

1. OBJETO:

Categorizar las necesidades de Bienes y Servicios de TGI S.A. ESP, mediante la construcción de una matriz de posición de suministro, que permita desarrollar estrategias de abastecimiento y los tipos de relación a construir con los proveedores, en función del costo, el impacto y el riesgo asociado a cada compra o contratación.

2. ALCANCE:

La matriz de posición del suministro se construye a partir de la evaluación de riesgo e impacto asociada a la adquisición de un bien o servicio, y el presupuesto de dicho elemento en el Plan Anual de Compras y Contratación (PACC).

El procedimiento para construir la matriz de posición de suministro inicia a partir de las siguientes comparaciones:

- a. Impacto vs riesgo: Compara el impacto del no suministro si el riesgo de aprovisionamiento se materializa de acuerdo con los criterios enunciados en el numeral 3 “Criterios de evaluación de impacto y riesgo para el Plan Anual de Compras y Contrataciones”.
- b. Impacto-Riesgo vs Costo: A partir de la evaluación relacionada en el literal anterior, al combinar impacto y riesgo (con una ponderación equitativa) y hacer la evaluación en función del costo de adquisición, el resultado es la Matriz de Posición del Suministro.

Finaliza con el resultado gráfico de la matriz de posición de suministro para adoptar las diferentes estrategias de abastecimiento a partir del Plan Anual de Contratación y Compras

3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

3.1 Matriz de posición de suministro: Matriz basada en el modelo de posición del suministro que permite evaluar la importancia relativa de cada uno de los diversos bienes y servicios que se compran teniendo en cuenta los siguientes dos factores: Nivel de Gasto Anual en el artículo y el Impacto, oportunidad y riesgo del suministro. Lo anterior con el fin de orientar al priorizar los esfuerzos y guiar en el desarrollo de la estrategia de suministro

3.2 Principio de Pareto: Principio utilizado de forma general que establece que es probable que 20% de sus artículos de compra representen cerca de 80% de su gasto total. Por consiguiente, al 80% restante de sus artículos de compra, sólo le corresponderá cerca del 20% de su gasto total.

3.3 UNSPSC: Es una metodología uniforme de clasificación utilizada para clasificar productos y servicios fundamentado en un arreglo jerárquico y en una estructura lógica. Este sistema de clasificación permite codificar productos y servicios de forma clara, ya que se basa en estándares acordados por la industria los cuales facilitan el comercio entre empresas y gobierno.

(Fuente: Guía para la codificación de bienes y servicios de acuerdo con el código estándar de productos y servicios de Naciones Unidas. V.14.080

https://www.colombiacompra.gov.co/sites/cce_public/files/cce_clasificador/manualclasificador.pdf)

4. DESARROLLO DE ACTIVIDADES:

| ACTIVIDAD QUÉ | CÓMO / DÓNDE | RESPONS. QUIÉN | PUNTOS DE CONTROL | REGISTRO |
|--|--|--|-------------------|----------|
| 4.1 Categorización de las necesidades de Bienes y Servicios | La Gerencia de Abastecimiento será responsable de la categorización de las necesidades de bienes, obras y/o servicios de conformidad con las necesidades requeridas por las áreas usuarias que se incluyan en el PACC y en las modificaciones del PACC. La categorización de necesidades es el esquema de clasificación mediante el cual se agrupan los bienes, obras y/o servicios que contrata la Empresa, asociadas con la categoría (clase) que corresponda, de acuerdo con el United Nations Standard Products and Services Codes® - UNSPSC- o Código Estándar de Productos y Servicios de Naciones Unidas | Profesional de la Gerencia de Abastecimiento | No aplica | PACC |

