

LAS COMPRAS

Nuevamente la historia nos trae al presente:

Actualmente, la gestión de compras es un elemento clave para la competitividad de las empresas debido a la importancia que tiene en los resultados empresariales a través del margen de beneficio, de los plazos de entrega, de la calidad del producto/servicio, de la satisfacción del cliente, etc.

En los últimos años y con la aparición de las Nuevas Tecnologías y más en concreto de Internet, la gestión de compras ha visto una importante oportunidad para mejorar. Tanto es así, que un estudio de eMarketer señala que el 90% de las empresas planean comprar productos y servicios a través de Internet antes del año 2003.

Para conocer la dimensión de esta revolución, se ha de reflejar que el comercio electrónico entre empresas está creciendo importantemente. Según las previsiones de Forrester Research, el comercio electrónico entre empresas llegará a los 6,7 billones de dólares en el año 2004, que está en la línea de Gartner Group que habla de 6 billones de dólares. También se ha de tener en cuenta que otras previsiones muestran cifras inferiores lo que hace tomarlas como referencia y nunca al pie de la letra.

Como observamos, la gestión de compras a través de Internet es una realidad en el corto y medio plazo que brinda grandes oportunidades a la empresa y que se pueden resumir en las siguientes:

1.- Disminución de los precios de adquisición de las compras entre un 5 y un 15% (Fuentes: Forrester Research, Aberdeen Group y Arthur Andersen).

Esta disminución en los precios se consigue debido a varios factores aunque básicamente se pueden englobar en tres:

Negociaciones más eficaces y eficientes debido a las importantísimas posibilidades de intercambio de información con los proveedores.

Acceso a mayor número de proveedores potenciando el acceso a mayor número de ofertas de manera rápida, sencilla y automática.

Distintos tipos de subastas y compras agregadas. Los conceptos de compra agregada (compra que realizan distintos compradores a un mismo proveedor) y los de subastas y subastas invertidas (subastas en la que el comprador es el que fija las condiciones siendo los vendedores los que pujan) son muy sencillos de implementar en Internet por las posibilidades tecnológicas y de comunicación que ofrece.

Se ha de destacar que la cuantía de la disminución de costes anteriormente comentados, va a depender principalmente del producto/servicio en concreto, del sector de actividad y de las fortaleza y condiciones de las relaciones entre clientes y proveedores.

2.- Disminución de los costes de los procesos en torno a un 50% debido a la mejora de la eficiencia de los mismos. Es debido a la más sencilla interactividad y colaboración con los proveedores y la integración de los mismos en la cadena de valor permitiendo redefinir los procesos para conseguir una mayor eficiencia y eficacia, y por tanto, la consecuente disminución de costes. Los procesos que se verán más afectados son los relacionados con el intercambio de información y documentación con proveedores, gestión de stocks, adquisición de bienes indirectos, gestión de pedidos, logística, etc. Para desarrollar correctamente esta

ventaja es crítico del Sistema de Información de la empresa tenga las funcionalidades necesarias.

3.- Reducción de costes de compra debido a la eliminación de intermediarios: Debido a la facilidad de intercambio de información entre las distintas empresas, puede redefinirse la cadena de distribución. Este fenómeno se dará en el caso de intermediarios que no aporten valor añadido, con lo que en este área se verán auténticas revoluciones en los próximos años en la que muchos intermediarios tendrán que redefinir su modelo de negocio.

4.- Ampliación del número de proveedores potenciales y disminución del tiempo de localización: El comprador tiene acceso rápido y económico a gran cantidad de proveedores potenciales tanto a nivel nacional como internacional, teniendo mucha información adicional sobre los mismos que le posibilita su fácil localización y evaluación.

5.- Disminución del tiempo de aprovisionamiento entre un 50 y un 70%: Debido a la facilidad de interacción con los proveedores disponibles para un producto/servicio determinado y la redefinición de los procesos, se reduce importantemente el tiempo de adquisición del producto/servicio. Este punto es muy importante por su relación con la gestión de stocks y el nivel de inventario ya que éste tiene una importante correlación con el tiempo de aprovisionamiento.

6.- Mejoras en la gestión de stocks y disminución de los niveles de inventario. La mayor información que se tiene de los proveedores y clientes y de la demanda y la oferta, ofrece la posibilidad de gestionar más correctamente los stocks, disminuyendo el nivel de inventario. Según Aberdeen Group y Arthur Andersen, se obtiene una disminución de inventarios entre un 25 y un 50% en compras MRO (Mantenimiento, Reparación y Operaciones).

7.- Mayor aprovechamiento de los recursos humanos del área de compras: Automatizando los procesos de gestión de compras, posibilita que los coordinadores de este área puedan centrarse en acuerdos estratégicos en lugar de dedicarse al trabajo del día a día. Además los empleados pueden autoabastecerse de determinados bienes en los que ha habido un acuerdo previo empleando procesos de aprobación automatizados.

8.- Información precisa sobre el estado del proceso de compra. Debido a la importante comunicación existente entre los sistemas de información tanto de cliente como de proveedor, el primero tiene siempre acceso a la información sobre el estado actual de cada uno de sus pedidos.

Reproducido de PYMESonline News, CPE Consulting Group, Valencia