

PROCUREMENT TRANSFORMATION



TABLA DE CONTENIDO

Desafíos organizativos	04
Estrategias y objetivos corporativos	05
Capacidad global de adquisiciones	05
Servicio en Transformación de Compras	07
Aportamos valor	08
Oficinas GPM	10
Presencia internacional	11

DESAFÍOS ORGANIZATIVOS

En un mercado cada día más competitivo y cambiante se abren nuevos modelos de negocio, existe una presión por reducir más y más costos, hay precios volátiles y materias primas escasas. Las empresas han reaccionado reduciendo su base de costos, explorando nuevos mercados o asociaciones, introduciendo nuevos productos y servicios en el mercado, o rediseñando la estructura organizacional, en su intento por estar a la par de nuevas tendencias y oportunidades. Como se ha de suponer, estas iniciativas estratégicas han incidido en la función de compras y demás áreas de la organización.



ADQUISICIONES ES LA CLAVE

Para muchos de nuestros clientes, Compras y Abastecimiento es el punto principal en la agenda corporativa de hoy. El papel del Jefe de Adquisiciones está cambiando, dejó ya de ser un enfoque operacional para pasar a uno más estratégico. Como resultado, las adquisiciones se convierten en un elemento clave para lograr los objetivos corporativos en el entorno anteriormente descrito.

DESAFÍOS ORGANIZATIVOS

DESAFÍOS

IMPACTO

Competir en un mercado más globalizado y realizar estrategias de crecimiento rentables.	Asociarse con proveedores para introducir nuevos productos o servicios en mercados emergentes.
Reducción continua de costos y exigencia de aumentar el margen de ganancia.	Fortalecer las capacidades de adquisición para así cumplir con las metas de ahorro trazadas.
Encargarse del costo y la disponibilidad de los productos y servicios, prever precios fluctuantes y administrar las materias primas escasas.	Explorar mercados emergentes, identificar fuentes alternativas de suministro o encontrar productos y servicios sustitutos.
Mayor enfoque en la innovación, el tiempo de comercialización o la introducción de nuevos productos y/o servicios.	Aprovechar las capacidades del proveedor, establecer y optimizar equipos interfuncionales, diseñar, implementar y operar un modelo de adquisición que permita cambios estratégicos y necesidades operacionales.
Reconocer y mantener el valor de fusiones, adquisiciones y empresas conjuntas.	Aprovechar las mejores prácticas para obtener precios más bajos y buenas negociaciones, a la vez que se mantienen políticas de adquisición consistentes e integradas.
Cumplir con las regulaciones legales, financieras y de seguridad.	Cumplir con los estatutos de todas las relaciones de trabajo con terceros. Asegurar el cumplimiento de los objetivos de la organización mediante contratos eficaces.
Optimizar el modelo operativo de la organización o las obligaciones legales.	Obtener beneficios fiscales rediseñando la función de compras.

ESTRATEGIAS Y OBJETIVOS CORPORATIVOS

Acelerar la innovación y el tiempo de comercialización a través de asociaciones.

Mejorar la disponibilidad de productos y servicios.

Estandarizar el mercado y la compañía.

Administrar riesgos y cumplir con las regulaciones.

Optimizar el capital de trabajo.

Maximizar los beneficios fiscales.

Ejecutar procesos eficientes.

Reducir el gasto en categorías directas e indirectas.

CAPACIDAD GLOBAL DE ADQUISICIONES

El Marco de Capacidades de Adquisiciones Globales ayuda a GPM y a sus clientes a evaluar la función de adquisiciones globalmente, describiendo la dirección estratégica, los procesos de adquisición y los facilitadores de compras, lo cual ayuda a obtener la excelencia en compras.

CAPACIDAD GLOBAL DE ADQUISICIONES



Ajustes de Dirección

La estrategia es el foco de las adquisiciones y debe estar alineada con los objetivos corporativos.



Procesos

Se trata de la dimensión operativa de la adquisición.



Habilitadores

Son necesarios para diseñar y operar con éxito la estrategia de adquisición, y para respaldar los procesos operacionales.

SERVICIO EN TRANSFORMACIÓN DE COMPRAS

01

DIAGNÓSTICO DE COMPRAS

Su objetivo es transformar las Adquisiciones. Incluye la identificación de oportunidades de ahorro e iniciativas de mejora, evaluación de la adquisición y visualización de desempeño respecto a la capacidad actual.

02

ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO

Ayudamos a los clientes a reducir el gasto de terceros y asegurar el suministro en las categorías principales de gastos, desde el análisis de gastos hasta la implementación del contrato. Además, aborda cuestiones inherentes a la subcontratación, sostenibilidad e innovación en bienes y servicios.

03

EXCELENCIA EN ADQUISICIONES

La misión es lograr mejoras duraderas, y para ello, ejecuta los cambios necesarios para construir las capacidades organizativas, de proceso y tecnológicas que servirán para su consecución.

