



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

DESARROLLO DE PROVEEDORES

MATRIZ DE KRALJIC

William Varela - 3217016223

@camaraaburrasur



Introducción

Son tiempos difíciles para la economía en Colombia, en general todos los sectores se ven afectados y sus estimaciones del año 2024 no son muy positivas.

Es una época que los equipos comerciales, logísticos, financieros y administrativos trabajan conjuntamente de manera coordinada para sostener sus clientes, ¿pero si estos consumen menos que el año anterior? hay dos **alternativas comunes para crecer**, tener mas profundidad de línea en los clientes actuales o conseguir nuevos clientes.

En mercados con alta competitividad, **los proveedores** se convierten en claves para buscar alternativas que puedan fortalecer el valor agregado que las empresas ofrecen a sus clientes.

Introducción



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

El **desarrollo de proveedores** es una alternativa que hoy muchos empresarios están dispuestos a explorar.

Nos deberíamos de preguntar

1. Mis proveedores son los mas competitivos del mercado?.
2. Son mis proveedores innovadores, creativos, desarrollan con frecuencia mejoras a los productos actuales y/o crean de manera dinámica el desarrollo de nuevos productos?
3. Tengo con mis proveedores el respaldo en calidad, en capacitación y en asesoría que mis equipos de trabajo y mis clientes requieren?
4. Apoyan mis proveedores un mayor consumo de los clientes?

Matriz de Kraljic



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Peter Kraljic, un experto en gestión de compras y suministros, desarrolló la matriz de Kraljic en la década de 1980.

La matriz es una herramienta utilizada en la gestión de compras que ayuda a las empresas a clasificar los productos o servicios que compran en función de dos factores claves: **la importancia** estratégica del producto o servicio y **la complejidad** de la cadena de suministro.

La matriz se basa en dos dimensiones: el eje horizontal representa el riesgo de suministro, es decir, la disponibilidad del producto o servicio en el momento adecuado, y el eje vertical representa la importancia estratégica del producto o servicio.

Estas dos dimensiones se dividen en cuatro cuadrantes, cada uno con su propia estrategia de gestión recomendada.

Matriz de Kraljic



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

EJES DE LA MATRIZ DE KRALJIC

Tiene dos ejes sobre los cuales se trabajan los criterios

1. Impacto financiero

Representa los productos que **compra** con un alto **impacto** en los beneficios son **importantes** porque determinan sus márgenes o el precio de venta final, teniendo un impacto directo **en sus resultados**.

2. Riesgo de suministro

El **riesgo de suministro** será bajo cuando los bienes sean comunes y sea fácil cambiar de proveedor. Será mayor cuando necesite comprar bienes escasos con proveedores limitados.

Matriz de Kraljic



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

EJES DE LA MATRIZ DE KRALJIC

Tiene dos ejes sobre los cuales se trabajan los criterios

1. Impacto financiero

Representa los productos que **compra** con un alto **impacto** en los beneficios son **importantes** porque determinan sus márgenes o el precio de venta final, teniendo un impacto directo **en sus resultados**.

2. Riesgo de suministro

El **riesgo de suministro** será bajo cuando los bienes sean comunes y sea fácil cambiar de proveedor. Será mayor cuando necesite comprar bienes escasos con proveedores limitados.

Matriz de Kraljic



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

PRODUCTOS TIPO PALANCA

Estos son importantes para la empresa porque compra mucho, pero en el mercado se encuentran muchos oferentes. En este tipo de productos el comprador domina el mercado, para esto se plantean estrategias como:

1. Procesos de licitación.
2. Multimarca de proveedores
3. Procesos de bajastas (Subastas inversas)

Ejemplo: Elementos de mantenimiento



PRODUCTOS TIPO RUTINARIOS

Estos son de bajas compras para la empresa y con muchos proveedores que ofertan, para esto se plantean estrategias como:

1. Automatizar el proceso de compras.
2. Tener varios proveedores para los mismos productos.
3. Compras a proveedores que considera de apoyo (Proveedores locales, proveedores que suministran productos de otro cuadrante, etc.)

PRODUCTOS TIPO CUELLO DE BOTELLA



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Estos son de bajas compras para la empresa y se tienen pocos proveedores, en ese cuadrante se dice que el poder de la negociación esta en poder del proveedor, para esto se plantean estrategias como:

1. Acuerdos de compras que soportan el servicios en compras de pequeñas cantidades y con urgencia.
2. Estudio de productos alternativos.
3. Análisis de proveedores de otros mercados.
4. Apoyo de innovaciones y emprendimientos locales.

Ejemplo: Repuestos especiales de Maquinas

PRODUCTOS TIPO ESTRATEGICOS

Estos son de altas compras para la empresa y se tienen pocos proveedores, en ese cuadrante se dice que el poder de la negociación esta en equilibrio, para esto se plantean estrategias como:

1. Alianzas estratégicas.
2. Involucrar al proveedor en procesos y/o estrategias internas.
3. Estrategias conjuntas de I + D de materiales y productos.
4. Estrategias compartidas de cara a los clientes y sus mercados.

Ejemplo: Materias primas, envases, empaques, etiquetas

BENEFICIOS DE LA MATRIZ DE KRALJIC



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Enfoque estratégico: La matriz proporciona un enfoque estructurado y estratégico para la gestión de productos y servicios dentro de la cadena de suministro.

Asignación de recursos eficiente: Permite a las empresas asignar recursos y esfuerzos según la importancia y complejidad de cada elemento de la cadena de suministro.

Gestión proactiva de riesgos: Al identificar productos estratégicos y áreas de cuello de botella, las empresas pueden tomar medidas proactivas para gestionar riesgos y evitar interrupciones en la cadena de suministro.

Mejora de la eficiencia: Facilita la identificación de oportunidades para mejorar la eficiencia operativa y reducir costes en áreas específicas de la cadena de suministro.

Mejora en la Gestión de Inventarios: Es tener los necesarios y soportar el servicio en la relación con el proveedor

APLICACIÓN DE LA MATRIZ KRALJIC



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



ENLACES DE LA MATRIZ DE KRALJIC

<https://youtu.be/wZY9FbNMNNI>.

<https://www.youtube.com/watch?v=6X5tP-T4BNk>

Contacto Cámara de Comercio Aburrá Sur

Lina María Sierra González

Asesora Empresarial

Teléfono 4442344 ext. 1360

Correo promotor4@ccas.org.co



**CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR**

camaraaburrasur.com

[f](#) [@](#) [t](#) [v](#) [@camaraaburrasur](#)