

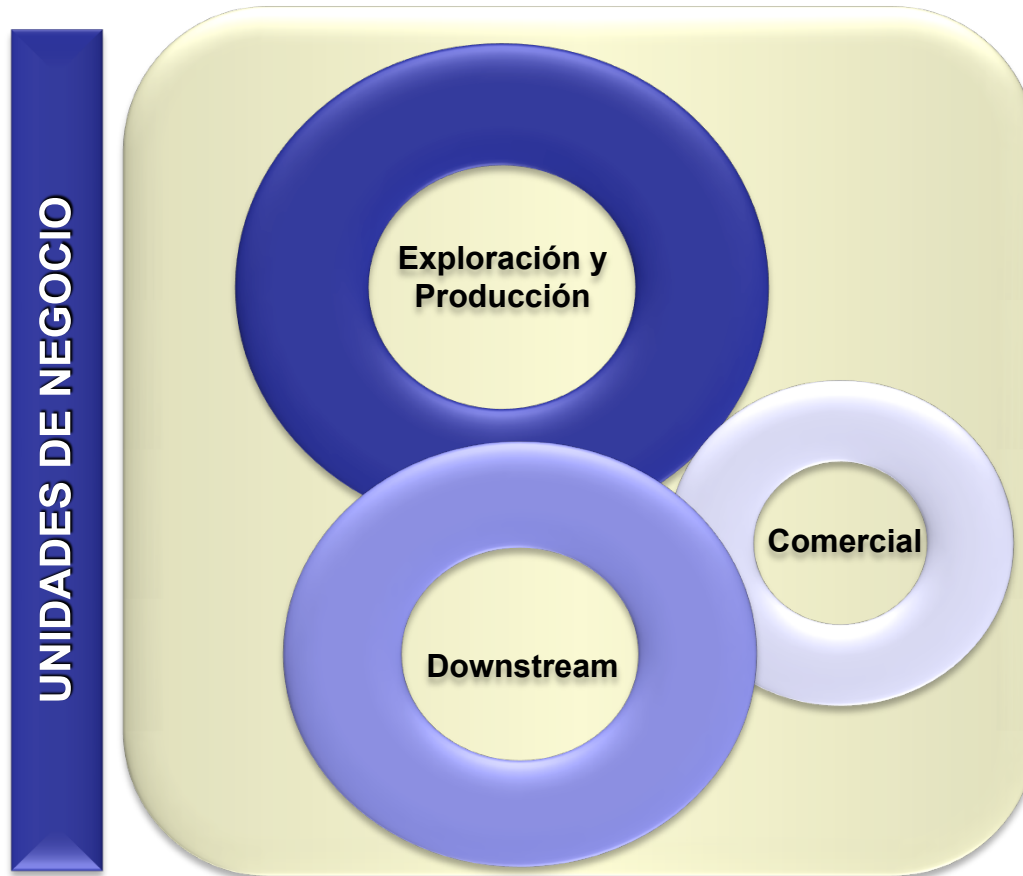


Políticas de Contratación: Requerimientos para Proveedores de Bienes y Servicios

EXPO MENDOZA

pura energía

Principales Características



Industria de proceso continuo.

Consumos mayormente previsibles.

Operaciones diferenciadas

- Volúmenes dispares
- Niveles de servicio
- Escasa convergencia
- Disparidad de especificaciones

**Principalmente material de reposición
(partes o repuestos)**

Criticidad centrada en la Calidad;

