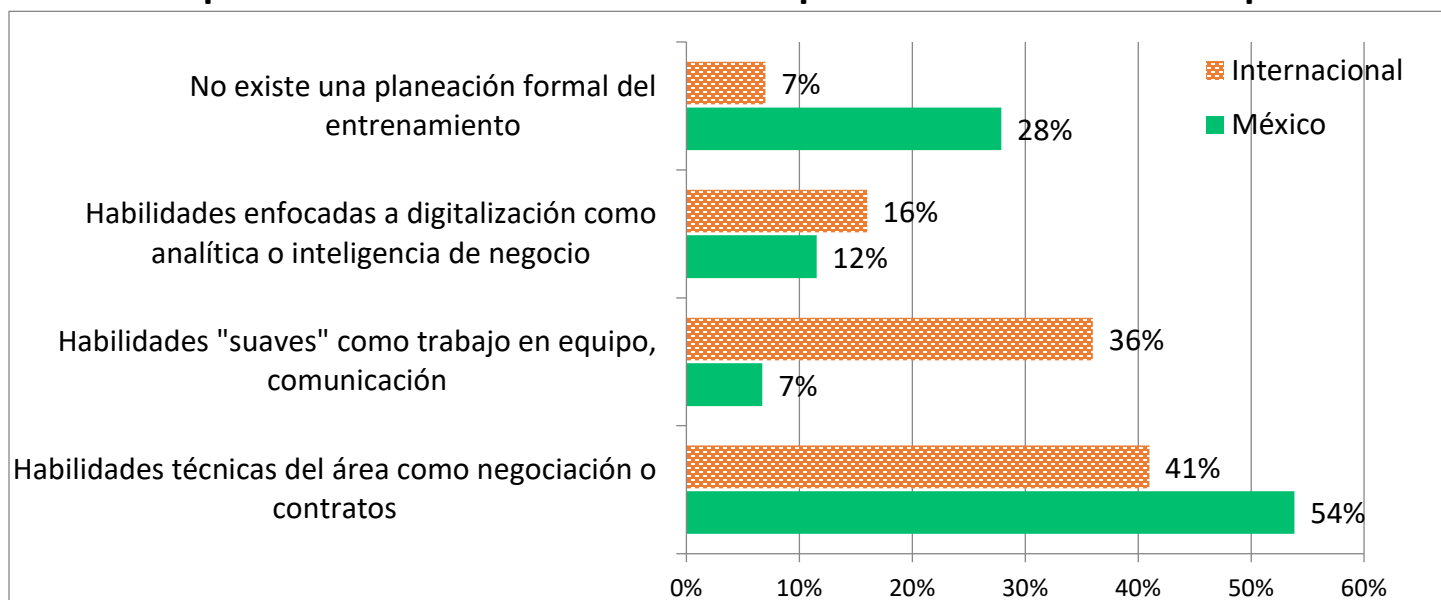


¿En qué se centra el entrenamiento el personal del área de compras?



Encuesta realizada en Julio del 2019 con 208 participantes

Siempre se ha hablado de una crisis de talento en el área de compras, pero esto se hace más evidente cuando la función asume nuevas responsabilidades más allá de los ahorros, y requiere contar con habilidades analíticas y de interacción personal que no eran normalmente parte del perfil.

La empresa RACONTEUR publicó en 2018 un reporte llamado "Future of procurement", que aporta valiosa información para el desarrollo del área y donde presenta estadísticas sobre el entrenamiento del personal que pueden ser utilizadas como referente.

Es claro que el énfasis en el desarrollo de competencias sigue estando en el comprador como generador de ahorros y constructor de relaciones formales con los proveedores, ya que en ambos estudios, obtiene la más alta calificación. El primer hallazgo interesante se encuentra cuando en otros lugares solamente el 7% de las organizaciones manifiestan no tener un plan formal de entrenamiento y este número crece hasta un 28% en México, lo que se puede entender como una falta de claridad de las competencias que el personal del área debe estar desarrollando así como la poca comprensión de las ventajas competitivas que compras puede ofrecer a la organización bajo los nuevos modelos de operación.

En el mercado internacional, son las habilidades suaves la segunda prioridad, con un 36% de menciones, y esto se ubica en el tercero en México con solamente el 7% de las referencias. Considerando que los nuevos retos de compras como innovación, gestión de riesgos y generación de valor demandan de una mejor comunicación, liderazgo y trabajo en equipo, resulta lógico el invertir en estas habilidades.

Finalmente, la brecha en el desarrollo de habilidades digitales no es tan grande entre los dos reportes, pero demuestra que aún no se entiende la importancia de contar con personal calificado para el mejor manejo de los datos generados por el área como una fuente para la innovación y la generación de ahorros.

Corresponde a los compradores tomar el control de su formación y demostrar con resultados que la capacitación es una inversión que produce grandes retornos financieros.

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