



Universidad  
**Tecmilenio**®



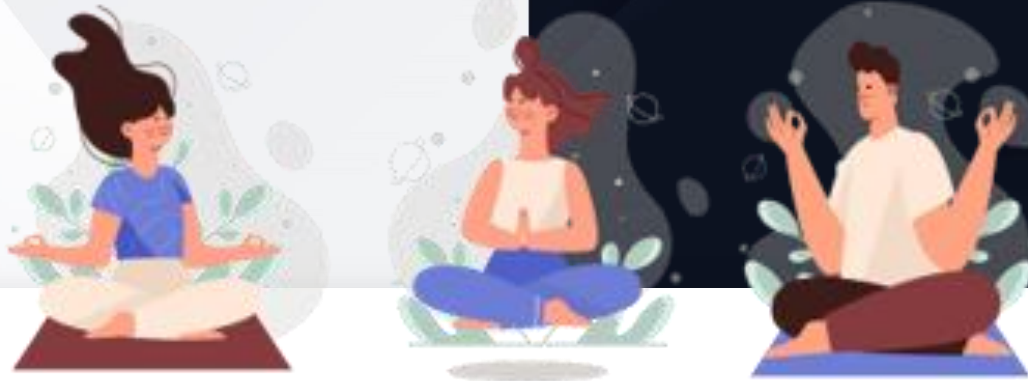
# Logística y Cadena de Suministro



El proceso de compras

Módulo 3





Te invito a realizar la siguiente actividad de bienestar-mindfulness antes de comenzar a revisar el tema:

<https://youtu.be/nwrgEm97He4>





El proceso de compras es un proceso de negocio. El objetivo es que **todos** los requerimientos de insumos o servicios que la empresa pueda tener sean cubiertos maximizando el valor y minimizando el riesgo.

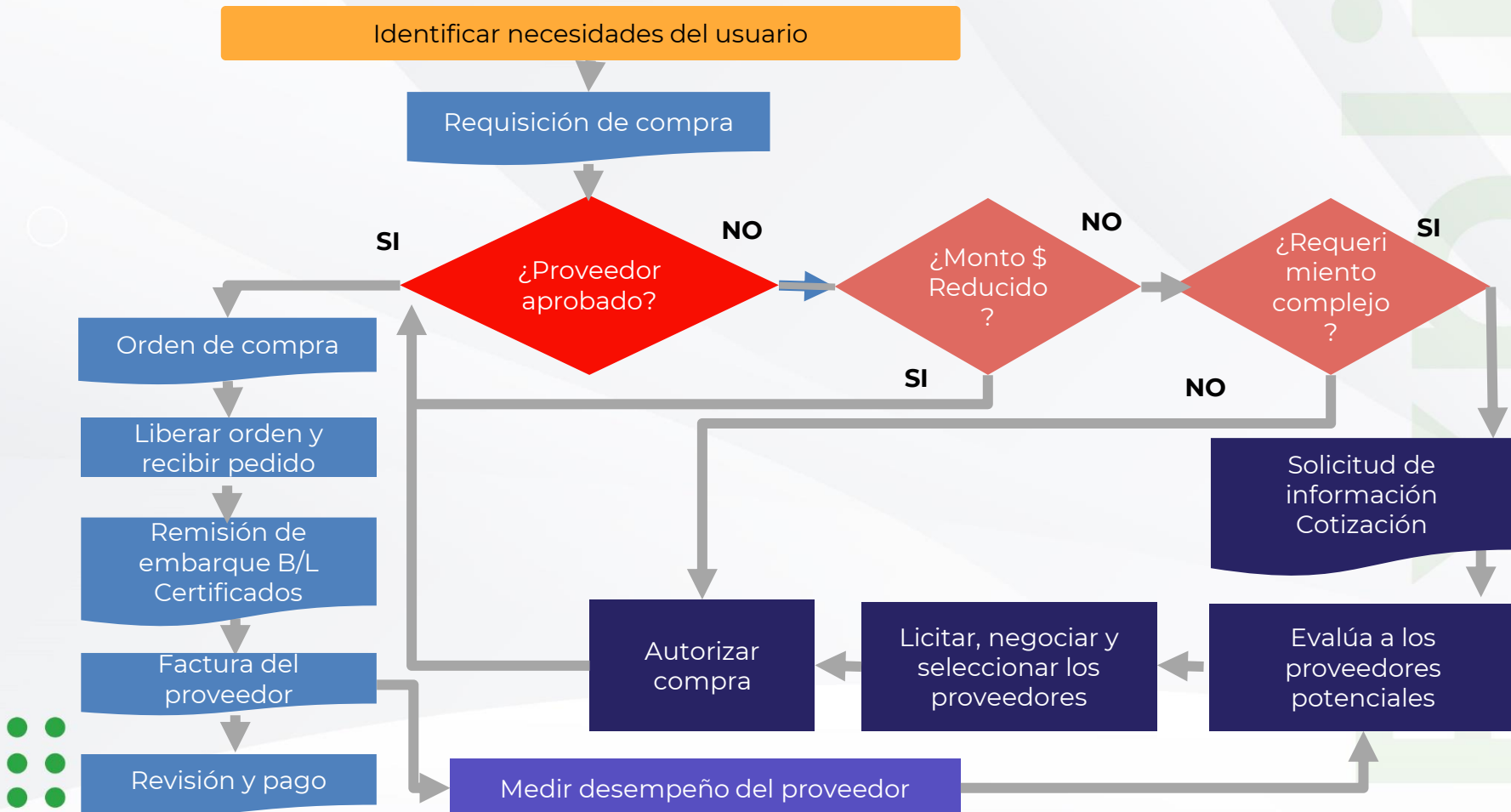
La visión de compras como un proceso es muy útil porque los procesos se pueden administrar y analizar para hacerlos más efectivos, más eficientes y, finalmente, optimizarlos.





