

Situación y problemática a resolver

Una compañía farmacéutica consume anualmente varios millones de estuches (cajas plegables de cartoncillo), repartidos entre 150 modelos. Una vez al año, envía una hoja Excel a varios proveedores (entre 3 y 5), con las características de cada modelo y consumo previsto, devolviendo el proveedor el casillero del precio cumplimentado.

Las hojas Excel recibidas se consolidan y se verifica el nuevo precio previsto con el del año anterior. Algunos datos son poco coherentes, como cajas similares con precios distintos. Tras varias reuniones y explicaciones, se decide aplicar cierto porcentaje general de reducción (raramente de incremento) sobre el precio anterior y repartir la producción entre dos proveedores.

Preparación

Se determinó que no habría problema en concentrar toda la producción en un único proveedor. Se unificaron ciertos materiales, por lo que al final todas las cajas utilizaban sólo dos tipos de cartoncillo, en lugar de los cuatro anteriores.

Se realizaría una negociación a 2 rondas, la primera a partir de las negociaciones basadas en artículos (MRO) de ITbid, que serviría para fijar el precio unitario base por artículo. El importe global total, calculado a partir de la suma de precios base óptimos, serviría de precio de salida de una segunda ronda negociadora, mediante subasta inversa, cuyo porcentaje de reducción se aplicaría finalmente a los precios unitarios.

Solución

- 1 Concentración en un proveedor.-** Se consigue un pedido más atractivo por su volumen, sin incurrir en riesgos. La simplificación de materiales facilita el proceso.
- 2 Facilidad de análisis.-** Los proveedores pudieron cotizar de forma más sencilla que con hojas de cálculo. ITbid ayuda al comprador a elegir el conjunto óptimo de ofertas.
- 3 Sucesivas rondas negociadoras.-** Tras la primera ronda, en la que se fijaba el conjunto óptimo de ofertas, una segunda ronda mediante subasta determinaba un nuevo porcentaje de reducción a aplicar unitariamente.

Resultados y beneficios

- 1 Mejora del proceso.-** La negociación inicial basada en catálogo del comprador (MRO) permitió una clara mejora del proceso, así como su fácil repetición periódica.
- 2 Sustancial reducción del coste.-** En primera ronda, el coste total se redujo un 6%. La subasta posterior obtuvo una reducción adicional del 14%.
- 3 Acortamiento del ciclo.-** Se redujo un 25% el tiempo desde el inicio hasta la finalización de la negociación. El esfuerzo de compradores y proveedores fue muy inferior.
- 4 Proceso optimizado.-** Se pudo negociar con mayor número de proveedores con menor esfuerzo y automatizando tareas.

Parámetro	Código Descripción	Precio por	Cantidad	Unidad	Precio	Subtotal	Observa	Ranking
VER9	EB758 25x35x10x 37	x1000	2000	Modelo 001				
	CCC_Feak (Supplier CCC)				9,3 USD \$	207	USD \$	100%
	CCC_Dren (Supplier CCC)				11,89 USD \$	395,7	USD \$	100%
	DDD_Dren (Supplier DDD)				12,34 USD \$	375,2	USD \$	100%
	AAA_Lery (Supplier AAA)				17,89 USD \$	416,7	USD \$	100%
EB758 25x35x10x 42	x1000	2000	Mod 002					
	CCC_Dren (Supplier CCC)				12,23 USD \$	911,5	USD \$	100%
	CCC_Feak (Supplier CCC)				11,89 USD \$	894,5	USD \$	100%
	AAA_Lery (Supplier AAA)				14,25 USD \$	711,5	USD \$	100%
	DDD_Dren (Supplier DDD)				14,87 USD \$	733,5	USD \$	100%
EB758 25x35x10x 43	x1000	2000	Mod 003					
	CCC_Feak (Supplier CCC)				9,38 USD \$	239	USD \$	100%
	DDD_Dren (Supplier DDD)				10,89 USD \$	272,25	USD \$	100%
	CCC_Dren (Supplier CCC)				10,89 USD \$	272,25	USD \$	100%
	AAA_Lery (Supplier AAA)				12,32 USD \$	308	USD \$	100%
EB758 25x35x10x 44	x1000	2000	Mod 004					
	DDD_Dren (Supplier DDD)				12,38 USD \$	251,2	USD \$	100%
	AAA_Lery (Supplier AAA)				14,72 USD \$	282,4	USD \$	100%
	CCC_Feak (Supplier CCC)				14,76 USD \$	295,2	USD \$	100%
	DDD_Dren (Supplier DDD)				15,76 USD \$	315,2	USD \$	100%

Resumen

Las negociaciones a varias rondas tienen como objetivo aumentar la competencia al ir eliminando los proveedores menos competitivos, o buscar un conjunto “óptimo” de ofertas sobre las que negociar posteriormente.

La negociación MRO de ITbid permitió en este caso acelerar el ciclo, facilitó la tarea de los proveedores y objetivó las ofertas iniciales. Se obtuvo un primer ahorro y se facilitarán las negociaciones similares de años sucesivos.

La subasta inversa utilizada como segunda ronda fomentó la competencia y generó una significativa reducción sobre el precio total, que a su vez se trasladó a los precios unitarios.