

# EL PROCESO DE ABASTECIMIENTO

# Definición

El proceso de abastecimiento es aquel mediante el cual las empresas adquieren materias primas, materiales, componentes, productos, servicios u otros recursos de los proveedores para ejecutar sus operaciones.

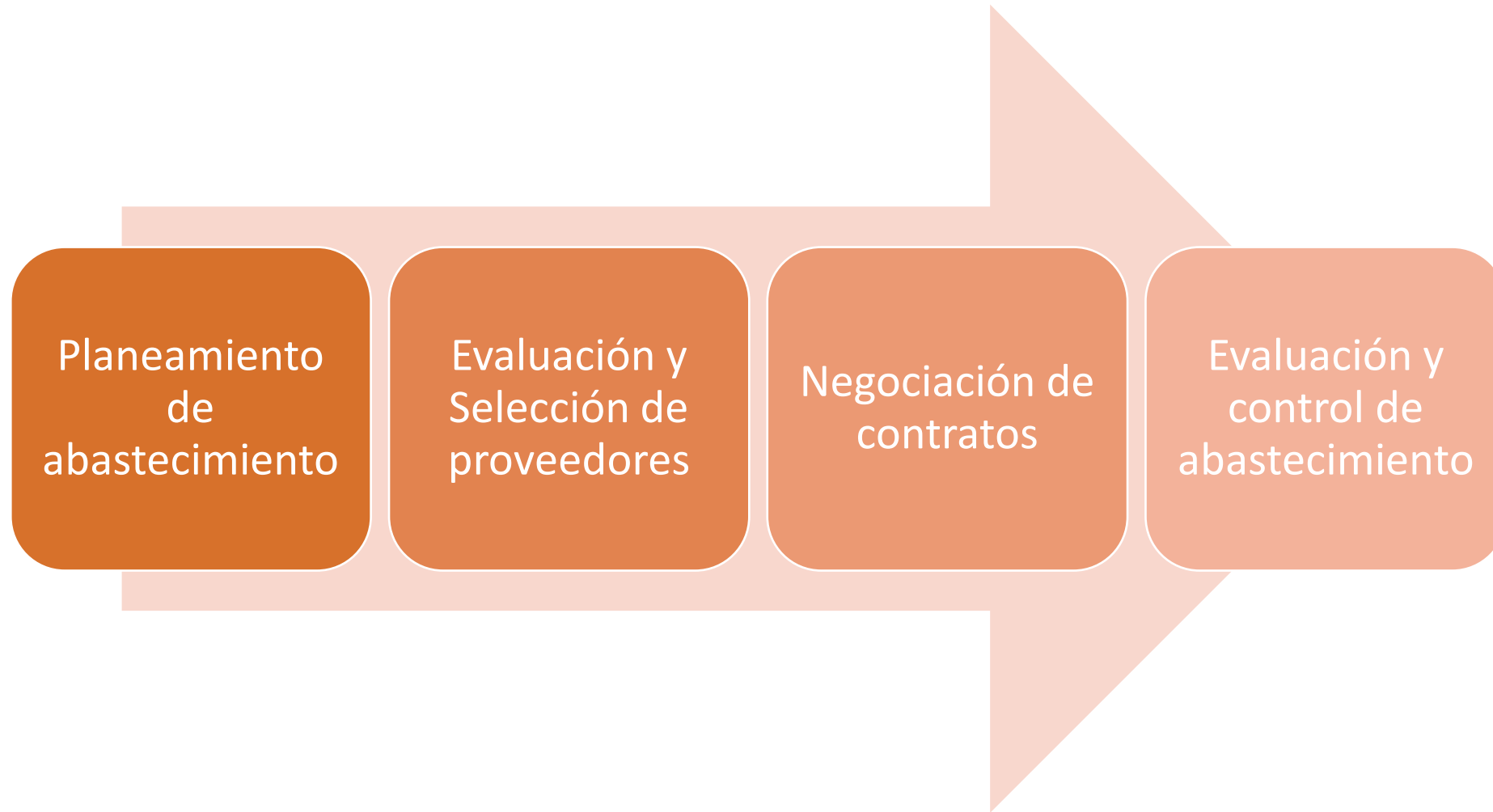


# Importancia económica

Una reducción de costo en el proceso de abastecimiento se traslada directamente a las utilidades brutas de la empresa.



