

# Más proveedores: La fórmula para ahorrar en tus compras



# Índice

<b>I. Introducción</b>	<b>3</b>
<b>II. Estudio estadístico</b>	<b>6</b>
Resultados	8
<b>III. Metodología de análisis</b>	<b>14</b>
<b>IV. Conclusiones</b>	<b>17</b>

# Introducción



Empresas pertenecientes a todo tipo de industrias se han visto expuestas a un estrés sin precedentes durante los últimos dos años. El contexto pandémico ha obligado a los ejecutivos de todo el mundo a rediseñar sus estrategias de abastecimiento con tal de disminuir los impactos negativos en medio de los constantes cortes en las cadenas logísticas. La crisis de los contenedores y el alza de precios de materias primas son sólo algunos ejemplos.

Hoy más que nunca la tecnología, el análisis de datos y la innovación deben usarse en pos de un ahorro efectivo. Es por esto que el equipo de Data Science de wherEX –plataforma para cotizaciones y licitaciones industriales– realizó un estudio estadístico para descubrir de qué manera la cantidad de proveedores participando en una licitación influye en el precio final de un bien o servicio industrial.



Dentro de los resultados de estudio, los expertos de wherEX han logrado detectar ahorros de un 8% para aquellas compras que tienen entre 4 y 6 ofertas (Promedio de wherEX es igual a 5,8), llegando incluso a ahorros del 12% en los casos donde se presentan más de 9 ofertas. Por cada proveedor adicional se genera un ahorro de 1,9%.

En Chile, en promedio, una licitación obtiene **2,2 cotizaciones**. Lamentablemente, para las empresas suele ser tedioso encontrar nuevos proveedores. Un proceso de licitación tradicional (sin wherEX) implica largas cadenas de correos electrónicos, llamados telefónicos y eternas planillas de Excel.

En wherEX, empresas pertenecientes a diversos tipos de industrias pueden centralizar sus cotizaciones y licitaciones en un solo lugar. Así, adquieren un canal de compras más eficiente y centralizado, en todos todo el proceso de licitación se vuelve trazable.





Ya que wherEX cuenta con un sistema tecnológico basado en inteligencia artificial y con un marketplace con más de 23.000 proveedores disponibles para más de 900 categorías, las empresas licitadoras reciben en **promedio 5,8 ofertas** por cada requerimiento que hacen.

De este modo, al haber más proveedores compitiendo por la demanda, las empresas compradoras pueden encontrar nuevas ofertas, mejorando las condiciones comerciales, tanto en precio, como también descubriendo proveedores con mayores niveles de calidad y diferenciación. Esto se traduce en importantes oportunidades de ahorro y mejora para las áreas de abastecimiento de las organizaciones.

A continuación revisaremos en detalle los resultados de este estudio.



# ESTUDIO ESTADÍSTICO: **¿Cuánto ahorro genera wherEX al incorporar más proveedores en los procesos de licitación?**

El departamento de Data Science (DS) de wherEX realizó un análisis estadístico cuyo propósito fue encontrar la relación causal entre la cantidad de proveedores compitiendo en una licitación y el ahorro que se puede generar.

**Para esto, mediante un algoritmo de Inteligencia Artificial (IA), se agruparon los productos con características similares denominados “Grupos Matcher”. Dicho algoritmo utiliza criterios de descripción, unidades de medida y precios históricos, con lo cual es capaz de juntar productos que se parecen entre sí, sin importar que tengan SKU distintos o pertenezcan a diferentes industrias (por ejemplo botas de minería y botas forestales).**





El presente estudio contempla **645 “Grupos Matcher” analizados**. Por lo tanto, es estadísticamente representativo a nivel de mercado. Asimismo, estos representan el 10% de los productos adjudicados en wherEX (23.000) en un período de 4 años.

## OBJETIVOS DEL ESTUDIO

- 1.** Calcular el porcentaje (%) de **ahorro por cada proveedor** extra con respecto a todos los requerimientos asociados a ciertos productos similares o Grupo Matcher. \* (Ej: Botas PVC).
- 2.** Calcular **segmentos de ahorro**, con respecto a la cantidad de proveedores ofreciendo sus productos/servicios en una compra.
- 3.** Calcular el porcentaje (%) de **ahorro por la cantidad de proveedores** con respecto a los Grupos Matcher en donde hay más cantidad de proveedores adjudicándose procesos.





