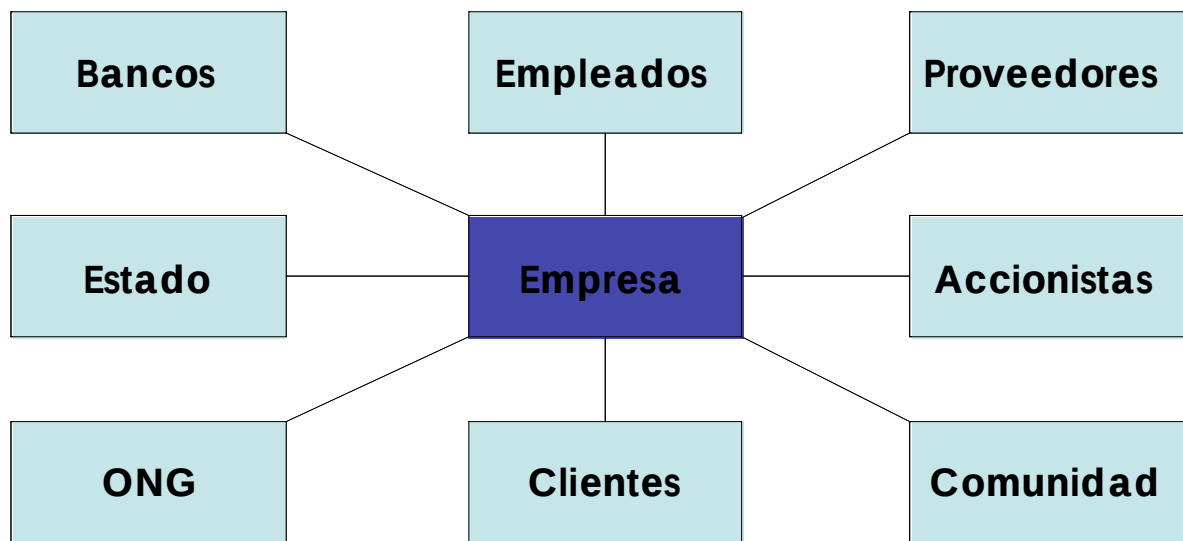


TITULO DEL TRABAJO : HERRAMIENTAS PARA MEJORAR LA GESTION DE ABASTECIMIENTOS.

INTRODUCCION:

Una Organización es el punto focal de una serie de contratos de forma implícita o explícita;



Estos contratos establecen relaciones de agencia.

El hombre, hacedor de estos contratos, lleva implícito dentro de su ser, el espíritu de maximizar los beneficios de su actividad.

No siempre lo que el hombre cree como la maximización de estos beneficios son los óptimos para la empresa. Para ello, la empresa debe lograr orientar las expectativas de los integrantes de la Organización para converger en un objetivo único e particular de cada compañía. Estos comportamientos, una vez establecidos, deben de ser implementados y medibles con una visión de mediano a largo plazo, a través de un instrumento que “certifique” la confianza entre las partes : “UN CONTRATO”.

Por lo tanto, un contrato debe contener las virtudes y comportamientos que la organización desea para su sustentabilidad en el largo plazo.

DESARROLLO:

Así como el Area de Ventas en una compañía sitúa el final de un proceso, el Area de Abastecimiento puede ser visto como el inicio del mismo.

Así expuesto, parece que la existencia de alguna conexión entre ambos sectores es tan difícil como imposible. Esto se maximiza en grandes organizaciones fabriles, donde infinidad de sectores intermedios se ocupan de distanciarlos.

Pero cuando la Cultura de una Empresa funciona, al Area de Abastecimiento se le solicita, al igual que a todo los demás sectores de la compañía, mantener bien altas las virtudes que la Organización desea para sí.

En un mercado ultra competitivo, hace que todos los sectores de una organización deban relacionarse en forma tan fluida como convergentes en un solo objetivo, el de conseguir el mejor producto que la empresa necesita y al menor costo, tal que la compañía pueda sobrevivir en el tiempo. Por lo tanto, es vital que el Area de Abastecimiento se relacione para conocer y satisfacer a por lo menos dos Areas estratégicas de la compañía, como son el de Producción y Ventas o Marketing. Uno ya que es el cliente directo, es el “PARA QUE” de las compras, el otro es el “POR QUE” de su actividad.

La Gestión de Abastecimiento debe responder a las necesidades del Cliente, debe estar en línea con los Objetivos de la Empresa.

Existen diferentes **herramientas** que permiten llegar al cumplimiento de dichas metas, las cuales se pueden clasificar de la siguiente manera:

A-Intrínsecas de Abastecimiento: Las principales herramientas son:

1. Plan Anual de Compras

Es fundamental que una Empresa tenga un horizonte desde el punto de vista de su abastecimiento. Las distintas Unidades Operativas de la Organización deben “alimentar” el PC, estableciendo para los principales rubros, (equipos de superficie, válvulas, cañerías, etc.) cantidades, calidades y plazos de entrega.

Esta información se consolida para toda la Organización y se vuelca a los principales Proveedores. Esto genera un efecto positivo en la cadena de abastecimiento propia de cada Proveedor. Si bien las cantidades no se comprometen se puede tener una idea bastante aproximada de las necesidades de la Empresa.

2. Alianzas Estratégicas

Son relaciones contractuales con proveedores estratégicos de la Empresa, cuya duración es de mediano a largo plazo, estableciéndose un Plan de Trabajo donde actúan en forma estrecha el proveedor, la Unidad Operativa y el Sector Abastecimiento.

El resultado de esta gestión está definido por KPIs (Índices de Performance) para observar los referidos a los logros operativos, y los de Control de Gestión, para los logros económicos, orientados a disminuir el TCO (Costo Total de la Propiedad).

Es muy importante seleccionar el mercado y proveedor para establecer este tipo de relaciones. Esto es debido a que deben existir tres características claves para ello: ser considerado un bien / servicio estratégico por la Empresa, el proveedor / es se muestren abiertos a comenzar esta relación y como última característica, que el volumen de certificación amerite esta forma de trabajo, ya que las empresas deben disponer de mayor cantidad de recursos para esta actividad.

Existen una infinidad de ejemplos que sirven para demostrar que la profundización de este tipo de vínculos lleva a un beneficio inconmensurable, tanto en lo operativo (logística, provisión “just in time”, materias primas, insumos) como en lo económico, para ambas empresas. Además crea el ámbito propicio para la introducción de nuevas tecnologías, las cuales serán marco de la apertura organizacional de la Empresa.

Los acuerdos de este tipo se logran a partir de una relación madura entre las partes donde se plantean objetivos en común, ya no es la relación Empresa-Proveedor.

3. Convenios de Materiales a largo plazo

Las relaciones a largo plazo aseguran sustentabilidad a las Unidades Operativas de una Empresa. Es necesario detectar, principalmente por parte del Area de Abastecimiento, las oportunidades de generar Convenios de provisión de materiales a largo plazo, entre 24 y 36 meses, en lo posible con cláusulas automáticas de continuidad.

La sustentabilidad no solo la asegurará la duración del Convenio sino el hecho de mantenerlo “vivo”, esto es precios acordes al mercado, plazos de entrega pactados entre las partes, calidad en la provisión, rápida respuesta ante inconvenientes generados en las Unidades Operativas.

Estos convenios pueden ser “en consignación”, preferentemente donde cada parte tiene algo para arriesgar: el Proveedor su capital, el costo de inmovilización, teniendo a su favor que la administración y servicios administrativos asociados son a cargo de la Empresa que usa los materiales.

