Universidad de Los Andes
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Escuela de Administración y Contaduría Pública
Departamento de Ciencias Administrativas
Cátedra de Operaciones y Análisis Cuantitativo
Administración de la Producción y las Operaciones II

Tema N° 1.-
Administración del abastecimiento

Administración del Abastecimiento

Consiste en procurar al Sistema de Producción los bienes y servicios en la cantidad y calidad requerida, al mejor precio, del mejor proveedor, en el momento y lugar oportuno para la realización de las actividades.

- ✓ ¿Qué comprar?
- ✓ ¿Cómo comprar?
- ✓ ¿Cuánto comprar?
- ✓ ¿Cómo comprar?
- ✓ ¿Cuándo comprar?
- ✓ ¿A quién comprar?

Administración del Abastecimiento

CARACTERÍTICAS DE LOS MERCADOS DE NEGOCIOS

Estructura de mercadotecnia y demanda:

- ✓ Los clientes de negocios incluyen menos compradores, pero más grandes.
- ✓ Los clientes de negocios están más geográficamente concentrados.
- ✓ La demanda de los compradores de negocios se deriva de la demanda del consumidor final.

Administración del Abastecimiento

CARACTERÍTICAS DE LOS MERCADOS DE NEGOCIOS

Estructura de mercadotecnia y demanda:

- ✓ La demanda en muchos mercados de negocios es más inelástica – no resulta tan afectada a corto plazo por los cambios de precios.
- ✓ La demanda en el mercado de negocios tiene fluctuaciones más grandes y más frecuentes.

Administración del Abastecimiento

CARACTERÍTICAS DE LOS MERCADOS DE NEGOCIOS

Naturaleza de la unidad de compra:

- ✓ Las compras de negocios involucran a más compradores.
- ✓ Las compras de negocios implican un esfuerzo de compra más profesional.

Administración del Abastecimiento

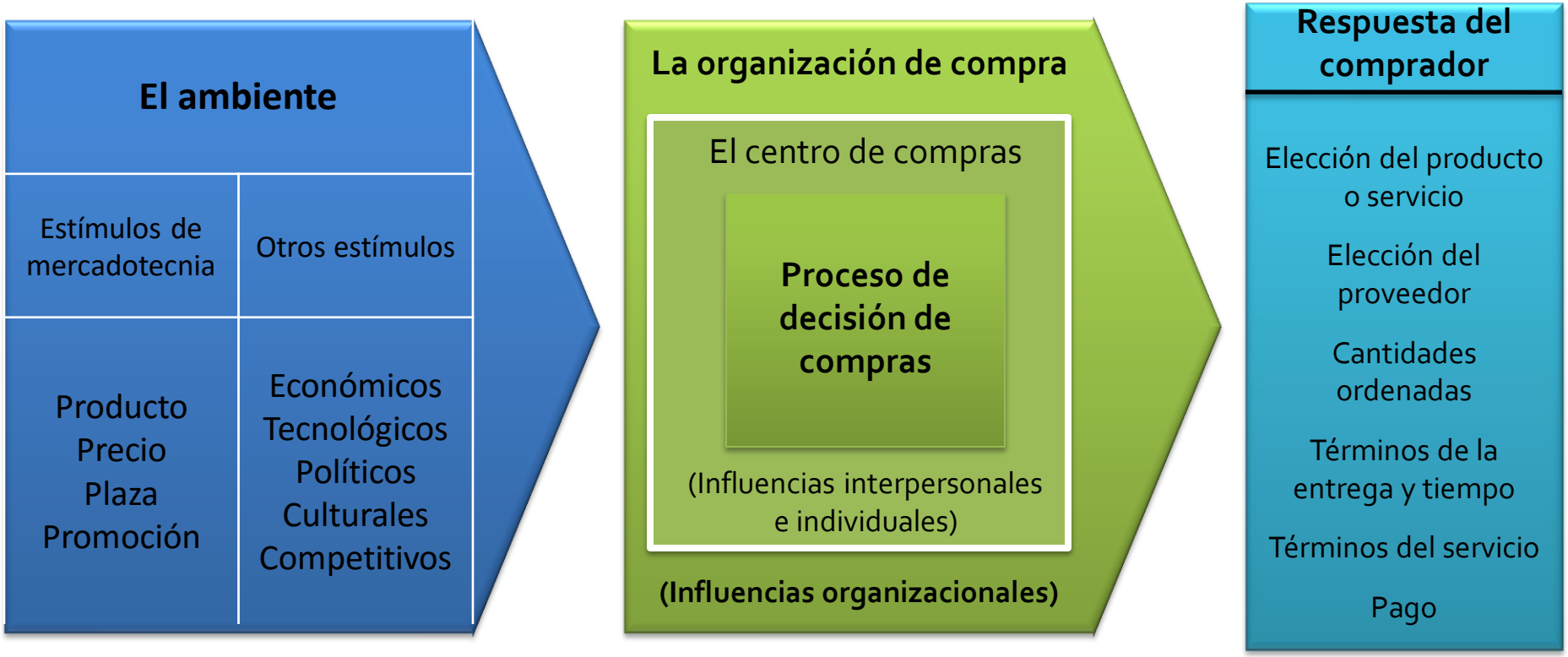
CARACTERÍTICAS DE LOS MERCADOS DE NEGOCIOS

