Escuela Comercial de la Ciudad de México
Licenciatura en Administración de Empresas
Administración de Compras y Abastecimientos

Caso Práctico: APASCO HOLCIM

Fecha _____ **Evaluación _____ (Profesor)**

Nombre del Alumno		
Plantel	**Grupo**	**Turno**

Objetivo

Describir y dar a conocer la Importancia de las compras así como describir el significado de las compras en la actualidad y los Objetivos Generales y Específicos que requieren las Organizaciones para adquirir los Recursos Materiales y/o Servicios de la mejor calidad y al mejor precio. El Procedimiento de Compras y la Estructura Organizacional del Departamento de Compras aplicada en los Negocios.

Introducción

La Compañía Cementos APASCO HOLCIM es una Empresa a Nivel Internacional.

Marcas: Cementos Apasco, Concretos Apasco.

Principales Productos: Cemento, concreto, agregados, comercio especializado en materiales para construcción, y servicios tecnológicos

*Desde sus inicios en Suiza, el grupo (antes Holderbank) ha crecido hasta alcanzar una escala mundial
*Comenzó la producción de cemento en 1912, y hoy es la cementera más grande del mundo.
*Ha ido ampliando su base a más de 50 países
*En 1964, el grupo suizo Holcim adquirió la mayor parte de las acciones de Apasco, convirtiéndose en el accionista mayoritario.
* Produce y comercializa cemento, agregados, concreto premezclado y otros productos y servicios.

Desarrollo

OBJETIVOS ORGANIZACIONALES:

Establecer continuamente las normas más altas de satisfacción del cliente en nuestra industria, a través de productos y servicios innovadores.

Asegurar la posición competitiva más fuerte en nuestros mercados relevantes, a través del diseño creativo de productos y una excelencia operativa.

II- **CARACTERISTICAS DEL ÁREA DE COMPRAS**

El Área de compras son los encargados de realizar las adquisiciones necesarias en el

momento debido, con la cantidad y calidad requerida y a un precio adecuado

El proceso de compra en la empresa constructora lo integran las siguientes actividades
La requisición de materiales.
Registro y clasificación de requisiciones
Localización de proveedores
Solicitud de cotizaciones
Análisis de cotizaciones y presupuestos
Selección de proveedores y negociaciones
Elaborar órdenes de compra, poner en circulación y dar seguimiento a estas
Entrada, almacenaje, cuidado y entrega de los
materiales
Seguimiento de procesos de proveedores, revisión y pago de facturas

La solicitud de Requisición se generara en cualquier área de la organización de sus necesidades materiales o de servicios para poder operar correctamente en función del proyecto definido.

III- **OBJETIVOS DE ÁREA DE COMPRAS**
Controlar que la calidad de los materiales sea la requerida.
Asegurar la cantidad de materiales indispensables.
Procurar materiales al precio mas bajo posible, compatible con la calidad y el servicio requerido.
Comprar los materiales para los propósitos buscados
Tener los materiales disponibles en el tiempo que son requeridos.
La obtención de utilidades es el objetivo primordial de la empresa, por lo tanto el comercio es uno de los actos que ayudan a generar éstas en la medida que se realice una buena compra.
Los costos repercutirán directamente en el precio de venta del producto final, si estos son bajos, podrá ofrecerse un precio de mercado competitivo y, como consecuencia, se obtendrá un margen de utilidad mayor.

Organigrama
Funciones del área de compras
* Localiza, selecciona y establecer las fuentes de abastecimiento de materias primas, suministros y servicios a la empresa.
*Facturación
*Contratos con proveedores
*Control de inventario
*Cotización de precios, calidad y transporte.
*Elaboración del catálogo de Proveedores.
*Negocia las condiciones de entrega y de pago, tratos necesarios en casos de rechazo y ajustes.

Caso Práctico: APASCO HOLCIM

*Recepción, análisis y registro de requisiciones.

Relación del área de compras con otros departamentos
COMPRAS-DISTRIBUCIÓN Y LOGISTICA: Se encarga de la cotización y supervisión al seleccionar los transportes más adecuados y rentables para la correcta distribución y rentabilidad de la empresa.
COMPRAS- CONTABILIDAD: El área de compras genera información al área contable con la aprobación y captura de facturas proveedores) la cual se transfiere periódicamente.
Trabaja estrechamente con el Departamento de contabilidad para asegurar que haya capital suficiente para compra de materia prima, y que haya flujo continuo de efectivo y presupuesto para que los pagos se realicen a tiempo y conocer los presupuestos disponibles.

