



**Sistemas de optimización
de compras
Zaragoza 30.10.01**

Productos Comerciales Visa

Gastos de viaje y representación

Compras de empresa

Empresas Medianas/Grandes



Fleet card



Distribution

Empresas Pequeñas



Business Debit



Línea de crédito

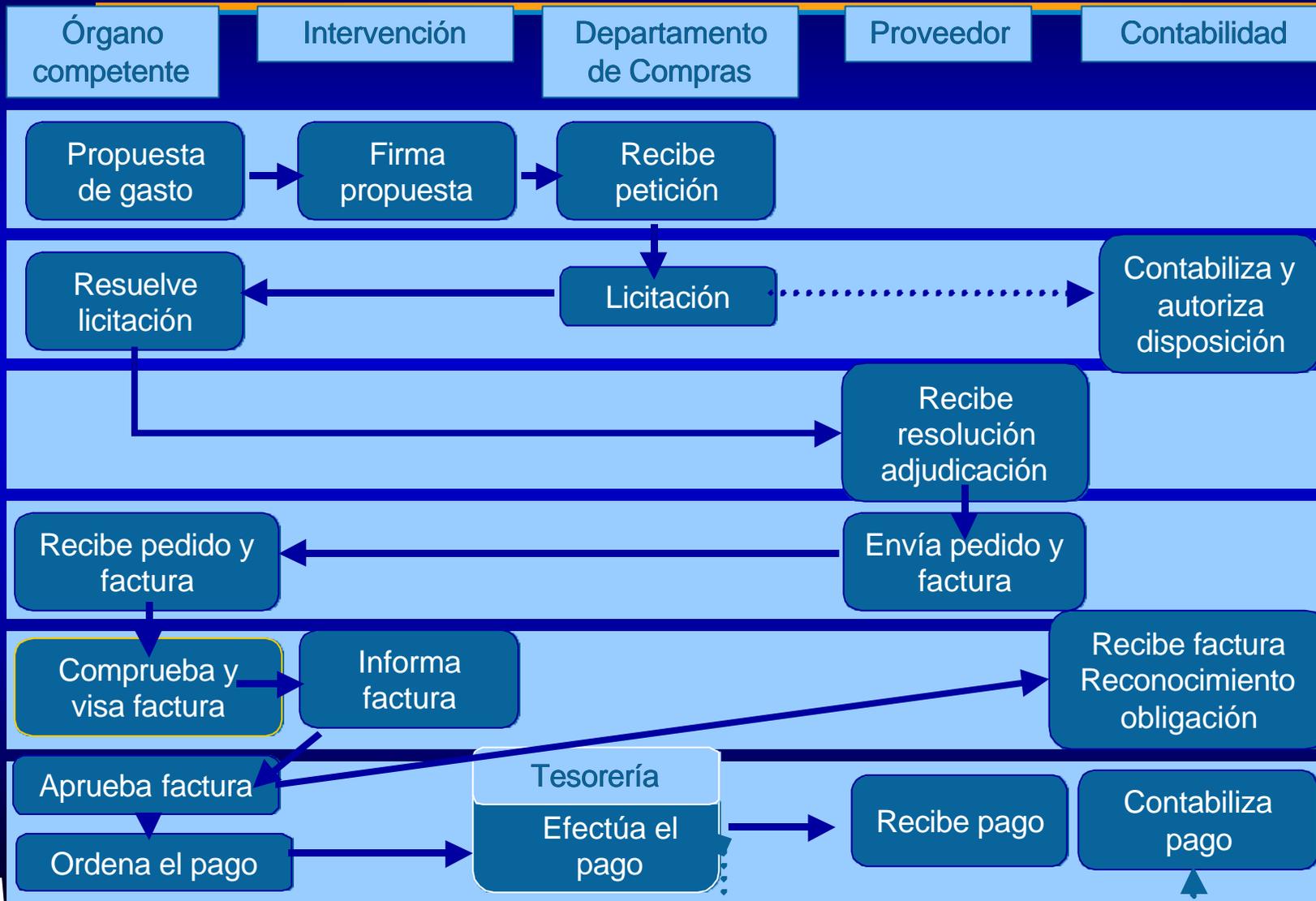


El Problema

Tipología de compras



El Problema



El Problema

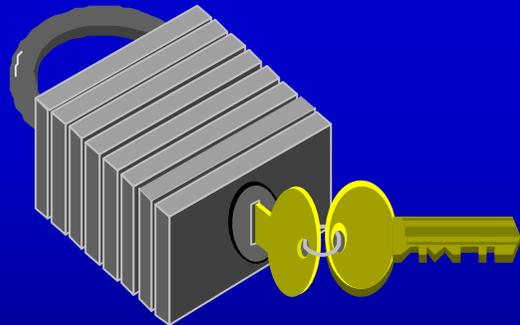
Las Empresas y Administraciones realizan anualmente un esfuerzo importante para procesar un gran volumen de peticiones, órdenes y facturas que tan sólo representan un pequeño porcentaje del total de sus gastos

