

PUBLICACIONES TOP EN COMPRAS

TOP
LinkedIn
MAYO

PG

PROCUREMENT GARAGE



AMADOR PÉREZ



JAIME RODRIGO



JESÚS CAMPOS



MARCOS VÁZQUEZ



Achilles

ACHILLES



PENÉLOPE ROJAS



STEPHANE MOREL

Madurez en los Departamentos de Compras de España

¿Quieres conocer el estado de madurez de los Departamentos de Compras en España?

No te pierdas la ponencia entre Forsitis, Jaggaer y Achilles sobre el tema en el siguiente [enlace](#), donde Carlos Tur, Eva Lezcano y Fernando Villarroel charlarán sobre el tema.

Un mes más...

Con el ánimo de dar difusión al magnífico contenido que se genera en LinkedIn, el departamento de Marketing de Forsitis seleccionan algunos de los Top Procurement post del mes.

Como suscriptor recibes con algo de antelación este resumen que hemos preparado, el cual publicaremos en nuestros perfiles a lo largo de estos días y que tiene un contenido realmente interesante.

Si quieres ver las publicaciones Top desde Septiembre 2022, las puedes encontrar en nuestra página web junto con más contenido que seguro es de tu interés a través de forsitis.es.

Índice

Penélope Rojas

- *Sostenibilidad en Compras* • 2
- *Temas Económicos* • 3

Procurement Garage

- *Proveedores* • 4

Jaime Rodrigo Payán

- *Proveedores* • 5

Marcos Vázquez

- *Sourcing estratégico, parte 1* • 6
- *Sourcing estratégico, parte 2* • 7
- *Sourcing estratégico, parte 3* • 8

Jesús Campos

- *Incertidumbre en costes* • 9
- *5 acciones para impulsar la sostenibilidad desde compras* • 10

Achilles

- *Directiva debida diligencia* • 11

Stephane Morel

- *Procurement valioso y simplificado* • 12

Amador Pérez

- *Subasta Holandesa* • 13



Sostenibilidad en Compras

La sostenibilidad en Compras ¿qué es y cómo desde Compras podemos ayudar para lograr un impacto real?

La sostenibilidad significa evitar el agotamiento de los recursos naturales para mantener un equilibrio ecológico. Si la sostenibilidad es el objetivo, las compras sostenibles se dan cuando una empresa equilibra la necesidad de incorporar los principios de responsabilidad social corporativa en sus procesos de adquisición y abastecimiento y, al mismo tiempo, cumplir con los objetivos de la empresa.

Las compras sostenibles generalmente se centran en tres áreas clave de impacto: responsabilidad ambiental, social y económica.

Veamos cada una:

1. Responsabilidad Ambiental

Tienen un papel claro: desempeñar en la reducción del impacto ambiental de las acciones de una organización y pueden guiarlas hacia la toma de decisiones más ecológicas.

2. Responsabilidad Social

Genera un impacto social positivo en las comunidades, apoyando a diferentes grupos y abriendo más oportunidades para la inclusión.

3. Responsabilidad Económica

Desarrollar un fuerte enfoque en sus proveedores de la cadena descendente aumentará su impacto social positivo y acelerará su desarrollo y prosperidad.

Las acciones concretas que pueden adoptarse en Compras son:

- Tener una sólida política sustentable de selección y evaluación de proveedores.
- Digitalizar el proceso de selección y evaluación de proveedores acompañado de auditorías robustas de verificación y recertificación.
- Incorporar la sustentabilidad a las decisiones de abastecimiento desde los procesos RFX.
- Innovación de materiales y mejora en los procesos productivos: reducción de plástico, reaprovechamiento de materiales en procesos productivos, paperless, reducción de emisiones de CO2.
- Colaborar con proveedores innovando y lanzando Iniciativas conjuntas de abasto sostenible.
- Colaborar con proveedores en proyectos de mejora ambiental.
- Economías circulares. Reciclado de desperdicios y desechos.

Y lo más importante:

- Capacitación a compradores sobre la sostenibilidad.

Muchas gracias.

Penélope cuenta con más de 25 años de experiencia en áreas de Procura, Logística y Abastecimiento, en industrias como automotriz, energía, industriales, automatización, construcción y consultoría.

Actualmente es consultora y da capacitación en compras, procura y abastecimiento estratégico.

Es, también, escritora y creadora de contenido especializado en tendencias y tópicos de Compras.

