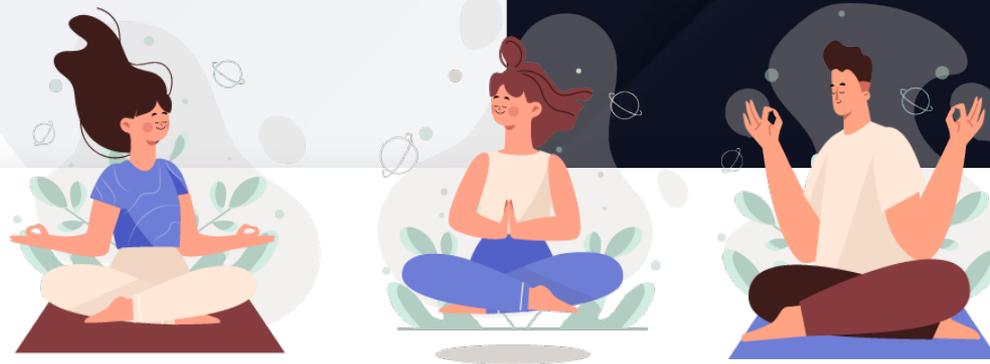




Universidad
Tecmilenio®





Ejercicio mental de respiración rítmica

Te invitamos a que realices el siguiente ejercicio mental, el cual te tomará cinco minutos y te servirá para obtener una mejor claridad en los conceptos que aprenderemos el día de hoy.

<https://youtu.be/ja21zRWoTck>



Procesos globales de abastecimiento

Tema 5. Estrategia de
compras

Módulo 3



Es importante comprender que la estrategia es un plan de acción para alcanzar un objetivo, por lo que, en ese sentido, el área de compras debe desarrollar estrategias para alcanzar las metas establecidas en el área.



El alineamiento estratégico implica que las actividades del área de compras son consistentes con la naturaleza de la estrategia de la empresa, las cuales contribuyen proactivamente a su efectividad.



Alinear las metas de compras con los objetivos estratégicos de la empresa es muy importante, los objetivos generales se centran en reducir costos o mejorar calidad, etc. El **desarrollo de la estrategia** se da en cuatro niveles.

Estrategia corporativa

- La definición del negocio en que la corporación participa y la adquisición y asignación de los recursos a las unidades de negocio.

Estrategia de unidad de negocio

- El alcance o fronteras de cada negocio y su relación con la estrategia corporativa.

Estrategia de suministro

- La estrategia funcional, cómo apoyar a las unidades de negocio y cómo se complementarán otras estrategias funcionales de operaciones.

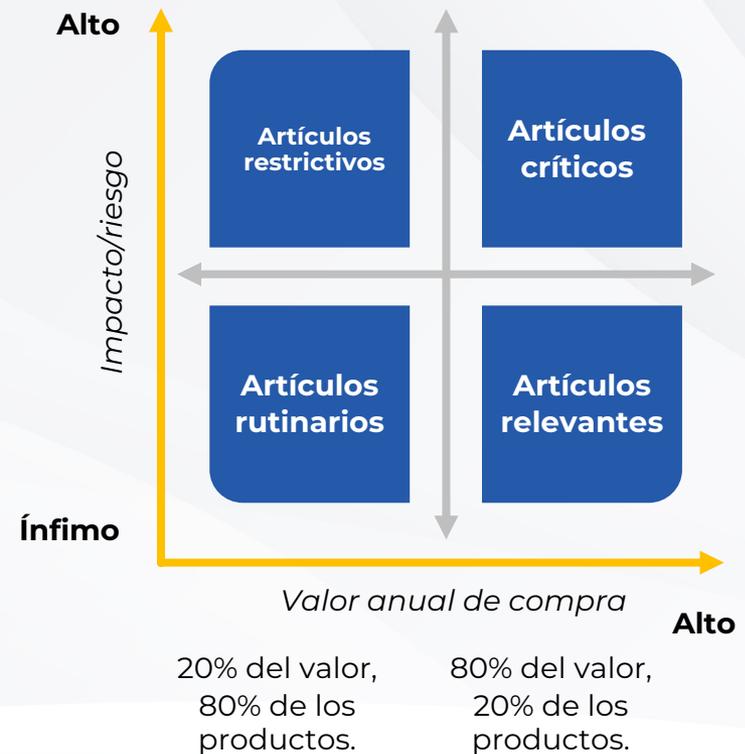
Estrategia de categorías

- La manera en que el grupo responsable de la categoría alcanzará las metas que soportan todas las estrategias.



Modelo de posición de aprovisionamiento

El eje horizontal tiene el **valor anual de la compra** medido desde un nivel ínfimo hasta un nivel alto, mientras que, en el eje vertical, **el impacto en la operación o el riesgo** se corre por la falta del insumo para la operación (medido desde ínfimo hasta alto).



Los éxitos que puede lograr una organización respecto a sus estrategias de compras son variados, algunos pueden centrarse en las compras por volumen y a largo plazo, permitiendo costos bajos que se transfieren en precios bajos para el consumidor, esto es visible en el sector retail.





Reúnete con tus compañeros y analicen lo siguiente:

- Imagina que te han asignado las compras indirectas de la organización.
¿Qué estrategia desarrollarías para las adquisiciones de papelería y servicios de oficina? Argumenta con ejemplos.



Procesos globales de abastecimiento

Tema 6. Suministro global

Módulo 3





La ventaja comparativa se centra en comercio internacional y establece que los países buscan especializarse en la producción y exportación de los bienes más eficientes y que tienden a importar aquellos que producen más ineficientemente, a un mayor costo.



Razones para seleccionar proveedores extranjeros

1



Costos más bajos.

2



Calidad superior.

3



Acceso a productos
y procesos de última
tecnología.

4



Porque ningún
proveedor local cumple
los requerimientos
satisfactoriamente.

5



Introducir competencia
en el mercado de
suministro doméstico.

6



Como reacción a las
estrategias de compra de
los competidores.



Realizar una compra internacional puede ser algo complejo, por eso, es recomendable consultar a un especialista en la materia. Además, el proceso es complejo debido a las diferencias culturales y legales que existen entre los distintos países.

Para las operaciones, es necesario conocer los INCOTERMS (International Commercial Terms), en español, Reglas Internacionales para el Comercio Internacional.



El suministro global presenta oportunidades y riesgos, las empresas deben tenerlos claros y, con base en el giro de sus operaciones, buscar a los mejores proveedores para integrarlos en su red de suministro para asegurar su eficiencia y competitividad.





Reúnete con tus compañeros y analicen lo siguiente:

- Identifica riesgos comunes que usualmente se presentan en las operaciones de comercio internacional.
¿Qué estrategias defines para mitigarlos?