# Actividades



# Evaluación de proveedores (Ranking de factores)

- Precio de compra
- Plazo de entrega (Lead Time)
- Cumplimiento de fechas y cantidades (OTIF)
- Flexibilidad en volúmenes
- Frecuencia de entrega
- Calidad del suministro
- Costo del transporte (Lejanía y medio)
- Facilidad de coordinación
- Facilidad de colaboración en el diseño de productos



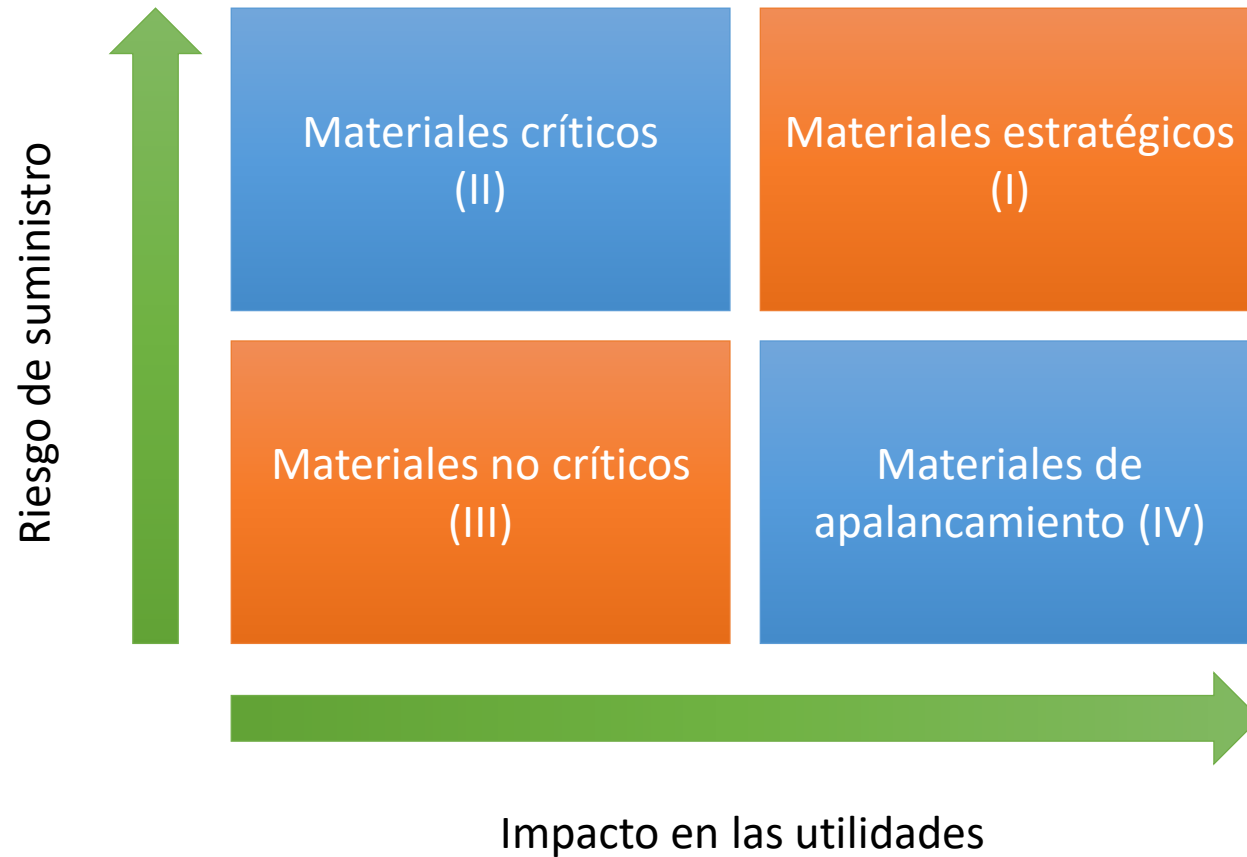
# ¿Cómo Definir relación estratégica con el proveedor?



