

sura 



Soy
Negociador



Los principios, el principio



RESPETO



TRANSPARENCIA

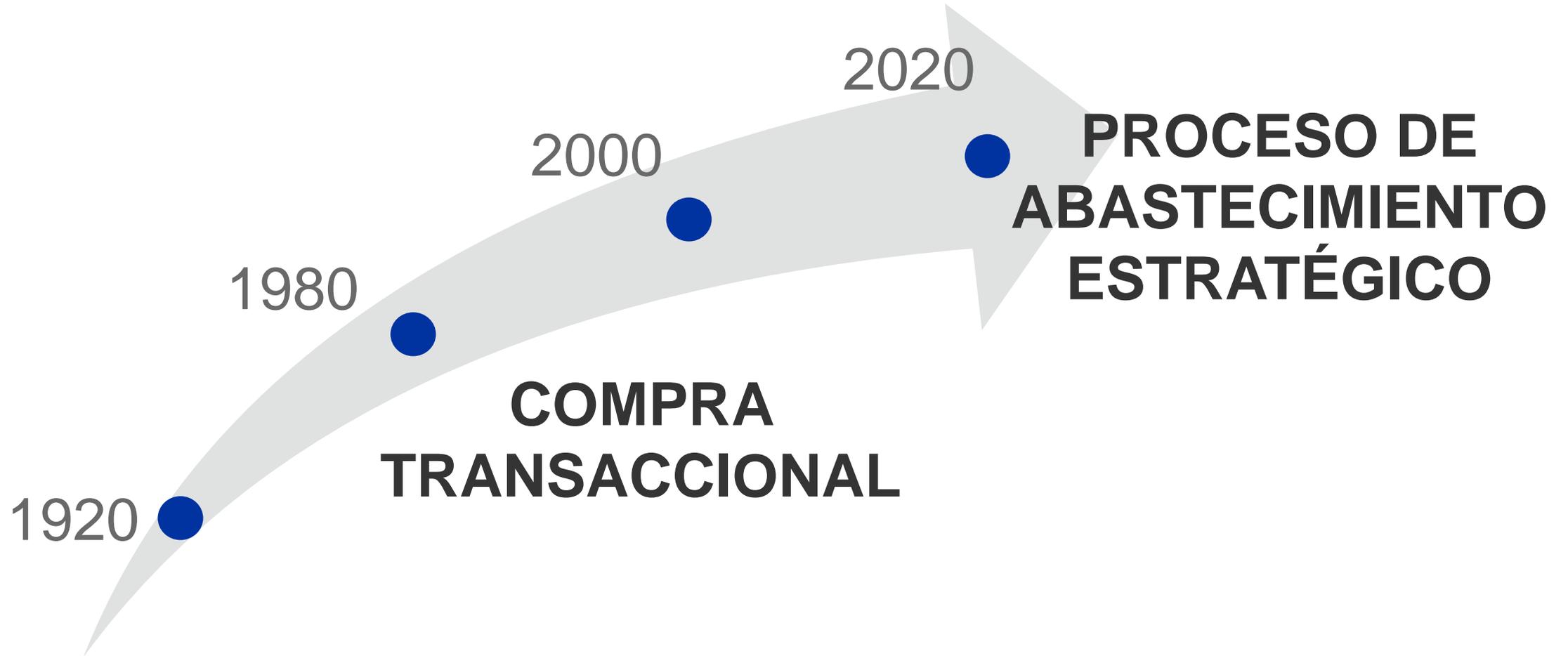


RESPONSABILIDAD



EQUIDAD

TENDENCIAS EN ABASTECIMIENTO





**PROCESO DE
NEGOCIACIÓN**

**PROCESO DE
ABASTECIMIENTO
ESTRATÉGICO**

**GESTIÓN DE
PROVEEDORES**



TECNOLOGÍA



TENDENCIAS EN ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO



PRECIO

Proceso transaccional con enfoque en el precio de compra



VALOR

Análisis del costo directo indirecto, beneficios, gestión de la innovación, valor agregado.

¡CAPTURAR VALOR!

TENDENCIAS EN ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO



PRECIO

Proceso transaccional con enfoque en el precio de compra

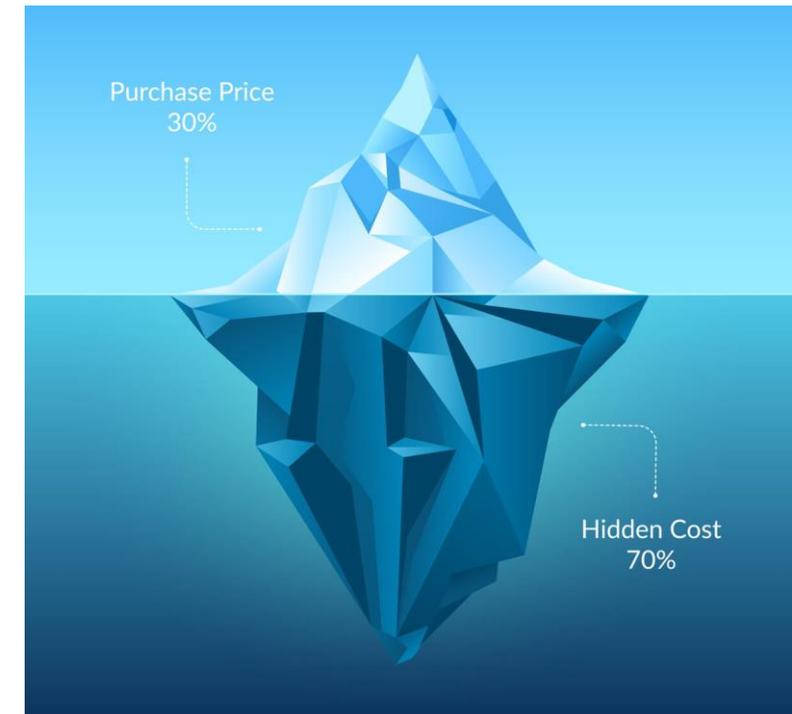


VALOR

Análisis del costo (CTP), gestión de la innovación, valor agregado



COSTO TOTAL DE PROPIEDAD (CTP)



