

## **LA GESTIÓN DE COMPRAS ANTE LA ADVERSIDAD PRODUCTIVA**

Antonio Luis Flores Diaz

Doctor en Gerencia Avanzada (UFT). Magister Scientiarum en Administración mención Gerencia General (UNELLEZ). Licenciado en Administración mención Informática (UNESR). Profesor Titular a dedicación exclusiva, adscrito al Programa Ciencias Sociales y Jurídicas de la UNELLEZ VIPI. Venezuela. [aluisfd@gmail.com](mailto:aluisfd@gmail.com)

*Extracto de Conferencia en el Marco del 1er Seminario Aplicado a las Ciencias Sociales y Jurídicas, UNELLEZ San Carlos. Mayo 07 de 2019*

### **1.- Introducción**

Una de las funciones gerenciales de gran relevancia radica en la atención que se presta a los insumos, materiales, requerimientos, bienes y servicios necesarios para garantizar una productividad adecuada de toda institución tanto pública como privada, reconociendo la jerarquía de orden para cada solicitud a ser resuelta, y es que, la gestión de compras implica una concatenación entre las diversas áreas que conforman toda institución, y los factores intervinientes que dentro de ella confluyen.

Por consiguiente, se debe indicar que una de las áreas que representa una ventaja competitiva para toda organización, es la de Compras, ya que, con sus adecuados procesos permiten el cumplimiento de los objetivos estratégicos priorizados, identificando en la actualidad, a la gestión de compras como una función compleja, al depender de factores foráneos inmersos en su ejecución efectiva. En este sentido, esta conferencia busca generar un espacio para la discusión y disertación de algunos elementos como lo son: Las Compras Públicas Versus las Compras Privadas, la Gestión de Aprovisionamiento, y nuevos modelos de Gestión de compras móviles particulares (4G).

### **2.- Las Compras Públicas Versus las Compras Privadas**

Hablar de compras implica remontarnos a la era en que los primeros seres humanos identificaron que poseían algunos productos y carecían de otros, generando la primitiva actividad comercial conocida como el trueque, para disponer de artículos entre los grupos étnicos de aquel entonces. Este proceso fue como una espiral en ascenso, dando entrada a otras formas de comercialización y compras, lo que demandó una especialización de la gestión de compras como factor de ventaja competitiva, calando perfectamente según la definición de Porter (2006, p. 40) al referirse a los dos tipos de ventaja, uno en costos bajos y otro por diferenciación, por ello al estar especializados, los gerentes de compras mejoran los ciclos que amerita dar respuesta a las carencias de la empresa.

Las diferencias que, en mi experiencia de alrededor de doce (12) años, pude visualizar para la gestión de compras, en empresas públicas y privadas, radica en el grado de profesionalización, el proceso general, el tipo de proveedor, y los fines que persigue cada institución, generando la pregunta

de interés colectivo: ¿Estaría dispuesto (a) a evitar caer en enriquecimiento ilícito fruto de una gestión de compras turbio? La respuesta para mi es sencilla, los valores, ética, y principios de la profesión del administrador, no son negociables, y por ende, debe evitar cualquier daño a su imagen tanto interna como externa.

### **3.- La Gestión de Aprovisionamiento**

Para una gestión de compras efectiva se debe conocer como son los flujos de inventario, la disposición, orden, frecuencia, características, proveedores, transporte y tiempo de entrega de los bienes prioritarios y servicios para cada institución, en vista que, el aprovisionamiento, según Escrivá, Savall, y Martínez (2014), “es la gestión de las materias primas desde el lugar de origen hasta el sitio donde se transformarán” (p. 3). Conforme a lo anterior, los escenarios actuales exigen otro tipo de aprovisionamiento o transformar dicha gestión, debido a la adversidad productiva en muchos proveedores vitales para la industria y el comercio, tal como lo afirma Lugo (2019) al decir que: “Todo esto es un problema nacional, pues significa parálisis de las inversiones, menos oferta de bienes y servicios en el mercado, escasez crónica de productos esenciales, de materias primas, maquinarias y repuestos”, queda de parte del gerente establecer alianzas estratégicas para hacer frente a la adversidad productiva, y esto muchas veces implica transformar el objeto comercial de la empresa.

