



## *Gestión de Compras: Logística y Reaprovisionamiento Eficiente*

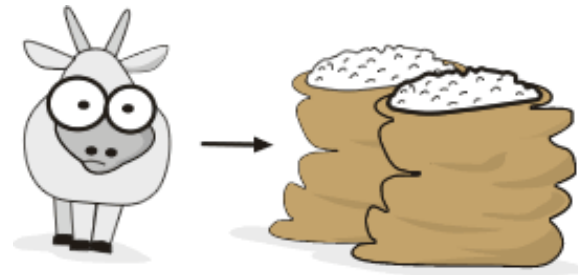
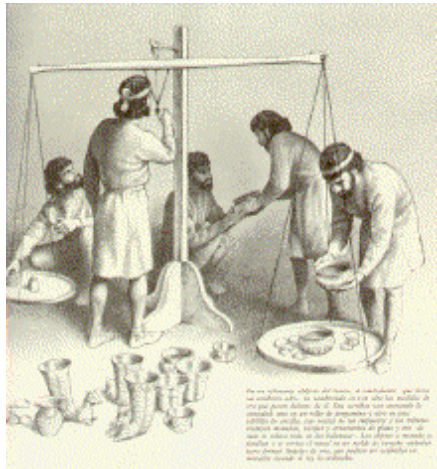


**Imer Isaac Polanco M.B.A**  
**27 de Abril de 2012**

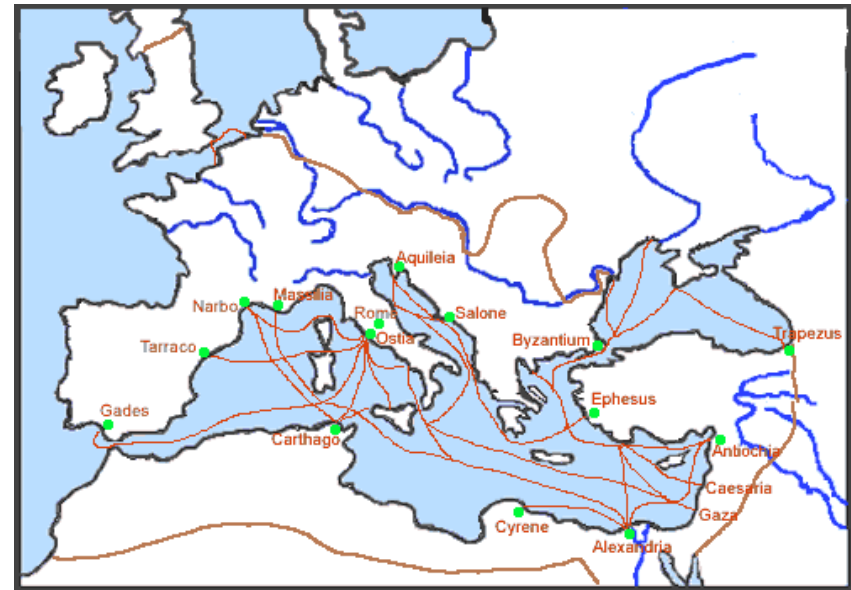
# OBJETIVOS

- Presentar los aspectos en los que el aprovisionamiento puede ayudar para mejorar la rentabilidad.
- Diseñar un conjunto de medidas para mejorar los resultados del aprovisionamiento.
- Establecer indicadores operativos y económicos para ajustar y corregir el proceso de aprovisionamiento.

