

"Compras ante la Crisis: Retos y Oportunidades"



CONGRESO
INTERNACIONAL
EN SUMINISTROS
APROCAL 2009

Resúmenes de Mesas



"Compras ante la Crisis: Retos y Oportunidades"



CONGRESO
INTERNACIONAL
EN SUMINISTROS
APROCAL 2009

1. ¿Cómo puede compras ayudar a enfrentar crisis como la actual?

1. Alternar proveedores y no saturar cuentas por pagar.
2. Estandarización – Homologación
3. Publicidad conjunta con proveedores para aumentar venta.
4. Ser policía para que no se pida más de lo necesario. Cuestionar compras.
5. Reducir número de proveedores



"Compras ante la Crisis: Retos y Oportunidades"



CONGRESO
INTERNACIONAL
EN SUMINISTROS
APROCAL 2009

1. ¿Cómo puede compras ayudar a enfrentar crisis como la actual?

6. Unificar precios de proveedores de lo mismo a la baja.
7. Sacar del confort a compradores capacitados.
8. Reducir costos consolidando compras globales y tener coberturas cambiarias, negociar adelantadamente.
9. Reducir outsourcing no productivo.
10. Consolidar compras de varias áreas para reducir costos.
11. Usar tecnología automatizando compras.
12. Aumentar plazos de pago o aprovechar pronto pago



"Compras ante la Crisis: Retos y Oportunidades"



CONGRESO
INTERNACIONAL
EN SUMINISTROS
APROCAL 2009

1. ¿Cómo puede compras ayudar a enfrentar crisis como la actual?

12. Asociarse para compras conjuntas con otros compradores.
13. Contratos a largo plazo.
14. Comités de compras estratégicas y comprar futuros
15. Innovar junto con proveedores: Sustituto y nuevos esquemas de compra.



"Compras ante la Crisis: Retos y Oportunidades"



CONGRESO
INTERNACIONAL
EN SUMINISTROS
APROCAL 2009

2. ¿Cómo hacer mejores compras en el extranjero?

1. Integración de un grupo red dedicado a la búsqueda de fuentes y validación de las mismas
2. Se involucra en forma temprana en la tramitología
3. Capacitación de los compradores sobre el proceso de comercio internacional



"Compras ante la Crisis: Retos y Oportunidades"



CONGRESO
INTERNACIONAL
EN SUMINISTROS
APROCAL 2009

2. ¿Cómo hacer mejores compras en el extranjero?

4. Contratación de outsourcing especializado en auditoría y certificación de proveedores.
5. Inteligencia de mercado internacional para conocer e identificar oportunidades
6. Cuando vayas a comprar conoce las restricciones arancelarias y no arancelarias del país.



"Compras ante la Crisis: Retos y Oportunidades"



CONGRESO
INTERNACIONAL
EN SUMINISTROS
APROCAL 2009

3. ¿Cómo mejorar la compra de indirectos?

1. Centralizar en el área de compras todas las adquisiciones de indirectos sin afectar los tiempos de entrega y niveles de servicio.
2. Estandarizar los productos
3. Indispensable el uso de herramientas electrónicas con programas de compras que agilicen el proceso y garanticen el control de las compras y niveles altos de servicio.
4. Optimizar las negociaciones con la información q se obtiene a centralizar las compras.



"Compras ante la Crisis: Retos y Oportunidades"



CONGRESO
INTERNACIONAL
EN SUMINISTROS
APROCAL 2009

4. ¿Cómo mejorar la compra de servicios?

1. Tipificación de servicios (árbol de categorías).
2. Las áreas involucradas para un servicio son las áreas jurídico, usuarios y compras.
3. Compras determinara con el usuario el alcance del servicio y tiempo de entrega.
4. Se puede hacer un cuestionario para evaluar el servicio y al proveedor (se puede hacer análisis de brechas para la calidad del servicio).



"Compras ante la Crisis: Retos y Oportunidades"



CONGRESO
INTERNACIONAL
EN SUMINISTROS
APROCAL 2009

4. ¿Cómo mejorar la compra de servicios?

5. Se sugiere documentar el alcance en el servicio involucrando siempre el área de compras.
6. Se pueden hacer cartas compromiso para dar agilidad a la adquisición del servicio previo al contrato.



"Compras ante la Crisis: Retos y Oportunidades"



CONGRESO
INTERNACIONAL
EN SUMINISTROS
APROCAL 2009

5. ¿Cómo reducir los costos de operación del área de compras?

