



THE VALVE AND SEALING COMPANY

Your partner in fluid handling

Evolución hacia la Compra Estratégica



Compra Tradicional



Mínimo coste posible

Grandes volúmenes / Bajos precios

Negociación “Hard”

Base local de proveedores

Relación basada en conocimiento

Mejora reactiva ante fallos

Compra Estratégica



Mejor valor y TCO posibles

Mejor calidad al mejor coste posible

Negociación WIN-WIN entre equipos

Red global de proveedores

Relación intensa y continuada

Proactividad para prevención de fallos

Fases Compra Estratégica

1 - EVALUACION

Evaluación de la
Categoría
Análisis del gasto
Posibles proveedores

2 - REQUERIMIENTOS

Identificar
Requerimientos
Definir alcance

3 - DEFINICION

Definición Estrategia
Productos
Proveedores

4 - NEGOCIACION

Peticiones de Oferta
Negociación
Adjudicacion

5 - IMPLEMENTACION

Gestión del Contrato
Seguimiento de los
beneficios previstos
Desarrollo del
Proveedor

Enfoque de Valor Total

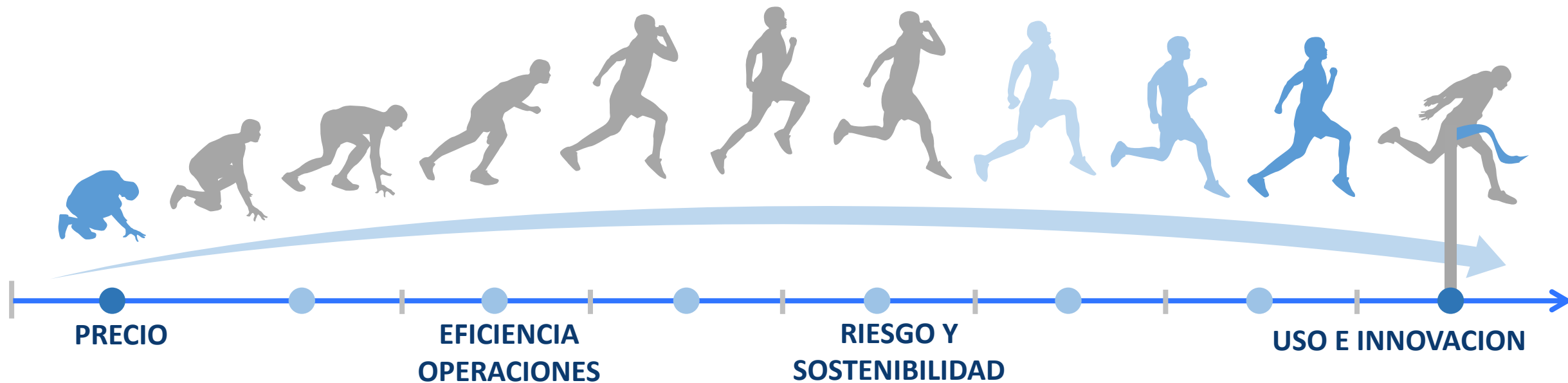
- Reducción de Costes
- Localización de Proveedores
- Disponibilidad
- Innovación
- Sostenibilidad del suministro
- Desarrollo del proveedor

La función de compras debe tener como objetivo construir una ventaja competitiva para nuestro negocio

Areas de Valor: Su Evaluación



Implicación de las áreas de negocio



PRECIO

**EFICIENCIA
OPERACIONES**

**RIESGO Y
SOSTENIBILIDAD**

USO E INNOVACION

Minimo input exigible

Estrecha colaboración
Gestión de categorías
Foco en actividades estratégicas

Planificación conjunta
Establecimiento de objetivos
Seguimiento del valor

Eficiencia operacional
Procesos homogéneos
Tecnología (eCommerce,...)

Valve & Sealing Total Value Contracts

Que demandan los clientes del sector Oil&Gas

STRATEGIC SUPPLIERS TO FOLLOW US DEVELOPING LONG TERM ALLIANCE SUPPORTING OUR GLOBAL STRATEGY AND SHARING RISKS & BENEFITS

- Transformación de la función de compras
- Valor Total de un Servicio / Proveedor
- Gestión Global de Cuentas
- Innovación Colaborativa

