



PRESENTACION PROGRAMA DE PROVEEDORES

RA-PR-PDPV-CPP-02

**REGION ANDINA CPP
2019**



POR QUÉ ES IMPORTANTE QUE LAS MATERIAS PRIMAS SEAN DE OPTIMA CALIDAD?

- ✓ Las materias primas pueden ser una fuente de contaminación si las condiciones higiénicas en las que llegan no son las adecuadas. Por esta razón, se deben establecer las condiciones necesarias de las materias primas antes de la compra, para garantizar la inocuidad alimentaria. Al conjunto de estas condiciones se las llama especificaciones de compra: **Fichas Técnicas y Criterios de Aceptación y Rechazo.**

- ✓ En las especificaciones de compra, además de los requisitos de inocuidad, se tienen en cuenta otros criterios: peso, embalaje, condiciones de almacenamiento, etc.



El Plan de Gestión de Proveedores comprende:

El Programa de Control de Proveedores:
Actividades de comprobación de su cumplimiento y eficacia, y los registros derivados.

registros
cumplimiento y eficacia, y los registros

El Programa de Control de Proveedores consiste en la descripción detallada de todas las acciones que hay que realizar para asegurar el objetivo mencionado.

asegurar el objetivo mencionado
acciones que hay que realizar para



Especificaciones de compra para cada producto:

En el momento de establecerlas, hay que tener presente:

- El uso que se le va a dar a la materia prima.
- El proceso de elaboración.
- Requisitos exigidos por la normativa vigente, para poder establecer unas especificaciones de compra eficaces.



Las especificaciones deben considerar, como mínimo, los siguientes aspectos:

Especificaciones de cada producto o grupo de productos (la temperatura del producto en el momento que llega, las condiciones de higiene, los límites de aditivos, los criterios microbiológicos, etc.).

Especificaciones del envase y del etiquetado (el tipo de material, el sistema de identificación lote u otro).

Especificaciones del transporte (las condiciones higiénicas, la temperatura, el tiempo, etc).

Especificaciones de la documentación, indicando los documentos que deben acompañar a cada producto y su contenido (certificado sanitario cuando sea necesario).

Tener acciones definidas en caso de incumplimiento de las especificaciones, como definir que hacer con el producto, retroalimentación al proveedor, si se devolverá, etc.

Describir las actividades de comprobación, que sirven para garantizar que las materias primas no representan un peligro para la seguridad alimentaria.



CLASIFICACIÓN DE PROVEEDORES

- Proveedor de materias primas e insumos.
 - Proveedor de suministros y repuestos.
 - Proveedor de servicio.
 - Proveedor de material de empaque.
 - Proveedor de materia primas
-
- Proveedor de implementos de aseo.
 - Proveedor de sustancias químicas.
 - Proveedores de suministros y repuestos.
 - Proveedor de papelería y artículos de oficina.



FACTORES FUNDAMENTALES PARA EL DESARROLLO DE RELACIONES DE COOPERACION DURADERAS Y SOSTENIBLES

- ❖ La confianza, el respeto, la inclusión, la transparencia y la responsabilidad compartida.
- ❖ El establecimiento de metas claras y realistas.
- ❖ Las relaciones basadas en el beneficio mutuo.

ELEMENTOS A CONSIDERAR PARA TENER EXCELENTES RELACIONES EMPRESA - PROVEEDOR

En el interior de Cinépolis: *El área de compras.*

Qué funciona bien?

Qué funciona mal?

Cómo podríamos mejorar?

En el exterior de Cinépolis: *Los proveedores*

Identificar los proveedores socio-estratégicos con los cuales se pueden desarrollar relaciones confiables a largo plazo para tener materias primas de calidad consistente y en las condiciones requeridas.

EVALUACION Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES

- ❖ **Cinépolis, debe especificar y documentar cuales son las características del producto o servicios requeridos.**



- ❖ **Pocas fuentes de proveedores (socios estratégicos)**
- ❖ **Evaluados y seleccionados para cumplir los estándares de calidad de Cinépolis.**
- ❖ **Relaciones estables y a largo plazo con los proveedores.**
- ❖ **Lograr que el proveedor sea responsable de la calidad e inocuidad de los productos entregados.**

QUÉ DEBEMOS EVITAR:

- No haya una cultura de evaluación formal a los proveedores.
- Que los proveedores no tengan cultura de calidad y no haya conciencia de la importancia de sus productos en toda la cadena de elaboración.
- Que Cinépolis busque los proveedores más cercanos, los proveedores conocidos, o los que los han abastecido por mucho tiempo.

QUÉ QUEREMOS: “TENER UN PROVEEDOR CONFIABLE”

- Abastece los productos requeridos, en el tiempo necesario, con la calidad y el precio adecuado.
- Es una extensión de la empresa, es decir un SOCIO ESTRATÉGICO.
- DESARROLLAR UNA RELACION “GANA-GANA”

Tabla de Cambios		
Versión	Descripción de Cambios	Fecha
01	Versión Inicial	01/08/2018
02	Se cambia el logo y la codificación	09/09/2019

Cláusula de Confidencialidad Scanton

Este documento y sus anexos contienen información estratégica de negocio, secretos comerciales y en general el *know-how* de Scanton, S.L. Sociedad Unipersonal Inc. (“**Scanton**”) y su grupo, derivados de experiencias comerciales y programas de investigación y desarrollo, y que han sido compilados para uso exclusivo de las filiales del grupo (y, en particular, de algunos de sus empleados y directivos), con el objetivo de asegurar e incrementar la rentabilidad y beneficio del grupo a largo plazo. El contenido de este documento y sus anexos es, por consiguiente, estrictamente confidencial y para el uso exclusivo de sus destinatarios.

En este documento y sus anexos tendrá la consideración de “**Información Confidencial**” toda documentación e información (de tipo económico, financiero, técnico, comercial, estratégico o de otro tipo), proporcionada de cualquier forma (oral, escrita o en cualquier soporte) y en cualquier momento, ya sea con anterioridad o posterioridad a la fecha de este documento o sus anexos, que no esté disponible públicamente, relativa a Scanton, a cualquier sociedad de su grupo, o a cualquier persona relacionada con las mismas, incluyendo, sin limitación: información científica, técnica o arquitectónica; información relativa al negocio actual o futuro, experiencia comercial y planes de comercialización, incluyendo, pero no limitada a, información financiera, términos contractuales o información y datos de clientes; diseños, dibujos, programas de computadora y software; costos e información de precios; y identificación de personal u otros recursos para su posible uso comercial. En particular, será Información Confidencial toda documentación e información: (i) marcada como tal; (ii) identificada por Scanton o su personal, bien de forma escrita o bien de forma verbal, como Información Confidencial; (iii) que tenga valor comercial; (iv) que no sea conocida a nivel general en el mercado o la industria; o (v) que por su naturaleza o por las circunstancias en que se produzca la revelación, deba de buena fe estimarse como tal.

Los destinatarios de este documento y sus anexos se comprometen a tratar y conservar en todo momento la Información Confidencial como secreta y confidencial y a no la comunicarla ni revelarla directa ni indirectamente (tanto en forma oral o escrita) a ninguna otra persona física o jurídica (con la única excepción de aquellos miembros del personal de Scanton que tengan la necesidad de conocer dicha información para la prestación de sus servicios) sin que medie previa aprobación por escrito de Scanton. La revelación, distribución, transmisión electrónica o copia de la Información Confidencial queda estrictamente prohibida. Los destinatarios de este documento y sus anexos acuerdan no duplicar, distribuir o revelar su contenido a través de ningún medio.