“

Solo juntos podemos salvar nuestro planeta que es el único hogar que tenemos.

¡Es urgente que tomemos acción!

Temas Económicos

¿Por qué es importante que sepas algunos fundamentos económicos si estas en Procurement, Abastecimiento y Compras?

La economía en Compras es una ciencia social importante que se debe comprender, ya que puede ayudarte a entender tu entorno y el panorama mundial y así tomar decisiones informadas cuando se trata de comprar bienes y servicios.

Vamos a hablar de la distribución de países por PIB en la economía mundial:

- El Producto Interno Bruto (PIB) es un indicador amplio de la actividad económica dentro de un país. Mide el valor total de la producción económica (bienes y servicios) producidos en un período de tiempo determinado por los sectores público y privado.
- Se puede pensar en la economía global como un pastel, en el que el tamaño de cada rebanada representa la parte del PIB global aportada por cada país.

Pesos pesados del PIB

Solo cinco países representan más de la mitad del PIB mundial total en 2022: EE. UU., China, Japón, India y Alemania. Curiosamente, India reemplazó al Reino Unido este año como una de las cinco principales economías.

Sumando otros cinco países (los 10 principales) representa el 66% de la economía mundial, y los 25 países principales comprenden el 84% del PIB mundial.

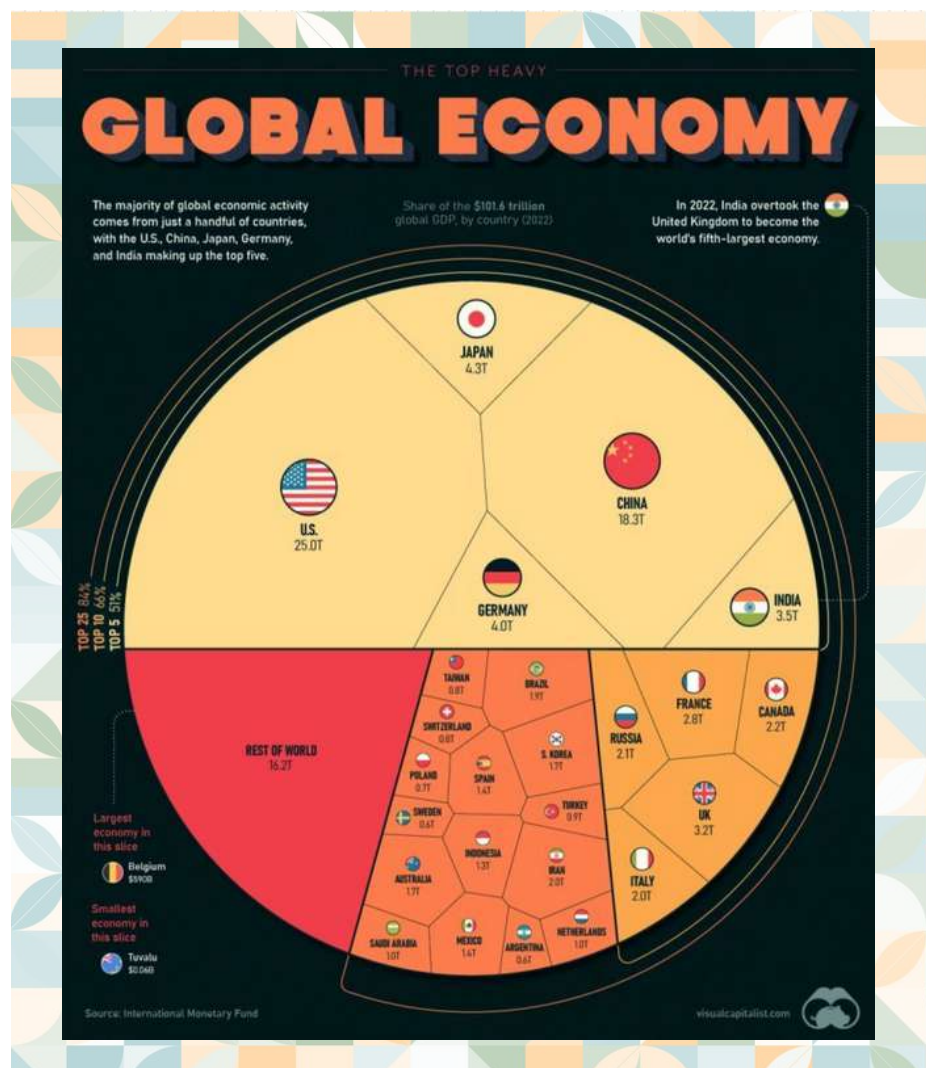
Economías más pequeñas del mundo

El resto del mundo, las 167 naciones restantes, representan el 16% del PIB mundial. Muchas de las economías más pequeñas son islas ubicadas en Oceanía.