TENDENCIAS EN ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO



PRECIO

Proceso transaccional con enfoque en el precio de compra



VALOR

Análisis del costo (CTP), gestión de la innovación, valor agregado



CLASIFICACIÓN DE CATEGORÍAS



TENDENCIAS EN ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO



PRECIO

Proceso transaccional con enfoque en el precio de compra



VALOR

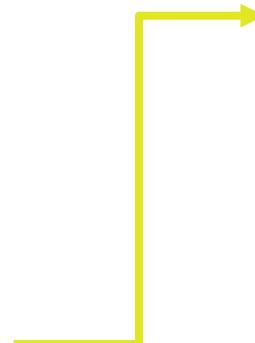
Análisis del costo (CTP), gestión de la innovación, valor agregado

EVENTOS DE NEGOCIACIÓN

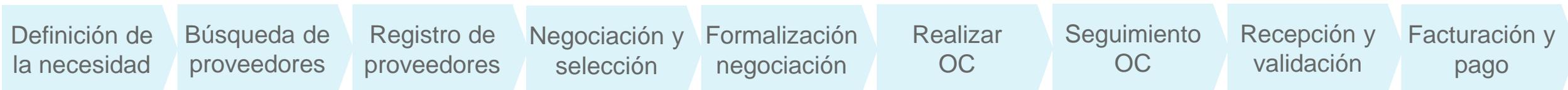
RFI (Solicitud de información)

RFP (Solicitud de propuesta)

RFQ (Solicitud de cotización)



PROCESO DE ABASTECIMIENTO



Estratégico

Operativo



**PROCESO DE
NEGOCIACIÓN**

TENDENCIAS EN ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO

**GESTIÓN DE
PROVEEDORES**



TECNOLOGÍA





SEGUIMIENTO (REACTIVO)



RELACIONAMIENTO COLABORATIVO (PROACTIVO)

Los proveedores son cruciales para alcanzar los objetivos estratégicos

ESTUDIO DE VIABILIDAD

- Principios y políticas de la compañía
- Prácticas de RSE
- Cumplimiento legal y normativo
- SARLAFT





SEGUIMIENTO (REACTIVO)



RELACIONAMIENTO COLABORATIVO (PROACTIVO)

Los proveedores son cruciales para alcanzar los objetivos estratégicos

SEGUIMIENTO DE DESEMPEÑO

- Madurez de buenas prácticas
- Mejora continua
- Medición de satisfacción en el bien o servicio prestado



TENDENCIAS EN ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO



SEGUIMIENTO (REACTIVO)



RELACIONAMIENTO COLABORATIVO (PROACTIVO)

Los proveedores son cruciales para alcanzar los objetivos estratégicos

RELACIONAMIENTO

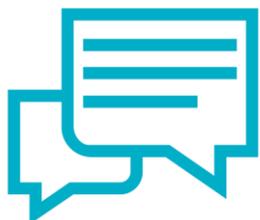
- Compartir buenas practicas
- Comunicación oportuna
- Sinergias de alto valor
- Retroalimentación en ambas vías



TENDENCIAS EN ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO



SEGUIMIENTO (REACTIVO)



RELACIONAMIENTO COLABORATIVO (PROACTIVO)

Los proveedores son cruciales para alcanzar los objetivos estratégicos

DESARROLLO Y FORTALECIMIENTO

- Fortalecimiento de competencias
- Desarrollo de habilidades
- Ecosistema sostenible





SEGUIMIENTO (REACTIVO)



RELACIONAMIENTO COLABORATIVO (PROACTIVO)

Los proveedores son cruciales para alcanzar los objetivos estratégicos

NEGOCIADORES SURA

- Buscan garantizar que los bienes y servicios adquiridos suplan las necesidades de la compañía.
- Velan por el cumplimiento de los lineamientos y principios corporativos.



**PROCESO DE
NEGOCIACIÓN**

TENDENCIAS EN ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO

**GESTIÓN DE
PROVEEDORES**



TECNOLOGÍA



TENDENCIAS EN ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO



PROCESOS MANUALES

Difíciles de gestionar,
transformar y mejorar



TECNOLOGÍA COMO UN HABILITADOR

Compliance, transparencia,
sinergias, sostenibilidad,
visibilidad del gasto

Soy Proveedor

<http://proveedor.sura.com>

- Políticas
- Certificados tributarios
- Información general

SAP Ariba

- Registro y gestión de proveedores
- Procesos de negociación
- Gestión contractual

SAP

- Gestión de Órdenes de compra
- Facturación
- Seguimiento
- Pago

La evolución de la cadena de abastecimiento nos invita a buscar nuevas formas de agregar **valor**, **innovar** y trabajar en **conjunto** con nuestros proveedores para lograr los objetivos estratégicos de la compañía

<http://proveedor.sura.com>
proveedores@sura.com.co