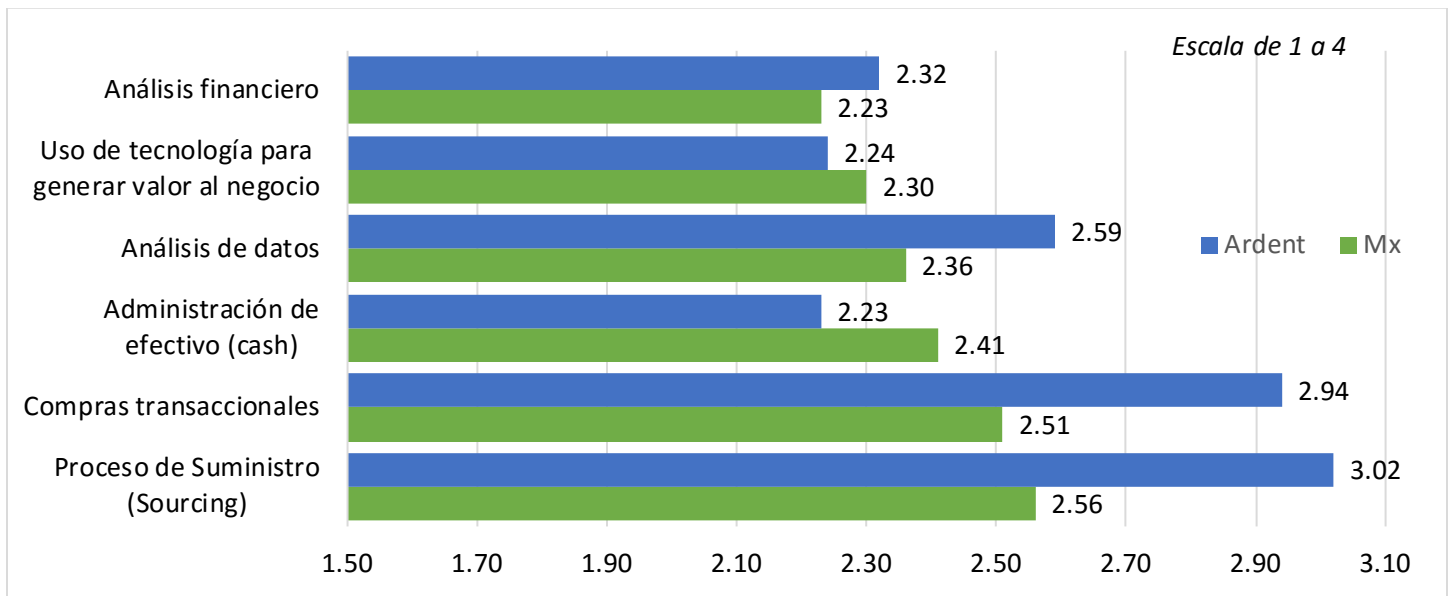


Califica el dominio que el personal de suministro de tu organización tiene sobre las siguientes habilidades 2



Comentarios

Los resultados obtenidos en la encuesta, muestran que el dominio del personal de nuestras organizaciones está, en promedio, en 4 de las 6 habilidades por debajo de los presentados en el reporte “CPO Rising 2016, Art and Science of Procurement”, realizado por la firma consultora Ardent Partners en Junio del 2016, que contó con 330 respuestas.

Los participantes, tenían 4 opciones para calificar cada habilidad: Pobre, Satisfactorio, Bueno y Excelente, que se traducen en valores del 1 al 4 respectivamente. Ninguna habilidad obtuvo una calificación promedio de Bueno, ya que todas quedaron por debajo de 3, lo que habla de que hay oportunidades de mejora en todas ellas.

La mejor calificación, se alcanzó en el “Proceso de suministro”, pero fue también aquí donde se tiene la mayor brecha contra el estudio de Ardent. En un cercano segundo lugar, se ubicó la habilidad para “Compras transaccionales”, pero nuevamente fue la segunda brecha más importante contra el estudio de referencia.

Es de llamar la atención, que los compradores de nuestro estudio consideran tener un mejor dominio sobre la “Administración de efectivo”, que sus colegas estadounidenses, esto puede ser porque existen más restricciones de capital de trabajo y esto obliga a los compradores a entender mejor esta variable.

La tercera brecha más importante, se presentó en la habilidad para “Análisis de datos”, esto puede abarcar desde cosas simples, como el análisis de gasto, hasta analítica compleja, como la que se requiere para trabajar con “big data”.

Finalmente, la mayor debilidad de los compradores se encuentra en el “Análisis Financiero”. Es necesario que los compradores, mejoren sus habilidades en este rubro, para poder realizar una mejor evaluación y análisis más profundos de las estructuras de costos de los proveedores.

Encuesta realizada en Diciembre del 2016 con 192 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/>