



Purchasing management in supply chain improvement

Susana Milagros Quiñones Chumacero^a, Jorge Rafael Diaz Dumont^b, Atilio Rodolfo Buendia Giribaldi^c, Miguel Antonio Rojas Quispe^e and Erika Mirella Gutierrez Sullca^d

^aUniversidad César Vallejo, Perú

^bUniversidad Nacional Autónoma de Tayacaja Daniel Hernández Morillo, Perú

^cUniversidad Interamericana para el Desarrollo, Perú

^dUniversidad Nacional de Huancavelica, Perú

ITEM INFORMATION

Item history:

Received on September 03, 2020
Accepted on December 08, 2020

Keywords:

Purchasing management
Supply chain
Production
Company and management

ABSTRACT

Purchasing management is a complex process embedded in the supply chain, and by itself requires special treatment. To guarantee correct management, it is necessary to know the benefits of this type of management, and how the organization can adapt and incorporate it into its processes. In conclusion, purchasing management as a strategy applied to the production chain process allows promoting organizational competitiveness.

© 2020 Professionals On Line sac. Perú Journal of Scientific and Technological Research Industrial
All rights reserved

Gestión de compras en mejora de cadena de suministro

RESUMEN

La gestión de compras es un proceso complejo inmerso dentro de la cadena de suministro, por sí mismo requiere especial tratamiento. Para garantizar una correcta gestión es necesario conocer los beneficios que este tipo de gestión, y como la organización puede adaptarse e incorporarla en sus procesos. En conclusión, la gestión de compras como estrategia aplicada al proceso de la cadena productiva permite impulsar la competitividad organizacional.

Palabras clave:

Gestión de compras
Cadena de suministro
Producción
Empresa y gestión

DOI:



<https://doi.org/10.47422/jstri.v1i2.4>

© 2020 Professionals On Line sac. Perú Journal of Scientific and Technological Research Industrial
All rights reserved



I. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, las organizaciones buscan activamente soluciones y mejoras para guiar cada una de sus acciones con el objetivo de mantener y alcanzar el éxito. En un mercado globalizado y competitivo, la gestión por procesos es una de las herramientas para crear una organización por procesos e identificar los procesos y las relaciones entre ellos y otros.

La cadena de suministro resume un conjunto de actividades esenciales para llevar a cabo el proceso de venta de un producto de inicio a fin, sostiene gran parte del proceso de una organización, en este sentido sus diversos procesos internos deben poder soportar el proceso general.

Las compras son la consecución dentro de la cadena de suministro, su relevancia radica en permitir el aprovisionamiento con la obtención de bienes y gestión de servicios, guiado por el proceso de la cadena de suministro, la gestión de compras posee rol estratégico.

En conclusión, la gestión de compras debido a su carácter estratégico es una alternativa para las organizaciones que buscan fortalecer la actual cadena de suministro que soporta las diversas actividades organizacionales, en pro de la mejora y fortalecimiento organizacional.

LA GESTIÓN DE COMPRAS

La gestión de compras se percibe no solo como una actividad administrativa, sino también como una estrategia para mejorar la posición y competitividad de la empresa en el mercado. La gestión de compras debe estar relacionada con la planificación estratégica, porque la calidad y el precio se pueden negociar con los proveedores con las metas establecidas por la empresa.

El proceso de compras está relacionado con la planificación de la producción, es decir, con el suministro de los materiales necesarios para cumplir con los pedidos de los clientes manteniendo una calidad, un precio y unos costes de producción relativamente bajos. Lograr la eficiencia determinará el costo y la capacidad de respuesta a las necesidades internas y externas; además, se evaluarán los dos aspectos anteriores a la hora de elegir el precio que mejor se adapte a las necesidades de la empresa, en plena consulta con los proveedores.

Debido a las diferentes características y variedades de las materias primas, el área de compras a menudo se enfrenta a varios proveedores que negocian de diferentes formas; por esta razón, se debe crear una política de compras para cada artículo que se compre (Cruz, 2012).

El objetivo de la gestión de compras es obtener los bienes y servicios que necesita la empresa y asegurar la cantidad requerida en términos de tiempo de entrega, calidad y precio.