# 1. Dimensiones para una estrategia de abastecimiento

- Impacto del abastecimiento en las utilidades
  - Volumen comprado
  - Porcentaje del costo total
  - Importancia en la calidad del producto
- Riesgo o complejidad del suministro
  - Disponibilidad
  - Cantidad de proveedores
  - Nivel de competencia entre proveedores
  - Riesgo de almacenamiento
  - Oportunidades de sustitución

# 1. Matriz de Kraljic: Gestión del suministro





# 1. (I) Materiales estratégicos

- Concentrarse en relaciones de largo plazo con proveedores
- Tienen alto impacto en la valoración de los clientes
- Sus compras constituyen una porción significativa de los costos totales
- Típicamente tienen un solo proveedor: relación estratégica con el proveedor
- Requieren la atención de la alta gerencia



# 1. (II) Política para materiales críticos

- No contribuyen mucho al costo del producto pero su suministro es riesgoso, pueden convertirse en “cuello de botella”
- Los proveedores tienen una posición de dominio
- Asegurar un suministro continuo así sea a precios mayores
- Efectuar contratos de largo plazo y/o mantener inventarios altos



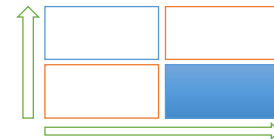
# 1. (III) Materiales no críticos

- Simplificar y automatizar el proceso de abastecimiento lo mas posible
- Políticas de abastecimiento descentralizado resultan apropiadas
- Autorizar a los encargados a efectuar compras directas sin procesos formales de requisición y aprobación



# 1. (IV) Materiales de apalancamiento

- Típicamente tienen muchos proveedores
- Un pequeño porcentaje de ahorro en sus costos tendrán un gran impacto en la utilidades
- Buscar competencia entre proveedores para reducir costos mediante licitaciones y subastas
- Comprar en volúmenes altos para reducir costos



UNIVERSIDAD  
DE LIMA

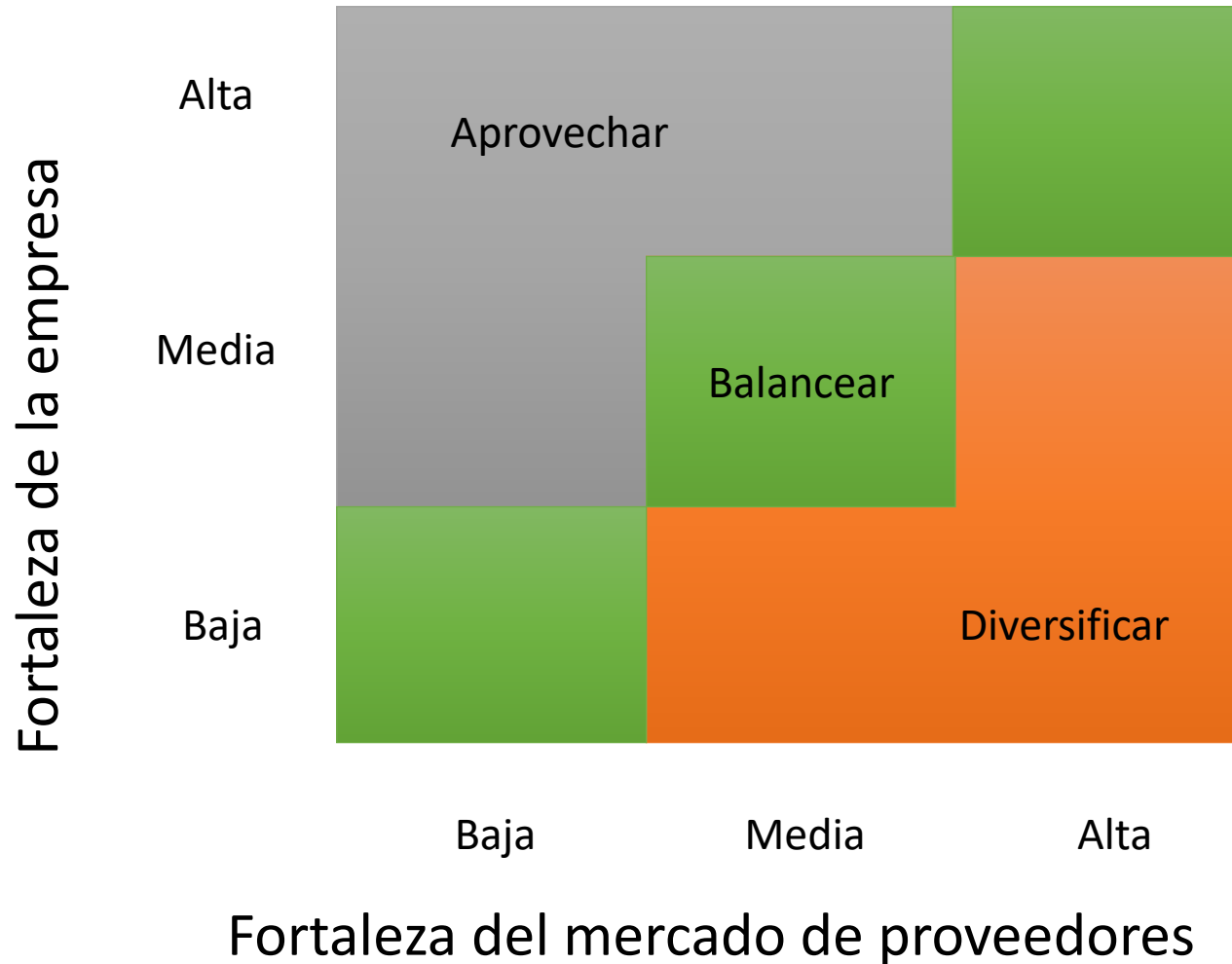
## 2. Poder de negociación del proveedor