## Etapas del proceso de compras

En la siguiente figura se presenta un diagrama de un proceso de compra:





De acuerdo con Ballou (2004), el proceso de compras es un ciclo que tiene seis etapas o actividades principales:

Identificar las  
necesidades del  
usuario del bien  
o servicio

Evaluar a los  
proveedores  
potenciales

Solicitar ofertas  
(licitar), negociar  
y seleccionar al  
proveedor

Aprobar la compra

Emitir la orden de  
compra y recibir el  
requerimiento  
adquirido

Evaluar el  
desempeño del  
proveedor

Las etapas varían en las diferentes organizaciones, y también en dependencia del tipo de compra, si es nueva o repetitiva, o del monto o naturaleza de la compra.





## La función de compras

¿Cuáles son los objetivos que las organizaciones de clase mundial establecen hoy en día para su función de compras?

Soportar los requerimientos operacionales.

Administrar efectiva y eficientemente el proceso de compras.

Administrar la base de suministro.

Apoyar para lograr las metas y objetivos organizacionales.

Desarrollar sólidas relaciones con otras áreas funcionales.

Desarrollar estrategias de compra integradas con las estrategias organizacionales.





Con base en el material revisado, y para asegurar la comprensión de los conceptos, realiza lo siguiente:



1. Describe un caso real de alguna empresa donde el área de Compras realice funciones apegadas al término “Administrar el suministro”, más allá de realizar una función operativa-táctica basada en transacciones.

2. Contesta las siguientes preguntas:

¿Sus funciones tienen alineamiento estratégico?

¿Qué ventajas aporta esta forma de “Administrar el suministro” del área de Compras?

¿Cuál es el impacto que se genera cuando hay un error de planeación de suministro?







La función de Compras está experimentando una mayor integración con las redes de suministro y la tecnología de información. El concepto ha cambiado de compras a administración del suministro, para reflejar la transición de una función operativa-táctica basada en transacciones, a una función estratégica orientada más al proceso, y que ahora debe operar en un ambiente globalizado.

Por tal motivo es importante que dentro de las funciones de dicha área se definan con exactitud los procesos y procedimientos que les permitan administrar de manera eficiente cada uno de sus recursos.