Es importante que sepas y comprendas el entorno geo-económico mundial, cuál es el PIB de tu país y qué aportación representa en la economía mundial, por eso te presento esta infografía.

¡Espero te sea de utilidad!

Muchas gracias.



Fuente de la Infografía: Visual Capitalist



Proveedores

El octavo y último paso del Strategic Sourcing (Abastecimiento Estratégico) es la gestión de proveedores, que es el proceso permanente de gestión de las relaciones con el mercado proveedor.

Consiste en garantizar que todos los contratos de compra se cumplan, en monitorear los Savings, acompañar los SLA's (del inglés, Service Level Agreements, o Acuerdos de Nivel de Servicio), evaluar el estado de los KPI's (Indicadores Clave de Desempeño) y realizar un benchmarking continuo con el mercado.

Para que tengas una idea de la importancia de este paso, cuando no hay una gestión rigurosa de los contratos, el 75% de los ahorros de Sourcing pueden desaparecer en hasta 18 meses.

Sin embargo, vale la pena decir que la gestión de proveedores no es una etapa enfocada en apenas asegurarse de que todo esto se hace.

El objetivo principal de esta gestión es establecer relaciones de "socios de negocio" con las empresas proveedoras líderes del mercado, es decir, proveedores estratégicos para lograr mejores costos, mejoras constantes en los productos y servicios y ventajas competitivas.

A través de una gestión de proveedores basada en procesos de excelencia es posible generar beneficios para la cadena de suministro en su conjunto y, por ende, para los resultados de la empresa.

Para alcanzar este nivel de gestión, es importante monitorear y evaluar sistemáticamente el desempeño de los proveedores contratados con base en KPI's siempre desafiantes, pero alcanzables.

A continuación se muestran algunos de estos beneficios:

- Mejores negociaciones y reducción de gastos con proveedores
- Evita costos innecesarios con entregas urgentes, reprocesamiento, pérdidas, retrasos, etc.
- Garantía de operaciones y suministro
- Atención de calidad para clientes internos
- Monitoreo de todos los pasos del proceso de compra
- Mejora de la especificación de demandas
- Integración de nuevos productos y tecnologías en la cadena de suministro
- Ahorros de productividad compartidos
- Tu empresa se vuelve más atractiva para el mercado de proveedores

¡Cuenta con Procurement Garage México para elevar el estándar de gestión de proveedores de tu empresa!



**Jaime Rodrigo
Payán**

LinkedIN

Estrategias para la reducción de riesgos en Supply Chain

No hay nada más desagradable que tu abastecimiento se vea interrumpido.

Identificar oportunamente las fuentes y aspectos que ponen en riesgo la continuidad de la cadena de suministro es una tarea diaria para los profesionales de supply chain y operaciones.

A continuación te comparto algunas estrategias que he utilizado para mitigar el riesgo y administrarlo correctamente.

- **Identificación precisa:** Utiliza herramientas como análisis FODA y una matriz de riesgo cuantificada por cada evento para identificar riesgos internos y externos. Establece KPIs como el índice de riesgo y el análisis de tendencias para medir el progreso.
- **Contramedidas:** Dentro de la matriz de riesgos, se realiza el análisis de impacto para desarrollar planes de contingencia efectivos. Define KPIs como la tasa de implementación y la reducción de tiempo de respuesta ante interrupciones.
- **Monitoreo en tiempo real:** Utiliza herramientas como sistemas de gestión de almacenes y sistemas de ejecución de la cadena de suministro para obtener visibilidad en tiempo real. Establece KPIs como el porcentaje de cumplimiento de entregas y el tiempo promedio de respuesta ante desviaciones.
- **Evaluación continua de proveedores:** Emplea herramientas como auditorías de proveedores y evaluaciones de desempeño para medir la calidad y capacidad de tus proveedores. Establece KPIs.



Jaime se considera un profesional ético con un alto nivel de exigencia que enfoca su energía en mejorar las cosas.