Entonces surge otras preguntas interesantes: ¿Estamos en capacidad de generar nuestros propios insumos para producir de forma efectiva? ¿Estaríamos dispuestos a disminuir los precios de venta de un producto, si los insumos son elaborados a lo interno, aun cuando el precio del mercado quede muy por encima del nuestro? ¿Evitaría adquirir productos e insumos de dudosa procedencia y sin los documentos requeridos? En estas respuestas está la llave de la caja de pandora hacia el bienestar económico requerido por nuestro hermoso país, una gestión de aprovisionamiento saludable, que no afecte el flujo de efectivo del cliente, de forma armónica en un ganar ganar permanente.

### **4.- Nuevos modelos de Gestión de compras móviles particulares (4G)**

Los cambios actuales se dan de forma acelerada, y esto construye nuevos modelos de gestión de compras, como lo son, las compras particulares, en las que cualquier individuo se sumerge en el mar del comercio electrónico, dando uso a las TIC´s conforme emergen medios de interacción cada vez más efectivos, lo que yo denomino de cuarta generación (4G). Resulta muy común ver como teléfonos inteligentes desplazan a los antiguos mecanismos de mercadeo, dando entrada al uso del Facebook, Instagram, WhatsApp, Telegram, Snapchat, entre otros, como canal para la promoción, compra y venta de diversos productos o servicios particulares. Es común pasearse por estas diversas aplicaciones y encontrar frente a ti el producto o servicio que requieres para una carencia puntual. Sobre este aspecto,

conviene que la gestión de compras sea de forma transparente y segura, más aun cuando se tiene conocimiento de ser un tipo de relación comercial altamente susceptible a las estafas y manipulaciones.

Tal como lo afirma el Instituto Nacional de Ciberseguridad, INCIBE (2012), quien sostiene que: “el elevado uso de las nuevas aplicaciones es aprovechado para generar aplicaciones estafa, que utilizan la fama de una empresa conocida, como puede ser WhatsApp o Telegram” (p. 27), de allí pues, seamos perspicaces a la hora de comprar o vender bajo la modalidad 4G, además, generemos una comunidad comercial con cimientos firmes hacia relaciones de negocio duraderas, recuerda que una compra negativa se transmite 10 veces más que una compra exitosa. Es mejor ganar muy poco de forma constante, que mucho de una sola vez, por abusar de la confianza de los lazos familiares o de amistad. Enfócate cada día en ubicar el mejor producto, al más bajo precio, la más cercana ubicación, y una reposición regular por parte del proveedor seleccionado. Rompamos el paradigma de la viveza criolla, o ¿consideras que eres un ser infalible? Todos en algún momento podemos cometer errores, y la idea es crear una imagen igual a una marca personal, con preparación constante, ética y profesionalismo.

## 5.- Conclusiones

Luego de toda la disertación, puedo afirmar que la gestión de compras genera una alta ventaja competitiva solo si se administra considerando los diversos elementos intervinientes en sus procesos, con gerentes incorruptibles, enfocados en el cumplimiento de los objetivos estratégicos, tácticos y operativos que nacen del análisis del entorno interno (fortalezas y debilidades) y externo (oportunidades y amenazas), que al ser operacionalizados son la semilla para empresas públicas, privadas y personales altamente efectivas, apuntando siempre a que los recursos invertidos en la formación propia y del personal, marcarán la diferencia para enfrentar la adversidad y lograr la permanencia de toda empresa en los nuevos mercados económicos de Venezuela.

## REFERENCIAS CONSULTADAS

- Escrivá, J.; Savall, V.; y Martínez, A. 2014. *Gestión de Compras*. Editorial McGraw Hill Education. 1era Edición. España. [Libro en Línea] disponible en: <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448193601.pdf> consultado el: 04/05/19.
- INCIBE. 2012. *Conoce los fraudes utilizados en Internet II: los SMS Premium*. España: Oficina de Seguridad del Internauta. [Blog] <https://www.osi.es/es/actualidad/blog/2012/07/05/conoce-los-fraudes-utilizados-en-internetii-los-sms-premium.html>. Consultado el: 05/05/19
- Lugo, O. 2019. *ANÁLISIS/ 9 grandes problemas de la economía (y de los venezolanos ) en 2019*. [Artículo de opinión] disponible en: <http://elestimulo.com/elinteres/analisis-9-grandes-problemas-de-la-economia-y-de-los-venezolanos-en-2019/> consultado el: 04/05/19.
- Porter, M. 2006. *Estrategia y ventaja competitiva*. Ediciones Deusto. 1era Edición. Barcelona España.