VII- **ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LAS COMPRAS**

En esta área se realiza la operación de suministrar bienes y servicios
(just in time) que variara según exigencias, en las mejores condiciones de calidad, precio y servicio.
Siendo esta área la encargada de producir bienes, u ofrecedora de servicios, se requiere de especial atención en su organización, pues resulta obvio la importancia que representa al momento de las adquisiciones.
Esta compañía cuenta con un DEPARTAMENTO DE COMPRAS CENTRALIZADO.

INNOVACIONES QUE AYUDAN AL AREA DE COMPRAS

EL TRATO CON PROVEEDORES

decisión (proveedor) --- contacto

departamento de compras - un pilar fundamental para la sustentabilidad de la empresa.

se adapta al nuevo contexto económico lo cual le exige resultados con menos recursos.

LA ENTRADA DE MATERIAL.
Cuando el material cumple con todo lo requisitado en todas sus modalidades.
REGISTRO EN KARDEX EN CONTROL DE INVENTARIOS (ENTRADA)
El área de control de inventarios se encargará del registro de la operación de entrada
SALIDA DE ALMACEN
Se terminan las responsabilidades para el área de compras en aspectos "técnicos", ya que el proceso general termina
REGISTRO EN KARDEX EN CONTROL DE INVENTARIOS (SALIDA)
para el control técnico
RECEPCION DE FACTURA POR EL AREA DE COMPRAS.

Caso Práctico: APASCO HOLCIM

La recepción de la empresa envía a el área de compras las facturas que entran a revisión, para que verifique y de proceso al documento
TESORERIA RECIBE ORDEN DE PAGO
reciben la información por medio de la orden de pago para la generación del cheque
EL PAGO A PROVEEDORES
la entrega del cheque se hará al momento de la presentación del contra recibo,
GENERACION DE INFORMACION A CONTABILIDAD.
El área de compras estará generando información al área contable con la aprobación y captura de facturas
GENERACION DE INFORMACION DE INVENTARIOS
Los almacenes o bodegas estarán generando por medio de su control de inventarios,

IX- **DETERMINACIÓN DEL PRESUPUESTO** (restricciones y limitaciones)

Buscan y cuentan con asociaciones con los con los mejores proveedores del mundo, fortaleciendo oportunidades de negocios (también vía Internet) para brindar valor agregado tanto al Grupo como a nuestros clientes.

El principal atractivo de Apasco es su fuerte generación de flujo de efectivo libre y la posibilidad de que incremente significativamente el pago del dividendo.

Metodología del pronóstico de compras
El pronóstico de compras, es el arte de medir y calcular mentalmente o físicamente, las cosas necesarias para la producción de la empresa.
Enfocado al Plan de Compras en una empresa industrial. (Que es el programa de compras a realizar en un período determinado, ya sea de materias primas y materiales, productos terminados y otros) Se inicia estableciendo volúmenes o cantidades de productos a comprar, a los cuales se les aplica el precio estimado que los proveedores van a cobrar. Este plan valorizado se convierte en el Presupuesto de Compras, el cual se integra al Presupuesto General de la empresa.

Para determinar lo que se va a comprar en el año, en una empresa industrial, se procede lo siguiente:
Una copia del Presupuesto de Ventas llega al departamento de compras donde el personal correspondiente lo utiliza para establecer las cantidades a comprar en el año. La operación se llama Explosión de Materiales y consiste en “desmenuzar”, todos los componentes y las cantidades de producto terminado que se va a vender.
El resultado es que se tienen cantidades (volúmenes) de materias primas, material, componentes y otros que serán utilizadas en la producción de la mercancía.
Al combinar inventarios iniciales, consumos en producción y el inventario final, resultan las cantidades a comprar en el año. Combinando los datos mensuales, también se llega a tener el programa de compras por mes.

Caso Práctico: APASCO HOLCIM

Después de Establecer de antemano las cantidades de productos a comprar, para colocar las órdenes de compra en la debida oportunidad. Se debe Evitar el desabastecimiento del mercado por la falta de productos terminados o de productos semi-elaborados (en caso de las empresas que venden insumos industriales).

Este es el punto de partida para comenzar a negociar con los proveedores, las diferentes cantidades de productos a adquirir y negociar con la debida anticipación, los precios, condiciones de pago y servicio de atención que nos darán. Y es de esa forma como se inicia todo un ciclo de compras

SE PIDE:

A. Elaborar el Organigrama de la Estructura del Area de Compras
B. Elaborar el Diagrama de la Relación del Departamento de Compras con las otras Áreas de la Empresa
C. Elaborar Diagrama del Proceso de Compra establecido en APASCO
D. Determinar el tipo de Operación de Compras que se realiza en APASCO
E. Determinar Cuál es la Herramienta que se utiliza para la Planeación de las Compras para suministrar bienes y servicios en APASCO