

Situación y problemática a resolver

Lanzamiento de un nuevo producto presentado en frasco de vidrio transparente, comercializado en dos tamaños, con tapón dosificador o convencional (4 modelos total).

Se desea contratar dicho suministro para los próximos 3 años. El precio unitario debe incorporar la amortización de los moldes. Se requiere adicionalmente información sobre el coste total de los moldes (sin cargas de financiación) y sobre la capacidad productiva.

Tradicionalmente, esta negociación ha sido extremadamente laboriosa. Muchos proveedores no suministraban toda la información requerida. En otros casos, el análisis de los datos arrojaba resultados incoherentes. Todos los datos eran incorporados manualmente a una hoja de cálculo, donde ocasionalmente se producían errores de teclado. Cada modificación era anotada mediante notas en los casilleros de la hoja de Excel.

Preparación

Se creó una solicitud de presupuesto (RFQ) que incluía las 4 versiones (1 para cada modelo). Los criterios fueron:

1. **Precio (por millar).** – incluye la amortización de los moldes
2. **Precio total de los moldes** (sin cargas financieras)
3. **Capacidad de producción** (semanal, mensual y anual)

Solución

- 1 **Definir y preparar criterios, dando pesos iniciales.-** El conjunto de criterios creados era coherente con la finalidad. Se minimizó el peso de los criterios distintos del precio.
- 2 **Lanzamiento de la solicitud.-** Se incluyeron los 4 proveedores habituales de la empresa y se invitó a participar a 3 potenciales proveedores. Todos los proveedores, excepto uno, participaron en la negociación.
- 3 **Análisis de ofertas y evaluación de resultados.-** Se pudo comparar fácilmente las magnitudes, buscando la combinación óptima. Esto permitió acelerar el envío y argumentación de contraofertas a los proveedores destacados.

Resultados y beneficios

- 1 **Mejora del proceso de negociación.-** La optimización y unificación del método permite transferir conocimiento especializado. Los criterios pueden ser modificados posteriormente para adaptarse a nuevas situaciones.
- 2 **Objetivación de ofertas recibidas.-** Todos los proveedores disponen de la misma información y completan sus ofertas mediante la misma estructura.
- 3 **Acortamiento del ciclo.-** El ciclo se acorta en un 30-40%. Se producen menos errores.
- 4 **Capacidad de simulación.-** Se puede negociar con mayor número de proveedores con menor esfuerzo. Al invitar a potenciales proveedores, se detectó como muy interesante uno de ellos.

Supplier	Price x1000 (bottles)	Amortization (x1000)	Moulds (w/o Financial Cost)	Est Weight (g)	Year PR	Working Days per week	Comments	F	Ranking
Supplier CCC	122,9 EUR €	1,34	20.000	169	30.000.000	5			73,21%
Supplier DDD	136,0 EUR €	0,969	14.500	170	32.000.000	6			70,46%
Supplier AAA	226 EUR €	1,29	16.800	170	35.000.000	5,5			67,63%
Supplier BBB	327,3 EUR €	2,13	32.000	150	22.000.000	5			54,5%

Supplier	Price x1000 (bottles)	Amortization (x1000)	Moulds (w/o Financial Cost)	Est Weight (g)	Year PR	Working Days per week	Comments	F	Ranking
Supplier CCC	122,9 EUR €	2,35	20.000	162	30.000.000	5			73,21%
Supplier DDD	136,0 EUR €	1,005	14.500	170	32.000.000	6			70,46%
Supplier AAA	226 EUR €	1,22	16.800	170	35.000.000	5,5			67,63%
Supplier BBB	323,1 EUR €	2,39	32.000	150	22.000.000	5			54,54%

Resumen

La complejidad de algunas negociaciones dificulta la transparencia, induce a errores y consume gran cantidad de tiempo a las partes.

ITbid se adaptó de forma natural a la metodología de la empresa compradora, mejoró sustancialmente la información obtenida de los proveedores y puso de manifiesto qué puntos clave debían mejorar. La excelente transparencia permitió cerrar la negociación con un proveedor con un considerable ahorro de esfuerzo y detectó uno potencial a quien habría que considerar para futuras negociaciones.