



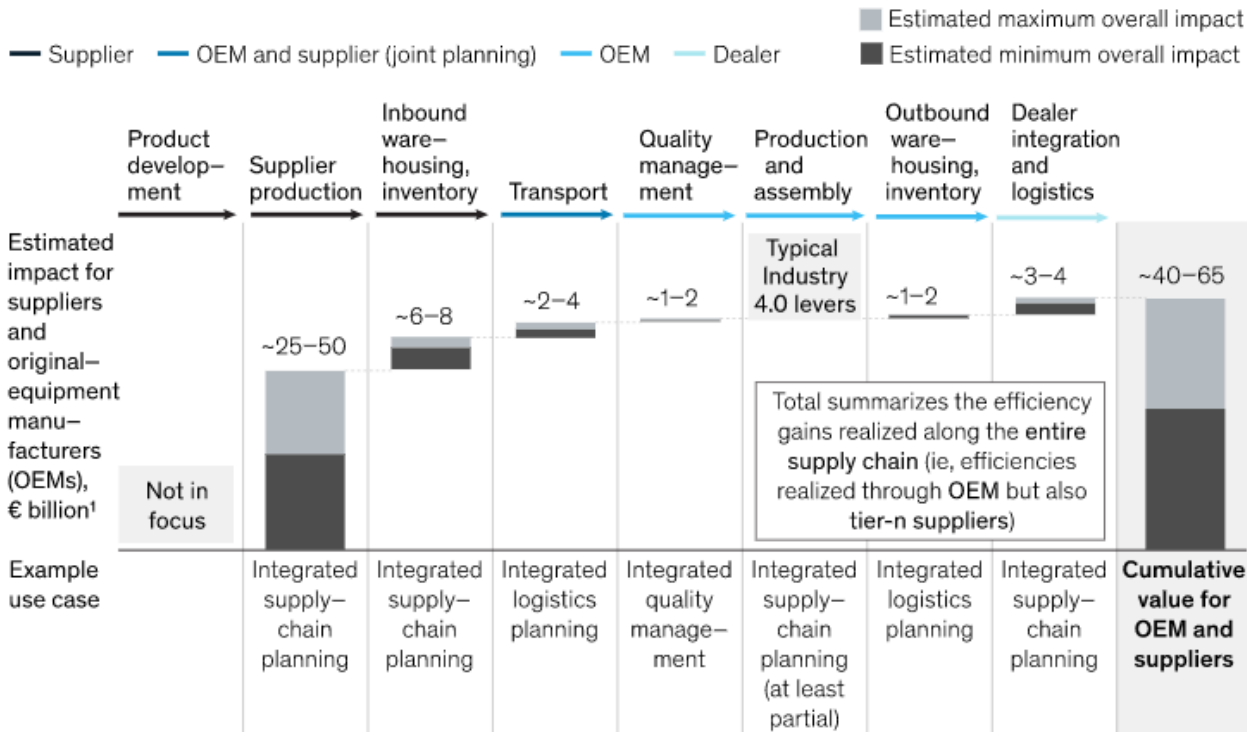
TuComex

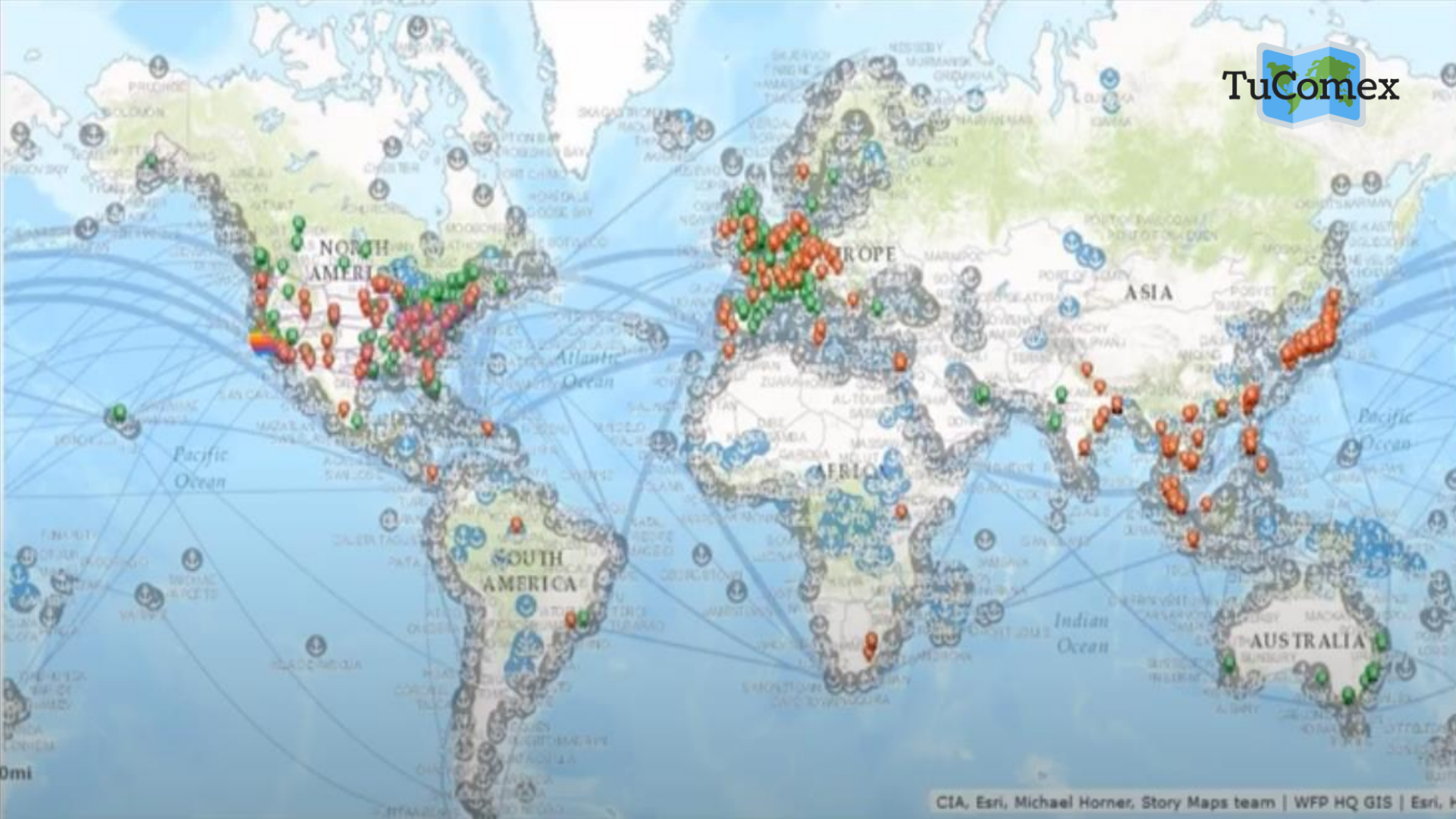
Gestión de proveedores

End-to-end supplier integration could create €37 to €65 billion in value just in the automotive sector.



End-to-end supply-chain planning and synchronization opportunities, starting from customer order up to tier-n





Ciclo de gestión de proveedores



Definición de la estrategia





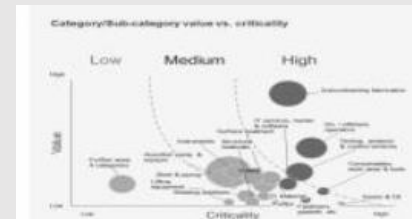
Definición de la estrategia

Inputs

Qué se compra

Análisis del gasto

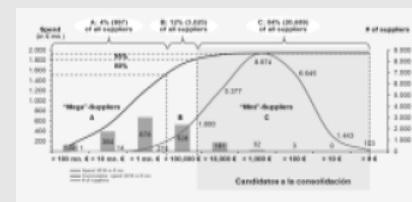
- Histórico de aprovisionamiento de la categoría:
volúmenes, precios, contratos firmados, políticas,
distribución, iniciativas en curso, proveedores utilizados
- Estimación de la demanda futura



**A quién se
está comprado**

Evaluación proveedores activos

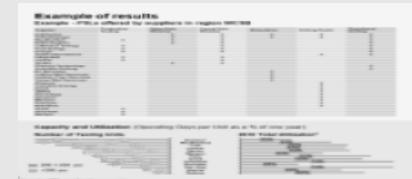
- Desempeño de proveedores
- Risk Assessment
- Evaluaciones y encuestas a stakeholders