# Resultados

**1** A nivel general, analizando una muestra representativa con más 23.000 adjudicaciones de productos se calculó que **por cada proveedor** extra que participe en una licitación, se genera un **1,9% de ahorro**, sin importar el producto del cual trate.

No obstante, tratándose de ciertos productos, el ahorro por cada proveedor extra participando en la licitación puede llegar a un 4,4% (ver recuadro en página siguiente).





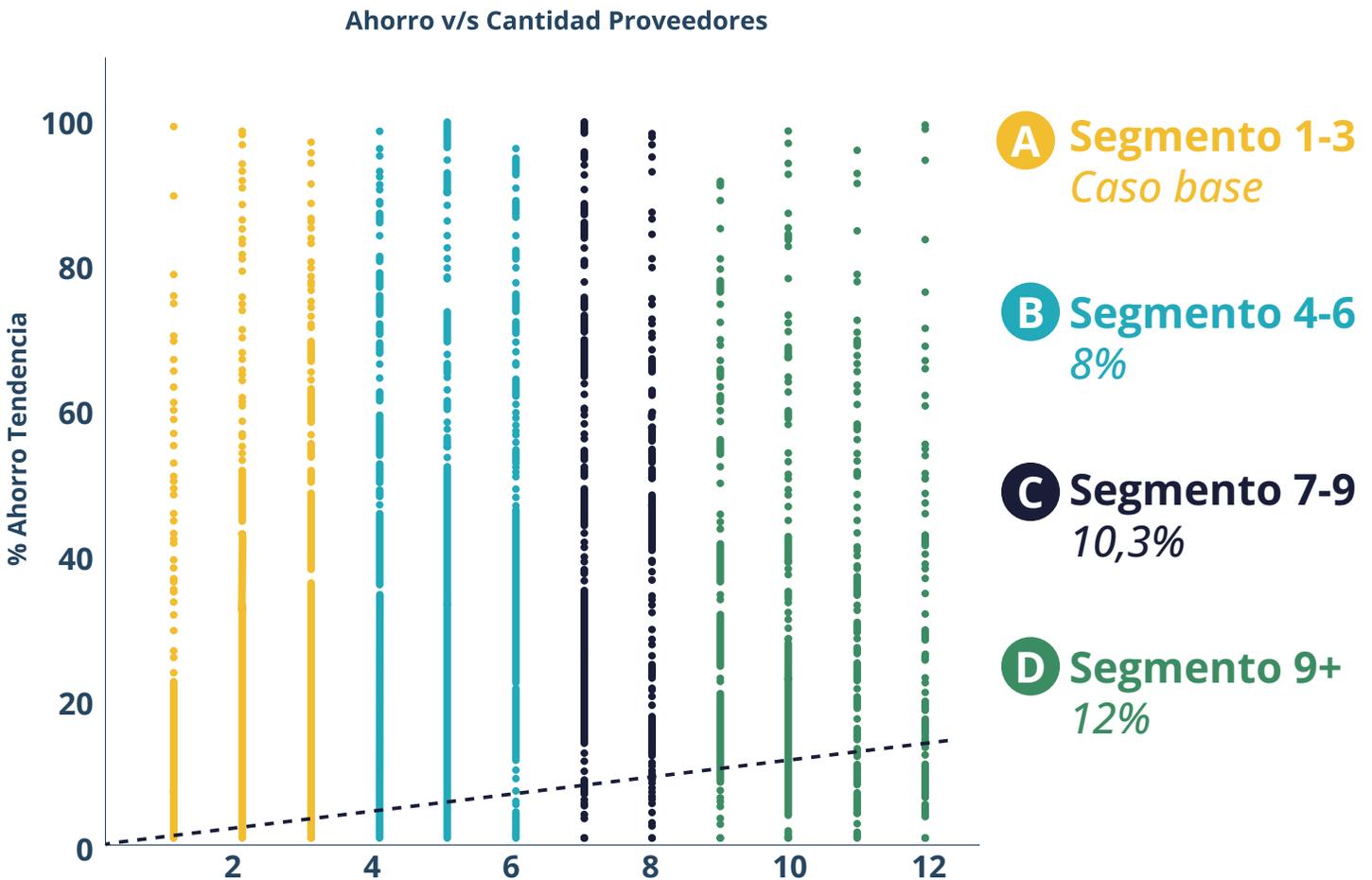
A continuación se presentan las 17 categorías donde se registra un mayor porcentaje de ahorro por cada proveedor adicional que participa en la licitación. El ranking recopila las categorías con mayor dinero transaccionado a través de la plataforma.

