

¿Cómo contribuye la dirección de compras a la innovación y al crecimiento de las empresas?

Las compañías cuya dirección de Compras participa e influye directamente en la agenda estratégica del comité ejecutivo crecen más y son más efectivas en aprovechar la innovación de sus proveedores.

La incertidumbre económica y geopolítica está obligando a las empresas a repensar sus prioridades. Un estudio reciente de Inverto, la consultora especializada en compras y gestión de la cadena de suministro del Boston Consulting Group, demuestra que las organizaciones con una función de compras sólida crecen más rápido y son más innovadoras.

Las compañías en las que la dirección de Compras opera al mismo nivel que su comité ejecutivo reportan un crecimiento dos puntos porcentuales superior al promedio. La encuesta, realizada a 335 empresas en 13 países, identifica un grupo destacado: los "Impact Leaders". Estas organizaciones integran plenamente el área de compras en la estrategia corporativa, actúan de forma proactiva, y priorizan el

uso de herramientas digitales, inteligencia artificial y criterios ESG.

Entre sus mejores prácticas destacan la colaboración interdepartamental, la inversión en innovación y gestión de riesgos, y la transparencia en la cadena de suministro. Estos líderes obtienen beneficios adicionales gracias a la innovación impulsada por sus proveedores, la cual es clave para el desarrollo de productos en el 34 % de las empresas encuestadas.

Manuel Berlanga, Managing Director de Inverto, destaca: "La cooperación con los proveedores es tan crucial como la que se tiene con los clientes. El área de compras garantiza el abastecimiento, anticipa riesgos y codiseña soluciones innovadoras".

La investigación también propone un modelo para evaluar la madurez estratégica del área de compras y alinear sus contribuciones con los objetivos del negocio. Sin indicadores de rendimiento claros (KPIs), su impacto sigue siendo poco visible.

Solo un 46 % de los equipos de compras se consideran en igualdad estratégica con la alta dirección, y el porcentaje que interactúa regularmente con Finanzas es aún menor.



"La cooperación con los proveedores es tan crucial como la que se tiene con los clientes"

Manuel Berlanga
Managing Director
de Inverto España

Aunque un 39 % reconoce el potencial de la inteligencia artificial para fortalecer la resiliencia de la cadena, solo un tercio la utiliza para innovar o avanzar en sostenibilidad.

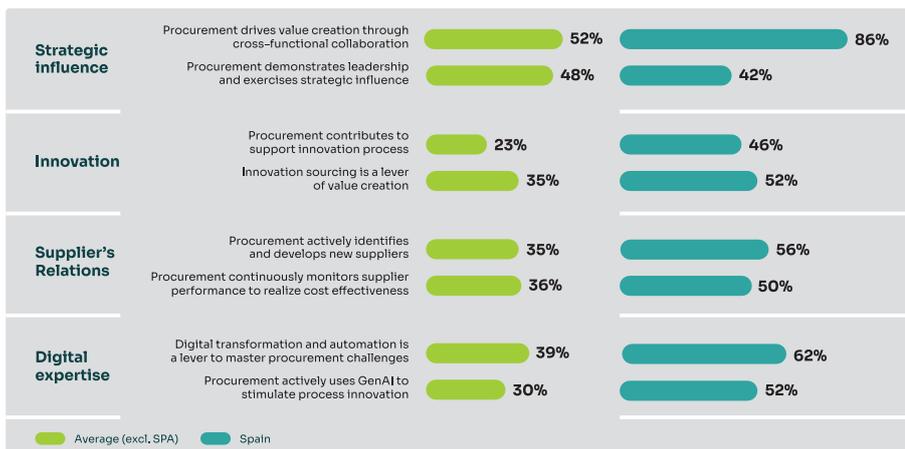
Berlanga concluye: "Los mejores equipos de compras no ejecutan la estrategia, la co-crean. En el futuro, veremos más profesionales de compras liderando organizaciones desde la cima." Las empresas que posicionan estratégicamente al área de compras crecen más rápido, enfrentan mejor las crisis y se benefician de la innovación externa.



Inverto es una consultora global líder especializada en adquisiciones estratégicas y gestión de la cadena de suministro. La consultora va más allá de la gestión de costos para proporcionar valor empresarial y una ventaja competitiva a sus clientes. Inverto transforma las funciones de adquisiciones y cadena de suministro, fomentando innovación, resiliencia y sostenibilidad para garantizar el éxito a largo plazo.

Bajo el paraguas de BCG, Inverto amplía la extensa oferta de BCG con una gama integral de soluciones de optimización de adquisiciones. Actualmente, Inverto emplea a más de 600 expertos en tres continentes. Sus clientes incluyen marcas de renombre mundial de todos los sectores, así como las principales firmas de capital privado del mundo.

Spain's Procurement leads in supplier relationships and digitalization, driven by strong innovation efforts and cross-functional influence



Más información
www.inverto.com