

Negociación de Sacos de Polipropileno al Mejor Valor Total

Antecedentes

Corporación Agro Industrial Centroamericana, líder en producción de Banano y Productos derivados de la Palma Africana, produce para la venta, Harina de Palmiste, la cual es utilizada por empresas de crianza de animales. Para el empaque de dicho producto se utilizan Sacos de Polipropileno.

Vivo Consulting fue contratada para coordinar y administrar el proceso de negociación de compra de Sacos de Polipropileno por medio de una subasta inversa, con el fin de aprovechar el volumen de compra, maximizar la competencia y la oportunidad de negociar un contrato global con un único proveedor.

Estrategia

Se negoció el consumo anual de Sacos de Polipropileno con entregas mensuales, con lo cuál se incrementó la atractividad de la oferta.

Se realizaron evaluaciones técnicas a cada una de las muestras presentadas por los proveedores, logrando comparar adecuadamente las calidades de los productos, y por ello, crear una competencia con iguales condiciones. Como parte del proceso se diseñó una metodología interna de pruebas técnicas para Sacos de Polipropileno.

Como criterios de asignación se tomaron dos: Calidad del Producto y Valor Económico.

La negociación se llevo a cabo en tres grandes fases:

1. Precalificación de Proveedores (Muestras e información general)
2. Presentación de Pre-Oferta Económica (RFQ electrónica)
3. Presentación de Oferta Económica (Subasta Inversa)

Luego de la Precalificación de Proveedores se invitó a participar en el proceso de presentación de ofertas económicas a cuatro proveedores, los cuales presentaron productos que cumplieron los requerimientos técnicos del cliente.

Resultados

Como resultado del evento, se adjudicó el volumen a un (1) solo proveedores, quien presentó la oferta más competitiva del mercado. Con dicha oferta se obtuvo un ahorro del -16.09%. El Cliente alcanzó el objetivo que buscaba, al reducir el valor del contrato, manteniendo la misma calidad del producto.

Competitividad

Horario Inicio	14:30 horas
Duración (min.)	1 hora
# Extensiones	6
# Ofertas	75
# Proveedores Participantes	4

Casos Exitosos del eSourcing

Industria

Corporación Agro Industrial Centroamericana

Proveedor de Servicio

Vivo Consulting

Reto de Negocio

Asignar a un (1) único proveedor que ofrezca las mejores condiciones y permita maximizar el beneficio en la adquisición de Sacos de Polipropileno, para el período de 1 año

Estrategia

Precalificación de Proveedores

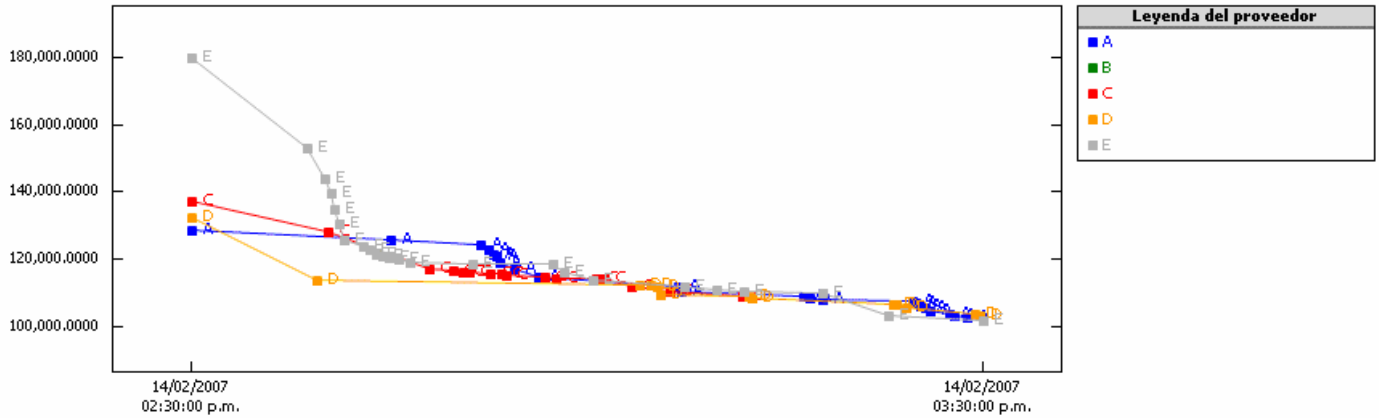
Certificación, homologación y estandarización de Producto, Proveedores y Ofertas. Realización de RFQ's

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

Valor Agregado

- ✓ Reducción del 16.09% en precios de adquisición
- ✓ Reducción del ciclo de aprovisionamiento de compras y los respectivos costos administrativos
- ✓ Incremento en el conocimiento del producto y servicios relacionados para la toma de decisiones

Gráfica Sacos de Polipropileno



Vivo Consulting

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