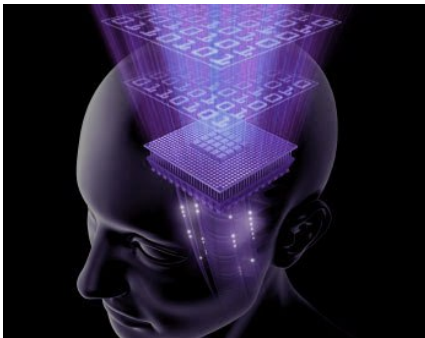


## Administrando el conocimiento de compras

En una sociedad donde la rotación del personal tiende a incrementarse como resultado de la globalización y de los nuevos estilos de vida, proteger el conocimiento de la organización es fundamental, y el del área de compras no es la excepción

El término conocimiento, es por definición muy amplio, y tal vez por eso, las organizaciones piensan que realmente lo están administrando cuando posiblemente sólo están atendiendo una pequeña parte de este.

Partiendo de una publicación de John Evans llamada "[Talent and Knowledge management](#)" publicada en SIG, les comparto algunas acciones específicas que el área de compra debe desarrollar en la administración de diferentes formas de conocimiento.



Debemos tener claramente documentados y actualizado los procesos junto con sus formatos e instructivos. Mantener el control sobre este conocimiento, contribuye a reducir las curvas de aprendizaje de los nuevos colaboradores y garantiza la consistencia en los resultados. Este conocimiento está relacionado con "saber cómo hacemos las cosas".

Es indispensable documentar el uso de las herramientas tecnológicas, más allá de que funciones o pantallas que se deben utilizar en la operación cotidiana, es necesario entender el porqué de cada aplicación, así como conocer cómo funciona cada una de las múltiples opciones de configuración que ofrece la herramienta. La subutilización de las herramientas tecnológicas es un mal que aqueja a casi todas las organizaciones y limita no solamente sus resultados, sino también el interés de las organizaciones por volver a invertir en este tipo de soluciones. Nos referimos a este conocimiento como el "saber cómo usar las herramientas de TI"

El tercer aspecto básico de documentación del conocimiento, se refiere a la "saber lo que sabemos". Tener un claro inventario de los conocimientos y experiencia del personal del área y documentar, en lo posible, esto en formatos de lecciones aprendidas, permite que pueda ser estudiado y utilizado por otros miembros del equipo.

Finalmente, es recomendable que los conocimientos específicos de cada categoría sean documentados, para asegurar el correcto diseño y adecuación de las estrategias. Se refiere al "saber el porqué estratégico de nuestras decisiones"

Los tiempos donde sólo el comprador sabía lo que hacía y porque lo hacía, deben quedar atrás, el conocimiento es uno de los activos más importantes del área y debe ser tratado como tal. Invertir en una herramienta tecnológica para su manejo debe ser considerado como una opción prioritaria.

Manejar todo este conocimiento no es una tarea fácil, requiere de profesionales bien entrenados y comprometidos con su trabajo y los objetivos del negocio. La disciplina de la documentación no debe ser vista como un trabajo extraordinario, sino como parte esencial del día a día.

La comprensión y análisis del conocimiento almacenado, demanda de habilidades y conocimientos técnicos específicos que hay que desarrollar. Lograr que las acciones derivadas de la explotación del conocimiento almacenado se convierta en resultados y beneficios, requiere además de otro tipo de competencias enfocadas principalmente en el manejo del cambio, la motivación, el trabajo en equipo y la creatividad. Estemos conscientes que el mismo conocimiento almacenado, cuando sea utilizado por diversas personas, producirá resultados diferentes.

Tenemos la fortuna de vivir en un tiempo donde la profesión de compras está evolucionando, tomar las acciones adecuadas con el conocimiento, permitirá obtener beneficios que superan por mucho el esfuerzo que se requiere para tener su documentación, control y explotación.