

Redefinir el modelo de compras en 2025

Cómo afrontar la volatilidad de materias primas

Tensiones globales y costes crecientes desafían la gestión de compras. Basado en el Raw Materials Study 2025 de Inverto, el artículo expone brechas y respuestas en las empresas europeas y españolas.



“Las empresas líderes pasan de una gestión reactiva a una resiliencia estructural, escalando el dual sourcing y las alianzas estratégicas con proveedores”

Manuel Berlanga
Managing Director de Inverto España

La volatilidad ya es el nuevo entorno operativo, marcado por el alza de los costes y cambios en políticas comerciales. Según el estudio de Inverto, realizado en primavera con 219 directivos de compras europeos (27% en España), el 77% espera nuevas subidas de precios este año.

Los aranceles de EE. UU. son percibidos como la barrera comercial más relevante por el 35% de las empresas; en España, esta cifra asciende al 43%.

En el 45% de compañías, las materias primas representan más del 40% del gasto en compras. Por tanto, las decisiones en este ámbito determinan directamente su resiliencia o exposición. Para mitigar la volatilidad, las empresas incorporan modelos de precios en los contratos. En Europa son más comunes las cláusulas de escalado ligadas a índices. En España, el 27% aplica ajustes predefinidos, la cifra más alta de la región.

Las cláusulas de precio fijo ofrecen protección temporal, pero limitan la flexibilidad. El estudio muestra que los modelos indexados aportan transparencia, reparten de forma equitativa las ganancias y pérdidas y reducen la fricción en renegociaciones.

Manuel Berlanga, Managing Director de Inverto España señala que: “El estudio revela que el 81% de las empresas europeas se abastece en regiones afectadas por aranceles. En España, el 58% de las firmas depende de ellas para casi

la mitad de sus insumos. Ese nivel de exposición supone un riesgo estratégico. Los líderes deben ir más allá de las cláusulas contractuales y aprovechar este momento para rediseñar sus cadenas de suministro con mayor solidez”.

POR EL BUEN CAMINO, PERO NO SUFICIENTE

El estudio muestra que muchas compañías actúan, pero con alcance limitado. En Europa, el 38% diversifica proveedores, pero solo un tercio avanza hacia cambios estructurales como la regionalización. En España, la multisourcing es menos frecuente, aunque un 25% destaca por la cooperación con proveedores, impulsada por factores ESG (38%), riesgos logísticos (32%) y barreras comerciales (28%).

La brecha entre intención y acción persiste. El 31% ve la sustitución de materiales como palanca estratégica, pero predominan medidas más tácticas: optimización de inventarios

(29%), de la base de proveedores (25%) o repercusión de costes (23%).

Los plazos de adaptación refuerzan el desafío. El 48% de las empresas europeas entrevistada prevé entre 6 y 12 meses para ajustar sus estrategias. En España, esta cifra asciende al 60%, el ritmo más lento del estudio.

Como advierte Berlanga: “Los plazos más largos de adaptación de las empresas españolas reflejan la magnitud del reto, pero también ofrecen una oportunidad concreta: quienes se anticipen podrán mitigar antes el impacto de aranceles y colocarse por delante de sus competidores en el mercado local”.

ACTUAR YA PARA ABORDAR EL PROBLEMA

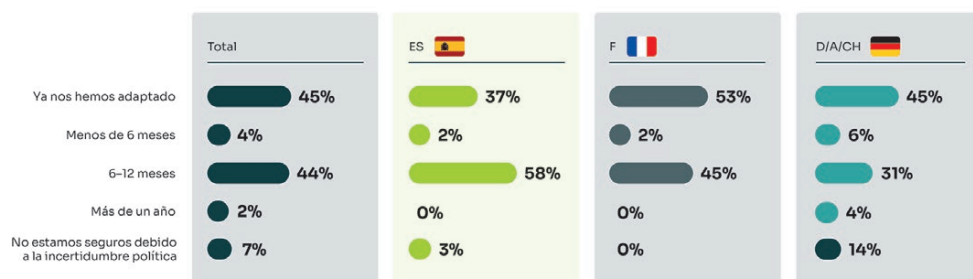
Las tensiones geopolíticas ya se traducen en costes: 39% sufre aranceles, 38% retrasos y 37% más costes de proveedores.

Para avanzar en mercados volátiles, Inverto identifica seis palancas como diversificación de proveedores, integración de criterios de diseño y un enfoque combinado de modelos de precios con monitorización digital de riesgos.

Un punto es claro: la disrupción ya no es la excepción. Compras se ha convertido en el lugar donde el riesgo y la resiliencia se abordan o se ignoran, y quienes actúen con decisión hoy darán forma al panorama competitivo de mañana.

El 48% de las empresas espera adaptar sus estrategias de aprovisionamiento en un plazo de 12 meses - España afronta los plazos más largos

¿Cuánto tiempo estima que tardará su empresa en adaptarse completamente a los últimos cambios arancelarios?



Más información
www.inverto.com