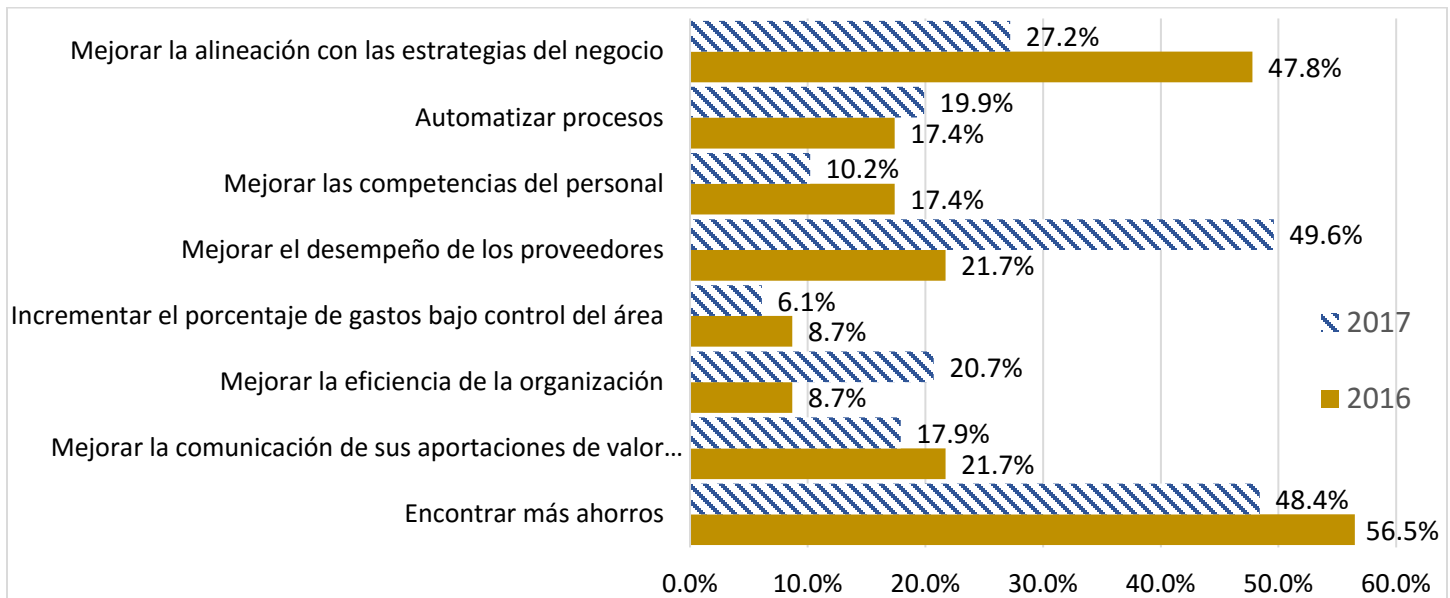


Las 2 mayores presiones que enfrenta en 2017 el área de compras y su evolución



Comentarios

En este 2017, la presión por “mejorar el desempeño de los proveedores” queda ligeramente por encima de la de “encontrar más ahorros”, que fue la primera selección en el 2016. Ambas, son prioridades operativas y confirman que el área sigue enfocada en resolver problemas básicos.

El alarmante crecimiento de “mejorar el desempeño de los proveedores”, 28 puntos porcentuales, puede ser interpretado de múltiples formas, una de ellas es que los proveedores han bajado en su cumplimiento a las demandas de los clientes y una segunda es que ante los nuevos retos, se requiere que sean capaces de ofrecer mejores resultados.

La caída más importante se encuentra en “mejorar la alineación con las estrategias del negocio”, más de 20 puntos porcentuales. Es poco probable que en un año las empresas hayan logrado mejorar su alineamiento. Lo más factible es que hayan cambiado sus prioridades ante la presión de lograr más ahorros y esta tarea es ahora una tercera prioridad.

“Mejorar la eficiencia de la organización” presentó el crecimiento proporcional más relevante, 140%, lo que refuerza la idea de que compras regresó nuevamente a tareas operativas enfocándose en resultados de corto plazo.

El otro gran perdedor de este año es el reto de “mejorar las competencias del personal”, que bajó poco más de 7 puntos porcentuales de la ya baja prioridad del 2016, y que resulta un poco contradictorio, ya que invertir en el personal es una gran forma para facilitar el logro de las 2 principales prioridades.

Los 2 puntos porcentuales de crecimiento de “automatizar procesos”, son muy poco, pero al menos no hubo un retroceso.

Encuesta realizada en Marzo - Abril del 2017 con 246 participantes

Participa en nuestras encuestas mensuales. Suscríbete a la [Comunidad de Compradores](#) en LinkedIn.
Mantente al tanto de los resultados de las encuestas en <http://estrategiaycompetitividad.org/encuestas/>