La Empresa se favorece con el lead time y que la cadena de pago se dispara recién a partir del consumo del material.

La otra forma de generar Convenios es a través de los Convenios de Provisión “Normal”, es decir se adquieren materiales a partir de una Lista de Precios convenida de antemano con plazos de entrega predeterminados.

Las Unidades Operativas se ven beneficiadas al no tener que recurrir a Abastecimientos para que genere un Pedido Puntual por es/esos material/es, que arrastran un mayor tiempo de gestión como por ejemplo Licitar, recibir ofertas, confeccionar Informe y emitir Pedido (u Orden de Compra).

4. Cuentas Corrientes

Para aquellos materiales e incluso algunos servicios, de baja rotación o de alta rotación pero que no forman parte del “core business” es necesario generar mecanismos ágiles de abastecimiento.

En este caso podemos mencionar como ejemplo materiales de Ferretería, Librería, Insumos Informáticos, cerrajería, envases, Servicio de Fotocopiado, máquinas expendedoras de café, entre otros.

Es aconsejable que la gestión tanto de petición como de aprobación, recepción del proveedor y pago se efectúen en forma electrónica.

5. Obras con provisión de Materiales

Para determinadas Obras y/o Proyectos es preferible que junto con la contratación de los mismos se negocie la provisión de los materiales/equipos asociados.

Esto conlleva la ventaja de que los materiales estarán “just in time” su circuito Logístico se verá aliviado toda vez que van del Sub-Proveedor a la Obra, sin pasar por el Almacén. Esto impide pérdidas, deterioros y otros inconvenientes generados por el almacenamiento prematuro de los materiales.

También debe asegurarse su control y gestión una vez finalizada la Obra, esto es si existiera por ejemplo un Lote de Repuestos críticos, sobrantes, etc. los mismos deben reflejarse en el sistema informático de la Empresa evitando manejos poco transparentes.

Y como tercer punto, y no menos importante es la transferencia de responsabilidades de la empresa al contratista. Esto evita el engorroso trabajo, ante cualquier defecto, de determinar la responsabilidad sobre la ocurrencia de fallas.-

6. Tercerización de Compras menores

A partir de una análisis ABC de las compras se podrá determinar que aquellos materiales justamente tipo “C” (bajo monto de adquisición) son los que llevan un tiempo de gestión poco acorde con la significatividad económica de los mismos, esto obliga a repensar la misma.

La Empresa capaz de gestionar los mismos debe tener una Logística desarrollada en su organización interna, tal que permita compensar los lógicos beneficios que percibe por su gestión con el ahorro de Recursos propios si las adquisiciones las efectuara la Empresa.

Además quién efectúe esta tarea deberá manejar una amplia gama de materiales de los más diversos y dispares rubros.

7. Administración de Convenios por Almacenes.

El Corolario de lo mencionado en los puntos 2, 3 y 4 es el siguiente: si para determinados materiales o grupo de materiales se ha negociado una serie de Convenios cada uno en base a determinadas condiciones contractuales, una lista de precios y un plazo de entrega . En este punto que el Area Abastecimiento confeccione un Pedido no agrega valor a la gestión.

Consecuentemente la función de “generar pedidos contra Convenios” se la asigna a los

Almacenes que sí pueden agregar valor logrando un contacto más directo con el proveedor, efectuando el seguimiento del pedido revisar y/o gestionar otros plazos de entrega.

El Mantenimiento de los Convenios, esto es generar mejoras por volumen de compra, mejores condiciones de logística, mejores condiciones contractuales, incorporación de ítem, actualización de precios con los del mercado, es decir mantener “vivo” el Convenio sigue siendo responsabilidad del Area Abastecimiento.

Esto se pudo ver en los hechos plasmados en una empresa según grafico adjunto que muestra la cantidad de pedidos emitidos por Abastecimientos vs. Almacenes. Con esto las Unidades Operativas agradecidas!!

Circuito cta cte – convenios (ANEXO 1)

B-Administrativas:

1. Procedimientos

Los distintos procesos de una Empresa que se digne de tal deben estar acompañados de Procedimientos, esto es el “cómo lo hago”. Es decir la Gestión de Abastecimiento se apoyará en una Norma que es como la Ingeniería Básica de un Proyecto. Con la Norma defino mis límites, Políticas y lineamientos generales, en base a una VISION.

Con el Procedimiento establezco cómo voy a llevar a cabo lo establecido en la Norma. Es el desarrollo de la VISION.

Una buena Gestión de Abastecimiento se apoya en tres vértices: tener una Norma, un Procedimiento y que los Sistemas Informáticos los acompañen coordinada y coherentemente.-

2. Informatizar cuentas corrientes

Si empleo esta herramienta no sólo la herramienta en sí debe ayudarnos a optimizar la gestión de Abastecimiento. Debo pensar “cómo la llevo a cabo”, dentro del Proceso puede haber etapas que exigen una carga administrativa alta que termina convirtiendo la herramienta en algo lento.

Por ello es necesario que, en este caso las Cuentas Corrientes, tengan un soporte informático que la convierta en algo útil. Podemos ver esto en esquema adjunto.

e-ctasctes (ANEXO 2)

3. Licitaciones electrónicas

Dentro del Proceso de Abastecimiento la Licitación es un instrumento vital para su desarrollo, si esta gestión se efectúa en forma electrónica se agrega valor:

- Eliminación de Mesa de Apertura de Ofertas
- Gestión de Auditoría sobre ofertas recibidas (informe auditoría)

- Se implementa fácilmente
- Herramienta integrada para toda la Empresa
- Requerimientos de tecnología disponible para los proveedores

Se adjunta esquema. *e-licitaciones electrónicas (ANEXO 3)*

4. Conexión electrónica de Pedidos

Cuando se emite un Pedido (ya sea desde Abastecimiento o desde el Almacén) la gestión se ve facilitada para la Empresa y para el Proveedor si la remisión de mismo se hace en forma electrónica. Se adjunta esquema.-

e-pedidos electrónicos (ANEXO 4)

El valor agregado de esta funcionalidad se puede resumir de la siguiente manera:

- Seguridad, trazabilidad y confidencialidad en la gestión de los documentos
- Reducción de errores y disputas
- Liderazgo tecnológico
- Los mercados electrónicos permiten compartir el coste de la tecnología
- Es más fácil atraer a los Proveedores al poder reutilizar su trabajo para otros compradores.
- Integración con sistemas de información de la Empresa.

5. Conexión electrónica de Notas de Entrada

Cuando ingresa un material al Almacén, una vez que se controla calidad y cantidad y demás condiciones del Pedido, se emite un documento que le permite al Proveedor iniciar la cadena de pago: la Nota de Entrada de Mercancías (N/E).

Habitualmente esto era un número que se le indicaba al Proveedor en el mismo remito. Sin embargo este mecanismo se prestaba a manejos poco transparentes, pérdidas e inconsistencias entre factura y la propia N/E.

Para solucionar esto se implementa al momento de emitir la N/E el envío electrónico “on line” de la misma al proveedor, donde además se le suministran los datos completos de la entrada (cantidad, producto y monto).-

6. Conexión electrónica de Reportes de Mercancías (materiales en consignación)

Cuando la Unidad Operativa solicita un material en consignación que por lo tanto se encuentra en el Almacén, se emite un documento que le permite al Proveedor iniciar la cadena de pago: el Reporte de Mercancías (RM).

