

# Planificación de Compras



Seminario

Acreditación usuarios plataforma chilecompra

Jueves, 30.10.2008



# Temas

---

- Definiciones sobre planificación
- Consideraciones prácticas
- Planificar dependiendo del tipo de compra
- Cómo evaluar el plan
- Pasar del plan al programa de compras



# Definiciones sobre planificación

---

- Requerimientos programables
- Qué significa programar
- Problemas comunes de la planificación
- Cobertura de la planificación

# Tipo de requerimientos



## Programables:

---

- Compras de stock (compras regulares)
- Consumos de proyectos
- Consumos de actividades especiales
- Compras específicas y esporádicas
- Compras de servicios (contratos de servicios)
- Proyectos / Inversiones / Estudios
- Disponibilidad de presupuestos (15-Dic... y más)
- No programables:
  - Los mismos, pero con condición de imprevisto o urgente



# La planificación de compras

---

- Planificar compras significa definir:
  - Qué se comprará (a nivel de ítem)
  - Cuándo se necesitará
  - Qué cantidad se comprará
  - Identificar estrategias y modalidades de compra

Se debe definir e identificar:

- Periodicidad de la compra
- Presupuesto asignado (y “liberado”)
- Tiempos de respuesta de proveedores
- Restricciones legales (Chilecompra, Contraloría)



# Problemas comunes en la planificación de compras

---

- Demora o imprecisión de los usuarios en la entrega de información
- Falta de información
- Estimación en base a la compra v/s la demanda
- Nivel de agregación de productos inadecuado
- Deficiencias en la planificación de los procesos que generan la demanda
- Falta de análisis de oportunidades
- Falta de mecanismos de programación de actividades
- Falta de mecanismos de seguimiento y evaluación



# Consideraciones prácticas

---

- Compromiso institucional
- Requerimientos de información
- Nivel de agregación del plan
- Rol de los usuarios



# Nivel de agregación del plan de compras

El plan anual de compras es un instrumento para apoyar la gestión de abastecimiento, por lo tanto la agrupación del plan debe reflejar las necesidades de los procesos de compra

- Como norma general, la agrupación debería darse a nivel de productos genéricos
  - Cuaderno universitario cuadrículado de 100 hojas ✓
  - Cuaderno TORRE Línea Tradicional Universitario 100 hojas ✗
  
- En algunos casos, se puede planificar a nivel de familias de productos, no obstante, las familias de productos deben ser homogéneas
  - Papel blanco para impresoras y fotocopiadoras ✓
  - Materiales de oficina ✗



## Planificar dependiendo del tipo de compra

---

- Métodos de pronóstico de demanda
- Tipos de compra y métodos de pronóstico

# Métodos de Pronóstico de demanda

## (1/2)



---

- Métodos estadísticos
  - Se basan en la historia para predecir los consumos futuros
  - Ejemplos
    - Consumo promedio mensual
  - Cuándo se usan
    - Cuando se dispone de información confiable
    - Productos de consumo frecuente, que se mantienen en stock

# Métodos de Pronóstico de demanda (2/2)



---

- Métodos determinísticos
  - Se basan en una definición humana
  - Ejemplos
    - Planificación de actividades
    - Planificación de gastos
  - Cuándo se usan
    - Actividades planificadas (ej. plan de capacitación, plan de mantención)
    - Presupuesto de gasto directo programado (ej. muebles)



# Tipos de compra y métodos de pronóstico

---

- **Materiales de stock**
  - Estadístico
  - En base a comportamiento histórico
  - A partir de las salidas de bodega, no de las compras
- **Proyectos**
  - Determinístico
  - Basado en la programación del proyecto (Gantt)
  - A partir de la utilización de listas de materiales o recetas (BoM)
- **Contratos**
  - Determinístico
  - A partir del programa de renovaciones de contratos
- **Capacitación**
  - Determinístico
  - A partir del plan de capacitación
  - Utilizar listas de materiales
- **Cargo directo**
  - Estadístico o Determinístico basado en la planificación financiera