Tipos de decisiones y el proceso de decisiones:

- ✓ Los compradores de negocios por lo común se enfrentan a decisiones de compras más complejas.
- ✓ El proceso de compra de negocios es más formalizada.
- ✓ En las compras de negocios, los compradores y los vendedores trabajan en una colaboración más estrecha y crean relaciones estrechas a largo plazo.

Administración del Abastecimiento

MODELO DE CONDUCTA DEL COMPRADOR DE NEGOCIOS



Facilitador: Lic. Esp. Miguel A. Oliveros V.

Administración del Abastecimiento

PRINCIPALES INFLUENCIAS EN LA CONDUCTA DEL COMPRADOR DE NEGOCIOS

Ambientales

- Nivel de demanda primaria
- Perspectiva económica
- Costo del dinero
- Condiciones del suministro
- Índice del cambio tecnológico
- Desarrollos políticos y reguladores

Organizacionales

- Objetivos
- Políticas
- Procedimientos
- Estructura organizacional
- Sistemas

Interpersonales

- Autoridad
- Posición
- Empatía
- Persuasividad

Individuales

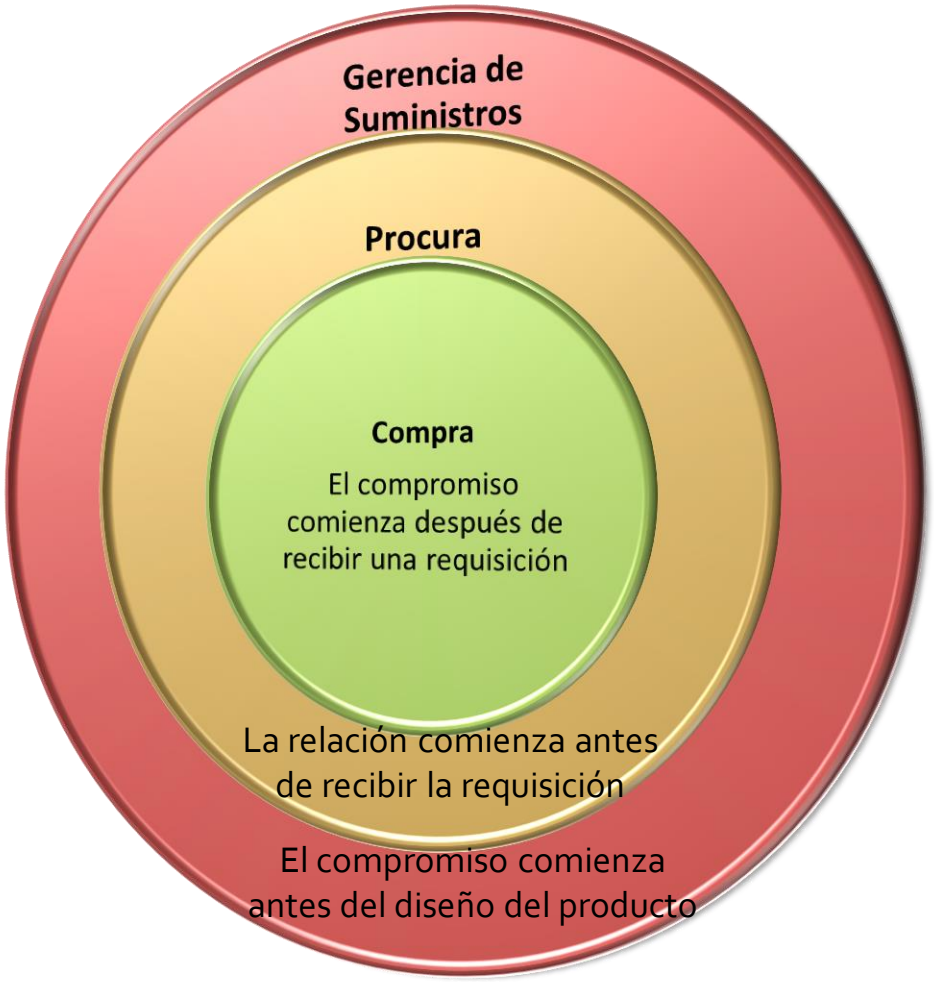
- Edad
- Educación
- Posición en el trabajo
- Personalidad
- Actitudes hacia el riesgo