Habitualmente esto era un documento emitido por el Sistema Informático que se le entregaba, una vez firmado, al Proveedor. Sin embargo este mecanismo se prestaba a manejos poco transparentes, pérdidas e inconsistencias.

Para solucionar esto se implementa al momento de emitir el RM, el envío electrónico “on line” de la misma al proveedor, donde además se le suministran los datos completos

de la entrada (cantidad, producto y monto) y además esa misma información la recibe quien debe abonar los materiales, es decir Cuentas a Pagar.-

7. Generalización del uso de Código de Barras.

Si al ingresar un material al Almacén éste tiene Código de Barras los ingresos y salidas permiten optimizar la gestión.

En el remito del material el Proveedor incorpora el código de barras, cuando llega al Almacén de la Empresa su lectura, control de cantidad y calidad, resulta más sencilla así como también desde el punto de vista del control de existencias y seguridad.-

C-Recursos:

Nada de lo antedicho se consigue si no se tiene en cuenta que cualquiera de las herramientas mencionadas las ejecutan personas, para ello debemos acompañar los puntos mencionados precedentemente:

1. Optimizar logística interna

Revisar todos los Circuitos de la Gestión de Abastecimientos. Usar técnicas de “brainstorming” en el Equipo. Esto solo se puede llevar a cabo con quienes hacen realmente la Gestión de Abastecimiento.-

2. Cultura de Empresa dinámica

3. Visión de conjunto.

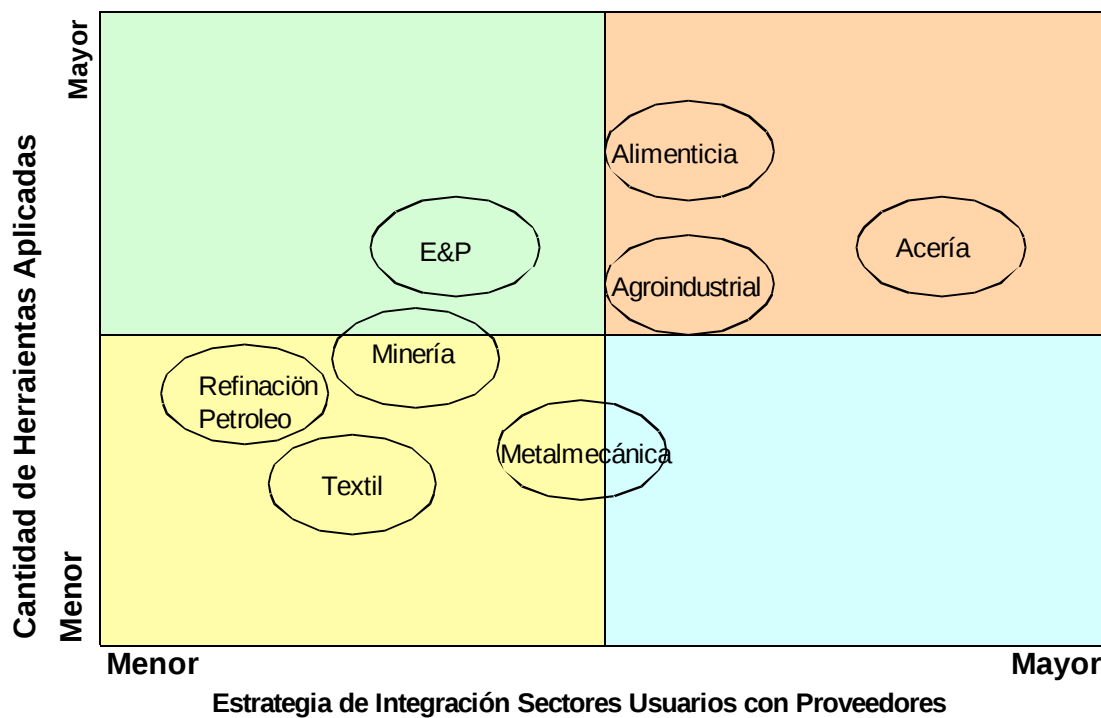
4. Actitud de Compromiso.

5. Formar parte del mismo Equipo.-

CONCLUSIONES: La totalidad de estas herramientas y modalidades contractuales son conocidas en prácticamente todas las industrias. Lo importante en este sentido es poder descubrir cual es la mejor combinación. Y esto a su vez depende de cual es la estrategia que la empresa eligió como propia.

Desde nuestro punto de vista, el desplazamiento de la estrategia hacia la integración entre los sectores, y estos a su vez con el proveedor, apunta a mejorar el Beneficio de la Empresa. Con el empleo intensivo de estas herramientas se logra un **mejor Servicio** a las Unidades Operativas (agilidad, transparencia, seguridad), se **reducen los tiempos de gestión, se realiza un mejor planeamiento tanto de las compras, como de los stocks** y el Area Abastecimiento hace **foco en la integración, con un perfil claramente más orientado hacia lo OPERATIVO.**

De una investigación realizada entre varias industrias, se concluyó:



FUENTE : Benchmarking propio

$$\text{Integración} = \frac{\text{Cantidad de Ordenes de Compra Emitidas con Herramientas}}{\text{Cantidad Total de Ordenes de Compra Emitidas}}$$

Lo que nos deja en claro que en E&P estamos aplicando una gran cantidad de instrumentos de compras para realizar los pedidos correspondientes de compras, lo que falta evidentemente es profundizar el proceso de integración para abarcar un universo más amplio herramientas.-

Miguel Dagnino

SINOPSIS CURRICULUM VITAE

DATOS PERSONALES

Nombre: Miguel Angel Dagnino
Nacionalidad: Argentino
Nacido el 25/11/56 en Mercedes, Provincia de Buenos Aires.
Estado civil: casado.
Teléfono laboral: 0299-449-2800, interno 2722, cel. 0299-154060301

ESTUDIOS CURSADOS

UNIVERSITARIO: Facultad de Ingeniería - Universidad Nacional de Buenos Aires. Título obtenido : Ingeniero Químico - Fecha de egreso: 23-02-82

POSGRADO: Instituto del Petróleo - Universidad Nacional de Buenos Aires título obtenido : Ingeniero en Petróleo Rama Producción. Fecha de egreso : 20-12-83.

PROGRAMA INTEGRAL DE MANAGEMENT MEDIO – Instituto de Altos Estudios – IAE - Universidad Austral. - (2002-2003).

SEMINARIOS

1998 - Logística de Aprovisionamiento y Desarrollo de Proveedores - Instituto Idea Instructor: Ing. S.A. Castaño.-

1995 - Relación con contratistas : Riesgos y responsabilidades de la empresa cuando realiza trabajos por un tercero : Instituto IDEA, Instructores: Dr. Diego López Olaciregui - Ing. Eduardo Santángelo

1994 - Relaciones Comerciales Extendidas - Asociación Argentina de Compras y Administración de Materiales (A.A.C.A.M.), Instructor: Dr. Carlos Atschul.

TRABAJOS REALIZADOS

Manual de Procedimientos de Operación en los Depósitos de Materiales de Argentina de Repsol-YPF E&P.

Norma de Recuperación de Inversiones en Repsol-YPF LAM.

Procedimientos varios (Indumentaria, Ventas directas de materiales)

Política de Reducción de Stocks en la División Regional Oeste-Repsol – YPF
Implementación Mecanismo de Cuentas Corrientes en la División Regional Oeste.- Repsol-YPF

"Guía Práctica para la Confección de Certificados de Recepción de Crudo de Libre Disponibilidad". Cálculo y Tablas de aplicación para la obtención de las

variables que intervienen en la medición en tanques de recepción y despacho de crudo, (densidad, salinidad, volumen de crudo seco-seco, contenido de agua, tablas de gravedad API, etc.)