| ACTIVIDAD QUÉ | CÓMO / DÓNDE | RESPONS. QUIÉN | PUNTOS DE CONTROL | REGISTRO | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--|-------------------------------|-------------------|----------------|----------|---------------------------------|---|---------------------|--|--------------------------------------|--|-------------------------------|---|---------------------|---|-------------------------------|--|----------|--|---|---|---|--|------------------------------|--|------------------------------|---|---|------------------|---|
| <p>4.2 Calificación Riesgo Vs Impacto del Aprovisionamiento</p> | <p>Mediante el diligenciamiento del formato F-GAB-080, la Gerencia de Abastecimiento califica el Riesgo y el Impacto del Aprovisionamiento de las categorías definidas en el Nivel 3 (CLASE), según la metodología UNSPSC de las Naciones Unidas, previamente categorizadas para el Plan Anual de Compras y Contratación por parte del área de Abastecimiento. En caso de ser necesario, se apoyará con las áreas usuarias el diligenciamiento del formato.</p> <p>1) Criterios de evaluación riesgos e impacto.</p> <p>Los criterios para calificar el nivel de riesgo-impacto de los bienes y/o Servicios planeados se resumen en 9 factores que se describen a continuación:</p> <table border="1" data-bbox="329 709 959 1010"> <thead> <tr> <th colspan="2">RIESGOS DEL APROVISIONAMIENTO</th> </tr> <tr> <th>FUERZAS PORTER</th> <th>ANÁLISIS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Competencia interna del mercado</td> <td>Existe competencia interna entre proveedores? (si la competencia es alta el riesgo es bajo)</td> </tr> <tr> <td>Barreras de entrada</td> <td>Hay probabilidad de nuevos proveedores en el mercado? (si la probabilidad es alta el riesgo es bajo)</td> </tr> <tr> <td>Poder negociación de los compradores</td> <td>Si el poder de negociación de los compradores es alto, el riesgo es bajo</td> </tr> <tr> <td>Bienes o servicios sustitutos</td> <td>A mayor posibilidad de productos sustitutos el riesgo es bajo</td> </tr> <tr> <td>Cambio de Proveedor</td> <td>Qué tan complicado es el cambio de proveedor para el usuario?</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1" data-bbox="329 1037 959 1423"> <thead> <tr> <th colspan="2">IMPACTO DEL APROVISIONAMIENTO</th> </tr> <tr> <th colspan="2">ANÁLISIS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Impacto en la estructura de costo del producto o servicio</td> <td>El gasto de la categoría representa un impacto importante en la estructura de costos de los proyectos</td> </tr> <tr> <td>Impacto sobre los objetivos estratégicos corporativos</td> <td>El aprovisionamiento de la categoría tiene un impacto directo en el logro de los objetivos estratégicos de la compañía</td> </tr> <tr> <td>Impacto por falla de mercado</td> <td>El desabastecimiento o incumplimiento de la categoría afectaría la entrada en operación o puesta en servicio de los proyectos de la compañía</td> </tr> <tr> <td>Impacto por falla al proceso</td> <td>El desabastecimiento o incumplimiento de la categoría afectaría la operación de la compañía. (Alto riesgo de parálisis de la operación)</td> </tr> </tbody> </table> | RIESGOS DEL APROVISIONAMIENTO | | FUERZAS PORTER | ANÁLISIS | Competencia interna del mercado | Existe competencia interna entre proveedores? (si la competencia es alta el riesgo es bajo) | Barreras de entrada | Hay probabilidad de nuevos proveedores en el mercado? (si la probabilidad es alta el riesgo es bajo) | Poder negociación de los compradores | Si el poder de negociación de los compradores es alto, el riesgo es bajo | Bienes o servicios sustitutos | A mayor posibilidad de productos sustitutos el riesgo es bajo | Cambio de Proveedor | Qué tan complicado es el cambio de proveedor para el usuario? | IMPACTO DEL APROVISIONAMIENTO | | ANÁLISIS | | Impacto en la estructura de costo del producto o servicio | El gasto de la categoría representa un impacto importante en la estructura de costos de los proyectos | Impacto sobre los objetivos estratégicos corporativos | El aprovisionamiento de la categoría tiene un impacto directo en el logro de los objetivos estratégicos de la compañía | Impacto por falla de mercado | El desabastecimiento o incumplimiento de la categoría afectaría la entrada en operación o puesta en servicio de los proyectos de la compañía | Impacto por falla al proceso | El desabastecimiento o incumplimiento de la categoría afectaría la operación de la compañía. (Alto riesgo de parálisis de la operación) | <p>Profesional de La Gerencia de Abastecimiento</p> | <p>No aplica</p> | <p>Diligenciamiento del formato F-GAB-080</p> |