Compradores

Facilitador: Lic. Esp. Miguel A. Oliveros V.

Administración del Abastecimiento

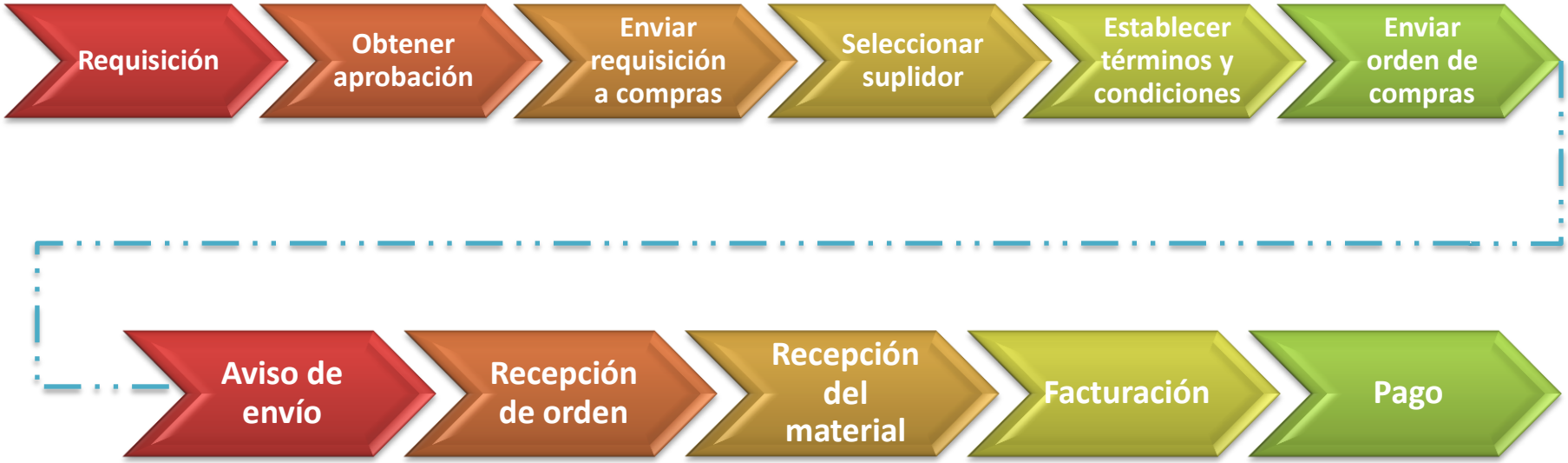
CADENA / RED DE SUMINISTROS



Facilitador: Lic. Esp. Miguel A. Oliveros V.