CONGRESOS

II CONGRESO LATINOAMERICANO DE CALIDAD – Hotel LLAO-LLAO , Bariloche

CONGRESO DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL, Mendoza

XI CONGRESO LATINOAMERICANO DE PERFORACION - Hotel Marriot

PRIMER CONGRESO LATINOAMERICANO DE TRANSFERENCIA DE CALOR Y MATERIA - La Plata.

ANTECEDENTES LABORALES

01-07-2006 a la fecha YPF S.A. : Jefe de Compras & Contratos , Proceso Servicios Generales, UNAO (Unidad de Negocio Argentina Oeste)

01-10-2005 – 30-06-2006 YPF S.A. : Jefe de Compras UNAO (Unidad de Negocio Argentina Oeste)

01-11-2001 – 30-09-2005 - YPF S.A. : Jefe de Inventarios UNAO (Unidad de Negocio Argentina Oeste).-

01-06-2000 – YPF S.A. : Líder de Materiales, UNAO.-

01-01-99–Repsol—YPF S.A.: Abastecimiento, Compras y Materiales, Regional Oeste

01-03-98 - YPF S.A. : Proyecto de Implementación SAP, en los Grupos de trabajo de "Reingeniería de los Procesos" y "Aprovisionamiento Estratégico".-

02-01-92 - YPF S.A. :Gerencia de Suministros - Area Contratos.-

01-10-91 - YPF :Gerencia de Compras y Contratos- Depto.Coordinación y Control.

01-01-91 - YPF : Gerencia de Producción -Depto. de Producción.-

01 -01 -84 - YPF : Gerencia de Producción-Subgerencia de Planeamiento y Tecnología.

03-83/12-83 - YPF: Beca Instituto del Petróleo - Rama Producción.-

12-82/02-83 - Petroquímica Gral. Mosconi (PGM) – Area Planeamiento.-

12-78/05-79 - LIX KLETT (Carrier): Depto. Control de Calidad.-

Alejandro Ferrario

SINOPSIS CURRICULUM VITAE

DATOS PERSONALES

Nombre: Alejandro Ferrario
Nacionalidad: Argentino
Nacido el 22/01/66 en Capital Federal, Provincia de Buenos Aires.
Estado civil: casado.
Teléfono laboral: 011-5071-2329

ESTUDIOS CURSADOS

UNIVERSITARIO: Licenciado En Economía - UBA.- 1989

MASTER: Máster en Administración de empresas – CEMA - 1993.

Programa Integral de Management Medio – Instituto de Altos Estudios –IAE -
Universidad Austral.-(2002-2003).

DESARROLLO LABORAL

- YPF SA – mayo 2002 a la fecha
Jefe de Contratos, UNAO
 - YPF SA – febrero 2001 – Mayo 2002
Jefe de Control de gestión, UNAO
 - ASTRA CAPSA – febrero 1999 – febrero 2001
Jefe de Producto gas a granel
 - ASTRA CAPSA – enero 1994 – febrero 1999
Analista SR de Planeamiento
-

ANEXO 1

CIRCUITOS CTAS.CTES.-CONVENIOS



QUE USAR ?

CUENTA CORRIENTE

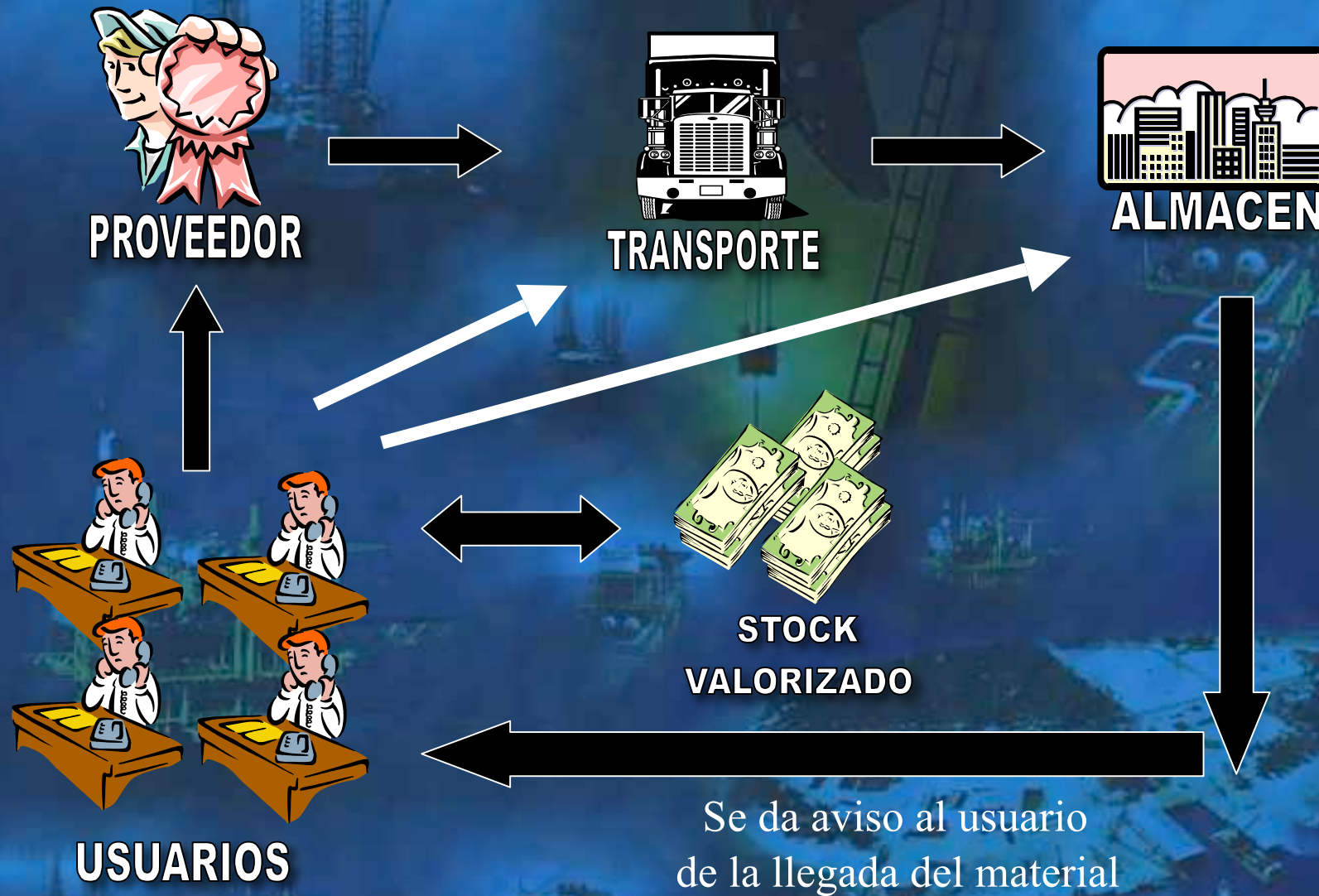
O

CONVENIOS

Cuenta Corriente: Material no planificable y de poca rotación.
Ej. Artículos de librería, herramientas, etc.

Convenios: Material de uso muy frecuente, alta rotación,
necesario en área operativa.
Ej. Materiales eléctricos, feeting, etc.