Qué otras opciones existen

Análisis de Mercado

- Restricciones por mercados/clientes, diseños...
- Innovación
- Nuevos players



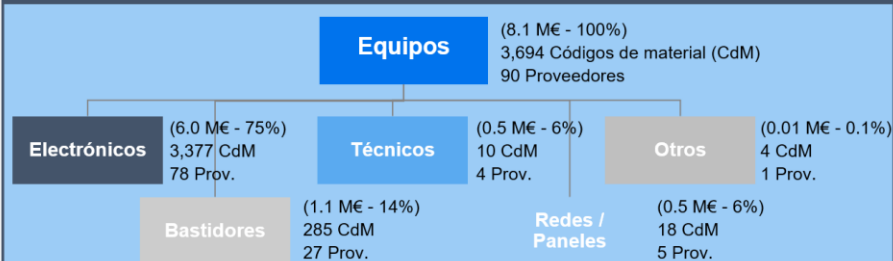


Definición de la estrategia

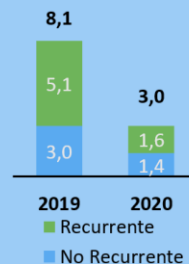
Inputs



Árbol de subcategoría (M€ – % gasto)



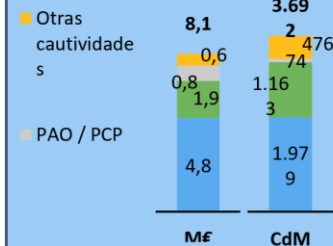
Recurrencia² (M€)



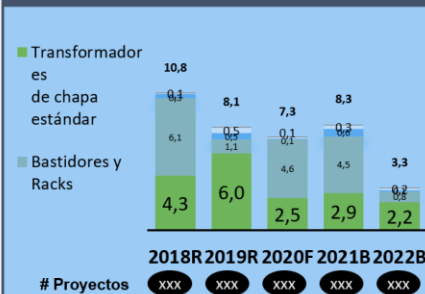
Acuerdos marco

- Nº de proveedores con acuerdo marco: XX Prov.
- Volumen estimado bajo acuerdo marco: YY M€

Cautividad



Evolución del gasto (M€)³



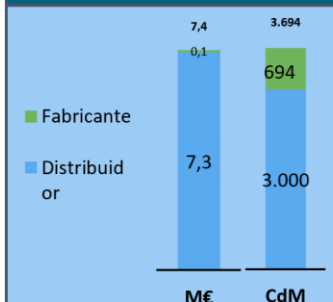
Distribución gasto por proveedor M€

Proveedores actuales	M€	% de total	Evaluación
1. Proveedor A	2.4	29%	●●●
2. Proveedor B	0.7	8.5%	●●●
3. Proveedor C	0.6	7.5%	●●●
4. Proveedor D	0.5	5.8%	●●●
5. Proveedor E	0.4	5.3%	●●●
6. Proveedor F	0.3	3.8%	●●●
7. Proveedor G	0.3	3.4%	●●●
8. Proveedor H	0.2	3.0%	●●●
9. Proveedor I	0.2	2.9%	●●●
10. Proveedor J	0.2	2.9%	●●●
11. Proveedor K	2.2	27%	●●●

Proveed. alternativos

- Prov. alternativo 1
- Prov. alternativo 2
- Prov. alternativo n

Base de Proveed.