La función de compras tiene una importancia estratégica, porque la eficiencia de su desempeño determinará el costo de producción de los bienes - servicios y la capacidad de respuesta a los requerimientos externos e internos; de igual forma, la función de compras se ocupa del proceso de adquisición de bienes y servicios necesarios para el desarrollo de las actividades de la organización, teniendo en cuenta la variedad de bienes y servicios consumidos, el departamento de compras debe realizar diversos trámites de diferentes formas frente a varias empresas. proveedores; se debe desarrollar una política de adquisiciones para cada grupo de bienes adquiridos (Corzo, 2017).

El recurso humano es lo más importante en una empresa, por lo que es muy importante que los empleados conozcan el proceso de la cadena de suministro y las acciones que realizan para lograr sus objetivos.

Para lograr la optimización de la cadena de suministro, es importante reducir los costos a través de una adecuada gestión de los recursos con el objetivo de aumentar la productividad de las ganancias de la empresa. Es obligatorio entender e implementar procesos que nos permitan crear valor agregado al negocio y abandonar aquellos que lo reducen, porque solo provoca una pérdida de recursos de la empresa; por lo tanto, es imperativo determinar el modelo de costo de uso, ya que permite determinar la eficiencia de su uso. Se puede decir que, con la ayuda de una gestión de costos efectiva en el proceso de adquisición, podemos lograr los puntos principales de la empresa; asimismo, al incrementar los indicadores de gestión, solucionaremos los problemas identificados, reduciremos el tiempo de operación, maximizaremos todo lo que contribuya al aumento de la productividad de la empresa (Espino, 2016).

ADMINISTRACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO

Actualmente existe mucha confusión acerca del uso de los términos “Logística” y “Administración de la Cadena de Suministro”; la logística se limita a la forma cómo los productos son llevados hasta el consumidor final, mientras que la administración de la cadena de suministro es aquella que integra y gestiona los procesos necesarios para poder elaborar un producto o prestar un servicio, con el objetivo de obtener el máximo valor agregado en cada una de ellas.

La cadena de suministros se considera como aquel conjunto de procesos, datos y flujos de recursos que abarcan desde la materia prima hasta el consumidor final. Bajo esta visión se entiende que la cadena de suministros comprende muchos otros aspectos que no están incluidos dentro de la función logística (Gómez-Maturano, 2020).

A partir de estas definiciones se puede concluir que la cadena de suministros se refiere a los procesos necesarios para la fabricación de un producto independientemente del número de organizaciones que intervengan, formando una gran red única de organizaciones en cuyo interior hay un flujo de información, productos y recursos monetarios.

La administración de la cadena de suministros se ha convertido en una herramienta valiosa para garantizar la ventaja competitiva y mejorar el desempeño de la organización, dado que la competencia ya no se da entre las organizaciones, sino entre las cadenas de suministro.

Fontalvo-Herrera et al. (2019) considera uno de los principales objetivos de la administración de la cadena de suministro el reducir o eliminar los almacenamientos intermedios de inventario que existen entre las organizaciones en una cadena mediante el intercambio de información sobre la demanda y los niveles de existencias actuales.

Este enfoque se realiza con el propósito de brindar mayor servicio y mejor calidad del producto a los clientes, es decir, una buena práctica de administración de la cadena de suministro empieza desde el usuario final y regresa hasta el aprovisionamiento de los materiales para la producción.

Para lograr los mejores resultados se deben tener en cuenta cinco procesos básicos:

1. Gestión de la demanda: incluye actividades relacionadas con el mercado tales como: métodos de pronósticos, servicio al cliente, procesamiento de las órdenes de los clientes y ventas.
2. Distribución: constituye el proceso de unión entre la producción y el mercado, esta tiene influencia sobre las operaciones logísticas a través de los requerimientos del mercado.
3. Producción: la producción y todos los procesos relacionados agregan valor en el flujo de los productos, afecta el inventario, el transporte y los tiempos de entrega.
4. Compras: constituye el enlace de adquisición de los materiales para la producción.
5. Devoluciones: cierra el ciclo de la cadena de suministro, recibe los productos que necesitan ser re manufacturados, reusados o reciclados en el proceso de producción.

COLABORACIÓN EN LA CADENA DE SUMINISTRO

La colaboración implica un proceso conjunto e interactivo que da como resultado actividades y decisiones que enfatizan la formalización de las relaciones.