# Modulo 1: Marco Histórico y Generalidades de las Compras y Logística



# Contexto Histórico de las Compras e Inventario



# La Gestión de Compras y Logística

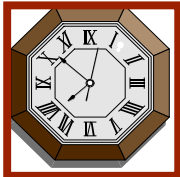
**EL PRODUCTO ADECUADO**



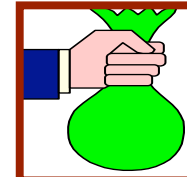
**EN EL LUGAR ADECUADO**



**EN EL MOMENTO ADECUADO**



**AL COSTO ADECUADO**



## Factores generadores de cambios en el comercio mundial

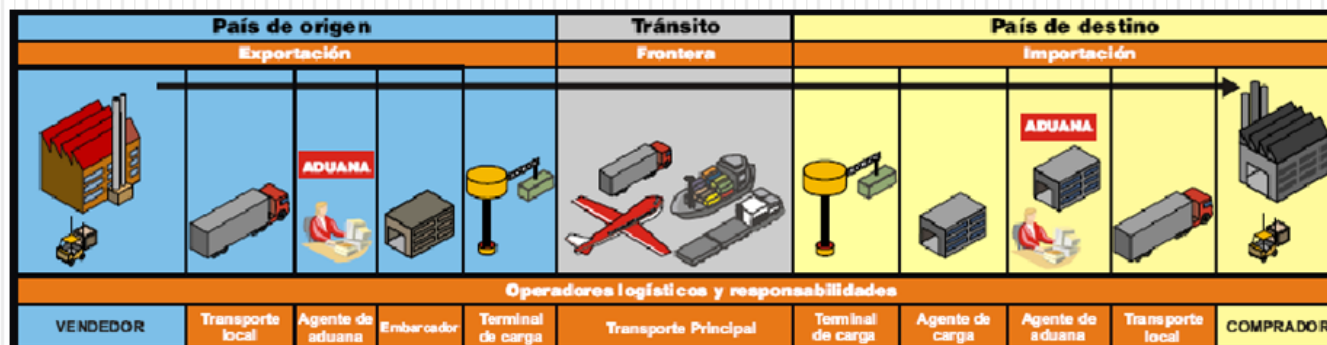