CIRCUITO CUENTA CORRIENTE



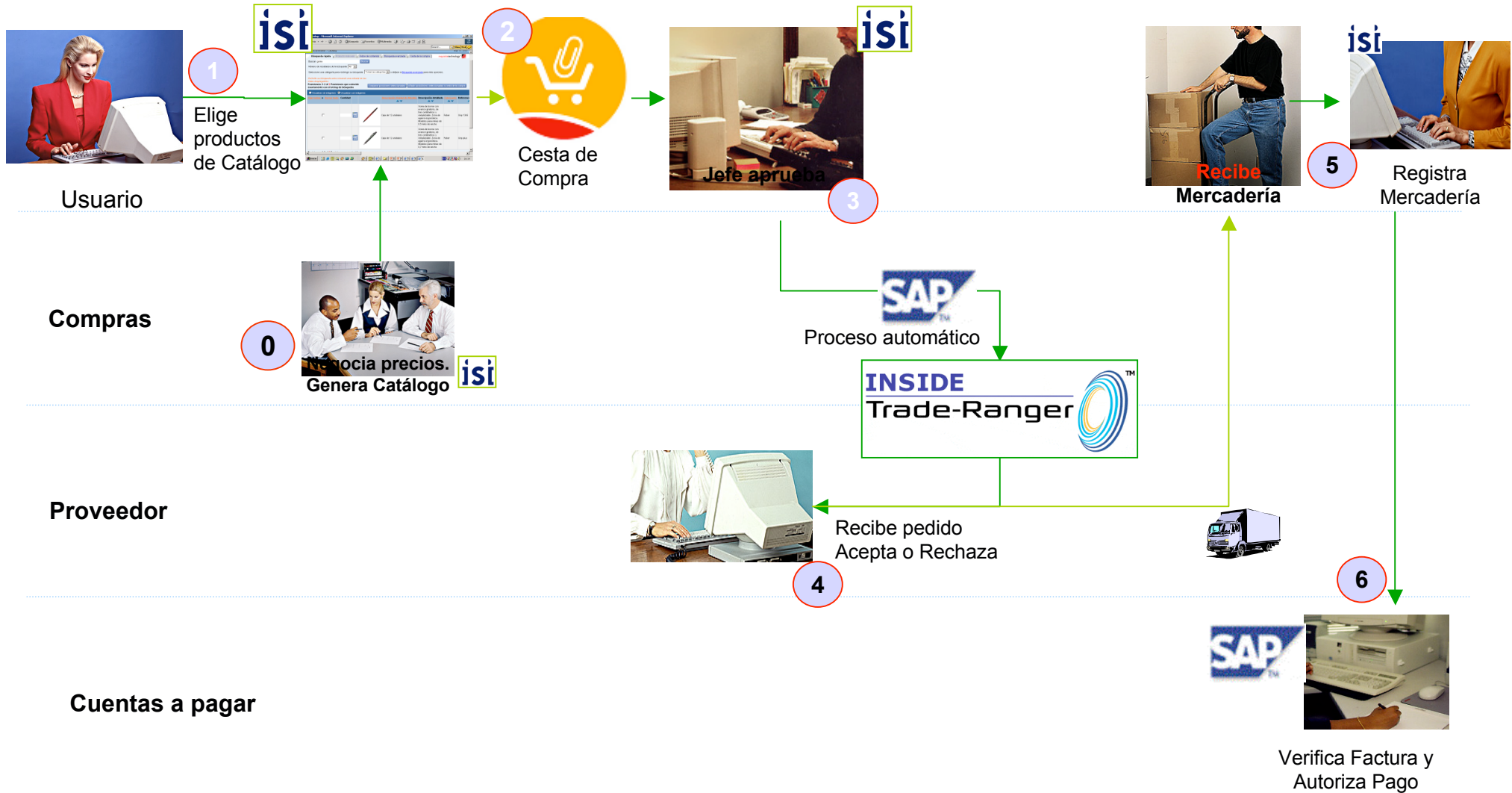
CIRCUITO CONVENIOS



BENEFICIOS

- Circuito del material controlado íntegramente por el ALMACEN, generando la Solp, Orden de entrega al proveedor, Recepción y custodia del material, seguimiento de la entrega, Estadística de consumo mensual, etc.
- Los interlocutores entre el Proveedor, El transporte y el Usuario se centralizaría en el ALMACEN.
- Control TOTAL de los Stock mínimos y máximos, previamente pactados con los sectores usuarios.
- Uso apropiado de PLANIFICACION de materiales en el sistema SAP.
- La no distracción de los usuarios de sus tareas específicas.

Proceso para compras de cuentas corrientes

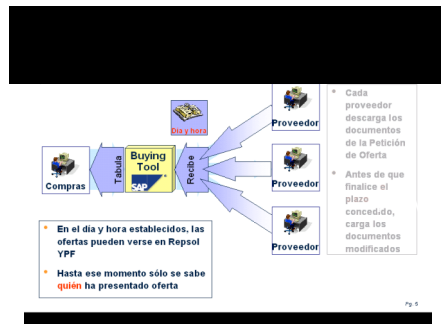


e-Sourcing & e-Procurement

Proceso de Compra y Contratación

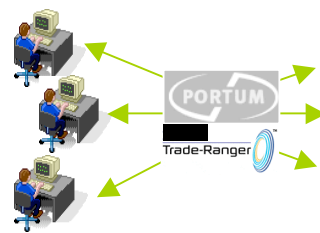
Petición de Oferta

Petición de Oferta
Electrónica SAP EBP



Negociación

Subasta Electrónica



Empresa

Proveedores

Gestión del Contrato

Conexión directa
SAP – Trade Ranger



Gestión de Pedidos
SAP EBP



Petición de Oferta Electrónica – SAP EBP



- En el día y hora establecidos, las ofertas pueden verse en la Empresa
- Hasta ese momento sólo se sabe quién ha presentado oferta

- Cada proveedor descarga los documentos de la Petición de Oferta
- Antes de que finalice el plazo concedido, carga los documentos modificados