Administración del Abastecimiento

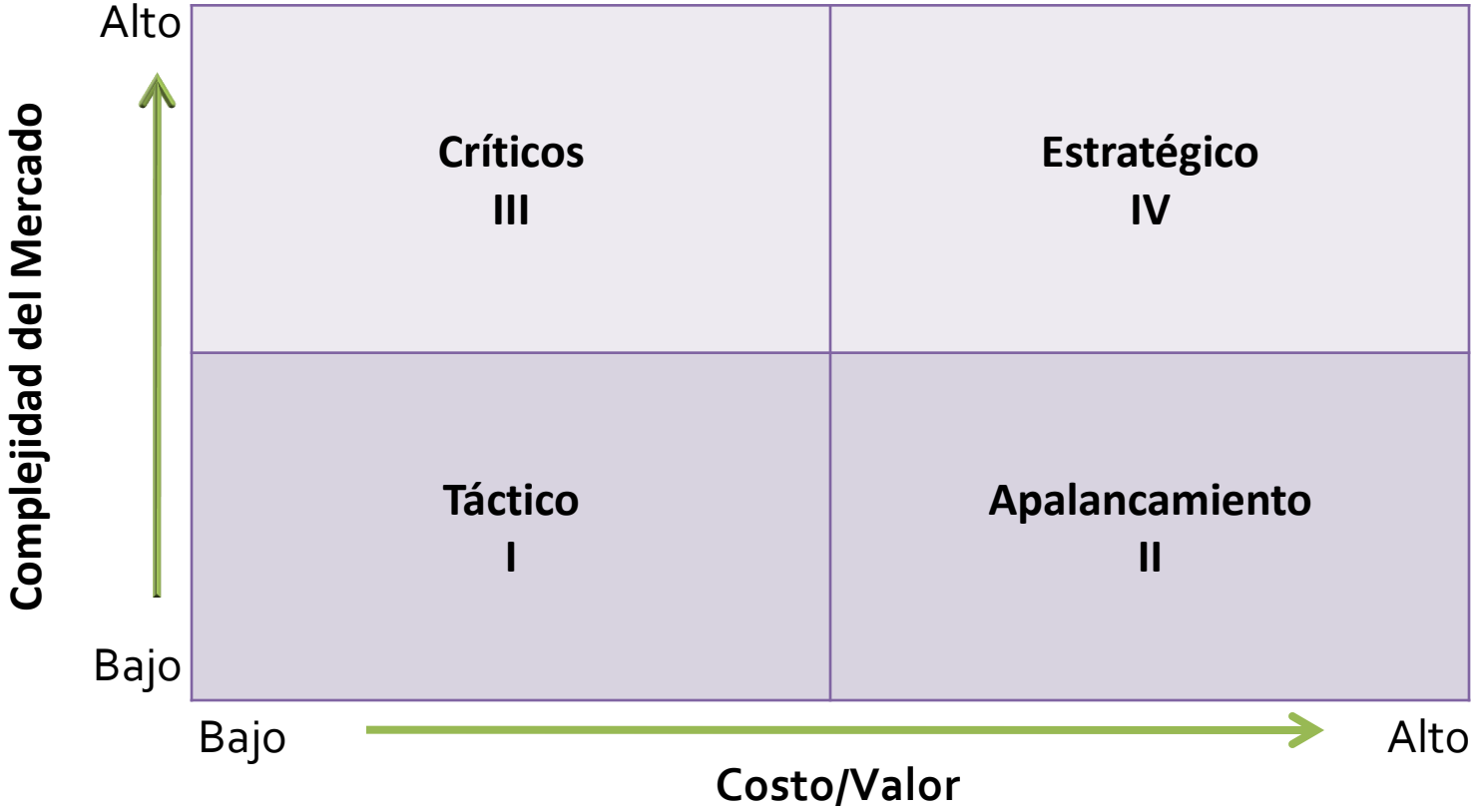
PROCESO DE ADQUISICIÓN



Facilitador: Lic. Esp. Miguel A. Oliveros V.

Administración del Abastecimiento

Matriz de Análisis de Gasto



Facilitador: Lic. Esp. Miguel A. Oliveros V.

Administración del Abastecimiento

Estrategias para reducir el Costo de Materiales

Alto

Complejidad del Mercado

Críticos	Estratégico
Repuestos o artículos únicos, activos fijos Reducir o eliminar	**Componentes que nos dan una ventaja comparativa** Alianzas estratégicas Sociedades Disponibilidad limitada Desarrollo de proveedores
Táctico	**Apalancamiento**
Suministros de oficina Simplificar proceso de compra Reducir utilización Reducir costos de transacción Inventarios manejados por el proveedor	**Materiales básicos en manufacturas, empaques** Maximizar poder Estandarización Consolidar volúmenes Minimizar costos de transacción

Bajo

Bajo → Alto

Costo/Valor

Facilitador: Lic. Esp. Miguel A. Oliveros V.