- ✓ CLIENTES MAS EXIGENTES
- ✓ INTERNET Y LA TECNOLOGIA DIGITAL
- ✓ INCREMENTO DE LA PRESION POR LA COMPETITIVIDAD
- ✓ LA GLOBALIZACION – TLCs
- ✓ USO DE ESTÁNDARES MUNDIALES

Ahora los clientes QUIEREN:

- ✓ Velocidad – “al instante” – entregas rápidas
- ✓ Servicio - entregas completas
- ✓ Customización - a su medida
- ✓ Mejores precios - ganar ganar

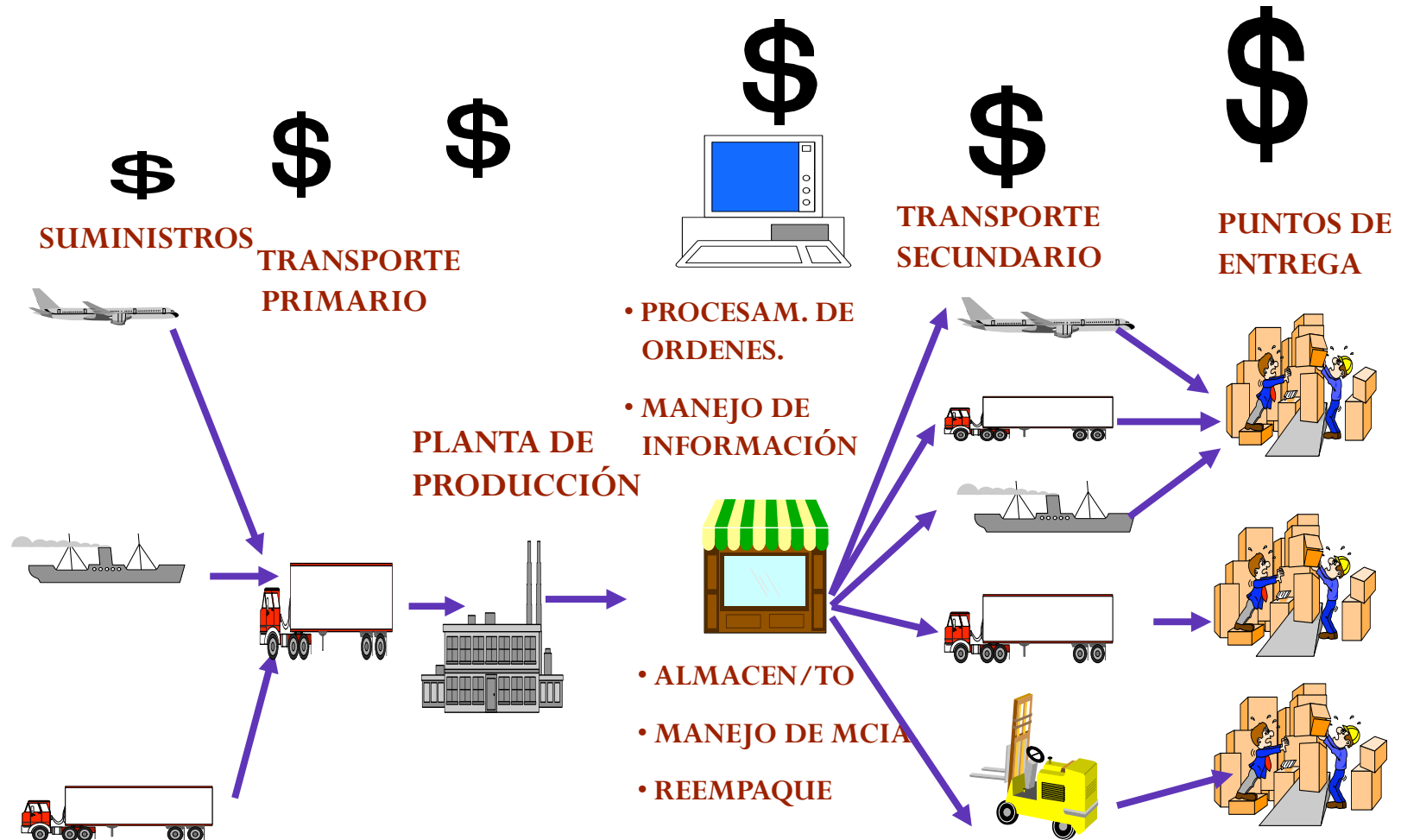
# Logística es:

