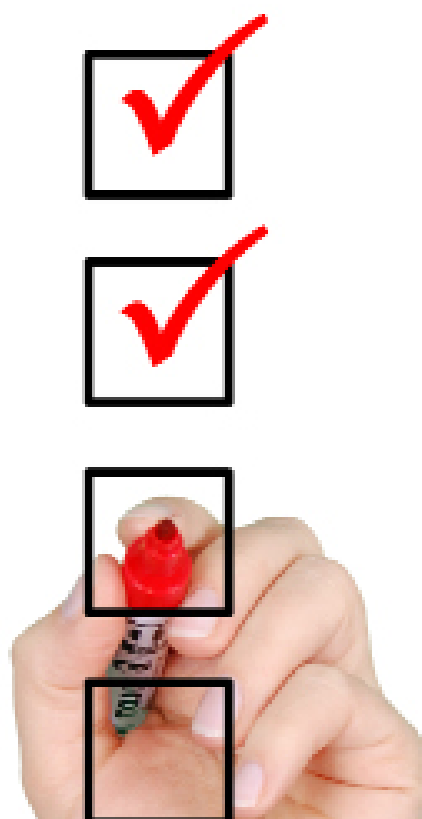


Consejos para un proceso de compra eficaz



Contáctenos

T (+44) 02380 111 420

E info@i2owater.com

2 Vancouver Wharf, Hazel Road, Woolston, Southampton,
SO19 7BN, Reino Unido

www.i2owater.com

Este artículo tiene como fin ayudar a los departamentos de operaciones y compras a conseguir lo que necesitan al mejor precio.



Con frecuencia, los clientes nos explican que sus procesos de compra no dan los resultados previstos y esto les ocasiona grandes molestias.

Sabemos que algunos lo dicen por cortesía, porque no hemos ganado la licitación. Pero en muchas otras ocasiones es totalmente cierto. Veamos dos ejemplos. Son dos casos reales, pero los nombres son ficticios para mantener la confidencialidad de las partes implicadas.

EL LOGGER PERMEABLE

Un cliente acabó comprando un logger en el que se filtraba agua. ¿Cómo pudo ocurrir? El proceso de compra se organizó de modo que el 50 % de la puntuación dependía de las especificaciones técnicas y el otro 50 %, del precio. La puntuación final combinaba ambos aspectos. La parte técnica se subdividía en 12 apartados con varias preguntas que recibían distintas puntuaciones. El hecho de que se filtrara agua en el logger durante el funcionamiento normal del aparato (aunque tuviera la certificación IP68) solo representó un pequeño porcentaje de la puntuación final.

CONCLUSIÓN

Hay aspectos técnicos que son condiciones sine qua non. Deben formar parte de los criterios obligatorios antes de evaluar la solución.

UNA DECISIÓN POCO ACERTADA

Un cliente adquirió una solución de gestión avanzada de la presión que les causó infinidad de problemas por sus elevados costos de mantenimiento y reparación. Contactar con el proveedor para solicitar asistencia también se convirtió en misión imposible. ¿Cómo pudo ocurrir?

El proceso de compra constaba de dos fases: una evaluación técnica (que se debía superar para pasar a la siguiente fase) y una evaluación del mejor precio. No se tuvo en cuenta el costo total de propiedad.

Esta estrategia solo permite obtener el producto de menor calidad que cumple los requisitos técnicos básicos. Como suele suceder, lo barato sale caro.

CONCLUSIÓN

El proceso de compra debe buscar el equilibrio entre el valor y el costo.

Y el costo no debe incluir solo el precio de compra inicial, sino también el costo total de propiedad.

¿CÓMO EVITAR QUE SE PRODUZCAN ESTAS SITUACIONES?

El proceso de compra debería constar de las siguientes fases...



1. DETERMINE LOS CRITERIOS TÉCNICOS

Determine los criterios técnicos de obligado cumplimiento. Estos criterios deben ser condición indispensable para pasar a la siguiente fase. through to the next stage.

Por ejemplo, la resistencia al agua, la exactitud y la duración mínima de las baterías en condiciones operativas normales. Estos factores sine qua non deberían ser los mínimos imprescindibles. De lo contrario, la cantidad de posibles proveedores será muy exigua y será difícil conseguir un precio ajustado.

2. EVALÚE EL FUNCIONAMIENTO

Puede incluir los criterios técnicos de la fase 1. Puntúe los productos del 1 al 10 en cada área, donde 1 significa «cumple las expectativas básicas» y 10 significa «supera ampliamente las expectativas». Siempre que sea posible, use criterios cuantificables que permitan establecer comparaciones directas entre proveedores.



3. PREGUNTE EL PRECIO

Separe el precio de compra de los gastos fijos. En el artículo de opinión de i2O sobre el costo total de propiedad descubrirá por qué es tan importante. Asegúrese de que entiende todos los componentes del precio de compra y los gastos fijos y, en caso necesario, despeje cualquier duda. Si el precio varía en función de la cantidad, pregunte el precio concreto de las diferentes cantidades que desea adquirir.

4. EVALÚE LA RELACIÓN CALIDAD-PRECIO.

No elija automáticamente al proveedor que le ofrezca el precio más económico en el punto 3. Puede ocurrir que otro proveedor destaque especialmente en uno de los criterios técnicos, y que esto sea especialmente favorable para su empresa y justifique por sí solo la inversión. También puede ocurrir que, frente a dos ofertas con el mismo precio, un proveedor resulte más idóneo por su capacidad de innovación.



Un proceso de compra eficaz no se basa en obtener la respuesta que quiere su empresa, ni tampoco en la que quiere el proveedor. Se basa en adquirir la solución más beneficiosa para su empresa, la que le ofrezca la máxima rentabilidad. Téngalo en cuenta para no caer en los mismos errores que otras empresas.