Facturas % por volumen	Importe medio por factura	Facturas % por valor
25	0 - 7.500	0,5
38	7.500 - 15.000	1
60	15.000 - 37.500	5
75	37.500 - 75.000	10
97	75.000 - 750.000	28
99	750.000 - 3.750.000	45
100	+ 3.750.000	100



Conclusión

- Al añadir al precio de los bienes y suministros de valor medio-bajo
- Los costes de gestión del proceso de compras

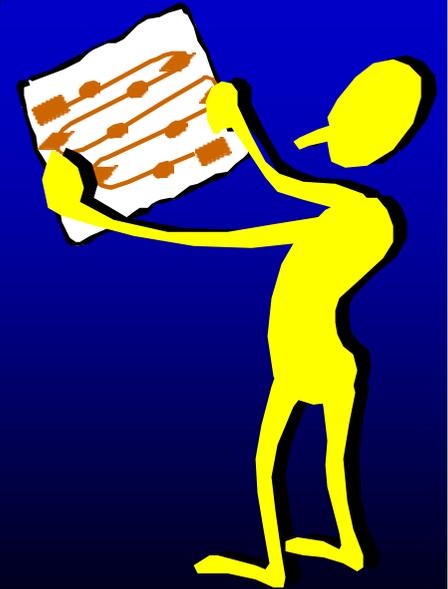


PVP candado	500 pts
Costes proceso	7.000 pts
Precio final	7.500 pts

El precio final de los bienes se eleva extraordinariamente

Tramitación de facturas

- Pasos del proceso: 47
- Puntos de aprobación / control: 13
- Tiempo dedicado: 2 horas, 11 minutos
- Coste del proceso: 10.570 ptas / factura
- Tiempo de espera: 24 días



Ahorros potenciales

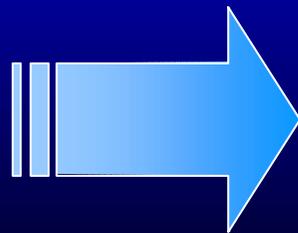
	Actual	Con Purchasing	% ahorro
• Pasos del proceso:	47	→ 26	55,2%
• Tiempo dedicado:	2h 11 m	→ 41 min.	68,7%
• Pesetas / factura:	10.570	→ 3.771	64,3%

Programa de Optimización de Compras **Visa Purchasing**

- Origen en USA: Ministerio de Defensa. Lanzamiento del Programa IMPAC en 1989
- Su desarrollo internacional comenzó en 1993
- En España se empezó a lanzar por BBVA en 1999.
 - **Empresas Privadas:** Glaxo Wellcome, Hewlett Packard, British Petroleum
 - **Instituciones Públicas:** Ayuntamiento de Sant Cugat del Vallés

Visa Purchasing: objetivos

- Eliminar **costes improductivos** en los procesos de adquisición de bienes de bajo valor sin alterar la política de compras
- Aumentar el control sobre el gasto y eliminar las compras “fuera de contrato”
- Proporcionar información estratégica para ulteriores negociaciones con proveedores



El ahorro se sitúa entre el **30%** y el **60%** del coste del proceso de compra

Visa Purchasing

- Utiliza los sistemas de control actuales
- Aprovecha su amplia aceptación por los comercios
- Se basa en relaciones bancarias existentes
- Converge con los principales requerimientos del mercado:
 - Auditoría y control
 - Contabilidad del cliente
 - Gestión de proveedores
 - Tratamiento y recaudación del IVA

Visa Purchasing

Características del producto

- Control del gasto:
 - límites por compra
 - límites por titular (comprador)
 - límites por empresa
 - límites por categoría de establecimiento
- Administración simplificada
 - pago consolidado
 - imputación automática por centros de coste
 - Información de IVA

Visa Purchasing

Características del producto

- Información de gestión:
 - análisis por proveedor
 - análisis por titular / departamento
 - informes de “excepción”
- Amplia aceptación de proveedores
 - proveedores homologados

Ventajas para la Institución

✓ Ahorro de costes

- Procedimiento administrativo, hasta el 60%
- Pago consolidado
- Descuentos por pronto pago
- Reduce el ciclo de pedidos

✓ Información de gestión

- Planificación de las Compras
- Herramientas para negociación con proveedores
- Control del gasto y gestión de tesorería

Ventajas para el Proveedor

- ✓ Contacto directo con los empleados que efectúan las compras
 - Reducción del período de entrega
- ✓ Mejora su cash flow
- ✓ Incremento de negocio
 - Acceso a otras compañías e instituciones públicas que utilizan el mismo sistema