APORTAMOS VALOR

Nuestro enfoque de Procurement Transformation ayuda a los clientes a identificar oportunidades, alcanzar objetivos de ahorro y optimizar los procesos de compras operacionales, mientras garantiza la administración continua de costos y riesgos utilizando contratos eficientes y la gestión de proveedores.

DIAGNÓSTICO DE COMPRAS

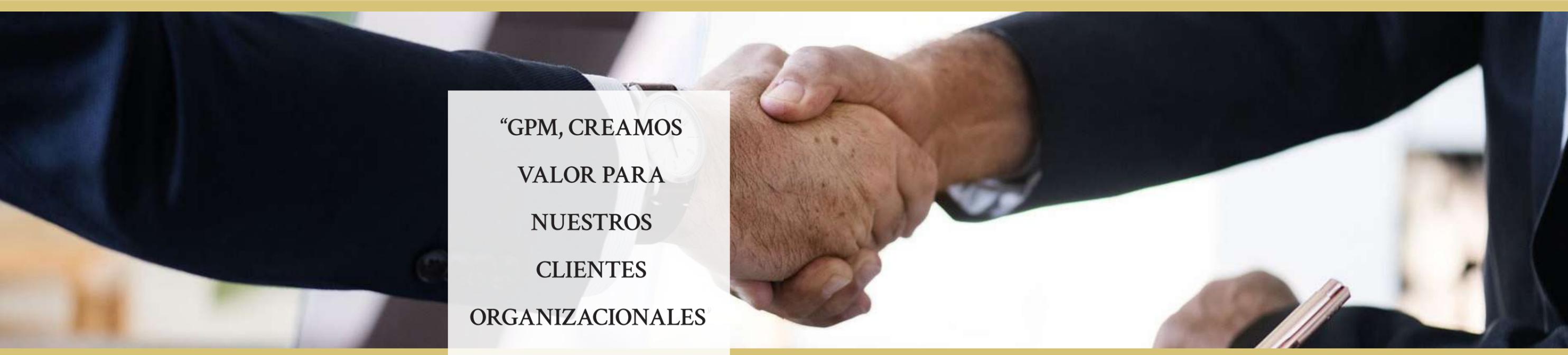
- Análisis del gasto
- Evaluación de madurez
- Evaluación de oportunidad
- Caso comercial
- Hoja de ruta de transformación

ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO

- Análisis de gastos y oportunidades
- Contratación interna y externa
- Selección y evaluación de proveedores
 - Sostenibilidad
 - Innovación e implementación de contratos

EXCELENCIA EN ADQUISICIONES

- Optimización de procesos, y selección e implementación de herramientas
- Gestión de relaciones contractuales y de proveedores



“GPM, CREAMOS VALOR PARA NUESTROS CLIENTES ORGANIZACIONALES”

DIAGNÓSTICO DE COMPRAS

01

- Rápida identificación y priorización de oportunidades de ahorro e iniciativas de mejora
- Mejora de la visibilidad del gasto
- Perfil de madurez de adquisiciones e identificación de área de mejora

ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO

02

- Entrega de ahorros rápidos
- Reducción del gasto en la línea base dentro de 3 a 4 meses

PROCESOS Y HERRAMIENTAS

03

- Reducción en el tiempo del ciclo entre compras y pagos
- Selección, evaluación e implementación de aplicaciones de compras electrónicas
- Mejora en la gestión del rendimiento, seguimiento de beneficios y control de riesgos
- Mejora de la productividad de los profesionales de compras
- Mejor uso de las tecnologías de la información para impulsar los ahorros finales

GESTIÓN DE PROVEEDORES

04

- Reducción del riesgo contractual y compras fuera del contrato
- Entrega continua de valor a través de la gestión del proveedor

SUPPLY CHAIN

05

- Optimizamos la cadena de suministro de las empresas clientes con base en las mejores prácticas del mercado y bajo estándares mundiales.

Colaboramos en transformar la compañía desde el corazón de la misma.

Perú

Edificio Cronos. Av. El Derby 055 Torre 1, Santiago de Surco, Lima, Perú.
Tel.: (+511) 655-1394.

Colombia

Calle 113 N° 7-21 Of 1101, Teleport Business Park, Torre A, Piso 11. Bogotá - Colombia.
Tel.: (+57) 13 441 466.

Chile

Callao 3037, Las Condes. Santiago, Chile.
Tel.: (+56-2) 2405-3457.

Argentina

Monteagudo 146, Parque Patricios, Capital Federal (1437), Capital Federal, Argentina.
Tel.: (54-11) 5217-5922.

México

Paseo de la Reforma 284, Torre Magenta, Piso 1, Colonia Juárez, 06600 Mexico City, México.
Tel.: (+52) 558526-4189.



OFICINAS GPM

PRESENCIA INTERNACIONAL



OFICINAS GPM



PARTNERS



www.gpmconsultoria.com