

PRE CASO 4: UNA RELACIÓN CRÍTICA PARA LA CADENA DE ABASTECIMIENTO Y CREACIÓN DE VALORES AGREGADOS

GRUPO #3

JULIO ANTHONY ENGELS RUIZ COTO 1284719

GUILLERMO JOSE BENDAÑA ENRIQUEZ 1227217

MARIA ISABEL GRANADOS CHACON 1222120

JULIO ANDRÉS AGUSTIN GABRIEL 1299720

1. ¿QUÉ ACCIONES ADICIONALES HARÍA PARA PODER CUMPLIR CON SUS RESPONSABILIDADES?

a) Reunión ejecutiva urgente:

Convocar a todos los gerentes de compras para explicar la crisis del suministro y el impacto de no colaborar. Reforzar que la centralización es una decisión corporativa no negociable, en un tono firme pero colaborativo.

b) Apoyo de la alta dirección:

Pedir al Presidente Ejecutivo o Junta Directiva que emitan una comunicación formal para respaldar la autoridad de la VP de Compras y exigir cumplimiento.

c) Plazo final con consecuencias:

Establecer un plazo máximo de 5 días para enviar la información. Advertir sobre sanciones como pérdida de autonomía, mala evaluación o escalamiento del caso.

d) Herramientas prácticas:

Proveer plantillas o formularios digitales fáciles de usar, con instrucciones claras y soporte técnico del equipo de compras.

e) Seguimiento personalizado:

Asignar a un responsable por planta que acompañe y monitoree el proceso, detectando y resolviendo obstáculos.

2. ¿TOMARÍA ACCIONES CONTRA LOS GERENTES DE COMPRAS?

No de forma inmediata, pero sí con una llamada de atención firme y un enfoque progresivo que combine comprensión, apoyo y, si es necesario, sanciones.

1. Comprensión de obstáculos

Antes de penalizar, identificar las causas reales del incumplimiento (falta de recursos, resistencia al cambio, desconocimiento).

2. Enfoque progresivo: sensibilización y acompañamiento

- Etapa de sensibilización:
- Explicar el contexto global del trigo (crisis, precios, logística) y el impacto directo de no compartir datos en la operación de cada planta.
- Plan de acompañamiento:
- Asignar mentores por planta, ofrecer talleres prácticos para enseñar cómo enviar los datos correctamente.

3. Régimen disciplinario (última instancia)

Si tras sensibilización y apoyo persiste el incumplimiento sin justificación:

- Documentar evidencia de omisión sistemática.
- Aplicar sanciones según políticas: amonestación, suspensión o cambio de puesto.

3. ¿RENOVARÍA PERSONAL?

Sí, pero como última opción. Primero se debe hacer un diagnóstico de competencias para identificar qué habilidades están faltando en el equipo de compras.

- Diagnóstico de competencias:

La VP de Compras debe evaluar si los gerentes actuales manejan adecuadamente herramientas clave como software de gestión de compras, si tienen conocimientos en logística internacional y negociación global, y si cuentan con habilidades de comunicación efectiva con otras áreas corporativas.

- Capacitación previa a cualquier cambio:

Antes de considerar una renovación de personal, se deben ofrecer entrenamientos intensivos enfocados en temas como Supply Chain Management, compras estratégicas y negociación con proveedores globales. Esto permite darles a los colaboradores actuales la oportunidad de actualizarse y adaptarse a las nuevas exigencias.

- Plan de sucesión:

Es importante realizar un mapeo de talento para identificar personas dentro de la organización con potencial de asumir roles críticos. Si se detecta que algunos gerentes no tienen la formación necesaria para los procesos modernos de compras, se puede considerar ascender a colaboradores que sí demuestren actitud, apertura al cambio y habilidades analíticas.

- Renovación gradual:

Si, luego de todos estos esfuerzos, hay personas que siguen sin adaptarse o representan un freno para el avance del modelo de compras centralizadas, se justifica su salida o una redistribución interna. La renovación debe ser progresiva, estratégica y basada en el desempeño real.

4. ¿IMPLEMENTARÍA UN PLAN DE INCENTIVOS PARA LOS GERENTES DE COMPRAS?

Sí. Es clave para motivar y alinear al equipo con la nueva estrategia de compras centralizadas.

¿ Por que ?	¿ Como se haria ?	¿ Que se espera ?
Aumenta el compromiso	Incentivos economicos: <ul style="list-style-type: none">• Bonos por entregar info a tiempo.• Recompensas por lograr ahorros.	Mejores datos para trabajar
Reduce la resistencia al cambio		Colaboracion real
Mejora el cumplimiento de ventas	Reconocimiento profesional: <ul style="list-style-type: none">• Cursos prioritarios de compras globales.• Oportunidades de ascenso o liderazgos.• Reconocimientos en reuniones corporativas.	Gerentes más comprometidos con los objetivos globales.

5. ¿MODIFICARÍA LOS LÍMITES DE COMPRAS LOCALES?

Sí. Es necesario ajustar los límites para tener más control y eficiencia.

¿ Por que ?	¿ Que se propone ?	¿ Que se espera ?
Hay escasez y aumento de precios en el mercado global.	Reducir temporalmente el límite a \$15,000.	Mayor poder de negociacion
Se necesita negociar en bloque para tener mejores condiciones.		Control de costsos
El límite actual \$30,000 es demasiado alto en este contexto.	Aplicar una política flexible para casos especiales: <ul style="list-style-type: none">• Si una planta necesita comprar localmente y lo justifica, se puede autorizar.• Pero la regla general debe ser centralizar.	Evitar duplicidades y compras aisladas

MUCHAS GRACIAS