# Ejemplo de un plan

## DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN PLAN DE COMPRAS AÑO 2002

Codigo del Bien			Modalidad de Contratación [1 ó 2] *	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario (\$)	Valor Total (\$)	Nombre del artículo según el CUBS	Mes Proyectado de Compra [1 - 12]
1	56	1	4	Unidad	7	1.666.637,00	11.666.459,00	Aspiradoras Semi-Industriales	5
1	51	6	5	Unidad	1	1.200.000,00	1.200.000,00	Anilladora	4
1	51	1	5	Unidad	2	1.200.000,00	2.400.000,00	Calculadoras	3
1	70	7	5	Unidad	25	50.000,00	1.250.000,00	Escaleras de 3 pasos en Madera	5
1	36	4	5	Unidad	12	682.069,25	8.184.831,00	Fax Panasonic KXT F 67 LA	6
1	16	2	4	Unidad	1	80.000.000,00	80.000.000,00	Fotocopiadora Industrial	5
1	16	2	4	Unidad	9	6.000.000,00	54.000.000,00	Fotocopiadoras	5
1	51	2	5	Unidad	5	450.000,00	2.250.000,00	Maquinas de Escribir	4
1	48	2	5	Unidad	1	30.000.000,00	30.000.000,00	Mesas y Sillas Piso 15	4
1	49	3	5	Unidad	1	3.000.000,00	3.000.000,00	Persianas	5
1	39	10	5	Unidad	6	150.000,00	900.000,00	Pilas para Radio Telefonos Motorola	5
1	39	10	5	Unidad	1	300.000,00	300.000,00	Pila para Camara Sony Digital	5
1	51	6	5	Unidad	1	4.036.800,00	4.036.800,00	Protector Para Cheques	3
1	36	9	5	Unidad	1	905.000,00	905.000,00	Radio Telefono	6
1	36	20	5	Unidad	2	500.000,00	1.000.000,00	Radio Pasacintas para Carro	3
1	51	6	5	Unidad	3	1.300.000,00	3.900.000,00	Relog Estampador	3
1	70	7	4	Unidad	1	60.000.000,00	60.000.000,00	Sistema de Oficina Abierta	3



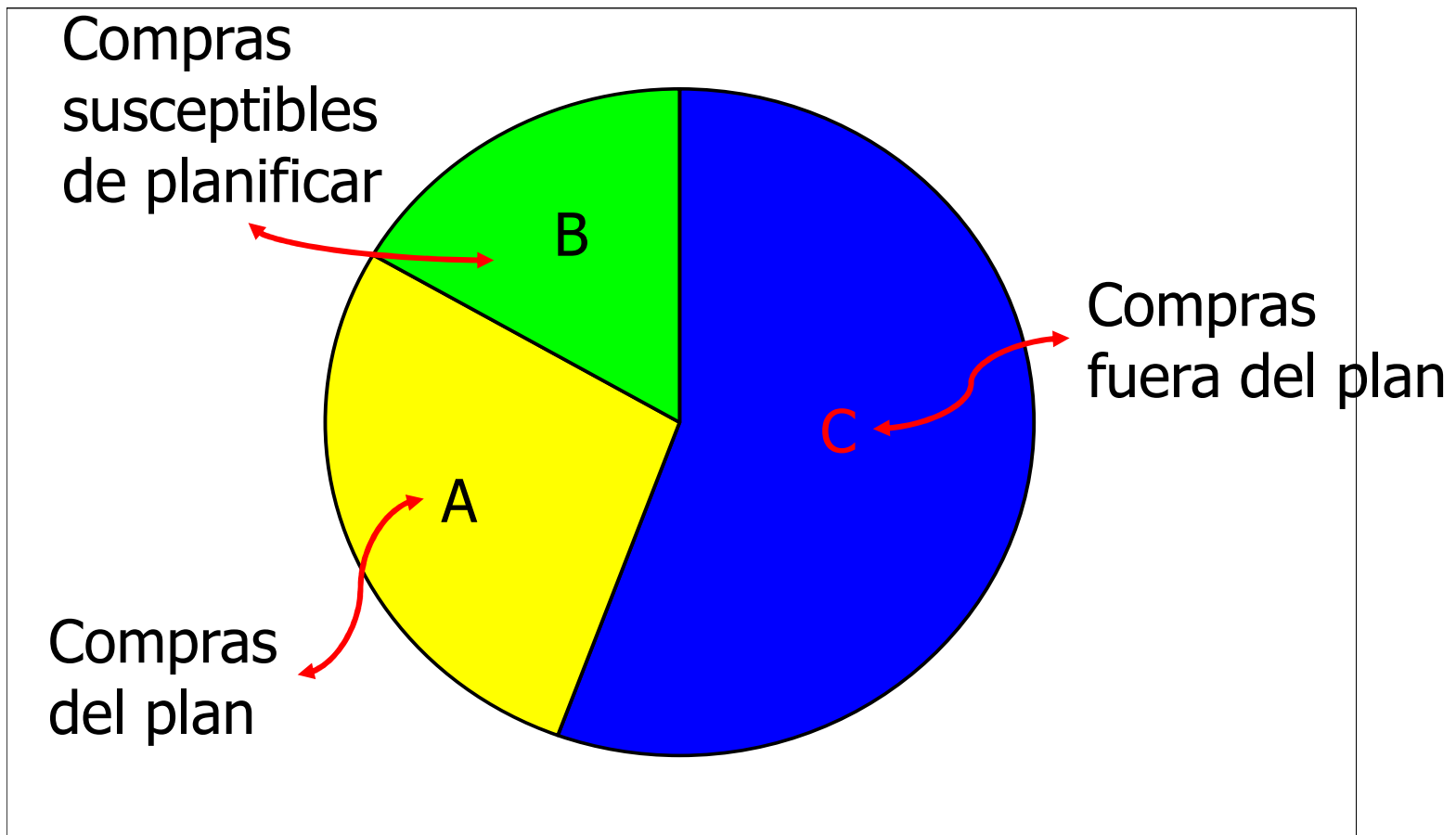
# ¿Cómo evaluar el plan?