De esta manera, las empresas buscan una ventaja competitiva a través de la colaboración de SC y aprovechan al máximo los recursos y el conocimiento de los proveedores y clientes.

Este coordina e integra los productos SC y el flujo de información.

Las cadenas de suministro deben alinear sus objetivos con los del desarrollo sostenible y modificar las prácticas que comprometen la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus necesidades (Gamboa et al., 2020).

FASES DE LA CADENA DE SUMINISTRO

De forma general, la cadena de suministro, vista desde una concepción de sus eslabones primarios, está compuesta por 3 fases: fase de aprovisionamiento, comprende los lugares donde se obtienen las materias primas, las cuales se gestionan entre los puntos de adquisición (proveedores iniciales) y las plantas de procesamiento; fase de producción, mediante la cual los materiales son transformados para convertirlos en producto terminado y fase de distribución, donde se

traslada el producto final hasta los lugares de venta para ser almacenado y posteriormente adquirido por el consumidor.

Se tiene, entonces, que los canales de distribución permiten hacer realidad los esfuerzos de mercadeo y constituyen uno de los soportes principales en la satisfacción del consumidor final, sin lugar a dudas, en la cadena de suministro representan un eslabón esencial, ya que es la fase que hace posible la visibilización y adquisición de los productos (Manrique et al., 2019).

II. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

La aplicación de la herramienta de gestión de procesos permitirá mejorar considerablemente la gestión de compras; sin embargo, no se debe dejar de lado el realizar periódicamente seguimientos de control para determinar un buen funcionamiento e identificar nuevas oportunidades de mejora, con el fin de garantizar la optimización de todos sus procesos; generando menos costos de operación e incrementando su rentabilidad (Corzo, 2017).

La recepción de los pedidos tiene que revisarse para comprobar la cantidad y la calidad, si no hubiera llegado en las condiciones adecuadas se tendrá que decidir si se devuelve al proveedor.

Este tipo de situaciones sobre puntualidad, disconformidades en calidad y cantidad y respecto a los precios deben actualizarse en el registro como parte de la evaluación de los proveedores. La función de compras debe estar en coordinación con contabilidad para asegurarse de que los proveedores se les paguen correcta y puntualmente.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- [1] Corzo Portocarrero, W. (2017). Análisis y propuesta de mejora de procesos de compras de la Corporación Oxigas del Sur SAC 2017. Trabajo de suficiencia, Universidad San Ignacio de Loyola, Administración de empresas. Obtenido de <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/900778b6-21aa-4b83-a23c-dc7d2f181cf8/content>
- [2] Cruz Valladares, P. L. (2012). Propuesta de un modelo de gestión de compras en las MYPES textiles de Lima Metropolitana. Universidad Peruana de Ciencias, Ingeniería Industrial. Obtenido de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/296063/santacruz_vp-delfos.pdf?sequence=1
- [3] Espino Acevedo, E. J. (2016). Implementación de mejora de la gestión de compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos. Tesis, Universidad San Ignacio de Loyola, Ingeniería Industrial. Obtenido de <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/09370154-ceb0-492d-9880-e54164e77a42/content>
- [4] Fontalvo-Herrera, T., Hoz-Granadillo, E., & Mendoza-Mendoza, A. (2019). Los Procesos Logísticos y La Administración de la Cadena de Suministro. Empresa y Sociedad, 14(2). Obtenido de <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/saber/articulo/vie w/5880>
- [5] Gamboa Bernal, J. P., Orjuela Castro, J. A., & Moreno Mantilla, C. E. (2020). La cadena de suministro sostenible: conceptos, modelos de optimización y simulación, y tendencias. Ingeniería, 25(3). Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-750X2020000300355&lang=es
- [6] Gómez-Maturano, J. (2020). Diseño sustentable de cadena de suministro inversa para residuos sólidos en México. Cuadernos de Administración (Universidad del Valle), 36(67). Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-46452020000200031&lang=es
- [7] Manrique Nugent, M. A., Teves Quispe, J., Taco Llave, A. M., & Flores Morales, J. A. (2019). Gestión de cadena de suministro: una mirada desde la perspectiva teórica. Universidad de Zulia, 24(88), 1136-1146. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/290/29062051009/html/>