## Referencias

- Ballou, R. (2004). *Business logistics/Supply chain management: planning, organizing, and controlling the supply chain* (5ª ed). EE. UU.: Pearson.



# Logística y Cadena de Suministro

Evaluación y selección  
de proveedores

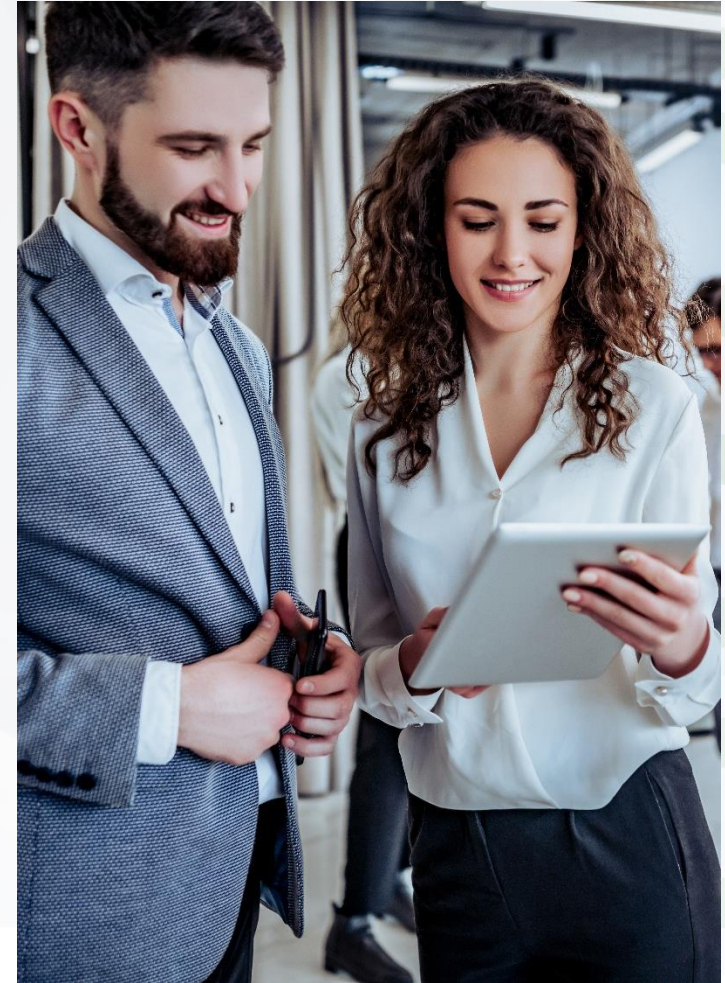
Módulo 3



¿Cómo realizas una compra de manera personal?, ¿cuál es el proceso que sigues?

Si fueras el responsable de compras en una empresa, ¿seguirías el mismo proceso?, ¿qué sería diferente?, ¿por qué?

Partiendo de un requerimiento de un cliente interno, Compras debe investigar en el mercado de suministro quiénes son los proveedores potenciales que pueden suministrar el requerimiento, debe establecer contacto con ellos para evaluarlos y decidir quién es el proveedor que puede surtir el requerimiento aportando más valor a la empresa y minimizando el riesgo en la compra.







## Proceso de evaluación de un proveedor

La tarea más importante del personal del área de compras es la evaluación y selección de los proveedores.

Cuyo objetivo es *reducir* el riesgo de la compra y maximizar el valor total para la empresa.



Identificación, evaluación y  
selección de proveedores



Revisión de  
especificaciones

Determinar el método  
para asignar los  
pedidos







## Revisión de especificaciones

El personal de compras debe trabajar para desarrollar conocimiento y **convertirse en experto** en la variedad de insumos que requiere su organización, para poner a trabajar esa experiencia en beneficio de la compañía.