Proceso de Compra y Contratación

Petición de Oferta

Negociación

Gestión del Contrato

Petición de Oferta
Electrónica SAP EBP

Valor Agregado

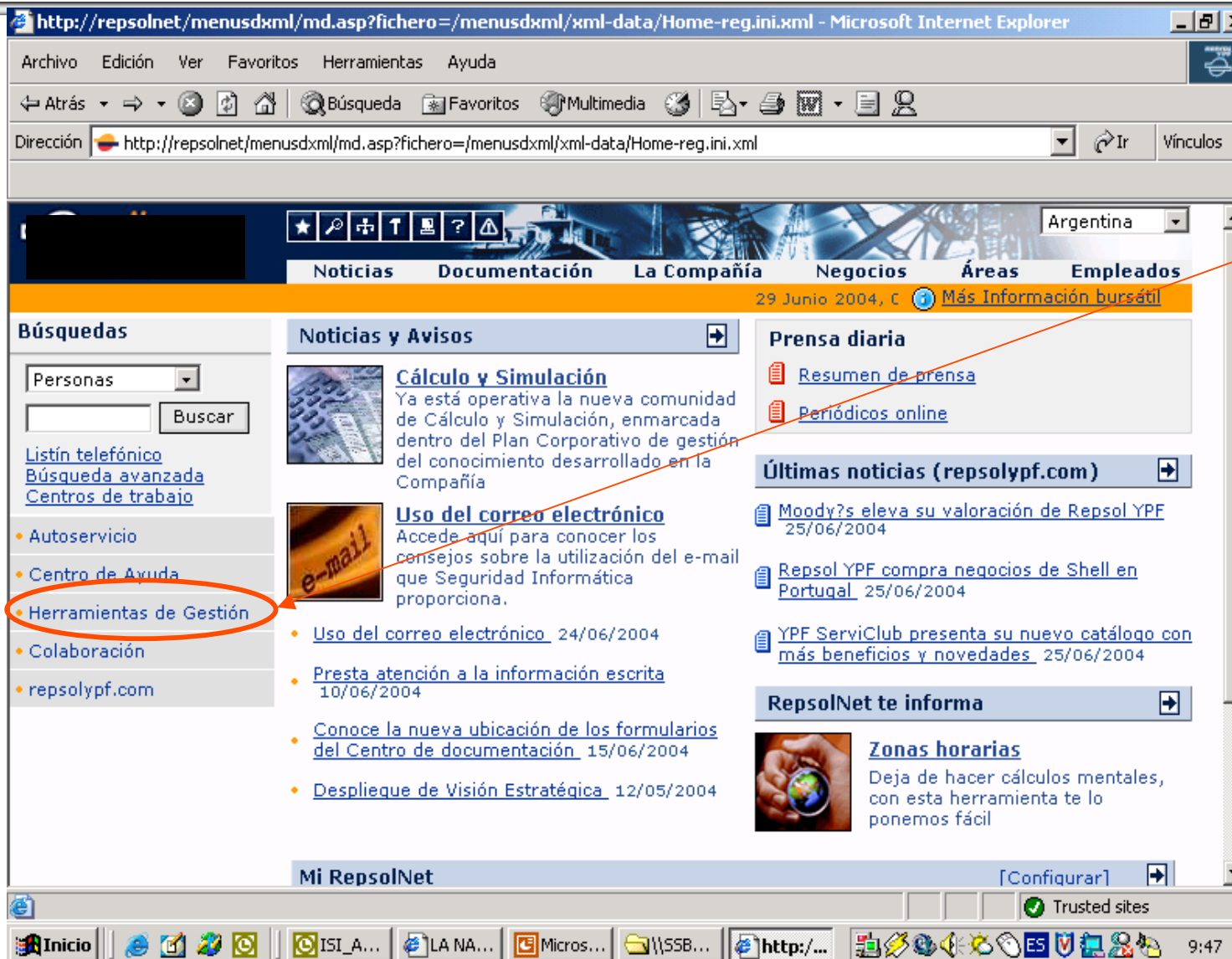
Eliminación de Mesa de Apertura de Ofertas

- Gestión de auditoría sobre ofertas recibidas (informe auditoría)
- Se implementa fácilmente
- Herramienta integrada para todo Repsol YPF
- Requerimientos de tecnología disponible para los proveedores

Objetivo

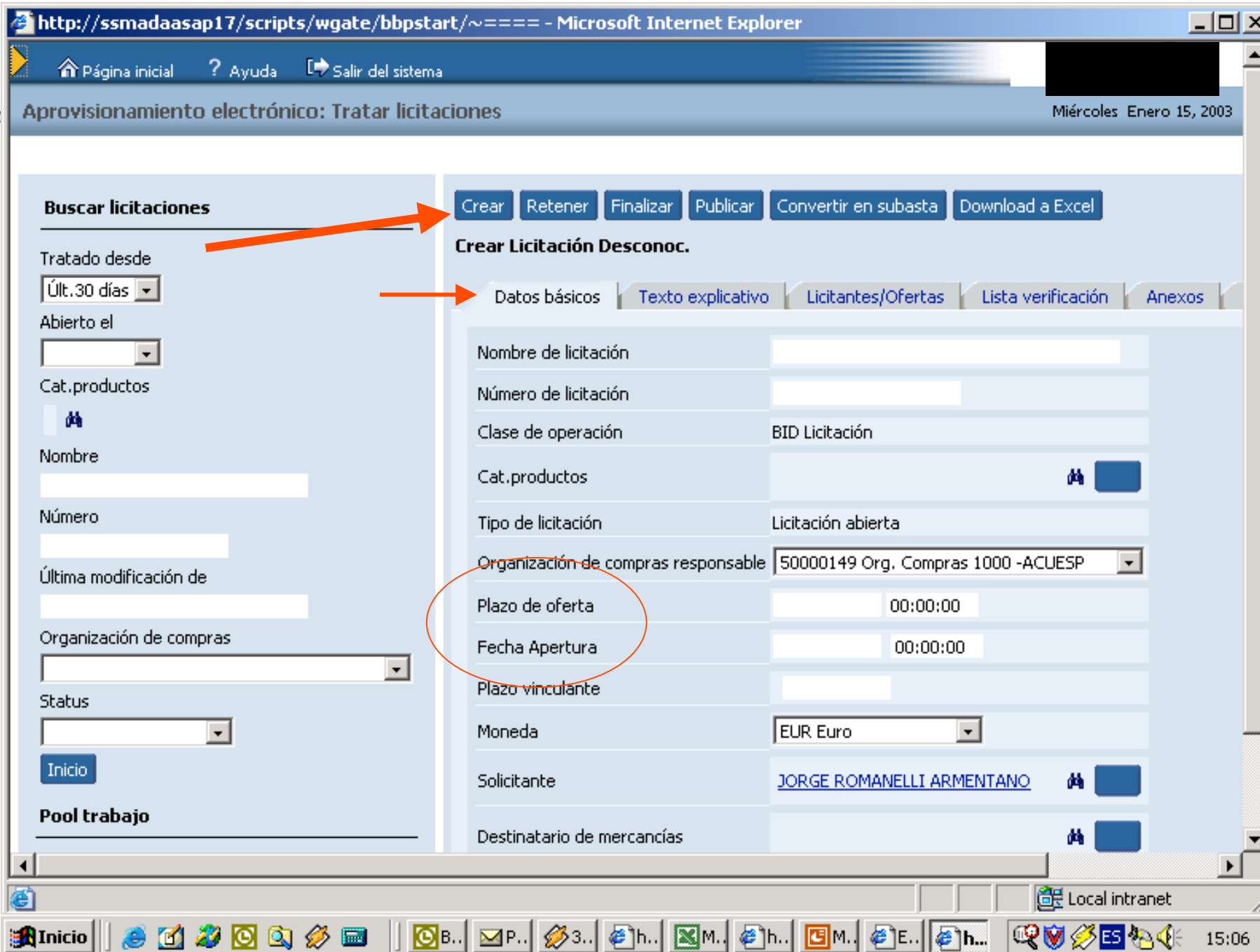
- Un porcentaje (20% ?) de las licitaciones.-