**Proceso de gerenciar estratégicamente el movimiento y almacenamiento de materias primas y producto terminado desde los *proveedores* a través de la empresa hasta el cliente (interno y externo).**



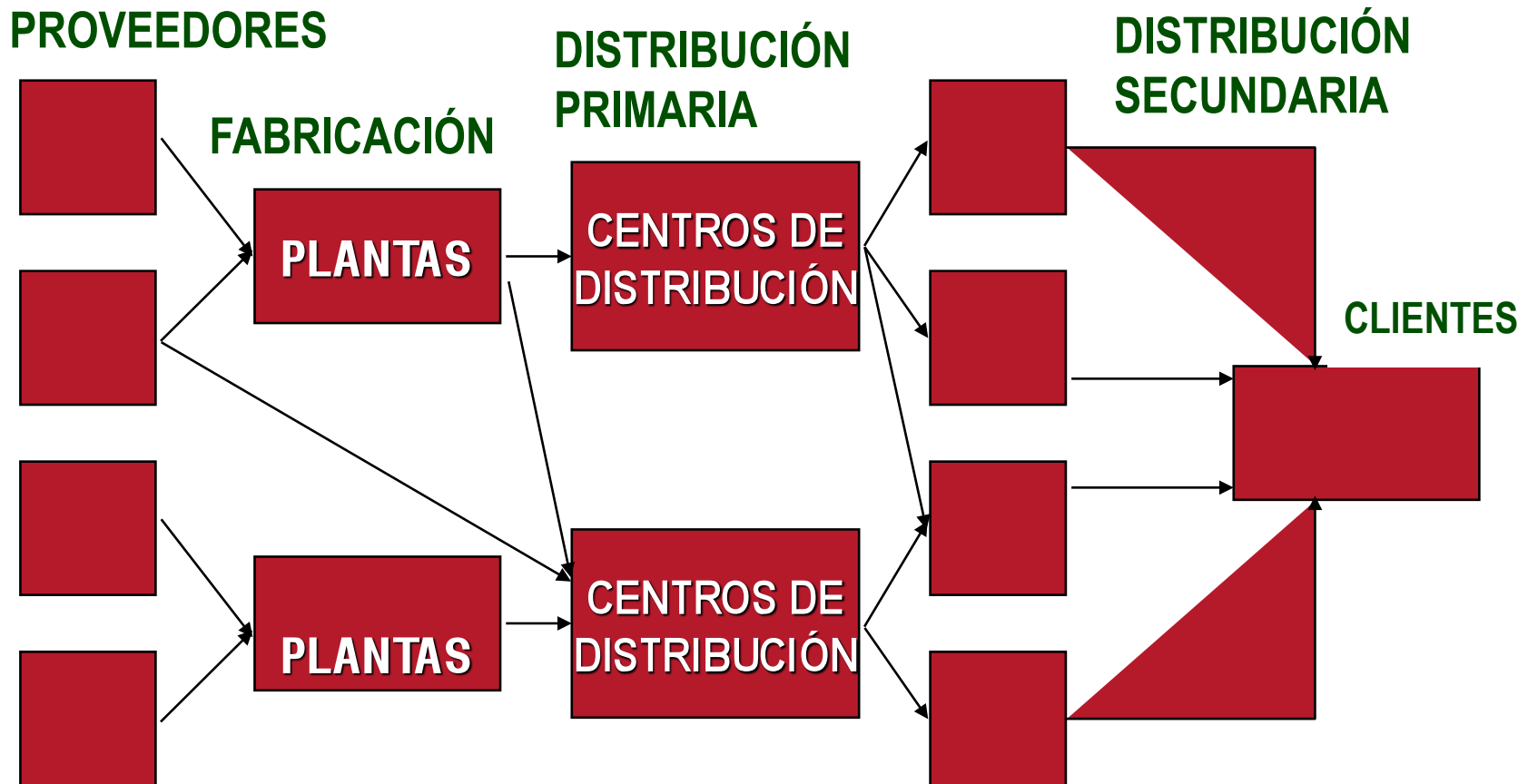


# La cadena Logística y Abastecimiento





# Esquema del Sistema Logístico



# Sistema Logístico Empresarial



# La Gestión de Abastecimiento o Compras

Toda empresa necesita adquirir recursos para la realización de sus operaciones. La gestión de compras es el conjunto de actividades a realizar en la empresa para satisfacer esa necesidad de la forma más eficiente.

Proceso por el cual se adquieren bienes, insumos, activos, para las operaciones de una empresa.

# Gestión de Compras

- **Planeación :** Generación, planes y estrategias
- **Ejecución:** Implementar tácticas y acciones.
- **Control y seguimiento:** Mecanismos de seguimiento.



# Importancia de la Gestión de Compra

- Maximizamos los recursos de la empresa
- Aumentamos la eficiencia de los procesos
- Obtenemos mejores ganancias.
- Mantenemos la rentabilidad del negocios

## Condiciones para el aumento de la eficiencia

- El precio de compra
- El plazo de pago
- El plazo de entrega el servicio de posventa
- La calidad
- La estabilidad del proveedor

# La eficacia en la Gestión de Compras

La eficacia en la gestión de compras se medirá en función de:

- El control de gastos y costos que permita ahorrar recursos financieros
- El manejo de stocks mínimos que aseguren el cumplimiento de las ventas esperadas
- La habilidad para encontrar fuentes de abastecimiento
- La posibilidad de investigar y conocer nuevos materiales disponibles en el mercado.



# Relaciones con las diferentes áreas de la empresa

Compras se relaciona intensamente con numerosos sectores importantes para el negocio, entre ellos con:

- ▶ Dirección General: fijación de políticas generales, procedimientos y análisis de los cambios del entorno.
- ▶ Producción: información sobre plazos de entrega, costo de los insumos, calidad disponible.
- ▶ Finanzas: fijación de las políticas financieras, requerimientos de fondo y presupuestos.
- ▶ Recepción y almacenes: administración en la logística de movimientos y coordinación de necesidades de espacio.
- ▶ Contabilidad: control de inventarios, costeo de materiales, y valorizaciones y provisiones de las compras.