El listado es encabezado por la categoría “herramientas manuales”, la cual registra un ahorro de 4,4% por cada proveedor adicional que participa en un proceso de licitación. Seguido por “cabos de fondeo” (3,4%) y en tercer lugar “tubos y fittings” (3,2%).

<b>Ranking</b>	<b>Categoría</b>	<b>% de proveedor extra</b>
<b>1</b>	<b>Herramientas Manuales</b>	<b>4,4%</b>
<b>2</b>	<b>Mascarillas</b>	<b>3,4%</b>
<b>3</b>	<b>Tubos y Fittings</b>	<b>3,2%</b>
<b>4</b>	<b>Alimento para Consumo</b>	<b>2,7%</b>
<b>5</b>	<b>Guantes</b>	<b>2,6%</b>
<b>6</b>	<b>Cintas Adhesivas</b>	<b>2,6%</b>
<b>7</b>	<b>Grilletes y Guardacabos de FONDEO</b>	<b>2,5%</b>
<b>8</b>	<b>Repuestos y Accesorios de Herramientas Eléctricas</b>	<b>2,2%</b>
<b>9</b>	<b>Cabos de FONDEO</b>	<b>2,2%</b>
<b>10</b>	<b>O’ring y Anillos</b>	<b>2,0%</b>
<b>11</b>	<b>Muertos y Contrapesos</b>	<b>1,8%</b>
<b>12</b>	<b>Accesorios Instalación Eléctricos y Conectores</b>	<b>1,7%</b>
<b>13</b>	<b>Zapatos</b>	<b>1,7%</b>
<b>14</b>	<b>Papel Higiénico, Servilletas y Toallas de Papel</b>	<b>1,7%</b>
<b>15</b>	<b>Botas</b>	<b>1,4%</b>
<b>16</b>	<b>Mangueras</b>	<b>1,3%</b>
<b>17</b>	<b>Cadenas de FONDEO</b>	<b>1,1%</b>

**2** Se calcularon **segmentos de ahorro**, con respecto a la cantidad de proveedores ofreciendo sus productos/servicios en una licitación.

Ya que en wherEX existe un promedio de **5,8** proveedores compitiendo en cada licitación, el ahorro que puede generar la plataforma es de hasta un 8%.





Hay que considerar que una licitación realizada de forma tradicional (sin herramientas como wherEX) recibe, en promedio, 2,2 ofertas. En muchas empresas el número se cierra en 3 ya que las políticas internas exigen ese número mínimo de cotizaciones por requerimiento.

En vista de lo anterior, el equipo de Data Science determinó 4 segmentos de ahorro.

#### Sin wherEX



#### Con wherEX



El **segmento A** es el denominado “caso base” aplicable a cualquier proceso de licitación que ocurra fuera de wherEX, en donde las empresas consiguen entre 1 y 3 proveedores.

El **segmento B** corresponde a aquellos requerimientos que reciben entre 4 y 6 ofertas. En este segmento se encuentran la mayoría de las licitaciones que se efectúan dentro de la plataforma ya que ésta, en promedio, registra 5,8 ofertas por cada requerimiento. En este punto, el ahorro puede alcanzar un 8%.

El **segmento C** contiene entre 7 y 9 ofertas, en donde el ahorro observable ha llegado a un 10,3%.

En el **segmento D**, en donde los proveedores disponibles por cada requerimiento son 10 o más, se han observado casos en donde el ahorro puede llegar hasta un 12%.