Seguridad; Servicio y Tiempo

Gestión por Unidad de Negocio

Cadena de Abastecimiento

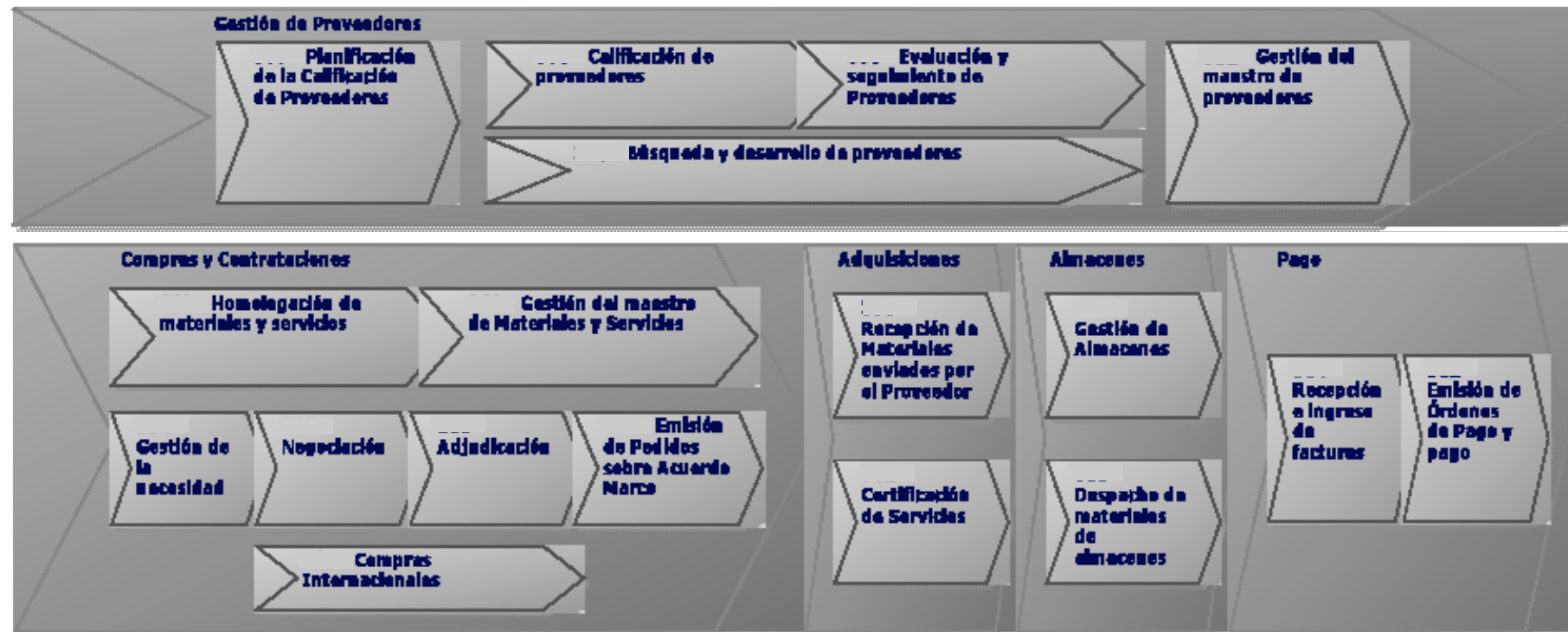


Requerimientos para Proveedores de Bienes y Servicios

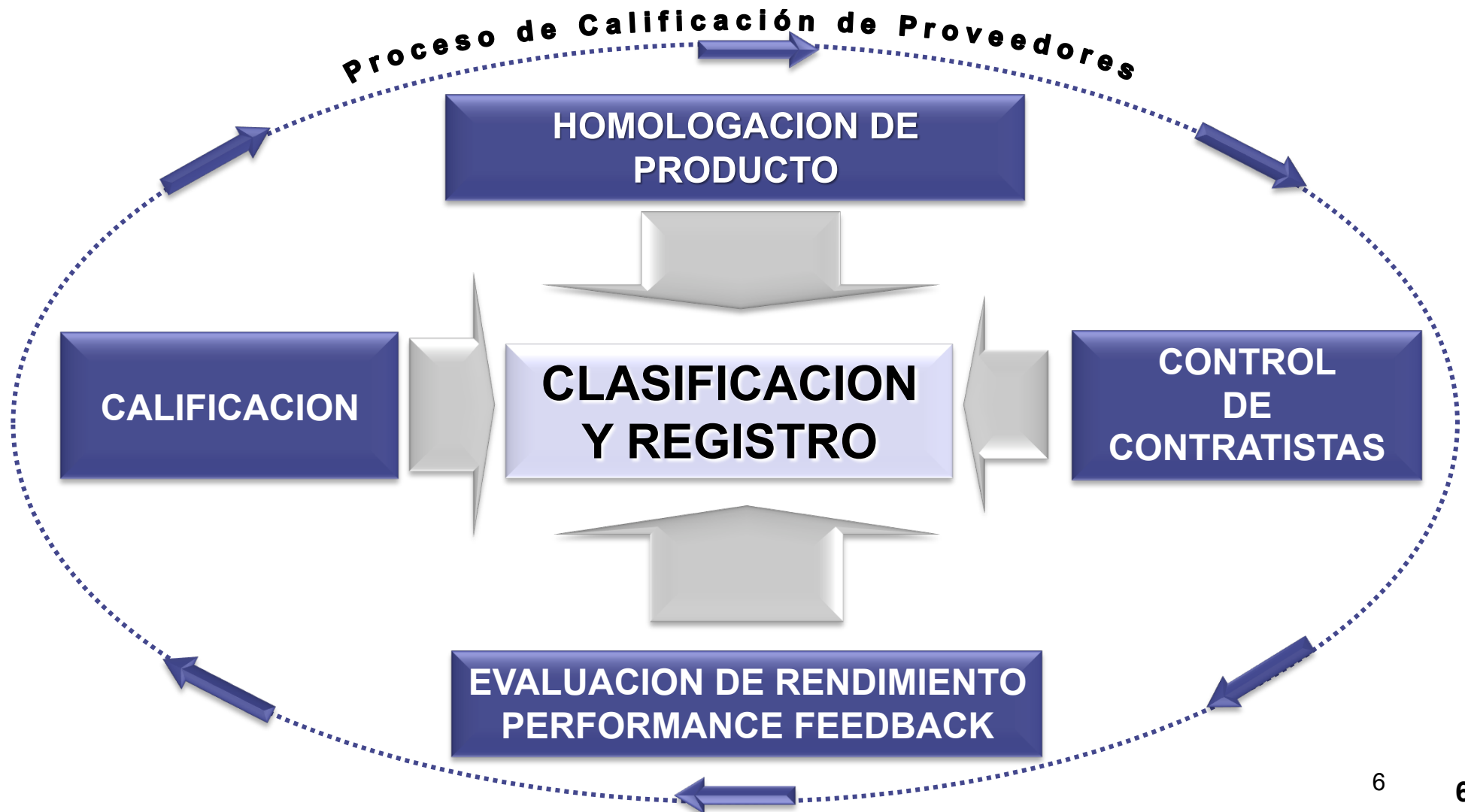
YPF



Cómo se gestionan las Compras y Contrataciones

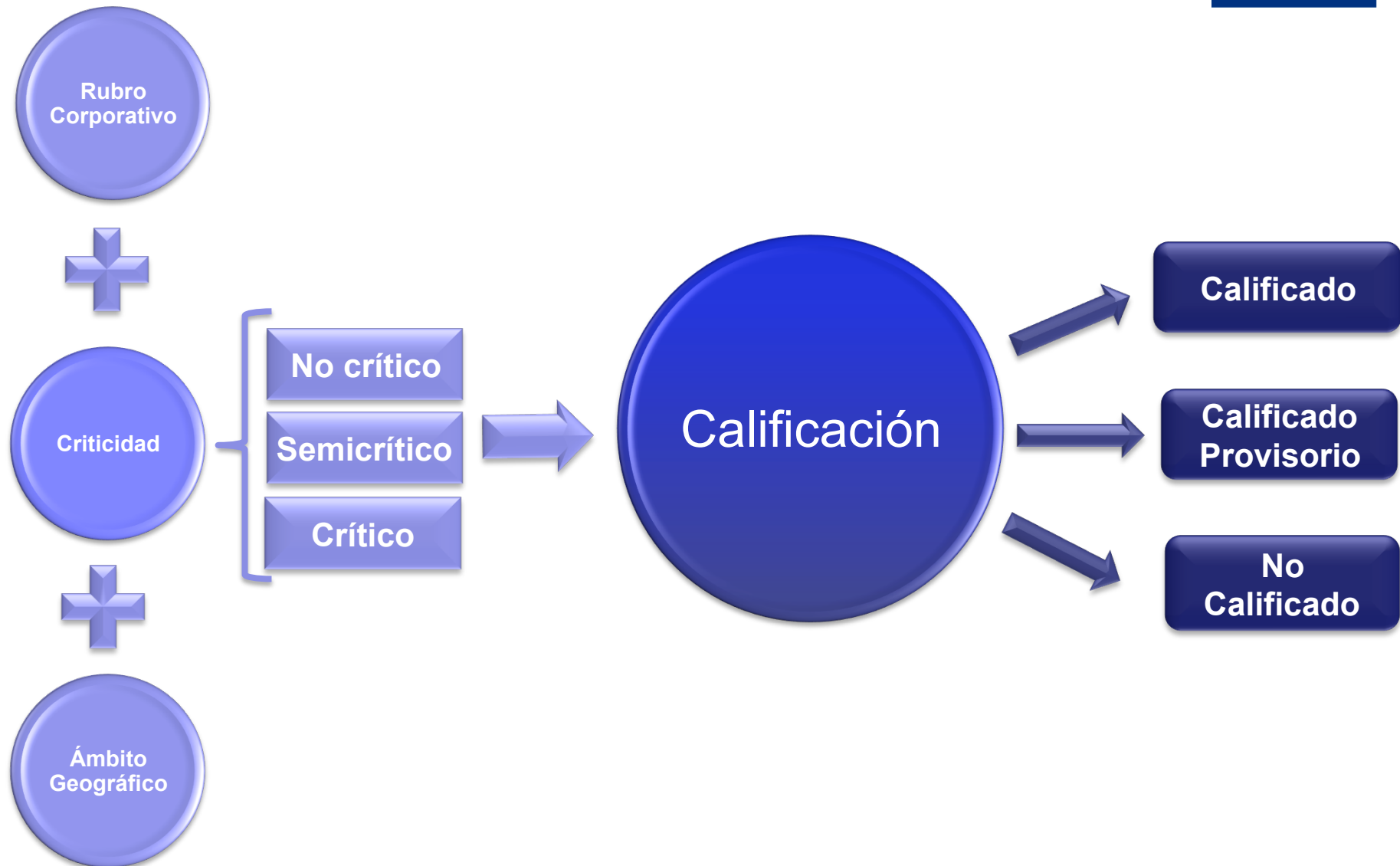


Gestión de Proveedores



Requerimientos para Proveedores de Bienes y Servicios

YPF



Principales Aspectos de Mejora Detectados

❖ Calidad

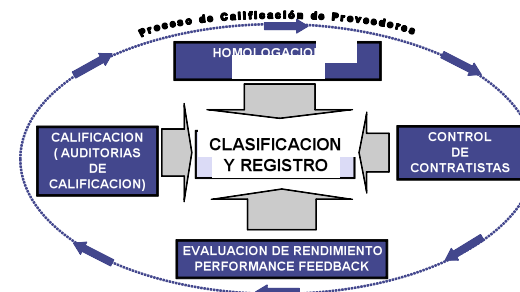
- ✓ Trazabilidad en Procesos y Productos
- ✓ Calibración y Certificación de Instrumentos de medición
- ✓ Tratamiento de No Conformidades
- ✓ Procesos de soldadura y calificación de soldadores

❖ Gestión

- ✓ Certificados de Calidad de materia prima
