

Estándar  
**midas**  
Modelo Integral de  
Abastecimiento



**Modelo Estratégico Gerencial  
de Abastecimiento®**

AC  
PC Asociación Colombiana de  
Profesionales en Compras

## DEFINICIÓN



MEGA® - Modelo Estratégico Gerencial del Abastecimiento, es una metodología de trabajo cuyo proceso lógico (por fases) y su contenido de herramientas de análisis estratégico, garantizan la optimización de los resultados de impacto del área de Compras para una organización.

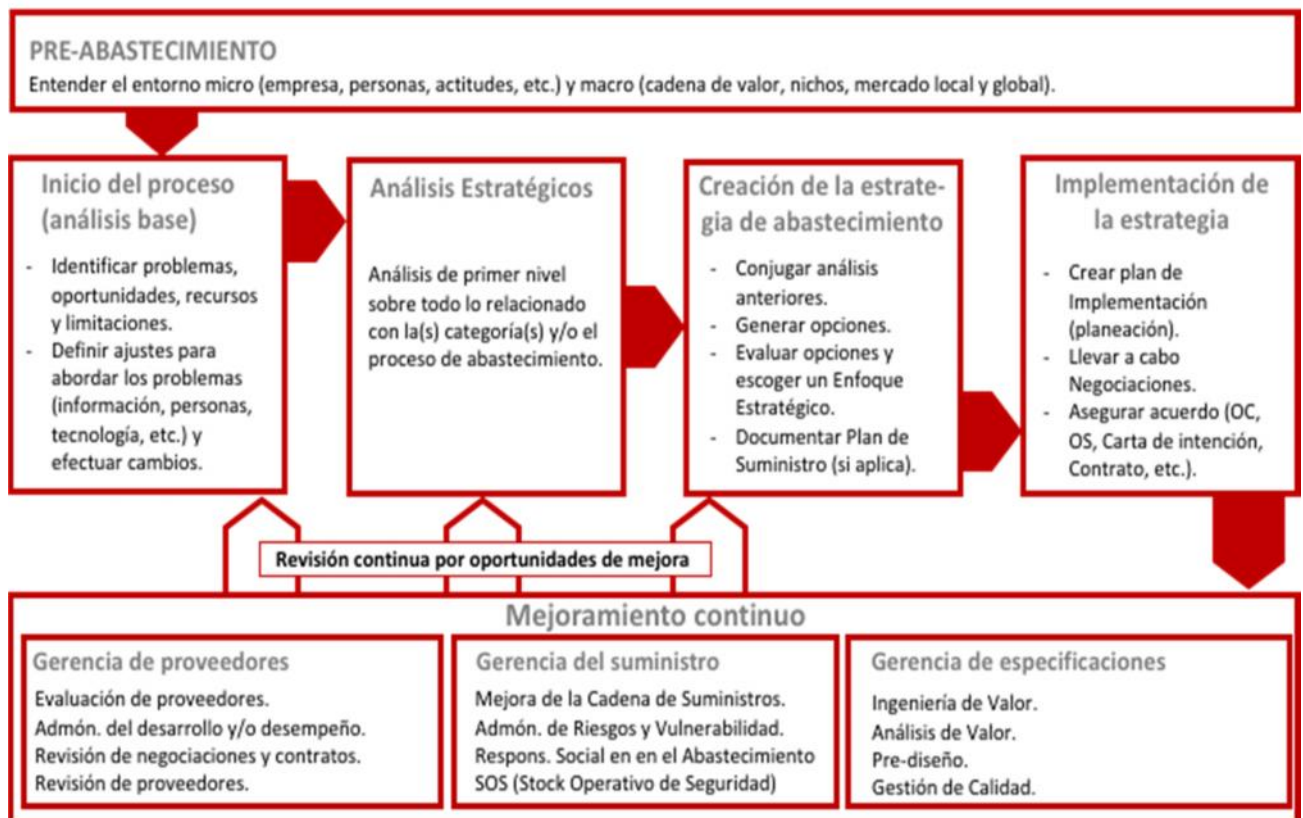
**NOTA: MEGA® es parte integral del Estándar MIDAS de la Asociación Colombiana de Profesionales en Compras**