Factores  
cuantitativos

Factores  
cualitativos

Criterios de  
decisión

Selección de  
proveedores





## Modelos de evaluación de proveedores

Algunos métodos son los siguientes:





Con base en el material revisado, y para asegurar la comprensión de los conceptos, realiza lo siguiente:



1. Lee con atención plena el siguiente caso:  
En el año 2012, Terrazas, García y Coronel (citados por Gil, 2018) realizaron el estudio “La selección de proveedores, elemento clave en la gestión de aprovisionamientos”; dentro de él se señala que los principales atributos en los procesos de evaluación de proveedores son el precio, la calidad y el tiempo de entrega, además, de un atributo reciente relacionado con la sustentabilidad. Es decir, se impulsa la fuente de suministros de forma correcta y controlada, valorando el aspecto social y ambiental.

En el siguiente link puedes consultar el estudio:  
<https://core.ac.uk/download/pdf/160244468.pdf>

2. En relación con el estudio, ¿estás de acuerdo con los atributos a considerar como prioritarios en el proceso de evaluación de proveedores? Justifica tu respuesta.

3. ¿Puedes enlistar dos más y justificarlos?





Las responsabilidades de compras están directamente relacionadas con la evaluación y selección de proveedores:

- Identificación, evaluación y selección de proveedores.
- Revisión de especificaciones.
- Determinar el método para asignar los pedidos contratados.

La principal es la evaluación y selección de los mejores proveedores y la importancia que tiene realizar efectivamente este proceso.





## Referencias

- Ballou, R. (2004). *Business logistics/Supply chain management: planning, organizing, and controlling the supply chain* (5ª ed.). EE. UU.: Pearson.
- Gil, M. (2018). *La selección de proveedores, elemento clave en la gestión de aprovisionamientos*. Universidad de Oviedo.  
Recuperado de  
<https://core.ac.uk/download/pdf/160244468.pdf>







# Logística y Cadena de Suministro



Estrategias de compras

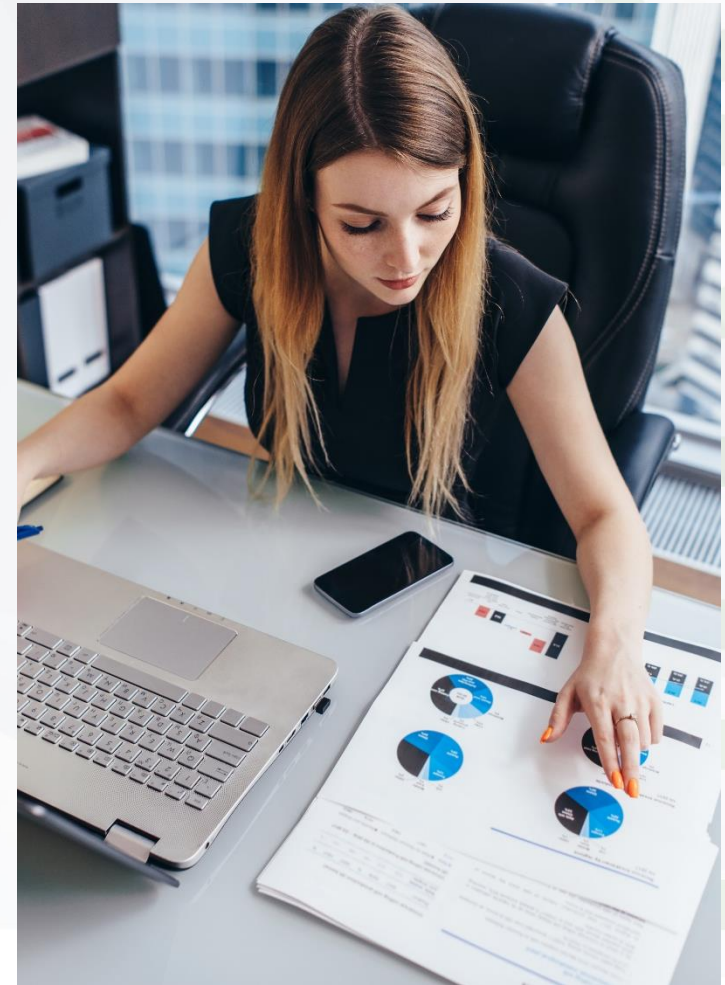
Módulo 3



Una estrategia es un plan de acción para alcanzar un objetivo, en ese sentido compras debe desarrollar estrategias para alcanzar las metas que se han establecido en el área de compras.