1



Definición de la estrategia

Output: segmentación del gasto y análisis de riesgos



Técnico/Cuello de botella

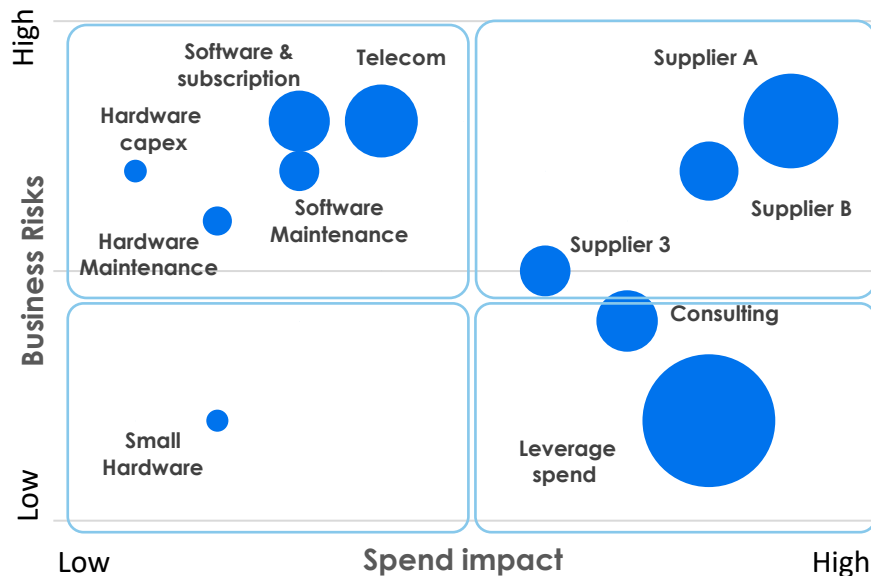
Mitigación de riesgos

Estandarización

Táctico

Minimizar costes de gestión

Automatización



Estratégico

Partnerships

Acuerdos de largo plazo

SRM

Apalancable

Optimización del gasto

1



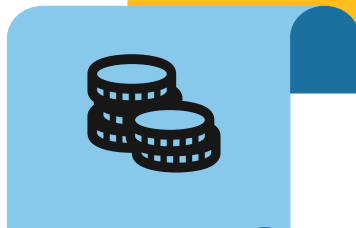
Definición de la estrategia

Output: clasificación de proveedores



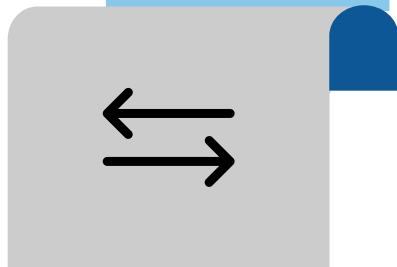
Partner

- Relación a largo plazo
- Alta confianza y transparencia
- Inversiones, riesgos y beneficios compartidos



Preferente

- Relación a medio plazo
- Diálogo abierto
- Escalado ágil de nuevas colaboraciones



Transaccional

- Relación a corto plazo
- Fácilmente intercambiable
- Bajo intercambio de información



2



Prospección de Mercado



01

**Definición de
requisitos**



02

**Búsqueda a través de
diferentes fuentes**



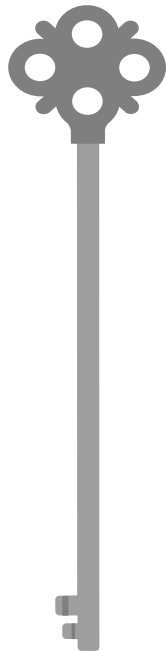


3

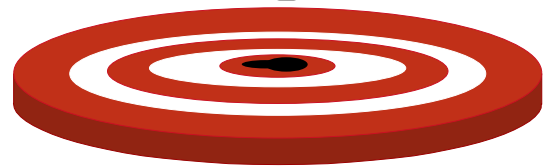


Alta y Homologación

Asegurar la idoneidad del proveedor



Criterios de evaluación	
Capacidad del proveedor	Adecuación a los servicios
Organización empresarial	Alineamiento estratégico
Tamaño de la Industria	Competitividad
Capacidad Financiera	Presencia geográfica
Capacidad Operativa	Madurez tecnológica
Continuidad de Negocio	Potencial para añadir valor
Nivel de dependencia	Roadmap de innovación
Estándar de Calidad	Gobierno y colaboración
Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo	Conocimiento y Transparencia
ESG	

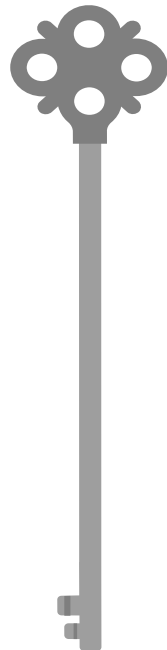


3



Alta y Homologación

Evitando riesgos



Comercial/financiero

Fuentes de información (Moody's; D&B, etc.): Indicador de Riesgo; Capacidad Financiera; Crédito Máximo; Ventas; Resultado Ejercicio; Riesgo de Cese



Legal

Compañía Matriz; Número de Filiales; Riesgo de Cese



Relaciones Laborales

Verificación documental PRL / subcontratas y validación documental: Seguridad Social; AEAT; Seguro Accidentes; Sistema PRL (OHSAS)