Apasionado por la logística y supply chain, de visión estratégica, bien organizado, ordenado y altos estándares de desempeño.

Formador de equipos de alto desempeño, sincero, directo y generoso que trabaja y logra resultados a través de la gente y equipo que le rodea.

Le apasionan los proyectos de mejora continua enfocados a una mejor experiencia del cliente, incremento de productividad y eficiencias son mis favoritos, así como integrar equipos de alto desempeño capaces y competitivos son parte de los pilares de sus logros.



Sourcing estratégico, parte 1

¿Qué es el abastecimiento estratégico?

El abastecimiento estratégico es el proceso de determinar el perfil de gasto y la base de proveedores de una organización para garantizar que las necesidades de adquisición de la organización se satisfagan de manera efectiva y rentable. Implica la conexión de datos, el análisis de gastos, la investigación de mercado, la negociación y la contratación para lograr el máximo rendimiento comercial.

Implica la creación de una evaluación y reevaluación proactiva, holística y continua de las actividades de abastecimiento de una organización. Los proveedores son vistos como socios de valor crítico en el abastecimiento estratégico, y el objetivo es desarrollar relaciones de colaboración a largo plazo. Cada etapa del ciclo de vida del cliente-proveedor se evalúa para garantizar que las necesidades de las organizaciones se satisfagan de manera consistente y eficiente.

Análisis de gastos

El análisis de gastos es el proceso de recopilación, limpieza, categorización y evaluación de datos de gastos para reducir los costos de adquisición, mejorar la eficiencia y monitorear los controles y el cumplimiento. es una de las herramientas para encontrar de manera proactiva posibilidades de ahorro, administrar riesgos y mejorar el poder adquisitivo de la organización.

Identifique las áreas de gastos que existen en todas las áreas comerciales de la corporación y clasifíquelas en función de su criticidad/no criticidad. La categorización ayudará en la priorización de las operaciones de abastecimiento para cada categoría de gastos. Analizar su gasto también lo ayudará a identificar qué proveedores son más costosos y cuáles le brindan valor a un buen precio.

Investigación de Mercado

Una vez que haya realizado un análisis detallado de gastos de su base de proveedores actual e identificado cuáles son críticos para el negocio, ahora puede realizar una investigación de mercado para encontrar ventajas en los contratos existentes o identificar nuevos proveedores, si es necesario.

Un análisis exhaustivo de proveedores actuales y potenciales puede ayudarlo a comprender y evaluar los perfiles de proveedores esenciales. Eso implica examinar los ingresos o la cuota de mercado de los proveedores para evaluar su posición en el mercado y el desempeño industrial, así como los riesgos y oportunidades asociados con el mercado de proveedores.

Conocer la posición de sus proveedores en el mercado le permite buscar oportunidades como la negociación o la mitigación de riesgos mediante la incorporación de proveedores confiables.

Sourcing estratégico, parte 2

Después de completar la investigación de mercado de proveedores, el siguiente paso es solicitar RFI, RFQ, RFP de los proveedores. Este paso ayuda en la identificación de proveedores y la estrategia de negociación. Es fundamental transmitir los requisitos explícitos del negocio y las metas finales y los objetivos de desempeño para que los proveedores tengan una idea clara de lo que requiere la organización. Eso es necesario para presentar una propuesta adecuada y diseñar estrategias para cumplir con los objetivos de su negocio.

Los datos proporcionarán información valiosa, como la estructura de precios, las condiciones de entrega y garantía, las especificaciones del producto/servicio, etc. Después de recopilar los datos proporcionados, ahora puede establecer criterios para seleccionar los proveedores según los proveedores que pueda obtener.

Negociación

Con la información generada a partir de su análisis de gasto, investigación de mercado y diferentes propuestas, ahora está listo para negociar el precio de los bienes con sus proveedores. Por ejemplo, necesita adquirir bienes para su nuevo Producto B y puede negociar el precio de los bienes para su Producto A adquiriendo los bienes para el Producto B del mismo proveedor. Su estrategia de negociación también puede depender de sus datos de gastos, la credibilidad del proveedor en el mercado y la hoja de ruta establecida por ellos en propuestas pasadas o futuras

Contratación

Una vez que haya creado una estrategia de negociación en la que todos salgan ganando con su proveedor que le brinde el mayor nivel de ahorro de costos y calidad al mismo tiempo que satisface los requisitos del proveedor, es hora de redactar un contrato detallado.