Administración del Abastecimiento

Metas al Segmentar Suplidores

Alto	**Críticos**	**Estratégico**
	REDUCIR EL RIESGO	NUESTROS SOCIOS
	Táctico	**Apalancamiento**
Bajo	MEJORAR PROCESO	MAXIMIZAR NUESTRO PODER

Complejidad del Mercado

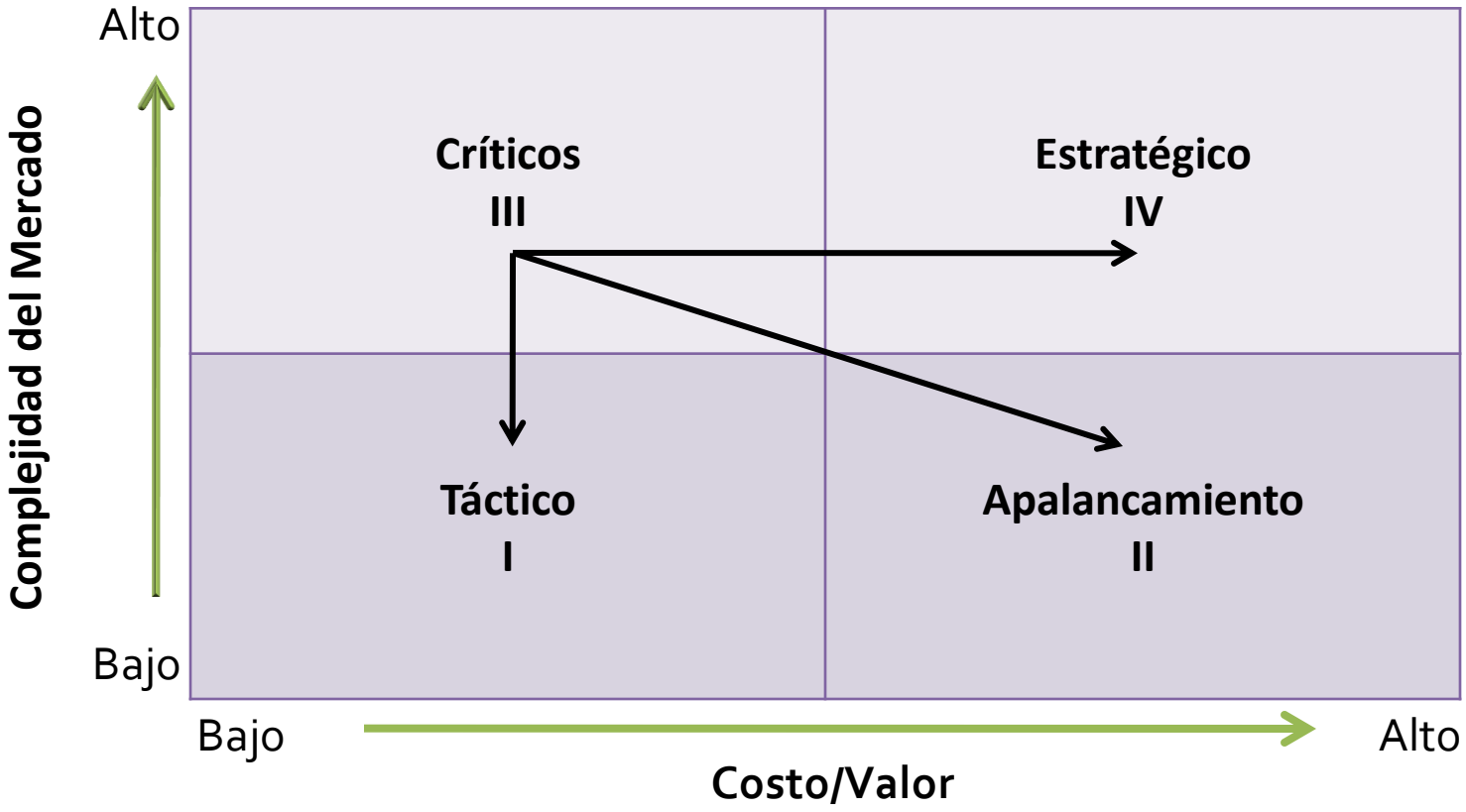
Bajo → Alto

Costo/Valor

Facilitador: Lic. Esp. Miguel A. Oliveros V.

Administración del Abastecimiento

Segmentación de Suplidores: ¿hacia dónde?



Facilitador: Lic. Esp. Miguel A. Oliveros V.