# Requerimientos de los oficiales de Compra

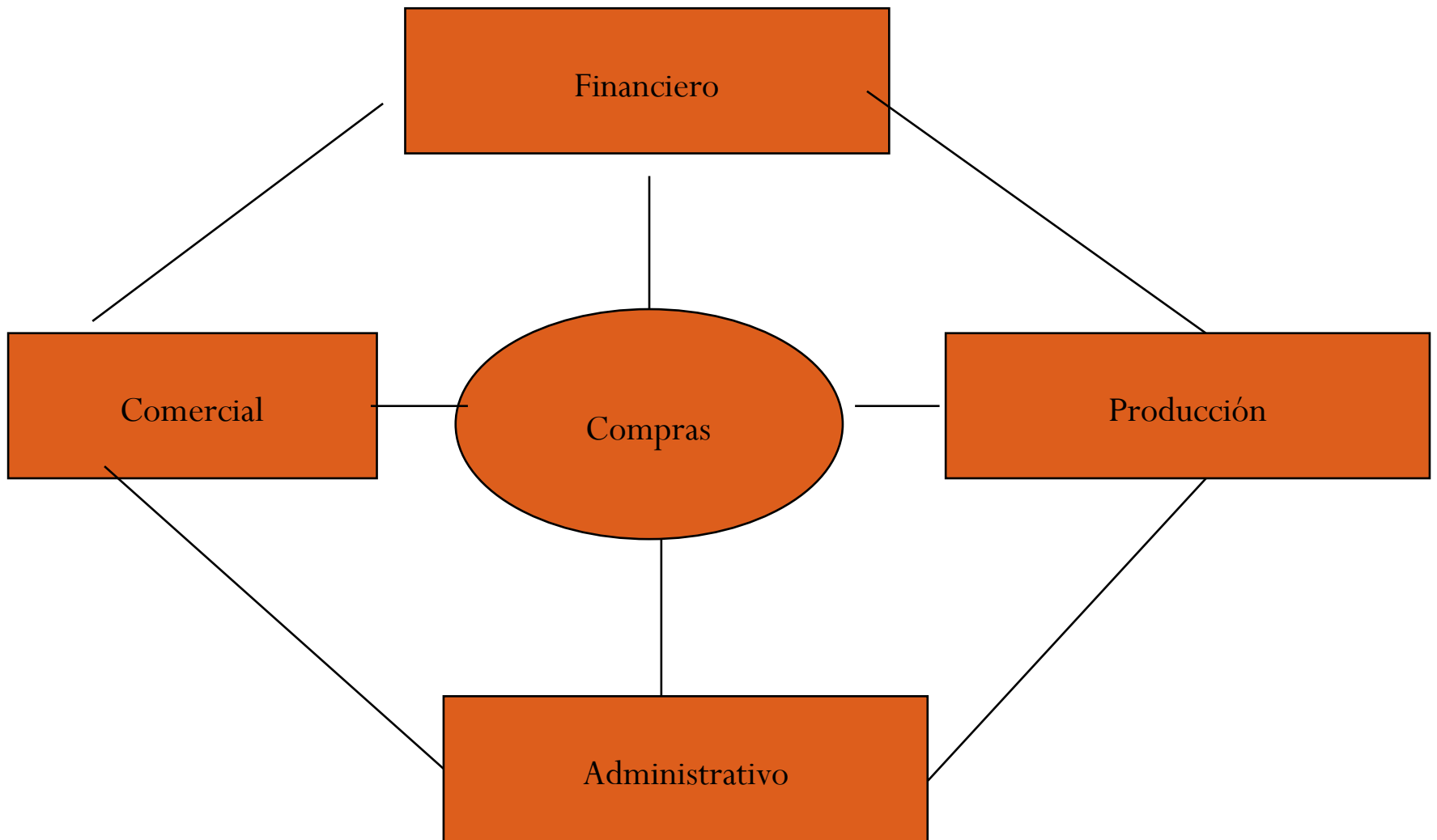
- Capacidad para negociar
- Capacidad de liderar
- Mantenerse actualizado sobre el mercado
- Seleccionar adecuadamente a los proveedores
- Reducir la gestión administrativa de compras
- Contar con conocimiento técnico.