## FASES DE IMPLEMENTACION DE MEGA

Pre-abastecimiento

1. Inicio del proceso
2. Análisis estratégicos
3. Creación de la estrategia
4. Implementación de la estrategia
5. Mejoramiento continuo

## FASES DEL ESTÁNDAR ESTRATÉGICO

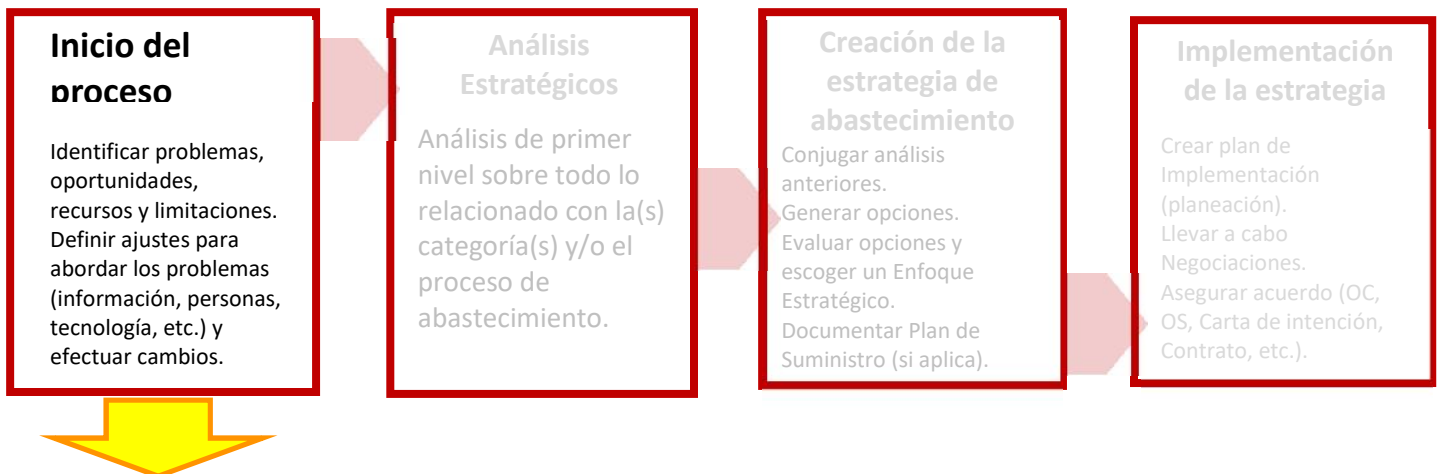


## Fase 0 – PRE-ABASTECIMIENTO

Entender el entorno micro (empresa, personas, actitudes, etc.) y macro (cadena de valor, nichos, mercado local y global).

- Entendimiento del concepto de Abastecimiento Estratégico
- Selección del enfoque de suministro: ¿Compras sólo o en equipo?
- SOP: ¿Qué está mal, qué queremos obtener y cómo lo logramos?
- Análisis de la oportunidad: ¿Dónde agregamos más valor?
- Mapeo población: ¿Quiénes son los beneficiados con las acciones de Compras?
- Carta General del equipo de Abastecimiento Estratégico: ¿Quiénes y roles?