Es importante que compras dé a conocer las estrategias que desarrolla para revisar si están alineadas con las de la empresa e incluso la apoyen y la empresa cumpla con su objetivo.

¿Cuál sería la estrategia efectiva para el departamento de compras?

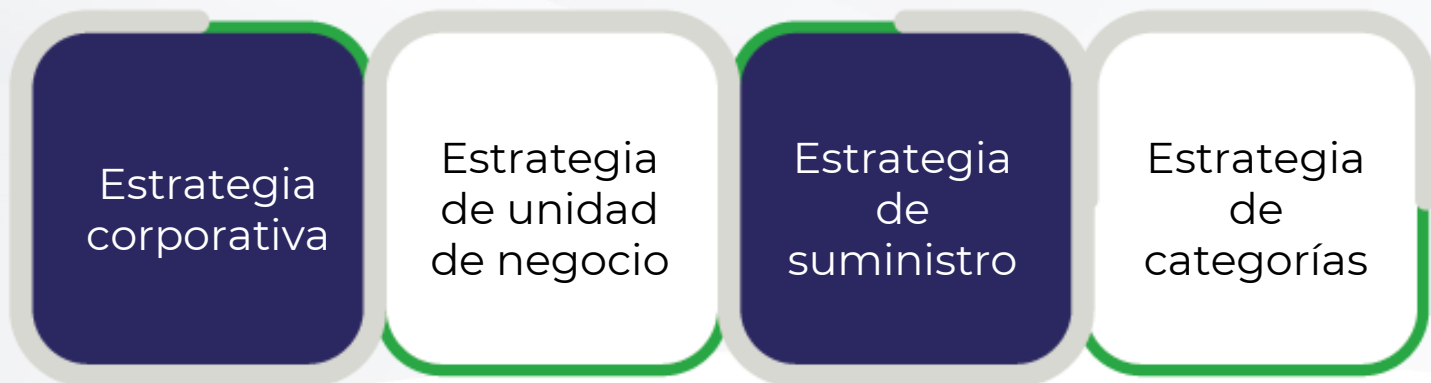




## Alineamiento estratégico

El término alineamiento estratégico implica que las actividades de compras son consistentes con la naturaleza de la estrategia de la empresa y contribuyen proactivamente a la efectividad de la misma.

El desarrollo de la estrategia se da en cuatro niveles:





El proceso para desarrollar una estrategia de compras consta de los siguientes pasos:

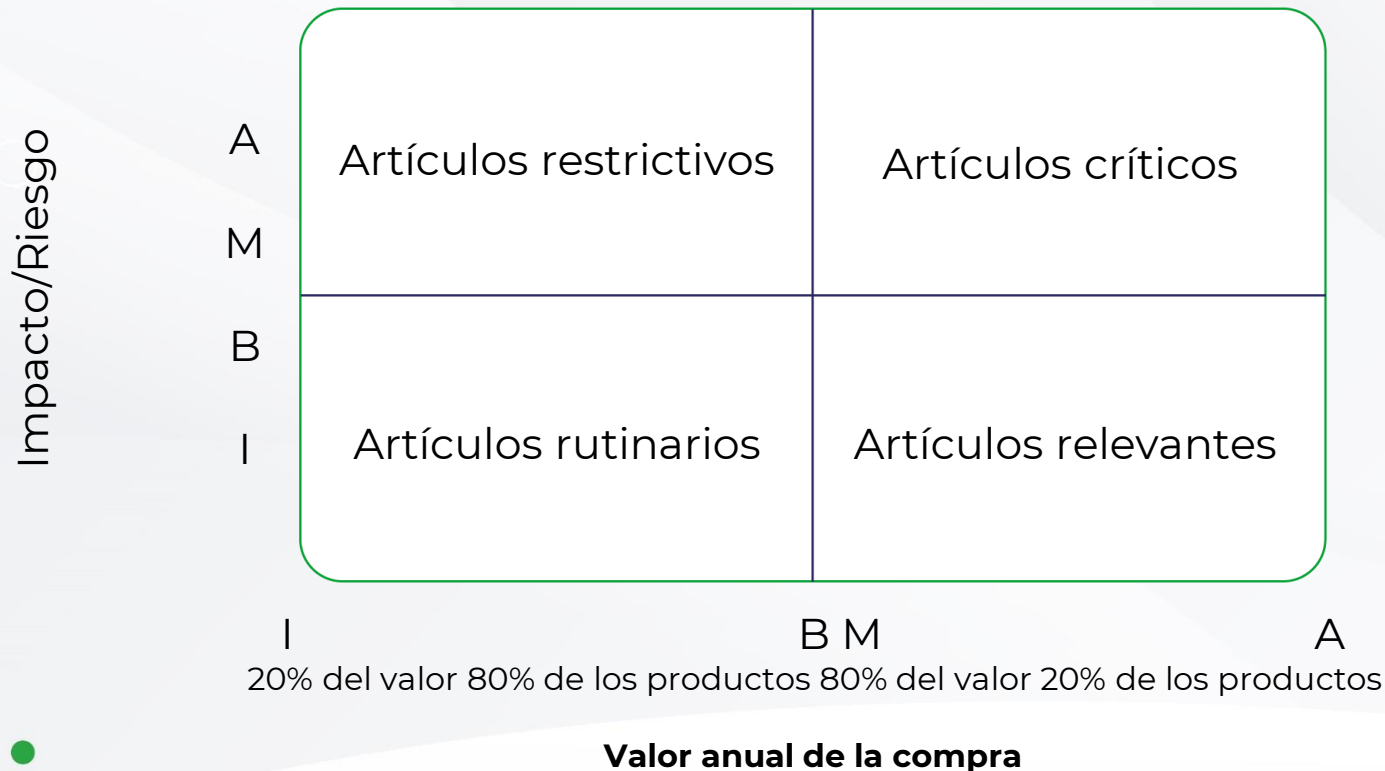






## Análisis de portafolio

En la siguiente gráfica se presenta el modelo de posición de aprovisionamiento para el desarrollo de estrategias.



A=alto

M=medio

B=bajo

I=ínfimo







Eventualmente, el comprador debe trabajar para balancear el poder del proveedor y disminuir el riesgo desarrollando cautelosamente nuevos proveedores (Ballou, 2004).

Algunas de las estrategias más importantes y comunes que se toman en cuenta para el análisis de portafolio son las siguientes:





Con base en el material revisado, y para asegurar la comprensión de los conceptos, realiza lo siguiente:



1. Revisar el caso de Walmart, Una cadena de suministro increíblemente exitosa: ¿Cómo lo hace Walmart?, el cual puedes encontrarlo en el siguiente link:  
<https://timbrat.com.mx/blog/2019/07/25/una-cadena-de-suministro-increiblemente-exitosa-como-lo-hace-walmart>

2. En relación con el caso, contesta las siguientes preguntas:  
¿Qué papel juega el proveedor en la gestión del aprovisionamiento?  
¿Qué ventajas aporta a Walmart que el comportamiento de la red de proveedores, almacenes y tiendas al por menor funcione como si fuera una sola firma?





El proceso de alinear las metas de compras con los objetivos estratégicos de la empresa o corporación es muy importante, a veces los objetivos son muy generales, como reducir costos o mejorar calidad.

Una misma empresa puede seguir diferentes estrategias en dependencia del tipo de insumo, sin duda, el análisis de portafolio se vuelve medular para la evaluación de riesgo de desabasto y para la definición de estrategias eficaces.





## Referencias

- Ballou, R. (2004). *Business logistics/Supply chain management: planning, organizing, and controlling the supply chain* (5ª ed.). EE. UU.: Pearson.
- Juvasoft Soluciones S.C. (2019). *Una cadena de suministro increíblemente exitosa: ¿Cómo lo hace Walmart?* Timbrát. Recuperado de <https://timbrat.com.mx/blog/2019/07/25/una-cadena-de-suministro-increiblemente-exitosa-como-lo-hace-walmart>

