

RESULTADOS DE LAS MESA DE TRABAJO No. 1 PLANEACIÓN

MESA 1:

La planeación en la compra

Calificación general	
Buena	4
Regular	7
Deficiente	2.

MESA 1:

La planeación en la compra

Principales problemas
Urgencias
Sobrecostos
Afectación a ventas
Paros en líneas
Mala calidad
Compras con diferente especificación
Tiempo = dinero
Saturación / proveedores

MESA 1:

Posibles acciones

	Acciones
A.	Involucrar al área de compras (junta de planeación, producción, etc)
B.	Conocimiento de capacidades de proveedores
C.	Plan de contingencia
D.	Entender necesidades del cliente
E.	Dar a conocer los procesos de abasto
F.	Dar a conocer los costos asociados
G.	Conocer principales indicadores económicos de la categoría

MESA 1:

Implementación

Prioridades

Ubicar quien genera la demanda

Asegurar participación en foros

Establecer prioridades 80/20

Realizar campañas / reforzar comunicación

Negociaciones a largo plazo

Planeación proactiva

Analizar lecciones aprendidas

	Acciones
1.	Calidad de vida
2.	Conseguir ahorros
3.	Mitigar riesgos
4.	Entregas a tiempo
5.	Mejores costos unitarios
6.	Negociaciones a largo plazo con mayores volúmenes
7.	Optimización de recursos
8.	Más tiempo para realizar funciones estratégicas
9.	Mejorar márgenes
10.	Mejorar servicio
11.	Mejor reacción ante imprevistos

RESULTADOS DE LAS MESA DE TRABAJO No. 2 ORGANIZACIÓN

MESA 2:

Problemas

No hay ERP

JD Edwards → replicar

Cómo conectamos a compras con el exterior

Oracle → Ariba

Coupa → Ariba

MESA 2:

Situación actual

Mapeo del proceso

Diagnóstico

- Burocracia
- Resistencia al cambio
- Procesos obsoletos
- Falta proceso de mejora continua
- Plantear mejoras

Talento???

Nuevo perfil

Influencia / convicción

KPI's

Tiempo de entrega

MESA 2:

Situación actual

Calidad de los insumos
Capital de trabajo

Ahorros

Satisfacción de cliente

ROP (Return on Procurement)

Apalancamiento

MESA 2:

	Renovar / evolucionar o morir
	Rentabilidad / posicionamiento
	Cadena de valor / integración
	Alianzas estratégicas
	Diversificarse
	Necesidad fuerza a las alianzas
	Sinergia
	Benchmark
	Cámaras y asociaciones

MESA 2:

Talento

Antes	Ahora
Transaccional	Estratégico/asesor
Empírico	Especialista
Todologo	Roles segmentados
Procesar	Saber vender
	Compartir conocimiento
	Diversificar
	Profesiones

MESA 2:

	Acciones
	Evaluar qué esta en nuestras manos cambiar
	Detectar áreas de oportunidad
	Generar un plan de acción
	Ley brújula
	Ley manzana podrida
	El Secreto
	17 leyes incuestionables para el trabajo en equipo (John Maxwell)

RESULTADOS DE LAS MESA DE TRABAJO No. 3 TECNOLOGÍA

MESA 3:

Calificación general

6.1

Principales problemas

Uso de tecnología por PYMES

Herramientas informáticas poco explotadas

No tropicalización de herramientas

Versatilidad de las herramientas

Departamento de compras adaptado a las herramientas y no viceversa

Capacidad de venta de las funcionalidades de las herramientas al cliente interno

Herramientas poco amigables

MESA 3:

Posibles acciones

	Acciones
	Estandarización y seguimiento de procesos
	Conocimiento de los procedimientos internos
	Compromiso de la dirección general / dirección de compras
	Identificación de un líder definido del proyecto
	Diagnóstico de la situación actual de la función de compras
	Formación en las herramientas por parte de recursos funcionales

MESA 3:

Implementación

Prioridades

Desarrollo de app y campañas de comunicación

Formación continua de las herramientas de nuevas funcionalidades

Apoyo en la gestión del cambio por parte de especialistas

MESA 3:

Impactos

	Eficiencia en tiempos de gestión
	Estandarización de procesos
	Registro documental de procesos de compras
	Ahorros económicos
	Optimización de recursos
	Información oportuna / información compartida
	Accesibilidad ágil a la información

RESULTADOS DE LAS MESA DE TRABAJO No. 4

MESA 4:

Calificación general

Regular

MESA 4:

Principales problemas

- Perder la oportunidad de optimizar costos

MESA 4

Recomendaciones

	¿Por dónde empezar?
	<ul style="list-style-type: none">• Por el área de compras y el alta dirección
	Acciones prioritarias
	<ul style="list-style-type: none">• Identificar las áreas de oportunidad
	Factores críticos de éxito
	<ul style="list-style-type: none">• Resistencia al cambio
	<ul style="list-style-type: none">• Políticas
	<ul style="list-style-type: none">• Comodidad

MESA 4

Impactos

	En uso del tiempo
	Optimizar costos
	En costo
	Optimizar
	En tiempo de respuesta
	<ul style="list-style-type: none">• Optimizar
	En eficiencia (mejor uso de recursos, personal, etc.)
	<ul style="list-style-type: none">• Importantes disminuciones en costo, personal y tiempo