Un buen contrato que aborde todos los términos y condiciones del trato puede ayudarlo a mantener una situación más saludable y mitigar los posibles riesgos de precio y entrega. Además, según el contrato, también puede evaluar el desempeño de su proveedor y obtener el máximo valor de la relación.

Por ejemplo, al contratar, puede mencionar eso: "En caso de que el proveedor no entregue los productos dentro de las dos semanas posteriores a la realización del pedido, el cliente tendrá derecho a una bonificación del 2% en la entrega". Esta cláusula garantizará que el proveedor entregue dentro del plazo, y el plazo mencionado puede ser un criterio para medir el desempeño del proveedor.



Sourcing estratégico, parte 3



Incorporación

Usted recopila la información y los datos necesarios para establecer una organización como proveedor o proveedor aprobado durante el proceso de incorporación de proveedores. Este procedimiento tiene como objetivo facilitarle a su empresa en el futuro hacer negocios, adquirir bienes y servicios y pagar a los proveedores. La incorporación de proveedores también requiere investigación y validación para garantizar que el posible proveedor cumpla con todas las leyes, reglamentaciones y políticas de la empresa aplicables.

Supervisar el rendimiento

Su proceso de abastecimiento estratégico no termina con la selección e incorporación del proveedor. El último y más importante paso es evaluar de manera efectiva cómo se desempeñan los proveedores en relación con los requisitos y objetivos de la organización. Puede evaluar su desempeño en función de los términos y el contrato.

Es crucial realizar un seguimiento del rendimiento del proveedor con regularidad e identificar áreas de mejora. Eso puede ayudar significativamente a las organizaciones a identificar los riesgos de los proveedores y desarrollar estrategias para evitar interrupciones en la cadena de suministro.

El abastecimiento estratégico no es un proceso de una sola vez sino un proceso circular. Dado el entorno empresarial dinámico, las condiciones del mercado cambian rápidamente. Por lo tanto, antes de que expire el contrato, vuelva a evaluar todos los procesos, como los datos de gastos, la investigación de mercado, busque más negociaciones si corresponde y siga todo el flujo del proceso de abastecimiento estratégico una vez más.



Incertidumbre en costes

El comprador debe saber gestionar los costos para mejorar sus contribuciones de valor.

Hay una frase contundente que todo comprador debe entender, “el precio es una política, el costo es una realidad”. Cada empresa puede poner el precio que desea a sus productos y servicios y éste puede o no puede estar ligado a su costo.

Cuando inicias tu negociación a partir del precio del proveedor, estás empezando por el lado equivocado, la base para tus argumentos debe ser el costo, que es lo que puede ser calculado y demostrado.

Obviamente, esto no se utiliza con frecuencia en la compras esporádicas de bajo monto, en donde un comparativo de precios es aceptable, pero aún en éstas el tener una referencia de costo te permite tener una mejor posición de poder al negociar.

En la mayoría de las ocasiones los proveedores no vienen a pedir un aumento de precio, demandan un ajuste debido a un cambio en los costos asociados a su producto o servicio que en muchos de los casos puede ser soportado con evidencias.

Aceptemos que en el futuro cercano los precios estarán en movimiento con mayor frecuencia y es posible que los precios dinámicos sean la regla y no la excepción, así que para enfrentar esta nueva realidad es necesario que:

- Entiendas cuales son los guadores del costo relevantes de tus producto y servicios
- Tengas fuentes de información confiables de los movimientos de los costos
- Uses tecnología que te permita evaluar los impactos reales de los movimientos de los costos
- Utilices contratos que gestionen adecuadamente los movimientos del mercado
- Desarrolles foros de cooperación con tus socios de negocio para generar innovaciones que disminuyan los costos
- Tengas canales de comunicación formales y dinámicos para notificar al resto de la organización los movimientos del mercado.

Atender todos estos puntos demanda de nuevas tecnologías de información y nuevas formas de colaboración que deben ser adoptadas lo antes posible.

¿Qué estás haciendo para la gestión de costos de compras?

Jesús es consultor, capacitador, conferencista, blogero y articulista en temas de Negocios y Cadena de Suministro.

CEO y Director CoporateLATAM Corporate Resources Management S.C., firma de consultoría de negocios especializada en temas de suministro y demanda, Director Ejecutivo de Apics-ASCM Capítulo México.