Calidad

Verificación Certificados ISO y auditorías



Fraude

Identificación real de compañía y datos financieros, relaciones empresa-empleado



Reputacional

ESG, Personas públicamente expuestas



Alta y Homologación



Acuerdo Contractual

- Naturaleza y Objeto del Contrato
- Validez y Prelación de la Documentación Contractual
- Entrada en Vigor y Duración
- Alcance técnico
- Alcance económico. Precio e Impuestos
- Forma de Pago y Facturación
- Plazos de Entrega y Ejecución
- Aceptación de los Entregables
- **Acuerdo de Nivel de Servicio y Sanciones por incumplimiento**
- **Modelo de Gobierno**
- **Calidad y Auditoría**
- Obligaciones y Responsabilidades del Proveedor
- Obligaciones y Responsabilidades del cliente
- Derechos de Intervención
- Garantías del Proveedor
- Condiciones de Garantías para Soportes Tecnológicos
- Accesos y Seguridad en Tecnologías de Información
- **Confidencialidad**
- **Propiedad Industrial e Intelectual**
- Protección de Datos Personales
- GDPR. Contrato de Encargo de Tratamiento de datos
- Seguros
- Aval
- Responsabilidad, Daños y Perjuicios
- Resolución del Contrato
- **Plan de Desvinculación y Asistencia en caso de Rescisión**
- Legislación Aplicable y Fuero
- Cesión del Contrato y Subcontratación



Alta y Homologación



Acuerdo Nivel de Servicios

Nivel de Criticidad	Descripción
CRÍTICO	▪ Pérdida total del Servicio: La incidencia bloquea la operativa específica. ▪ No existe un camino alternativo viable para resolver el problema (que provea un resultado de calidad y sin retrasos sustanciales).
ALTO	▪ Pérdida parcial del servicio: La incidencia bloquea la operativa específica en menos del 50% de los usuarios. ▪ No existe un camino alternativo viable para resolver el problema (que provea un resultado de calidad y sin retrasos sustanciales).
MEDIO	▪ Pérdida parcial del servicio: La incidencia bloquea la operativa específica en menos del 50% de los usuarios. ▪ Existe un camino alternativo viable para resolver el problema (que provea un resultado de calidad y sin retrasos sustanciales).
BAJO	La incidencia no bloquea la operativa específica del usuario, existe un camino alternativo viable para resolver el problema y tanto el número de usuarios afectados como el número de centros afectados no es significativo.

Código del <u>NdS</u>	Tipo	Métrica	Criticidad	Objetivo	Penalización (% del volumen del hito en cada no cumplimiento)
N-S-01	Incidencia	Plazo máximo de respuesta ante una incidencia y con la calidad esperada	Crítica	≤ 15 min.	1.00 %
			Alta	≤ 30 min.	0.50 %
			Media	≤ 2 horas	0.20 %
			Baja	≤ 8 horas	0.10 %
N-S-02	Consulta	Plazo máximo de resolución una incidencia y con la calidad esperada	Crítica	≤ 2 horas.	5.00 %
			Alta	≤ 4 horas	2.50 %
			Media	≤ 2 días	1.25 %
			Baja	≤ 5 días	0.75 %
N-S-03	Consulta	Plazo máximo de respuesta ante una consulta	Crítica	≤ 2 horas	1.00 %
			Alta	≤ 4 horas	0.50 %
			Media	≤ 2 días	0.20 %
			Baja	≤ 5 días	0.10 %