- El tamaño del mercado frente a la capacidad del proveedor.
- El crecimiento del mercado frente a la capacidad de crecimiento del proveedor.
- La estructura de competitividad entre los proveedores.
- Que margen existe en el proveedor para poder negociar mejores precios.
- La exclusividad del producto.
- Las barreras de entrada para que existan más proveedores.
- La situación logística, especialmente la ubicación geográfica de los distintos proveedores.

## 2. Poder de negociación de la empresa

- El crecimiento de la demanda frente al crecimiento de la capacidad.
- La utilización de la capacidad en la línea del producto.
- La participación de la empresa en el mercado de la línea del producto.
- La rentabilidad de los productos terminados correspondientes.
- El costo que originaría un desabastecimiento.
- La posibilidad y el costo de una producción propia del material.
- El costo de entrada de nuevos proveedores.

### 3. Matriz del portafolio de compras



## 4. Planes de acción según la matriz del portafolio de compras

Rubro	Acción estratégica		
	Aprovechar	Balancear	Diversificar
Precio	Conseguir reducción	Negociar con cautela	Mantener perfil bajo
Contrato	Por cada compra	Buscar balance	Asegurar suministro mediante contratos
Inventarios	Bajos	Como protección	Asegurar stocks
Producción propia	No entrar	Selectivamente	Intentar activamente
Sustitución	En observación	Solo en buenas oportunidades	Buscar activamente
Nuevos proveedores	En observación	Selectivamente	Buscar activamente



# Selección del proveedor: Licitaciones o subastas

- Licitaciones de primer precio
  - Cada proveedor entrega su propuesta cerrada antes de una fecha prevista en la cual se abren y el pedido se asigna a la de menor precio.
- Licitaciones con precio base
  - El comprador pone un precio base y los proveedores pueden hacer propuestas siempre que sean menores a la ultima menor. El proveedor que tenga la propuesta mas baja en una determinada fecha se lleva el pedido.
- Licitaciones de segundo precio
  - Los proveedores hacen sus ofertas hasta una fecha prevista. El pedido se otorga al que tenga el segundo menor precio.

# Contratos con proveedores

- Contratos con precio de devolución
  - El contrato permite que el comprador devuelva al proveedor las unidades que no consuma a un precio determinado y hasta una cantidad máxima.
- Contratos con reparto de ingresos
  - El proveedor cobra al comprador un precio relativamente bajo pero comparte una fracción de los ingresos del comprador al vender el producto.
- Contratos de cantidad flexible
  - El proveedor permite que el comprador determine la cantidad a comprar después de observar su demanda.

# ¿Preguntas?