Se define como un apasionado del tema de cadena de suministro y un convencido que es una gran área de oportunidad para mejorar la competitividad de las empresas y para el desarrollo profesional.

“

El precio es una política, el costo es una realidad.

5 acciones para impulsar la sostenibilidad desde compras

El comprador debe ser el principal promotor de la sostenibilidad dentro de su ecosistema.

Mientras más aprendo de sostenibilidad, crece la sensación de que es un monstruo de mil cabezas que tiene que ser atendido de forma inmediata por los individuos, la sociedad, las empresas y los entes regulatorios.

Como todo gran cambio la pregunta es ¿por dónde empezar? En el caso particular del comprador podemos iniciar con 5 simples acciones cuando nuestra empresa aún no define sus estrategias y objetivos en el tema:

1. Incluye en los procesos de licitación preguntas específicas sobre lo que los proveedores están haciendo en sostenibilidad. Esta es una fuente de ideas que la empresa puede considerar para sus propias acciones.
2. Revisa fuentes como SASB Standards que ayudan a identificar la materialidad por industria y sirven para elegir temas de mejora.
3. Adiciona a tu sistema de evaluación de proveedores puntos extra por las acciones de sostenibilidad que hacen los proveedores, motívalos en esta dirección.
4. Aprende todo lo posible sobre estándares de referencia, regulaciones generales y particulares de tu industria.
5. Intégrate a cualquier iniciativa de sostenibilidad que tenga tu empresa o tu industria y comparte toda la información que te parezca relevante.

La transformación asociada a la sostenibilidad es un camino largo y complicado, pero si tienes claro los beneficios que conlleva te darás cuenta de que vale la pena cualquier esfuerzo.

¿Qué estás haciendo tú desde compras para la sostenibilidad?





Directiva debida diligencia

El pasado jueves 1 de junio de 2023, el Parlamento Europeo volvió a votar a favor de la introducción de la Directiva sobre la diligencia debida en materia de sostenibilidad empresarial (CSDDD).

La directiva, propuesta por primera vez en febrero de 2022, tiene como objetivo responsabilizar a las empresas de las infracciones de los derechos humanos y de las normas medioambientales en sus cadenas de valor.

Esta última votación, aunque no contó con el abrumador apoyo del comité de justicia que sí tuvo anteriormente en abril, supone otro paso más para obligar a las empresas a evaluar y comunicar el impacto de sus cadenas de suministro en materia medioambiental y de derechos humanos. Si bien la directiva no está exenta de críticas ni limitaciones, sigue la estela de la Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz alemana y la Åpenhetsloven noruega, dos normas destinadas a aumentar la transparencia dentro de la cadena de suministro.

Tras la exitosa votación del 1 de junio, la directiva pasará ahora por las negociaciones interinstitucionales, los llamados «trilogos», con la Comisión Europea y los Estados miembros, que ya han acordado una posición común.

La importancia de esta última ronda de votaciones no debe subestimarse. Muchas ONG y mecanismos de información presentan datos que muestran un aumento de la prevalencia de la esclavitud moderna y la explotación; por ello, es más importante que nunca implementar una visión sólida y coordinada para combatir un problema global como este.

A medida que la propuesta de directiva se acerca a su aprobación, las empresas a las que esta puede afectar deben procurar tener en marcha los sistemas adecuados para aplicar la diligencia debida que les permita elaborar unos informes anuales que serán cada vez más examinados.

La buena noticia es que hay un modo de gestionar esa diligencia debida más fácilmente. Achilles te ofrece los análisis más rigurosos y detallados, así como la información y los conocimientos necesarios para alcanzar niveles excepcionales de confianza en tus informes y la diligencia debida de tu cadena de suministro en materia de ESG.

“

Creemos que la perspectiva es mejor que la retrospectiva. Trabajamos en colaboración con nuestros clientes para mejorar el rendimiento y la sostenibilidad empresariales al elevar los estándares en sus empresas y cadenas de suministro ¡Es urgente que tomemos acción!