**3** Los Grupos Matcher más competitivos (en donde hay más cantidad de proveedores adjudicándose licitaciones) pueden generar ahorros de hasta 2,3% por cada proveedor extra.

Dada la complejidad de la información expuesta, **revisaremos un caso real.** De este modo, podremos entender con claridad las oportunidades de ahorro que se pueden generar al existir mayor competencia en los procesos de abastecimiento de las empresas.

En marzo del año pasado uno de nuestros clientes de la industria alimenticia realizó una licitación a través del portal de compras para adquirir botas bekinas para sus trabajadores. En el proceso de licitación, se presentaron 6 proveedores con sus respectivas ofertas, siendo el costo promedio de la adjudicación \$32.000 por producto, lo que **significó un ahorro del 3,25%** en relación al precio promedio de mercado. Dicho ahorro se explica por la mayor cantidad de proveedores participando en el proceso, ya que a mayor competencia se ajustan los precios.



En mayo, dos meses después, se volvió a licitar el mismo producto, sin embargo, en esta oportunidad el cliente recibió ofertas de 12 proveedores, lo que significó que el costo promedio de adjudicación por bota se redujera a \$28.500, es decir un **9,8% de ahorro** con respecto al valor promedio de mercado, el cual también había bajado dado que estamos hablando de un grupo matcher cada vez más competitivo. Los 6 proveedores adicionales en la licitación de mayo ofrecieron una oportunidad total de ahorro de 6,6%, esto es 1,1% por cada proveedor adicional.

**Marzo**  
6 proveedores



\$32.000 costo promedio  
**3,25% ahorro**

**Mayo**  
12 proveedores



\$28.500 costo promedio  
**9,8% ahorro**



# Metodología de análisis

Se utilizaron como método varias regresiones lineales. Este tipo de metodología es ideal para esta clase de análisis ya que nos permite encontrar una relación porcentual entre dos variables de forma estadística.

Nos dice cuánto una variable explica a la otra y si una variable es relevante o no. En este caso, se desea saber si la variable dependiente (ahorro) está influenciada por la variable independiente (cantidad de proveedores participando en una licitación).

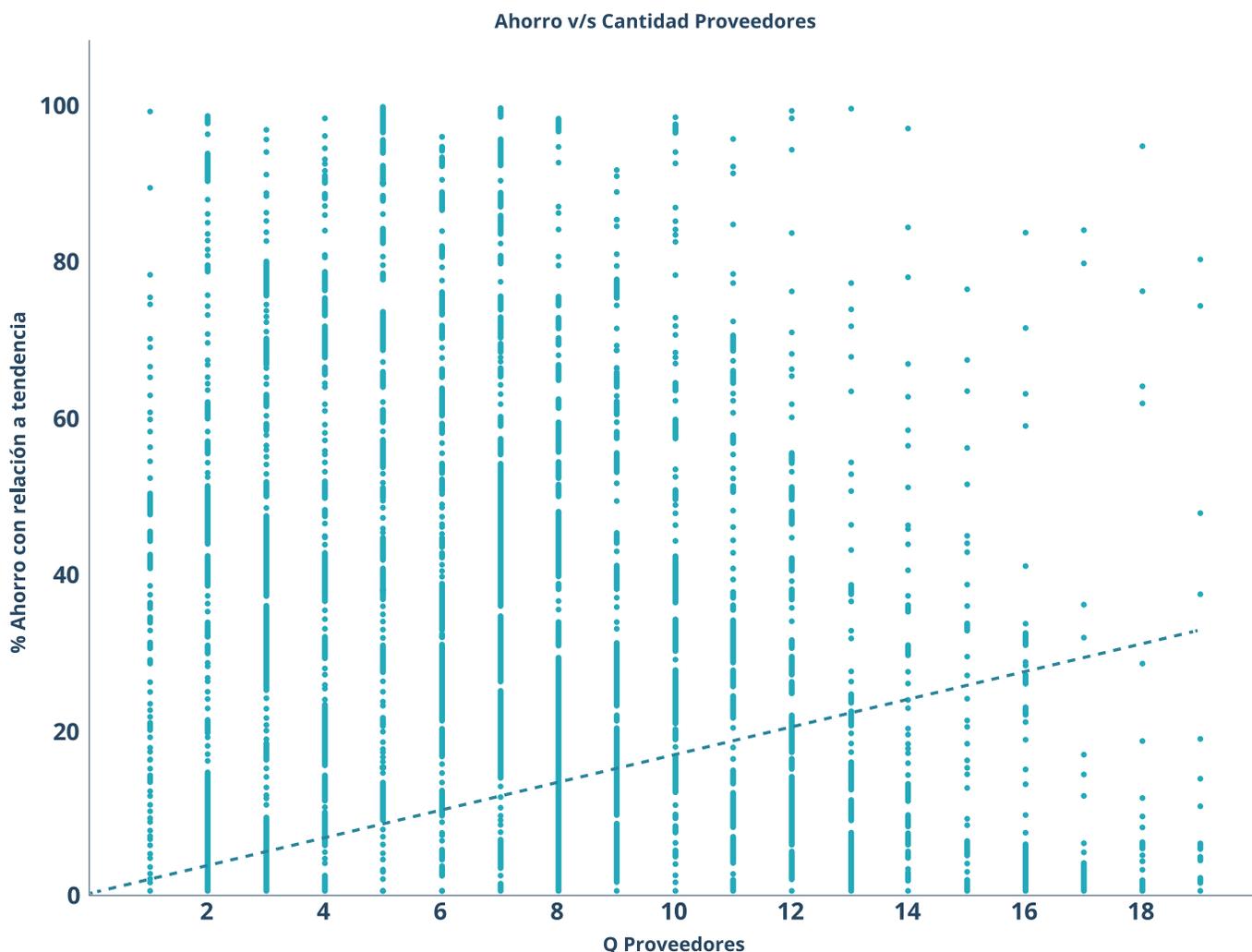
Además, buscamos reducir el “ruido” añadiendo variables exógenas como el dólar y el petróleo.