# Sistemas de Compras

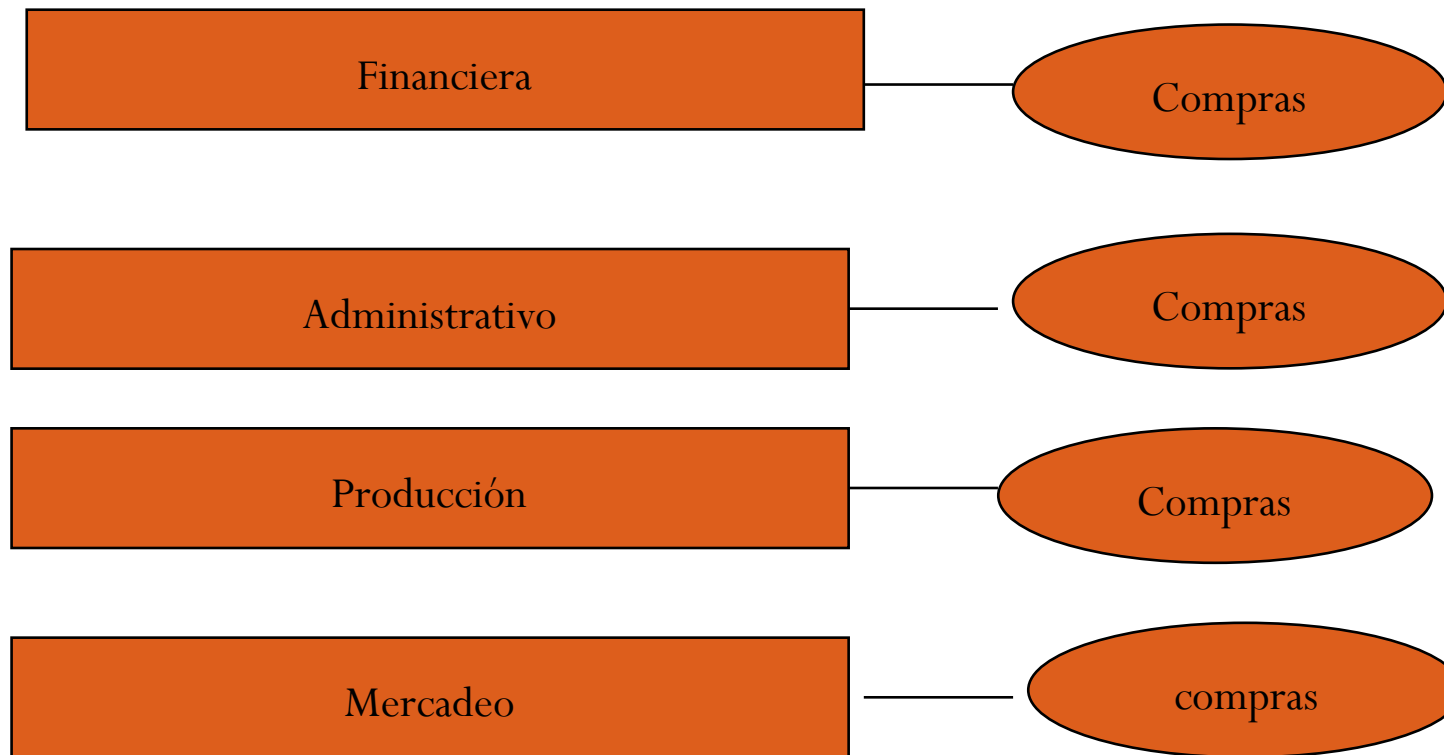


- **Modelo centralizado:** Unidad básica de compras. Se encarga de todas las asignaciones
- **Modelo descentralizado:** Unidad independiente en cada departamento.

# Modelo Centralizado



# Modelo Descentralizado



## *EVALUACION DE LA GESTIÓN DE COMPRAS*

- Evaluar permite darle dirección a las acciones:
  - Permite verificar la **efectividad** de las mismas, es decir que produzcan los resultados esperados
  - La **eficiencia** de las acciones , es decir que se emplee una cantidad razonable de recursos para realizar la acción
  - La **coherencia** de las acciones, es decir que los resultados de las acciones estén alineados con los objetivos globales que se quiere atender
  - La **consistencia** de las acciones, es decir, que no sean contradictorias entre sí

## EVALUACION DE LA GESTIÓN DE COMPRAS

- Evaluar permite diseñar y rediseñar las prácticas de trabajo de la institución
- Cuando existen evaluaciones negativas acerca de cómo se está haciendo, por ejemplo, la recepción y registro de materiales en bodega, se pueden tomar acciones correctivas y capacitar mejor al personal.



