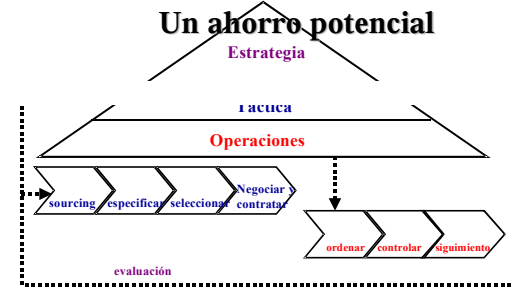




# Gestión de compras:

La pirámide de la gestión de compras

## Un ahorro potencial



Existen varias razones por las cuales las empresas deberían implementar una gestión adecuada de compras:

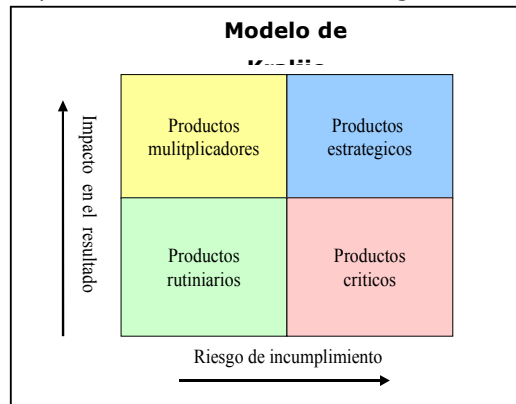
- **Las compras suman un porcentaje considerable en los costos totales de las empresas, instituciones, organizaciones e industrias:** Un ahorro en las compras tiene un efecto multiplicador en el resultado.
- **Los inventarios absorben una gran parte del capital de trabajo:** Mejorar el manejo del tiempo de entrega tiene un alto impacto en la disponibilidad de capital de trabajo.
- **La flexibilidad para satisfacer la demanda del mercado muchas veces depende de la flexibilidad en compras:** Mejoramiento en la gestión implica mejoramiento en la competitividad de la empresa.
- **Innovación de los productos:** La innovación muchas veces empieza con la gestión de compras.
- **La calidad de los productos depende en gran parte de la gestión de compras:** Una gestión adecuada de las compras puede mejorar la calidad de los productos.

- ✓ Centralización de compras creando ventajas de escala
- ✓ Uso de internet en el proceso
- ✓ Integración de los departamentos de venta y compra (Supply Chain Management)
- ✓ Énfasis en el resultado

Ante esta tendencia, CEGESTI también incorporó la gestión de compras en sus servicios, para apoyar a las empresas costarricenses y de América Latina, enfocándose fundamentalmente en los siguientes elementos:

### Clasificar el portafolio de compras

El primer paso para mejorar la Gestión de Compras es clasificar el portafolio mediante el siguiente



modelo de Kraljic:

### Productos-servicios

**multiplicadores:** tienen un alto impacto en el resultado mientras que existen muchos proveedores. El mejoramiento está en encontrar proveedores con los mejores precios.

### Productos-servicios rutinarios:

tienen un bajo impacto en el resultado mientras que hay muchos proveedores. El mejoramiento de este grupo está en la agilización del proceso.

### Productos-servicios críticos:

tienen un bajo impacto en el resultado mientras que hay pocos proveedores. El mejoramiento está en buscar productos alternativos de manera que disminuya el riesgo de incumplimiento por parte del proveedor.

### Productos-servicios estratégicos:

tienen un alto impacto en el resultado mientras que hay pocos proveedores. El mejoramiento está en la relación con el proveedor, elaborar un tipo de alianza para garantizar el futuro de la empresa.

La gestión de compras varía por tipo de compra; la compra de productos estratégicos requiere otra gestión que productos rutinarios!

### La pirámide de la gestión de compras

Después de haber analizado el portafolio de compras se establece la pirámide de compras en la empresa.

**Estrategia:** Se define la estrategia y los objetivos por cada tipo de compra.

**Táctica:** Se definen las mejoras, la organización y los procedimientos para la búsqueda de fuentes, la especificación de las necesidades, la selección del proveedor, la táctica en la negociación, la contratación y últimamente la evaluación del proveedor.

**Operaciones:** Se definen las mejoras, la organización y los procedimientos para ordenar los productos - servicios y controlar si éstos cumplen con los requisitos y finalmente el pago de la factura.

A pesar de la importancia de la gestión de compras, las empresas no le dan la atención que merece. Existe la impresión que producción y ventas son el eje de la empresa y que compras es nada más un proceso de apoyo para producción. Además el énfasis de la gestión de compras está en ordenar y en recibir el producto, sin estar consciente que estos dos elementos son solo una pequeña parte de la gestión de compras.

Esta ahora que las empresas nacionales están reconociendo la importancia del ahorro potencial existe en la gestión de compras. Por tal razón, estas organizaciones están cambiando totalmente su proceso de compras a través de los siguientes mecanismos:

Si desea conocer más acerca de cómo mejorar la competitividad de su empresa,



La gestión de compras está estrechamente vinculada con la satisfacción del cliente y por lo tanto todas las mejoras que se realicen, la organización que se defina y los procedimientos que se implementen formarán parte del sistema de aseguramiento de la calidad de la empresa.

**Eduard Walkers**  
**CEGESTI**

---

Si desea conocer más acerca de cómo mejorar la competitividad de su empresa,

