

Cómo usa su tiempo un comprador

El pasado mes de octubre en la página "plus" de la versión en inglés de Spendmatters, Pierre Mitchell compartió un artículo llamado "¿Que hace la gente de abastecimiento todo el día (y que debería de hacer)?" del cual rescato algunas ideas que me gustaría compartir.

Cuando se habla de los altos directivos de compras, es claro que la mayor parte del tiempo lo invierten en juntas de alto nivel, negociaciones y acuerdos muy importantes, la administración de relaciones de proveedores estratégicos, la participación en eventos externos, reuniones con el personal, la atención algunos asuntos urgentes así como tareas administrativas del día con día en cuanto a aprobaciones y decisiones rutinarias.



La preocupación radica no sólo sobre lo que se hace sino sobre cuánto tiempo se dedica a cada una de estas tareas y como estas se relacionan con los indicadores claves de desempeño, KPIs, que permite al área mostrar el valor real que aporta a la organización y donde mejor utiliza sus competencias.

En un estudio realizado por el autor en 2011 para The Hackett Group en Australia, descubrió que el tiempo de los compradores se dedicaba básicamente a cinco grandes grupos:

- Aseguramiento del suministro, que principalmente se refiere a la parte táctica de ordenar expedita
- Reducción de costos, básicamente desarrollar estrategias de suministro y aspectos de negociación y contratación
- Reducción del costo total de propiedad TCO, elaborar modelos de costos, análisis de mercados y proveedores, administración de proveedores y planeación de suministro, administración de proyectos
- Administración del cliente, actividades enfocadas a mejorar la relación con los clientes, administración del gasto y consumo, actividades para influir en las especificaciones y en la demanda
- Administración de valor: fundamentalmente innovación, apoyo a la generación de crecimiento del ingreso, actividades enfocadas a la sustentabilidad.

Desconozco el nivel de madurez del área de suministro en Australia, me parece más interesante la agrupación de los temas que los resultados estadísticos, sin embargo, es importante hacer mención de algunos de los resultados que son de utilidad

Porcentaje de firmas de mayor desempeño australianas que miden esto

- Administración del valor 58%
- Administración de la demanda 42%
- Reducción del TCO 73%
- Reducción de costos de compra 92%
- Aseguramiento del suministro 50%

Porcentaje de empleados de tiempo completos asignados de manera ideal

- Administración del valor 22%
- Administración de la demanda 20%
- Reducción del TCO 23%

- Reducción de costos de compra 20%
- Aseguramiento del suministro 13%

El mensaje refuerza el que ya conocemos, dedicar menos tiempo las tareas rutinarias, a través de la simplificación y sistematización, y concentrar los esfuerzos del área en tareas que genera mucho mayor valor.

Como una referencia, aunque sea un país tan lejano, es de gran utilidad para que reflexionemos sobre la forma en que nuestros compradores están invirtiendo su tiempo y como lo deberían de hacer, no se trata de estar ocupado, si no estar haciendo las cosas correctas que generan mayor valor para la organización.