Procurement valioso y simplificado

Leemos y escuchamos que, para Adquisiciones, ahora es el momento de:

- Brillar (igual que todas las crisis anteriores; esta vez parece un poco más real)
- Convertirse en estratégico (todavía las conversaciones en el "asiento en la mesa") y generar valor más allá del ahorro a través de la participación temprana en los proyectos estratégicos clave de la empresa
- Lucha contra la inflación
- Enfoque en la sostenibilidad a lo largo de toda la cadena de suministro
- Gestionar los riesgos a lo largo de toda la cadena de suministro
- Construir una estrategia de nearshoring debido a las nuevas dinámicas geopolíticas
- Colaborar mejor dentro y fuera de la empresa
- Incorporar la experiencia y las innovaciones externas
- Comprender y gestionar los cambios futuros en términos de panel de proveedores (nuevas categorías, más startups...)
- Empezar a pensar en términos de ecosistemas
- Ser fanático de los datos (predictivos) para tomar mejores decisiones basadas en datos
- Ser audaz en lo digital para alinear, aliviar, acelerar, automatizar. Existe una dura "competencia" entre Excel avanzado, visualización de datos, RPA, codificación sin baja, softwares, IA, cadena de bloques, metaverso, etc.
- Trabaja de forma ágil
- Repensar, reclutar, retener talento (nuevo y diverso)

En la vida real, para muchos Proc. Pros:

- Mandato desde arriba: # 1 sigue siendo el ahorro de precios o la reducción de costos para proteger los márgenes. Es difícil para muchos CxOs entender el valor de la función
- Los objetivos de adquisición no están realmente alineados con las prioridades y desafíos del negocio.
- No es fácil abogar por iniciativas de eficiencia o valor menos convencionales
- Difícil participación de las partes interesadas
- En general, la forma en que la empresa trata a los proveedores puede diferir de la colaboración estratégica y la asociación
- Fuerte enfoque en las operaciones diarias y el cumplimiento
- El efectivo es el rey y los pagos a los proveedores se retrasan tanto como sea posible
- El número de ETC no necesariamente aumentará e incluso podría disminuir
- ¿Banda salarial para reclutar talentos nuevos y diversos?
- ¿Iniciativas de aprendizaje y desarrollo?
- ¿Inversión disponible para datos, digital y tecnología?

Realmente puede ser abrumador estar en compras.

Hacer que adquisiciones sea "simple y valioso" es un trabajo muy difícil y emocionante.

Necesitamos una ambición significativa (para la empresa) y audaz con una hoja de ruta y un plan claros. Necesitamos claridad sobre los bloques de construcción que deben gestionarse a pesar de un entorno caótico con cambios constantes de prioridades en las operaciones diarias.

¿Cuáles son los bloques de creación de la actualización de Proc.?

¿Apartamos suficiente tiempo para eso?

Espero que pueda ayudar.



Amador Pérez

LinkedIN

Subasta Holandesa

¿Conoces el potencial de la subasta holandesa inversa?

Esta herramienta estratégica permite maximizar la mejora de precio y condiciones de compra al invertir el proceso tradicional. Y ofrece la oportunidad de aprovechar al máximo los beneficios de la digitalización del departamento de compras.

¿Cómo funciona?

Tras definir las necesidades y especificaciones, los proveedores compiten entre sí para ofrecer el mejor precio. La subasta comienza con un precio inicial bajo, que va aumentando gradualmente hasta que un proveedor acepta el precio propuesto.

¿Cuáles son los beneficios?

1. Como toda subasta, promueve transparencia e igualdad de oportunidades a todos los proveedores.
2. Acelera el proceso de toma de decisiones, reduciendo el tiempo invertido en negociar.
3. Al contrario de la subasta tradicional descendente, al partir de un precio inferior de mercado, garantizamos conseguir un precio final competitivo.

¿Cuándo utilizarla?

Es especialmente adecuada para bienes y servicios estandarizados donde el precio es el factor clave.

La situación de mercado del producto o servicio debe favorecer la participación de los proveedores. En momentos de escasez, por ejemplo, nos conduciría a una subasta desierta o condiciones por encima de mercado.

Idea: A diferencia de la inglesa, durante la subasta los participantes no compiten por una posición ni saben de la presencia del resto. Esto da la oportunidad de hacerla incluso cuando hay un solo proveedor. Obviamente, esto solo funcionará si no sabe que es el único ofertante.

En resumen, la subasta holandesa inversa es una herramienta que, utilizada adecuadamente, maximiza la eficiencia del proceso negociador.

¡Aprovechate de su potencial y lleva tus negociaciones al siguiente nivel!

“

La situación de mercado del producto o servicio debe favorecer la participación de los proveedores. En momentos de escasez, por ejemplo, nos conduciría a una subasta desierta o condiciones por encima de mercado.



Sourcing Experts