

Embotelladora Calza sus Unidades al Mejor Valor Total

Antecedentes

Con una larga historia y tradición en uno de los mercados más importantes de CA, nuestro Cliente es líder en el mercado de bebidas embotelladas, y por tanto cuenta con una de las flotillas de distribución más grandes del país. Siendo el Área de Distribución una de las áreas clave de la empresa y el suministro de llantas uno de los elementos de costo más relevante para la misma, se considera que los precios negociados son lo más competitivos en el mercado.

Para alcanzar aun mayores beneficios en la negociación del suministro de llantas nuevas y reencauchadas y servicios relacionados se contrató los servicios de Vivo Consulting.

Estrategia

Los productos negociados fueron: Llantas Nuevas (Camiones, Montacargas y Automóviles Livianos) y Servicio de Reencauche (Camiones), Servicios relacionados

Para alcanzar el objetivo propuesto se realizó un análisis exhaustivo de los factores tanto cuantitativos como cualitativos que regirían la asignación y contratación. Para evaluar los factores cualitativos, que al final tuvieron un peso del 40%, se realizó una Matriz de Evaluación de Proveedores, en donde se tomaron en cuenta diversos factores, los cuales se enumeran a continuación:

- Calidad relativa – marcas y modelos
- Servicios Requeridos
- Garantías de producto
- Experiencia previa con el Proveedor
- Referencias comerciales y financieras
- Certificaciones de Medio Ambiente

La negociación se llevo a cabo en tres grandes fases:

1. Presentación de Propuesta Técnica
2. Presentación de Pre-Oferta Económica (RFQ electrónica)
3. Presentación de Oferta Económica (Subasta Inversa)

Luego de la primera fase de evaluación se invitó a participar en el proceso de presentación de ofertas económicas a cinco proveedores de un total de 9 proveedores evaluados, quienes en base a la presentación de las Propuestas Técnicas fueron los proveedores con mayor capacidad para suministrar de acuerdo a las condiciones requeridas.

Resultados

Como resultado del evento tres (3) proveedores ofrecen las mejores condiciones, con los cuales se logra un ahorro de 6%. El Cliente alcanzó el objetivo que buscaba al reducir el valor del contrato manteniendo el mismo nivel de servicio deseado.

Competitividad

Horario Inicio	10:00 horas
Duración (min.)	1 hora
# Extensiones	6
# Ofertas	62
# Proveedores Participantes	5

(Ver gráfica en la siguiente página)

Casos Exitosos del eSourcing

Industria

Embotelladora Bebidas

Proveedor de Servicio

Vivo Consulting

Reto de Negocio

Asignar idealmente a un proveedor o a la combinación de proveedores que ofrezca las mejores condiciones y permita maximizar el beneficio en la adquisición de Llantas Nuevas, Reencauche y Servicios Relacionados para el período de 1 año

Estrategia

Certificación, homologación y estandarización de Proveedores y Ofertas. Realización de RFQ's

Matriz de Evaluación de Proveedores y de pesos de los factores cualitativos. Incorporación de un factor cualitativo diferenciador en la presentación de ofertas (resultante de la evaluación técnica del producto y proveedor)

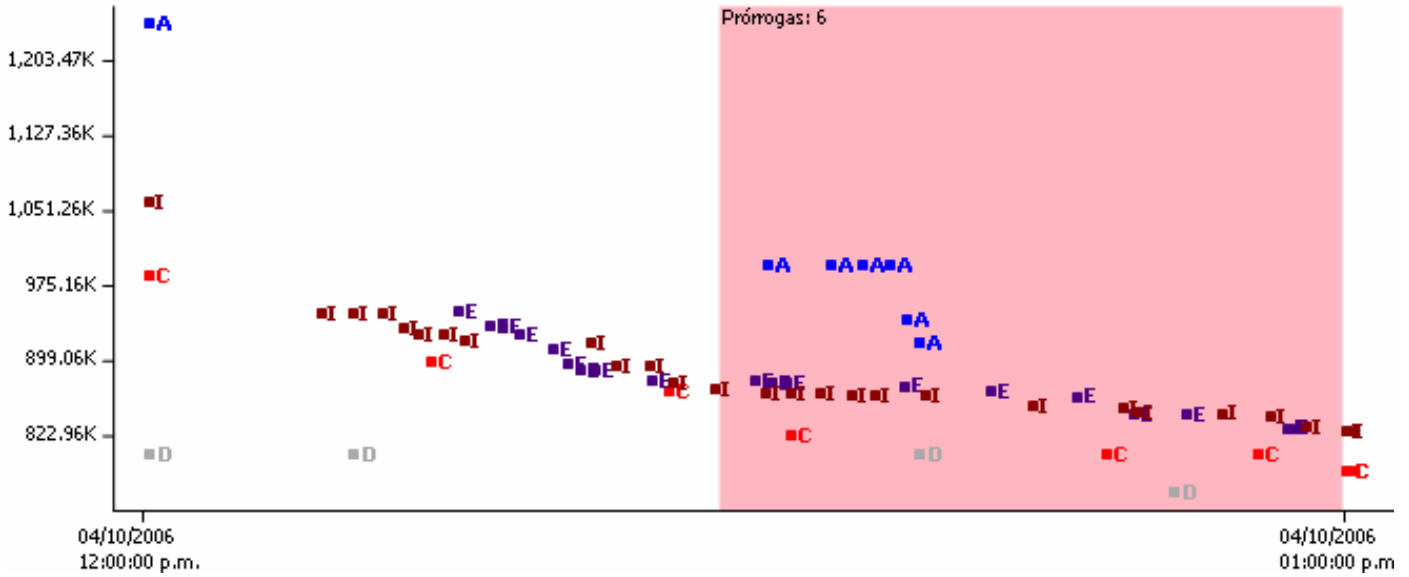
Ofrecer la formalización de un acuerdo comercial de suministro por un año para otorgar certeza al proveedor ganador del suministro.

Presentación de ofertas por lote (tipo de llanta y uso) e integrado con el fin de ofrecer oportunidad de participación a aquellos proveedores que no contarán con alguna de las líneas de producto requeridas.

Valor Agregado

- ✓ Reducción del 6% en precios de adquisición
- ✓ Reducción del ciclo de aprovisionamiento de compras.
- ✓ Incremento en el conocimiento del producto y servicios relacionados para la toma de decisiones

Grafica Llantas Camiones



Vivo Consulting
 13 Calle 3-40 zona 10
 Edificio Atlantis, Oficina 13013
 Tel: 2363-2706 / 07 /11
 Fax: 2363-2713 contact@vivoconsulting.com