# Listado de indicadores

- **Duración de los inventarios:** es el número de días en que se consumiría los stocks disponibles de un material a los niveles de consumo promedio de la institución.
- **Quiebres de inventario:** frecuencia de casos en que una institución se queda sin inventario de un material que se mantiene en bodega.
- **Tiempo de ciclo de compras:** tiempo que transcurre entre que se solicita la compra de un material y que este es recibido en bodegas.
- **Tiempo de despacho de la orden de compra:** tiempo que transcurre entre que se solicita la compra de un material y se despacha al proveedor la orden de compra respectiva.

# Listado de indicadores

- **Cantidad de peticiones de oferta enviadas:** corresponde al número de proveedores a los cuales se envía una petición de oferta para los procesos de cotización (para la operación en ChileCompra, corresponde al número de proveedores que son notificados de las cotizaciones vía e-mail).
- **Cantidad de ofertas recibidas:** corresponde al número de ofertas o cotizaciones recibidas en un proceso de compra.
- **Indicadores de satisfacción de usuarios:** corresponden a una calificación de la calidad de servicio percibida por los clientes internos del área de adquisiciones, normalmente considera distintos ámbitos.
- **Indicadores de evaluación de proveedores:** corresponden a una evaluación de la calidad de servicio entregada por los proveedores. Normalmente se asocia a una clasificación de los proveedores.

# Estrategía y Medición de compras

- Adaptación de los objetivos de la función de compras a los objetivos de la empresa
- Estudios de los mercados de compra
- Elaboración de la estrategia de compras
- Organización del área de compras

# Adaptación de los objetivos de la función de compras a los objetivos de la empresa

## ■ Corporativos

- Integración/Desintegración – Hacer vs Comprar
- Centralización/Descentralización

## De Unidades de Negocio

- Objetivos de disminución tiempos desde el diseño del producto hasta su lanzamiento al mercado
- Aumento de flexibilidad – garantizar suministros
- Introducción de nuevos productos

# Indicadores de gestión

Con la intención de mejorar la performance de las organizaciones se necesitan considerar diferentes indicadores específicos para cada proceso.

Los indicadores de gestión están relacionados con:

- Mejoras en la calidad de la información
- Optimización en el uso de los activos fijos
- Optimización en el uso del capital de trabajo.
- Crecimiento de eficiencia



# Indicador de Pedido Perfecto

## PEDIDOS PERFECTOS

Número Pedido	Entregas A Tiempo	Entregas Completas	Facturac. Sin Prob.	Calidad del Producto	Entregas Perfectas
1	1	0	0	0	0
2	1	0	1	1	0
3	0	0	1	1	0
4	0	1	0	1	0
5	1	1	1	1	1
	60%	40%	60%	80%	20%