## Fase 1 – INICIO DEL PROCESO - ANÁLISIS BASE

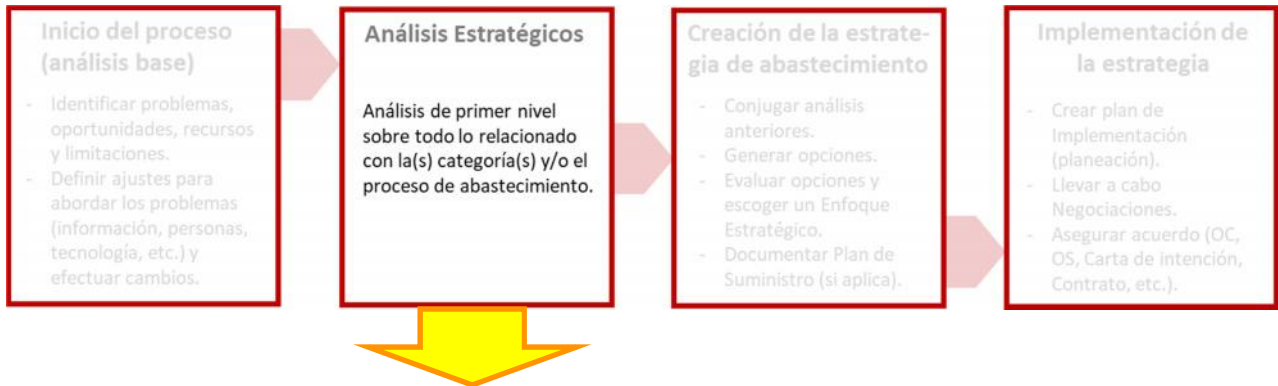


### INICIO DEL PROCESO

- Category Management: Manejo inteligente para estrategias diferenciales.
- Análisis de requerimientos: ¿Qué exactamente necesitamos abastecer?
- Priorización de requerimientos: ¿Con qué prioridad debemos comprar?



## Fase 2 – ANÁLISIS ESTRATÉGICOS

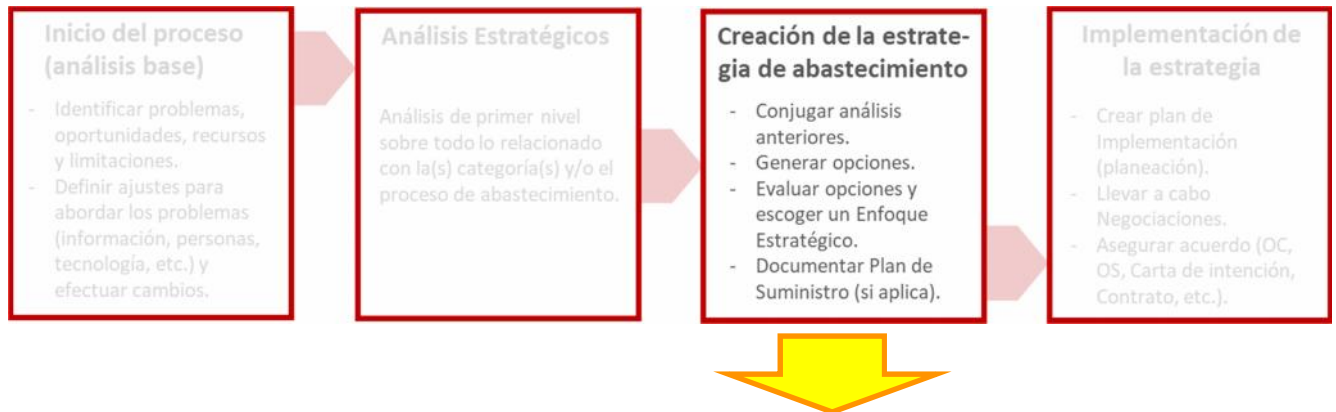


### ANÁLISIS ESTRATÉGICOS

- **Análisis del gasto: *Cual es total de dinero a cargo de Compras?***
- **Compras por fuera del proceso de Compras: *Quiénes más compran?***
- **Investigación del mercado de proveedores: *Qué proveedores hay que nos sirvan?***
- **Investigación del mercado de suministro: *En qué mercado se mueven esos proveedores?***
- **Modelos de solicitud de ofertas: *Cuál es la mejor forma de hacer requerimientos a los proveedores?***
- **Primera aproximación a la categoría: *Cómo abordamos por primera vez una categoría de gasto?***
- **Análisis de las Cadenas de Suministro y Valor: *Dónde hay ineficiencias en la cadena?***
- **Modelo de Costo Total: *Todos los costos involucrados en una compra.***
- **Análisis del costo del precio de compra ACPC: *Entender un desglose de costo.***
- **Condicionadores del costo: *Qué factores impactan los costos de los proveedores?***
- **Modelos de precio: *Cómo nos cobran los proveedores?***
- **Ganancias rápidas: *Victorias tempranas estimadas en una estrategia de abastecimiento.***
- **Definiciones de ahorro, costo evitado y eficiencia valorizada: *Sepa cómo medir sus resultados.***