- ✓ Evaluación de Proveedores

❖ Seguridad

- ✓ Sistema de Seguridad en obra basado en Normas OSHAS 18001
 - ✓ Procesos específicos
 - ✓ Trabajo en altura
 - ✓ Espacios confinados
 - ✓ Trabajos bajo tensión
 - ✓ Plan de seguridad
 - ✓ Análisis de riesgo de trabajos
- ✓ Sistemas de seguridad industrial



Aspectos relevantes

❖ Cantidad de proveedores de YPF

- ✓ 24.000 proveedores activos
- ✓ 3.500 proveedores calificados
- ✓ 1.200 proveedores sujetos a auditorías de calificación
- ✓ 85 a 90% son PYMES

❖ Auditorías de calificación de 01/08 al 10/10 - Críticos

- ✓ 1700 auditorías realizadas
- ✓ 1200 empresas auditadas
- ✓ Aproximadamente el 77% de empresas fueron aceptadas para trabajar con YPF
- ✓ 600 auditorías realizadas en 2010

Cómo una PYME puede trabajar con una Gran Empresa?

❖ Realizar un análisis interno de la empresa

- ✓ Analizar el segmento de mercado que puedo abastecer
- ✓ Conocer las fortalezas y debilidades de mi empresa para competir en el mismo
- ✓ Tener claro las posibilidades que tengo de abastecer un mercado local, regional o nacional.
- ✓ Conocer las necesidades y requerimientos de las grandes empresas.
- ✓ Analizar qué tengo que mejorar o modificar para cubrir esos requerimientos y si esto implica inversiones o que impacto tiene en mi empresa

❖ Iniciar el camino

- ✓ Contactarse con los organismos de Compras y Contrataciones
- ✓ Identificar oportunidades de negocios

Depende de Uds. el animarse a dar ese paso y aprovechar esas oportunidades

Muchas Gracias!!!!