El siguiente gráfico muestra el ahorro generado v/s cantidad de proveedores. Los puntos azules, representan adjudicaciones comerciales. Los datos, en tanto, demuestran cómo va aumentando el ahorro en la medida que hay mayor número de ofertas en los procesos.

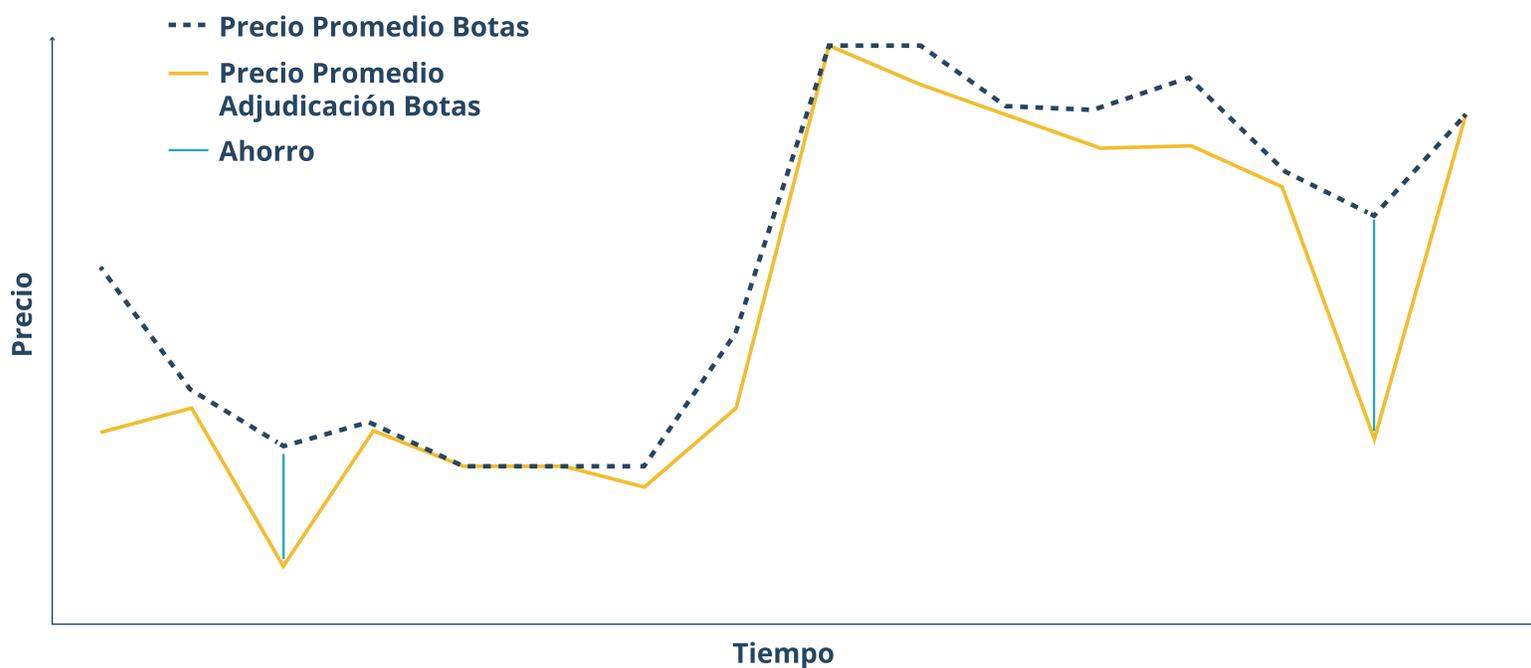
Además se puede observar que sobrepasando el umbral de 12 proveedores comienza a producirse saturación, es decir, se comienza a reducir gradualmente el porcentaje de ahorro por cada proveedor adicional dentro del proceso de licitación.