## Fase 3 – CREACIÓN DE LA ESTRATEGIA



### CREACIÓN DE LA ESTRATEGIA

- *Las Cinco fuerzas de Porter: Fuerzas que nos impactan.*
- *Análisis PESTEL: Directrices que nos obligan.*
- *Matriz de Kraljic 3D: Tres formas de ver nuestro poder de negociación*
- *Mapa de la relación con el proveedor: Quién es quién y cómo manejamos la relación?*
- *Análisis cruzado: Preferencias del proveedor vs. Kraljic: Cómo vemos al proveedor y cómo nos ve él?*
- *Generación de opciones: El mejor plan de abastecimiento posible.*
- *Análisis de Riesgo y Vulnerabilidad: Dónde nos puede fallar el abastecimiento?*
- *Administración de la Demanda: Manejo de cantidad y tiempo de pedidos.*
- *Programación con Administración de Riesgo: Incluir el riesgo en el suministro.*
- *Planeación para la Interrupción del Negocio: Contingencias para poder seguir operando.*
- *Generación de un Plan Estratégico de Abastecimiento. El documento ejecutivo.*



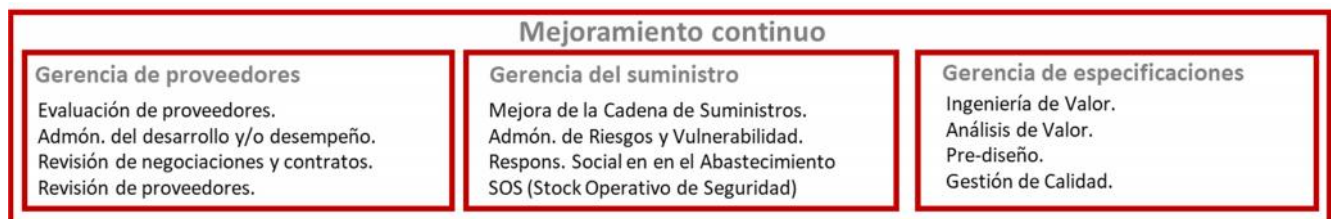
## Fase 4 – IMPLEMENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA



### IMPLEMENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA

- *Planeación de la negociación: Puntos clave a tener en cuenta.*
- *Generalidades de la negociación: Herramientas y estrategias.*

## Fase 5 – MEJORAMIENTO CONTINUO



### MEJORAMIENTO CONTINUO

- *Análisis de Modo de Falla y Efecto: Causa y efecto de las fallas de abastecimiento – mejora.*







El **Modelo Estratégico Gerencial de Abastecimiento®** es parte integral del

Estándar  
**midas**  
Modelo Integral de  
Abastecimiento

ACOPC Asociación Colombiana de  
Profesionales en Compras

Para capacitarte adecuadamente en el Estándar MIDAS, y obtener tu Certificación Profesional en Compras y Abastecimiento CPCA® ingresa a:

<https://www.acopc.com.co/comocertificarme/>

Publicado por:  
Asociación Colombiana de Profesionales en Compras.

Website: [www.acopc.com.co](http://www.acopc.com.co)

©2020 –Asociación Colombiana de Profesionales en Compras.

Todos los derechos reservados.

Las siglas ACOPC®, GF-GGC®, MEGA®, CPCA®, MIDAS®, los logos y logotipos de la Asociación son marcas registradas.