

Importancia de la Función de Compras

Una correcta gestión en la Función de Compras y de los stocks de mercancías puede generar un incremento de los beneficios y de la rentabilidad de la empresa. En la mayoría de las empresas industriales, las compras representan, como media, un 50% del valor de los productos vendidos (este porcentaje varía según el tipo de empresa que se trate).

Puede entenderse ahora que una correcta gestión de las compras:

Permite aumentar los beneficios de la empresa, ya que las compras representan unas cantidades importantes para la empresa.

Condiciona seriamente la calidad del producto final, ya que deben adquirirse las materias primas y auxiliares adecuadas para que el proceso de producción se realice con eficacia.

La calidad de los productos comprados es otro de los requisitos necesarios para que la compra se realice de forma eficiente. Teniendo en cuenta este último aspecto, es necesario una coordinación entre el departamento de compras y el departamento de producción. Sin embargo, además de esta línea de coordinación, es imprescindible establecer cauces de coordinación con las demás áreas de la empresa (finanzas – tesorería-, almacenamiento, distribución) para integrar los objetivos de la función de compras, dentro de la propia política empresarial.

Importancia de la Función de Compras

La importancia de la función de compras estriba en su capacidad para contribuir a los directivos comunes de la organización, al incorporar sus objetivos dentro de la política de la empresa y en sus propias características internas, además de ser la fase de arranque de toda actividad empresarial.

Las líneas de coordinación que se fijan entre el área de compras y las demás áreas operativas de la empresa (producción, almacenamiento, distribución y ventas) constituyen un sistema de gestión integrada que en la empresa moderna se define como LOGÍSTICA.

La logística es el proceso que planifica, implanta y controla, de forma eficiente el flujo de materias primas, materiales de envasado, productos intermedios y terminados, desde el punto de origen al de entrega, al coste adecuado y con el objetivo de satisfacer las necesidades del cliente.

OBJETIVOS DE LA FUNCIÓN DE COMPRAS

La función de compras tiene como objetivo primordial adquirir adecuadamente materias primas y auxiliares, materiales, suministros, equipos y servicios necesarios para que la empresa desarrolle sus operaciones de forma satisfactoria.

Para alcanzar este objetivo es preciso que se cumplan las siguientes condiciones de compra:

Importancia de la Función de Compras

- La calidad del producto o servicio comprado ha de ser la necesaria para el fin que se le destina.
- El plazo de entrega del suministro por parte del proveedor debe ser el apropiado, de modo que la mercancía se halle disponible en el momento oportuno.
- El precio justo con relación a la calidad, a las condiciones de pago y al plazo de entrega estipulado.

Estos tres parámetros – calidad, precio y plazo de entrega – que son básicos de la gestión de compras, se descomponen a su vez en otros secundarios, tales como servicio del proveedor, cantidad a comprar o condiciones de pago a suministradores, constituyendo el conjunto de todos ellos las variables propias de la función de compras.

DIFERENCIA SEGÚN EL SECTOR Y TIPO DE EMPRESA

La función de compras presenta elementos comunes en todo tipo de empresas y organizaciones; sin embargo, podemos distinguir diferentes variables estratégicas dependiendo del sector de actividad y de la posición de la empresa respecto a sus proveedores y competidores.

1. Las compras que realiza el sector público a las empresas privadas están reguladas por la ley de Contratos del Estado. Estas compras representan en la actualidad un porcentaje importante y creciente del PIB (Producto Interior Bruto).

Importancia de la Función de Compras

2. En el sector privado, podemos distinguir entre empresas industriales, comerciales y de servicios. En una empresa industrial, la calidad de su producto y la eficacia de su proceso productivo vendrán determinadas por la bondad y la existencia de materias primas suficientes para apoyar el programa de producción previsto y sus posibles variaciones, de ahí que la variable estratégica de la función de compras sea la calidad de la materia prima y productos auxiliares.

Costes

Para las empresas comerciales que venden productos homogéneos lo más importante es el precio de coste de las compras. La fuerte competencia existente en el mundo de la distribución comercial obliga a negociar el precio de compra para poder mantener los márgenes de beneficio sin incrementar el precio de venta del producto.

En las empresas de servicios, el factor estratégico es la satisfacción del cliente.

REFERENCIA:

Pérez Antonio (2015). La importancia de la función de compras. A partir de:
<https://meetlogistics.com/cadena-suministro/funcion-de-compras/>