El siguiente gráfico muestra compras de botas realizadas por clientes a través de la plataforma en distintos períodos de tiempo, donde la curva azul es el promedio del precio de mercado en el tiempo y la amarilla corresponde al precio de adjudicación dentro de wherEX.

El gráfico nos permite identificar ciertos puntos en el tiempo donde se generan ahorros, y de esa manera poder calcular en cuánto influye la mayor competencia de proveedores en este tipo de licitaciones.





# Conclusiones

La apertura a más proveedores, es decir, la maximización de la competencia en los procesos de licitación, es sin duda una gran oportunidad para obtener significativos ahorros para las empresas. La competencia viva entre los oferentes que proveen bienes y servicios, permite a las empresas compradoras obtener más y mejores condiciones tanto en precio como en calidad, plazos de pago, etc. Asimismo, al oferente se le abre un abanico de oportunidades para desplegar su oferta, reduciendo también sus costos de venta.

La tecnología y los softwares enfocados en las áreas de abastecimiento como wherEX, permiten llegar a un mayor número de oferentes en cada proceso de licitación gracias al uso de Inteligencia Artificial (IA) y Data Analytics.

Si bien aquí el uso de IA es invisible a los ojos; este tipo de tecnología procesa y clasifica automáticamente más de 1.200 productos por hora con una precisión de un 85%.



Asimismo, el uso de algoritmos de clasificación (clasificadores basados en redes de vectores de palabras) cataloga productos y servicios en diferentes categorías. Así es como se conecta de forma óptima el requerimiento del comprador con el oferente, aumentando con ello la cantidad de ofertas de licitaciones con los proveedores correctos.

Del tradicional y analógico protocolo las tres ofertas por cotización o licitación, pasas a seis o más, logrando en consecuencia una mayor apertura y competencia, la cual de acuerdo a los resultados obtenidos por el departamento de Data Science de wherEX, se estimó un 1,9% por cada oferente adicional, y un 8% promedio de cada proceso de compra.

Además, a través de este tipo de plataformas digitales se simplifica y profundiza la capacidad de análisis de datos. En este contexto, no es realista esperar que una empresa siga siendo competitiva sin adquirir las ventajas que ofrecen los softwares como wherEX.



Isidora Goyenechea 2939, piso 14, Las Condes.  
Imperial 655, 4A, Puerto Varas, Chile.

[www.wherex.cl](http://www.wherex.cl)   
[contacto@wherex.com](mailto:contacto@wherex.com) 