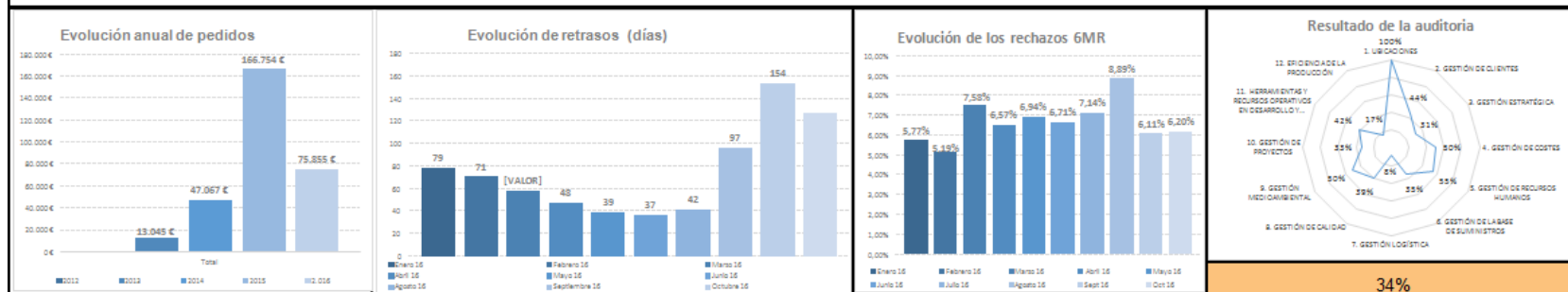




Seguimiento y Evaluación

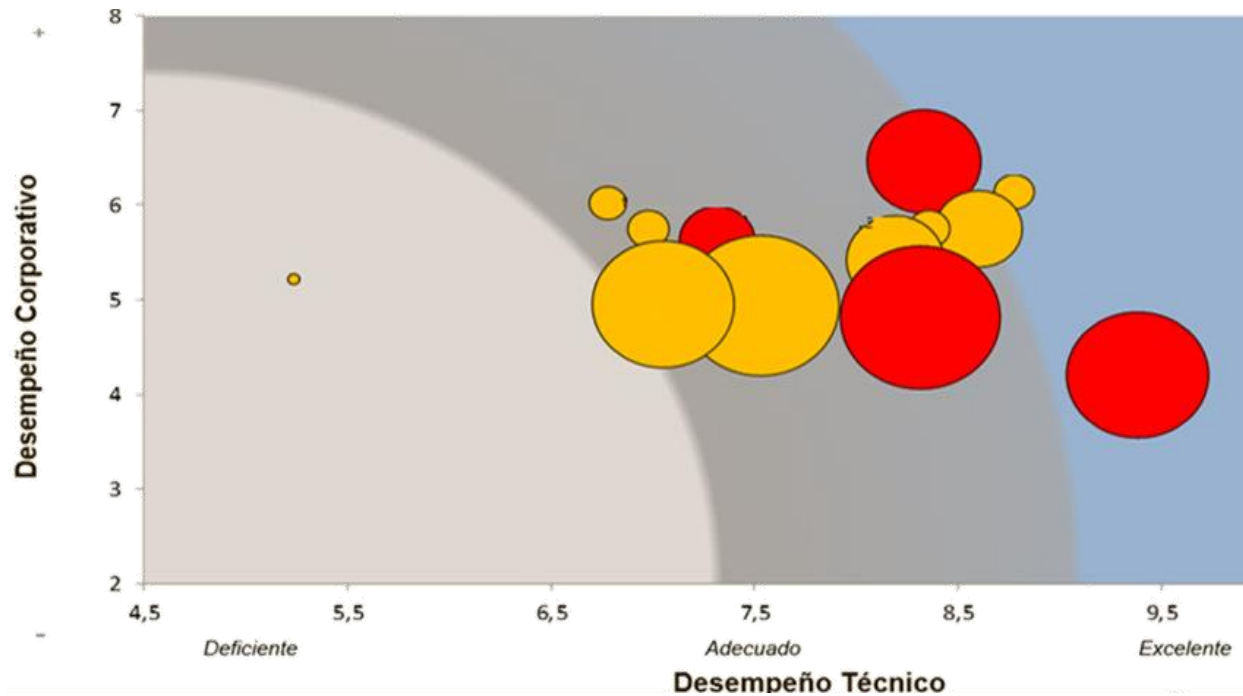
Información General - 1192596

Nivel de riesgo financiero	Pedidos 12 meses	Datos	Matriz Riesgos
2	75.855 €	Proveedor Activo y Disponible Tipo de Proveedor: Crítico Forma parte de un grupo de 0 empresas Pedidos último año al grupo: - ACHILLES: REGISTRADO 0 Semáforo documentación 0 T. Penetración 2014: 7,89% Cert. Calidad	
MEDIO-BAJO	PERCENTIL 76		





Seguimiento y Evaluación







Gestión de Incidencias

Riesgo = Probabilidad x Impacto



Reducción = Mitigación x Contingencia



Exposición = Riesgo - Reducción

5



Gestión de Incidencias







Conclusiones



La integración de la cadena de suministro es un proceso complejo con gran impacto en la rentabilidad de tu organización

Desarrollar el Ciclo de Gestión de Proveedores permitirá alcanzar el éxito más fácilmente

Definición de la estrategia





TuComex

Sede Central:

C/ Calnuevas, 2, C.C. Arcocentro
19001 Guadalajara. Spain
info@tucomex.com