

## Usa su empresa las Mejores Prácticas de Compras?

Hay gran probabilidad de que su empresa esté presionada por la reducción de los márgenes de rentabilidad y no vea posible subir los precios en un mercado sobre ofrecido. Ante esta situación mundial, las empresas líderes han entendido que **la utilidad se hace en las compras** y han decidido mirar con mayor cuidado la gestión de compras.

Hay **dos filosofías básicas con los proveedores**: i) mejorar la rentabilidad suya mediante el uso del poder para presionar reducciones enormes en los precios (gane pierde) y ii) trabajar con el proveedor para mejorar la situación de ambos (gane gane). A continuación le presentamos una lista de **Buenas Prácticas de Compras**, siguiendo los lineamientos de Nelson y Moody, quien se inscribe en la segunda filosofía:

1. **Gerencia de costos**: tenga **buenas bases de datos** y haga el **seguimiento** a los componentes de precio de los insumos para asegurar competitividad de costos; aplique las técnicas de calidad y eficiencia para reducir inventarios, tiempos de proceso, etc.
2. **Desarrollo de proveedores**: desarrolle la habilidad de los proveedores para entregar los materiales directamente al mercado local; lleve la calidad a nivel de partes por millón (ppm); mejore la entrega a tiempo; invite a participar a los proveedores en el desarrollo de nuevos productos
3. **Análisis o ingeniería del valor**: haga un análisis de los mejores materiales, mejores equipos y mejores procesos; determine cuáles componentes del insumo agregan valor y cuáles no; elimine lo que no agrega valor; pida a los proveedores un rediseño del insumo.
4. **MRO (maintenance and repair operations)**: vea a los MRO como unos pseudo-commodities y como una mina de oro inexplorada; use sistemas más eficientes de adquisición y manejo.
5. **Círculos de calidad con proveedores**: promueva iniciativas de calidad con los proveedores
6. **Entrenamiento**: entrene a sus empleados y a sus proveedores; incluya en los entrenamientos aspectos técnicos y humanos.
7. **Información compartida con el proveedor**: haga reuniones periódicas con los proveedores y con la administración de la empresa; presente nuevos métodos y aproximaciones a los negocios, fomente grupos de estudio entre los proveedores.
8. **Convenciones de proveedores**: semejante a las convenciones de ventas, haga convenciones de proveedores; celebre los buenos resultados.

9. **Reporte de desempeño de proveedores**: informe a los proveedores los resultados de calidad, entrega, costo y demás; haga un feedback personalizado y continuo.
10. **Surveys de proveedores**: vigile la calidad de la comunicación y de la relación de los proveedores con usted; evidencie los obstáculos que usted le coloca a los proveedores para hacer bien su trabajo; diseñe las estrategias de mejoramiento
11. **Centros de asistencia técnica**: asesore a los proveedores en áreas en las que los proveedores son deficientes; forme grupos para mejorar los procesos; ayude a los proveedores a mejorar su capacidad gerencial; cuando los proveedores pierdan a alguno de sus ejecutivos, sopórtelo temporalmente con uno de los suyos.
12. **Participación temprana del proveedor**: involucre tempranamente a los proveedores en el diseño de los productos y procesos de la empresa; ellos aportan su conocimiento y son unos críticos; forme grupos en conjunto con los proveedores para asegurarse que los nuevos productos son exitosos en sus primeras etapas.
13. **Estrategia por proveedor**: escriba la estrategia por cada proveedor y por cada componente o parte si es necesario; incluya las estimación de escenarios y tendencias de mercado que afecten al proveedor
14. **Planeación estratégica**: involucre a compras en la estrategia de la empresa; presente las tendencias que pueden afectar la estrategia.
15. **Planeación de carrera**: diseñe el plan de carrera para los compradores; déles entrenamientos formales e informales en el tema específico que los habilite; promueva la rotación interna.
16. **Sistemas compra**: vigile que los sistemas de compra sean integrados con los demás sistemas de la empresa.

Los expertos en estas áreas de compras mencionan que las empresas que implementan efectivamente estas Buenas Prácticas, pueden tener ahorros significativos equivalentes al 25% de los costos.

Desarrolle la conciencia dentro de su organización de que la función de compras y de cadena de suministro es vital para lograr las utilidades y la diferenciación con los competidores.