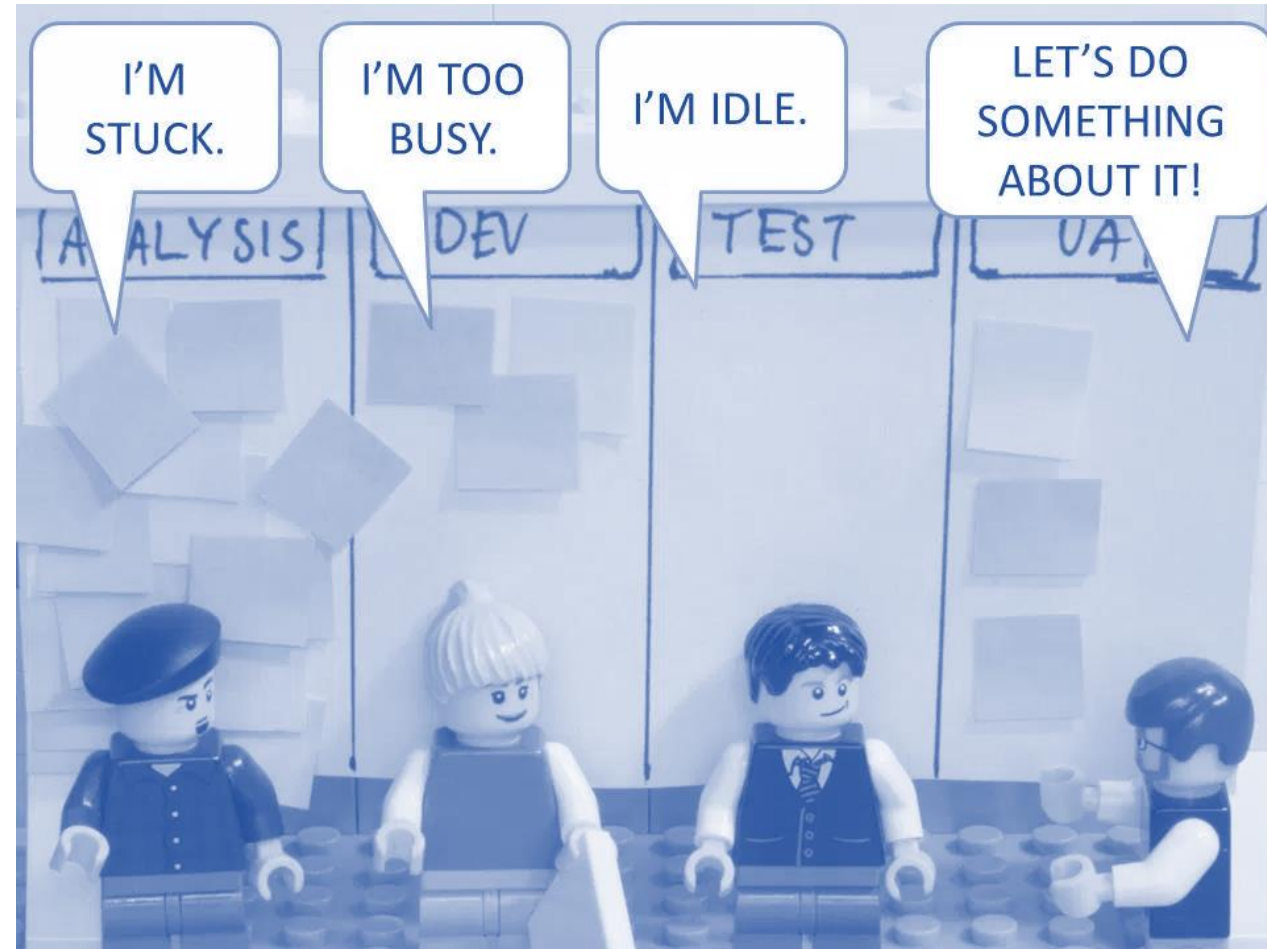
El Problema

- Gestionar la complejidad
 - Cientos de tipos distintos de válvulas, materiales, especificaciones, aprobaciones, ...
- Productos commodity vs. Productos de ingeniería
- Infinidad de suministradores y fabricantes repartidos geográficamente
- Fiabilidad y confianza
- Disgregación de compras: locales, regionales, corporativas
- Gestión de stock para mantenimiento de las plantas
- Nivel de servicio exigido por clientes internos
- Control de calidad: pruebas, inspecciones, planos, certificados



Consecuencias

- Procesos de compra ineficientes y lentos
- Errores de interpretación
- Costes ocultos: almacenaje, logística, urgencias, recursos,...
- Gestión de Proveedores
- Personal con conocimiento técnico



Solución

- Gestión centralizada de compras
 - Acuerdo marco para todos los centros de compra
 - Producto, Plazo de Entrega, Precio, Nivel de Servicio
- Unico suministrador
 - Mejores precios
 - Simplificación de procesos
 - Equipo dedicado
- Homogeneización de la base de product instalada
 - Menos marcas distintas
 - Mantenimiento más sencillo
- Stock externalizado



Are you too busy to **IMPROVE?**



No
thanks!

We are
too busy



THE VALVE AND SEALING COMPANY

Your partner in fluid handling