---

- Cobertura
- Seguimiento
- Las desviaciones

# Cobertura de la planificación

Lo que compra la institución





# Seguimiento

artículo	meses												ACUMULADO		
	ENERO			FEBRERO			MARZO			ABRIL					
	PROGRAMADO	REAL	DESVIACION	PROGRAMADO	REAL	DESVIACION	PROGRAMADO	REAL	DESVIACION	PROGRAMADO	REAL	DESVIACION	PROGRAMADO	REAL	DESVIACION
A	25	20	-20%	22	25	14%	50	0	-100%	5	55	1000%	102	100	-2%
B	20	18	-10%	20	5	-75%	20	25	25%	20	25	25%	80	73	-9%
C	30	35	17%	30	35	17%	40	30	-25%	5	25	400%	105	125	19%
<b>TOTAL</b>	<b>75</b>	<b>73</b>	<b>-3%</b>	<b>72</b>	<b>65</b>	<b>-10%</b>	<b>110</b>	<b>55</b>	<b>-50%</b>	<b>30</b>	<b>105</b>	<b>250%</b>	<b>287</b>	<b>298</b>	<b>4%</b>



# Ejecución de un plan

artículo	monto total	programado a la fecha	ejecutado a la fecha	desv \$	desv %
a	1,500	750	600	- 150	-20.0%
b	2,500	1,250	625	- 625	-50.0%
c	1,000	500	1,000	500	100.0%
d	3,000	1,500	240	- 1,260	-84.0%
e	3,500	1,750	2,800	1,050	60.0%
Totales	11,500	5,750	5,265	- 485	-8.4%

¿Cómo priorizar?

# Priorizar de acuerdo a:

- Participación en el plan
- Desviaciones

artículo	monto total	% particip en el plan	programado a la fecha	ejecutado a la fecha	desv \$	desv %	desv % abs
a	1,500	13.0%	750	600	- 150	-20.0%	20%
b	2,500	21.7%	1,250	625	- 625	-50.0%	50%
c	1,000	8.7%	500	1,000	500	100.0%	100%
d	3,000	26.1%	1,500	240	- 1,260	-84.0%	84%
e	3,500	30.4%	1,750	2,800	1,050	60.0%	60%
Totales	11,500	100.0%	5,750	5,265	- 485	-8.4%	



# Conclusiones

---

- La planificación agrega valor:
  - A la organización:
    - Mejora la oportunidad
    - Disminuye costos
    - Mejora la calidad
    - Cumple sus objetivos... o mejora su posibilidad de hacerlo
  - Al equipo de compras:
    - Se programa y balancea el trabajo
    - No hay sorpresas
    - Se administran las holguras... no los incendios!!