

Compras en grupo

a literatura de compras hace mención a los beneficios de las compras en grupo, a los llamados Consortia. A pesar de esto, esta alternativa sigue siendo poco utilizada, sobretodo en organizaciones donde la cultura de la cooperación y la confianza aún no se consolida como una forma de hacer negocio con otras empresas.

Ronald D. Southard, hace una publicación llamada “[Group Purchasing Organizatiions](#)” en la que detalla algunos de los beneficios que se obtienen al participar en los grupos de compras y analiza diferentes modelos para conformarlos.

Muchos de los grupos de compras son verticales, se especializan en una industria, lo que facilita la consolidación de volúmenes y las especificaciones, pero implica algunos dilemas asociados con la competencia entre empresas, ya que se compartirá información de volúmenes y precios con empresas que participan en el mismo mercado. Los grupos horizontales, son menos frecuentes, pero pueden aprovechar la experiencia de una industria específica para traer beneficios a todos los miembros con los cuales se puede compartir más información de forma abierta al no existir ningún conflicto de interés.



Los avances en la tecnología de información han facilitado la creación de grupos, ya que disminuyen las distancias, el flujo de información y las diferencias en los tamaños de los miembros del grupo.

Algunos de los beneficios típicos, que el pertenecer a estos grupos ofrece a sus miembros son:

- Economía de escalas. Lo que se traduce en mejores condiciones comerciales como precio y plazos de pago.
- Educación: El grupo puede negociar programas de entrenamiento con proveedores externos para las organizaciones del grupo, que de forma individual no podrían tener acceso a ellos.
- Acceso a productos y tecnologías. La organización por sí sola posiblemente no tiene la posibilidad de acceder a la compra de productos y tecnologías de última generación. Un ejemplo de tecnología podría ser el acceso a soluciones tecnológicas para realizar subastas o sourcing.

La pregunta que Southard demanda en el artículo que las empresas se hagan, es si como organización es conveniente integrarse a uno de estos grupos, a múltiples grupos o a ninguno de ellos. Su recomendación, es que en caso de que la empresa decida integrarse solo a uno, seleccione uno que este enfocado horizontalmente, pero que tenga experiencia específica en algunos verticales.

Para responder a la pregunta anterior, lo más importante es entender si la organización está obteniendo las mejores condiciones posibles en el mercado en la adquisición de productos y servicios, ya sea de bienes de capital, materiales utilizados para la producción o productos y servicio para mantenimiento, reparación y operaciones. Es necesario también evaluar si se cuenta, en el personal del área de suministro, con la suficiente experiencia tanto para negociar, como para seleccionar las mejores opciones del mercado.

Ésta no debe ser una decisión de gerencia media, ya que implica una nueva forma de apertura con otras organizaciones, por lo cual deberá ser una decisión tomada por el alto nivel operativo y financiero o en su caso, por todo el equipo de alta dirección.

Una adecuada evaluación de los riesgos, junto con la elaboración de un sólido caso de negocio debe ser la base para una buena decisión en cuanto a los beneficios de pertenecer a grupos de compras, entendiendo que estos beneficios serán temporales y la pérdida del talento interno puede ser definitiva.