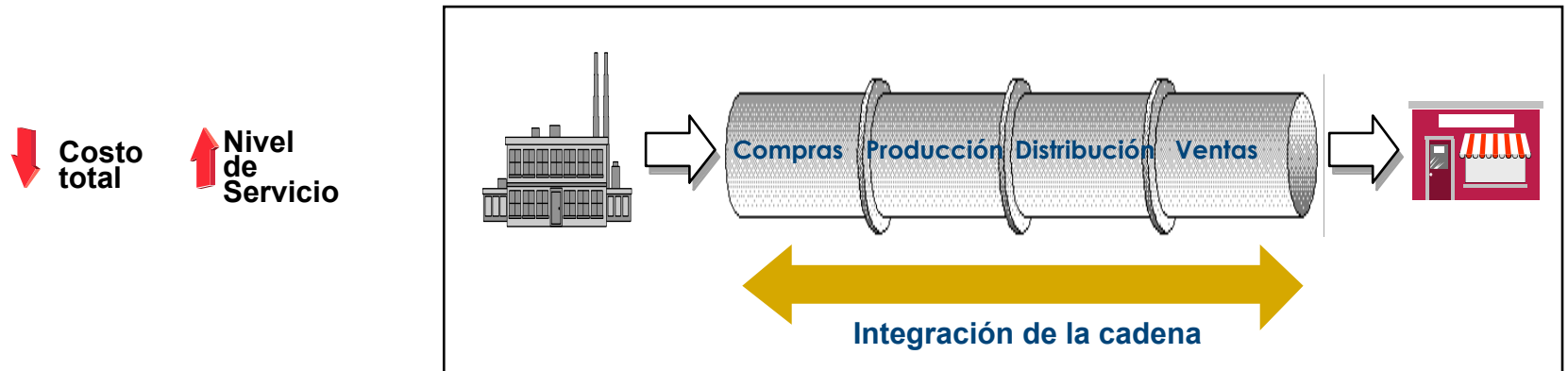
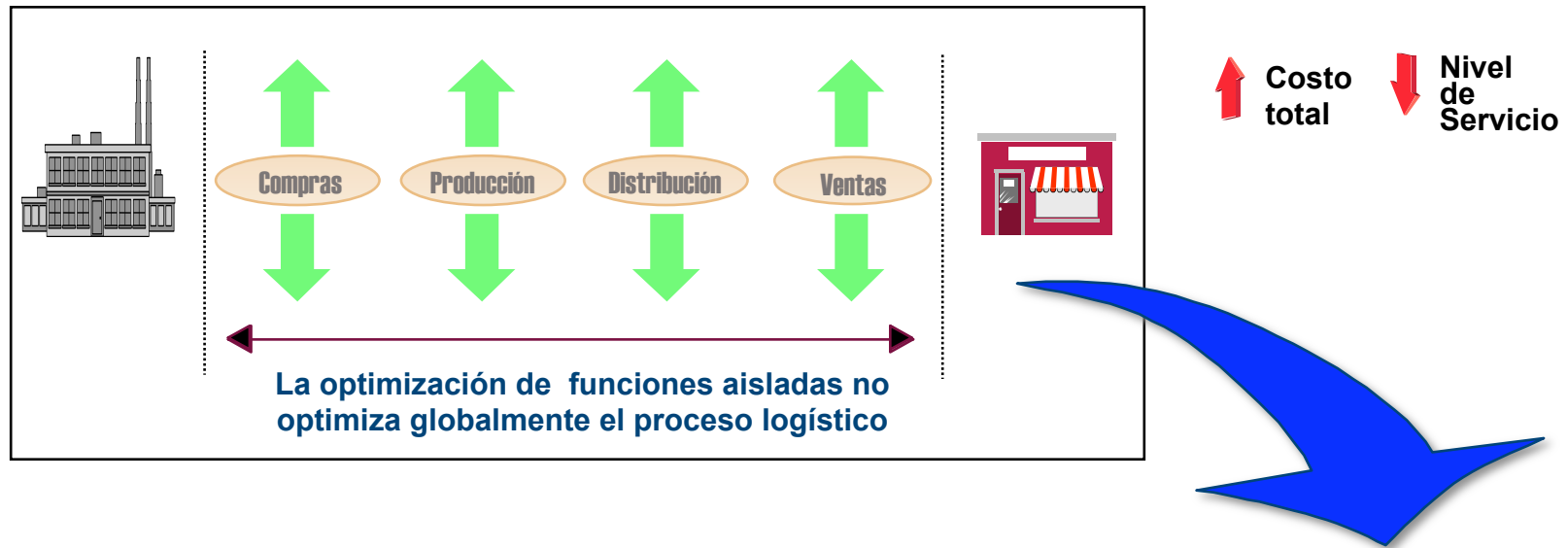
## *GESTIÓN DE LA CADENA DE ABASTECIMIENTO ( SUPPLY CHAIN MANAGEMENT- SCM )*

Es una ciencia que estudia la previsión, organización, coordinación y control del flujo de recursos, desde las fuentes de abastecimiento a los centros de transformación y de estos al cliente final.

Actualmente los procesos involucrados en el SCM deben disponer de nuevas herramientas como redes de consumidores, comercio electrónico y alianzas con proveedores, además, de procesos productivos estandarizados y una adecuada gestión de abastecimiento y de distribución.



# La visión tradicional de cadena de suministro



# Muchas Gracias

Adelante y Aplicar todo lo aprendido.