| | RIESGOS DEL APROVISIONAMIENTO | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| FUERZAS PORTER | ANÁLISIS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Competencia interna del mercado | Existe competencia interna entre proveedores? (si la competencia es alta el riesgo es bajo) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Barreras de entrada | Hay probabilidad de nuevos proveedores en el mercado? (si la probabilidad es alta el riesgo es bajo) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Poder negociación de los compradores | Si el poder de negociación de los compradores es alto, el riesgo es bajo | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Bienes o servicios sustitutos | A mayor posibilidad de productos sustitutos el riesgo es bajo | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Cambio de Proveedor | Qué tan complicado es el cambio de proveedor para el usuario? | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| IMPACTO DEL APROVISIONAMIENTO | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ANÁLISIS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Impacto en la estructura de costo del producto o servicio | El gasto de la categoría representa un impacto importante en la estructura de costos de los proyectos | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Impacto sobre los objetivos estratégicos corporativos | El aprovisionamiento de la categoría tiene un impacto directo en el logro de los objetivos estratégicos de la compañía | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Impacto por falla de mercado | El desabastecimiento o incumplimiento de la categoría afectaría la entrada en operación o puesta en servicio de los proyectos de la compañía | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Impacto por falla al proceso | El desabastecimiento o incumplimiento de la categoría afectaría la operación de la compañía. (Alto riesgo de parálisis de la operación) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>2) Criterios de calificación de riesgo e impacto.</p> <p>Los criterios de riesgo e impacto se evalúan como: insignificante, bajo, medio y alto.</p> <p>a. Insignificante: La probabilidad que el factor de riesgo analizado ocurra es casi nula y su impacto en la organización, en caso de que se materialice, es demasiado bajo.</p> <p>b. Bajo: Es poco probable que el factor de riesgo analizado ocurra y su impacto en la organización, en caso de que se materialice, es menor.</p> <p>c. Medio: Es probable que el factor de riesgo analizado ocurra y su impacto en la organización, en caso de que se materialice. es moderado.</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| ACTIVIDAD QUÉ | CÓMO / DÓNDE | RESPONS. QUIÉN | PUNTOS DE CONTROL | REGISTRO |
|---|--|--|-------------------|--|
| | d. Alto: Es muy probable que el factor de riesgo | | | |
| 4.3 Elaborar la Matriz de Posición de Suministro | <p>Bajo un análisis de Pareto, el eje X de la matriz se calcula sobre el valor planeado de los contratos y se determina 2 clasificaciones que a su vez se dividen en 2 así:</p> <p>a. El 80% de los contratos que sumados sean el 20% del gasto total (lado izquierdo de la matriz).</p> <p>b. El 20% de los contratos que sumados sean el 80% del gasto total (lado derecho de la matriz).</p> <p>Por otro lado, en el eje Y aparece para cada bien o servicio planeado su clasificación de Riesgo-impacto (insignificante, bajo, medio o alto) que se evalúa de 1 a 5 así:</p> <p>a. Si el promedio es mayor o = a 1 pero menor que 2, el resultado es "INSIGNIFICANTE"</p> <p>b. Si el promedio es mayor o = a 2 pero menor que 3, el resultado es "BAJO"</p> <p>c. Si el promedio es mayor o = a 3 pero menor que 4, el resultado es "MEDIO"</p> <p>d. Si el promedio es mayor o = a 4 , el resultado es "ALTO"</p> <p>El resultado de comparar el impacto-riesgo vs el Pareto de los costos en un plano cartesiano es una matriz de cuatro cuadrantes que clasifica cada uno de los bienes o servicios en cualquiera de las siguientes clasificaciones:</p> <p>I. Rutinarios (bajo costo, bajo impacto-riesgo). II. Restrictivos (bajo costo, alto impacto-riesgo). III. Relevantes (alto costo, bajo impacto-riesgo). IV. Críticos (alto costo, alto impacto-riesgo).</p> | Profesional de La Gerencia de Abastecimiento | No Aplica | Matriz De Posición Del Suministro (Ver Figura No. 1) |

FIGURA 1. MATRIZ DE POSICIÓN DEL SUMINISTRO (Ejemplo)
FIGURE 1. POSITION OF THE SUPPLY MATRIX (Example)