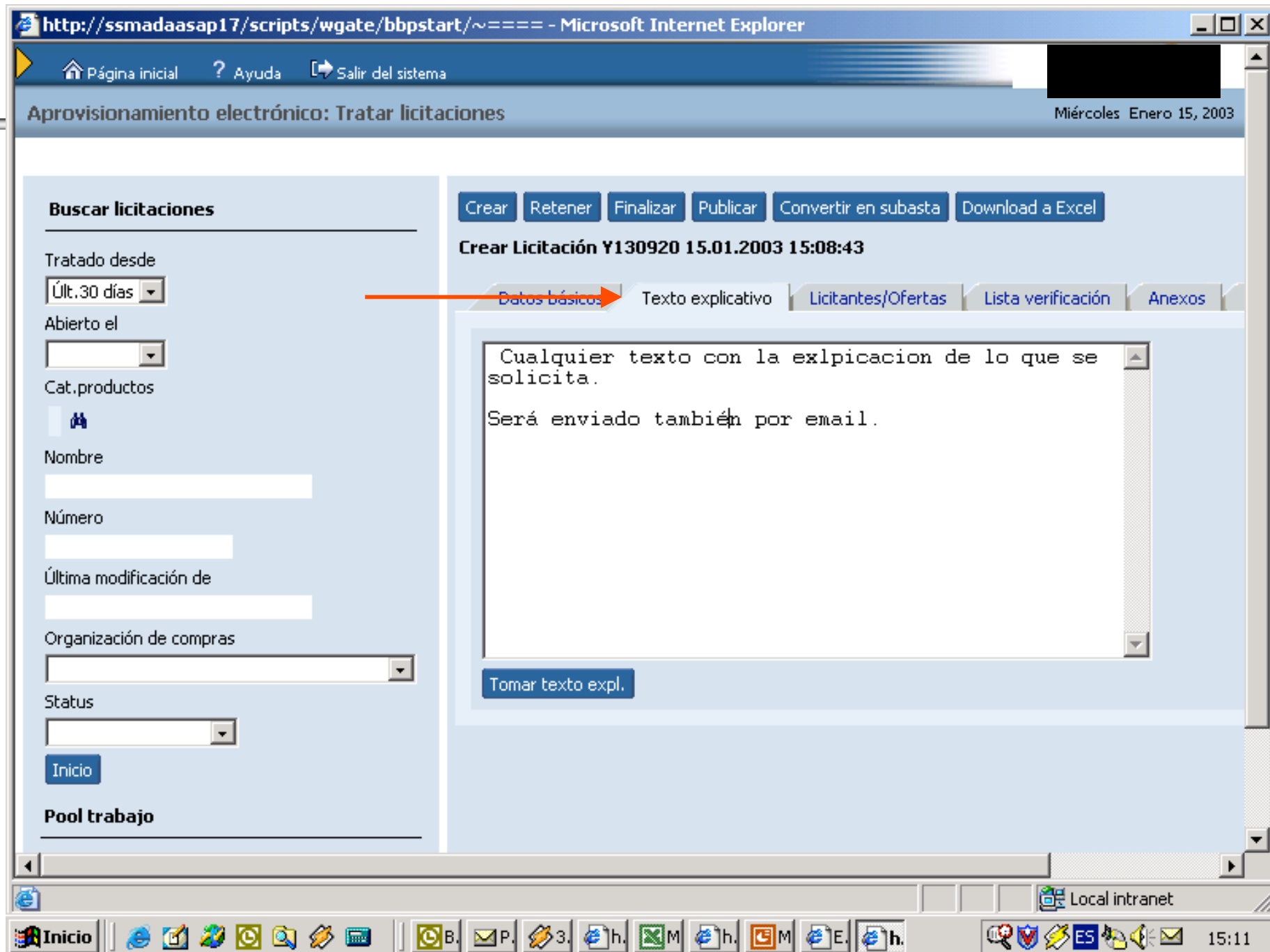
Petición de Oferta Electrónica – SAP EBP

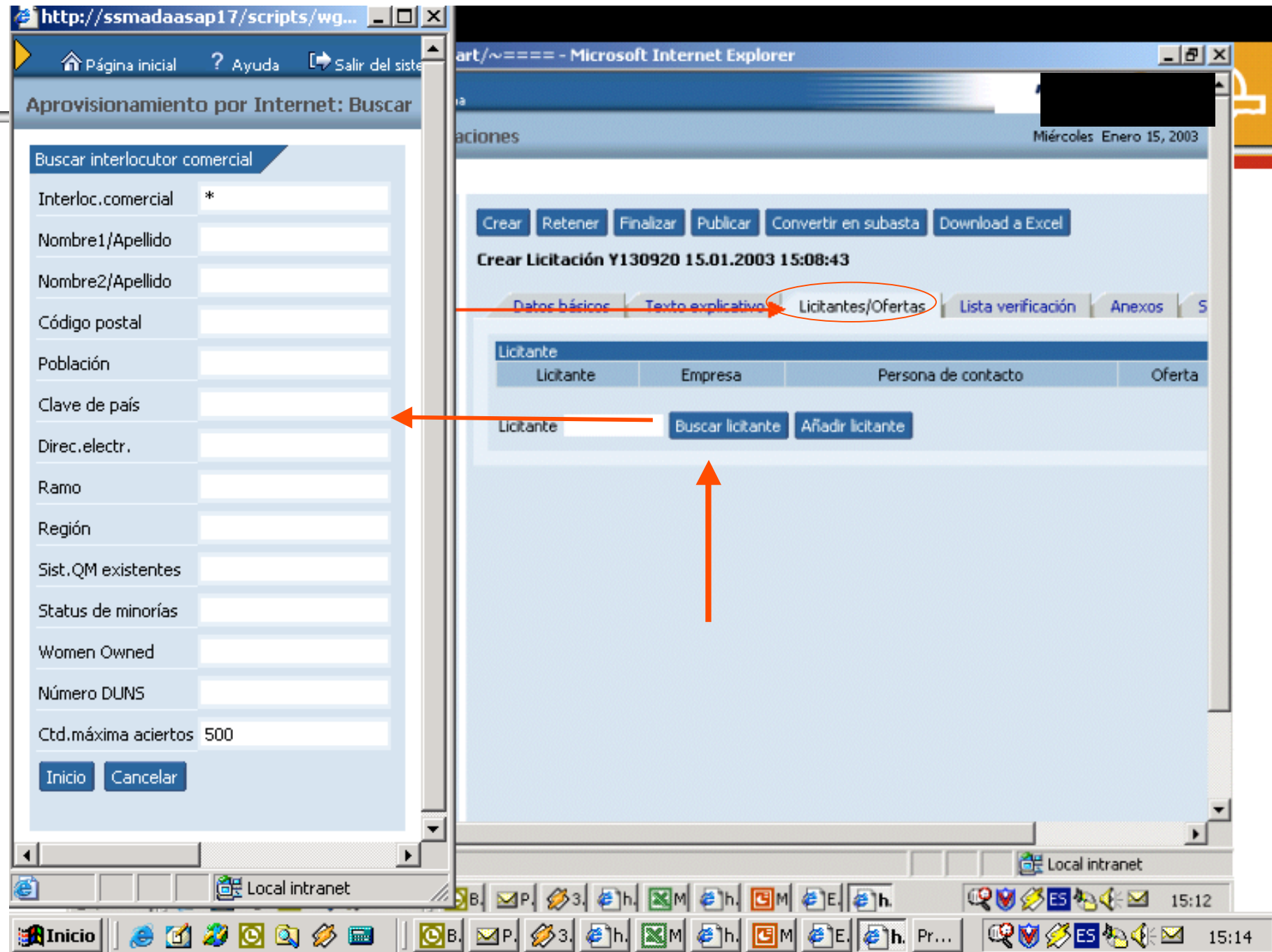


Acceso a la aplicación, a través de:

- ✓ Herramientas de Gestión
- ✓ Áreas
- ✓ Compras y Contrataciones
- ✓ Aplicación de Compras ISI