1. Sistemas electrónicos
2. Capacitación y mejora continua de procesos (Reingeniería /simplificar /Reubicar)
3. Documentar lecciones aprendidas.
4. Consignación / Menos Urgencias
5. Involucramiento temprano
6. Simplificar base de proveedores



"Compras ante la Crisis: Retos y Oportunidades"



CONGRESO
INTERNACIONAL
EN SUMINISTROS
APROCAL 2009

5. ¿Cómo reducir los costos de operación del área de compras?

7. Más trabajo pasa por compras, buscar el 100% de lo comprado.
8. Contratos para compras repetitivas
9. Compras programadas
10. Envío de O. Compra por e-mail
11. Compras recurrentes a contratos anuales
12. Inventarios Admin. por proveedor
13. Delegar la compra, quedarse en lo estratégico

 **aprocal**
Asociación de Profesionales en Compras, Abastecimiento y Logística, A.C.

"Compras ante la Crisis: Retos y Oportunidades"



CONGRESO
INTERNACIONAL
EN SUMINISTROS
APROCAL 2009

5. ¿Cómo reducir los costos de operación del área de compras?

14. Mapear el proceso para medir actividades estratégicas de operacionales y reingenierizar
15. SLAs con áreas internas para diferentes niveles de complejidad.
16. Ahorros contra Headcount
17. Medir "purchasing involvement"
18. Separar sourcing de colocación
19. Outsourcing de compras
20. Un intermediario consolidador
21. Planeadores - Comprador.

 **aprocal**
Asociación de Profesionales en Compras, Abastecimiento y Logística, A.C.

"Compras ante la Crisis: Retos y Oportunidades"



CONGRESO
INTERNACIONAL
EN SUMINISTROS
APROCAL 2009

6. ¿Cómo desarrollar a los profesionales de compras en época de crisis?

1. Capacitación con los proveedores (1 día). Conocer sus procesos y materiales
2. Auto capacitación interna (experiencia de los compradores)
3. "Pasaporte" conocimiento de la empresa: conocimiento de cada departamento de la empresa
4. Énfasis en compradores estratégicos / avanzados



"Compras ante la Crisis: Retos y Oportunidades"



CONGRESO
INTERNACIONAL
EN SUMINISTROS
APROCAL 2009

6. ¿Cómo desarrollar a los profesionales de compras en época de crisis?

5. Fuga de talento
6. Perfiles mas adecuados mas especialización.



"Compras ante la Crisis: Retos y Oportunidades"



CONGRESO
INTERNACIONAL
EN SUMINISTROS
APROCAL 2009

Próximos pasos



"Compras ante la Crisis: Retos y Oportunidades"



CONGRESO
INTERNACIONAL
EN SUMINISTROS
APROCAL 2009

Próximos pasos

1. Subir los comentarios a la red
2. Encontrar puntos comunes
3. Hacer encuestas de estas prácticas para ver porcentaje de aplicación
4. Resumir encuestas y recomendar prácticas



"Compras ante la Crisis: Retos y Oportunidades"



CONGRESO
INTERNACIONAL
EN SUMINISTROS
APROCAL 2009

Próximos eventos



"Compras ante la Crisis: Retos y Oportunidades"



CONGRESO
INTERNACIONAL
EN SUMINISTROS
APROCAL 2009

Cursos

- ◆ Negociación 26 y 27 de Octubre
- ◆ Intensivo de Profesionales 10, 11 y 12 de Noviembre
- ◆ Planeador – Comprador 11 de Noviembre
- ◆ Compras para proyectos Noviembre 24
- ◆ CPSM Noviembre



"Compras ante la Crisis: Retos y Oportunidades"



CONGRESO
INTERNACIONAL
EN SUMINISTROS
APROCAL 2009

Proyectos en Cursos

- ◆ Benchmarks de desempeño
- ◆ Mejores practicas de compras
- ◆ Alianza con EIPM
- ◆ <http://aprocal.blogspot.com/>
- ◆ <http://www.detectandgo.com/>
- ◆ Oferta de Pro-purchaser



"Compras ante la Crisis: Retos y Oportunidades"



CONGRESO
INTERNACIONAL
EN SUMINISTROS
APROCAL 2009

Agradecimientos a patrocinadores



"Compras ante la Crisis: Retos y Oportunidades"



CONGRESO
INTERNACIONAL
EN SUMINISTROS
APROCAL 2009

- ◆ Grupo Bimbo (El Globo, Barcel, Ricolino)
- ◆ Coca Cola FEMSA
- ◆ Grupo Logistics
- ◆ Kompass
- ◆ Corporate Resources Management
- ◆ B2B