Crear Copiar Modificar Cerrar Enviar e-mail nuevo Download a Excel

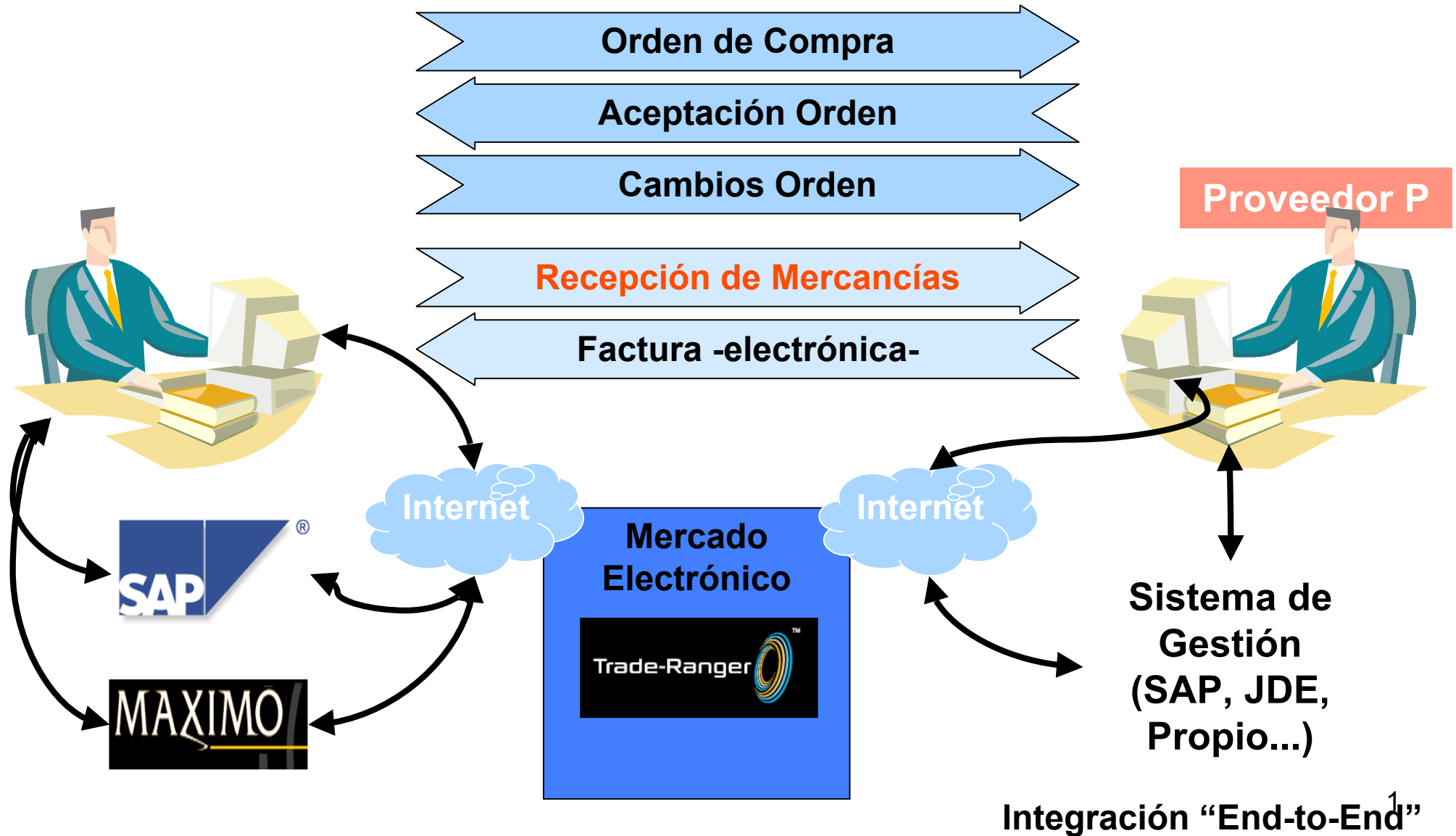
Visualizar Licitación Servicio de Tarnsporte Intl LOCE-01

Datos básicos Texto explicativo Licitantes/Ofertas Lista verificación Anexos Status Posiciones

Licitante				
Licitante	Empresa	Persona de contacto	Oferta	
0000003797	KUEHNE&NAGEL	JORGE CANDO		
0000003803	ALMAR	Gustavo Palazuelos		
0000003807	ROHDE & LIESENFELD	GERARDO KESSEN		
0000003805	DANZAS	MARCELO GUCKENHEIMER		
0000003799	JAS FORWARDING	JAVIER SALIP		
0000003801	GATEWAY LOGISTICS GROUP	CONRAD HIRSCH		
0000003805	DANZAS	Oscar Lafont		
0000003748	Repsol Dummy	MBA Christian Criscuolo		

Los proveedores presentan las Ofertas y sólo pueden ser abiertas cuando se cumpla el plazo de apertura. Pueden ser visualizadas sólo por las personas autorizadas.

Conexión electrónica con Proveedores



Proceso de Compra y Contratación

Petición de Oferta

Negociación

Gestión del Contrato

Conexión electrónica con proveedores

Valor Agregado

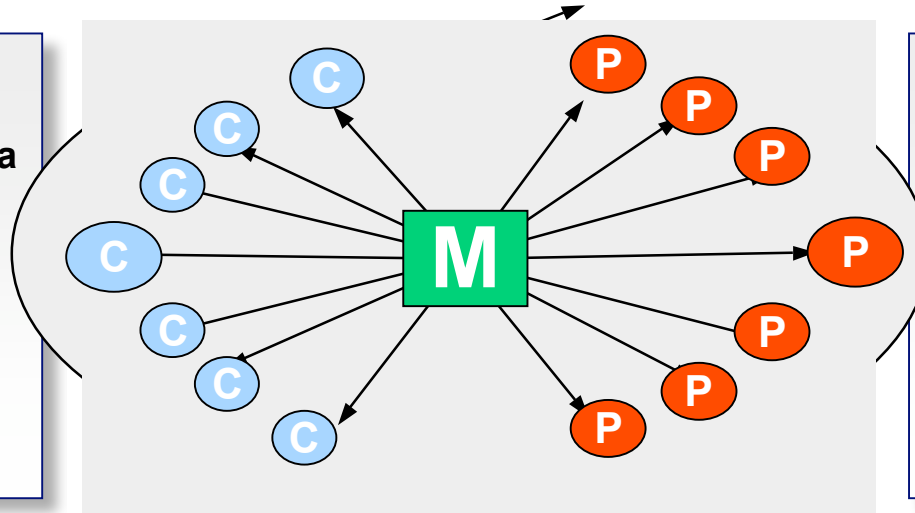
- Seguridad, trazabilidad y confidencialidad en la gestión de los documentos
 - Reducción de errores y disputas
 - Liderazgo tecnológico
 - Los mercados electrónicos permiten compartir el coste de la tecnología
 - Es más fácil atraer a los proveedores al poder reutilizar su trabajo para otros compradores
 - Integración con sistemas de información de Repsol YPF
-

Objetivo

40% pedidos de materiales y 2% pedidos de servicios

Conexión con Proveedores

- Los mercados electrónicos permiten **compartir el coste** de la tecnología
- Es más fácil **atraer a los proveedores** al poder reutilizar su trabajo para otros compradores



- El mercado electrónico es tanto más valioso cuantos **más participantes** tenga
- Elevado volumen de transacciones para cubrir los costes fijos

- En el año 2000 se tomó la decisión de participar en la **creación** de dos **mercados electrónicos**
- El criterio de selección fue unirse a aquellos que tuvieran mayor poder de **atracción** para los proveedores, que son aquellos con mayor **volumen de compra** potencial



- Shell, Total, ENI, PhillipsConoco, Dow y Solvay

