

# TEMA 6: GESTIÓN DE COMPRAS

**Cartagena99**

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# TEMA 6: GESTIÓN DE COMPRAS

6.1. La función de compras

6.2. El proceso de compra

6.3. Relaciones con el proveedor

The logo for Cartagena99 features the text 'Cartagena99' in a stylized, green, serif font. The '99' is significantly larger and more prominent than the 'Cartagena' part. Below the text is a horizontal brushstroke that transitions from light blue on the left to orange on the right.

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# 6.1. LA FUNCIÓN DE COMPRAS

## COMPRAS VS. APROVISIONAMIENTO

### COMPRAS

- Carácter **administrativo**
- Orientación a **corto plazo** (centrada en lo operativo y en el día a día)
- Se ocupa de detectar necesidades concretas, control de stocks, emisión de órdenes de compra, recepción de pedidos, pagos a proveedores, control presupuestario y de costes, etc.

### APROVISIONAMIENTO

- Carácter **estratégico, más amplio** que la función de compras

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

departamentos usuarios de los bienes y servicios)

# 6.1. LA FUNCIÓN DE COMPRAS

- **Objetivo:** asegurar la disponibilidad de los materiales necesarios y requeridos, en el momento adecuado y al mínimo coste posible, teniendo en cuenta las prioridades competitivas de calidad, coste y tiempo
- Producto disponible en **demasiada cantidad o con demasiada antelación:** altos costes de inventario, riesgo por obsolescencia o mermas.

➤ ~~Producto disponible después del momento necesario: costes de~~

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORIAS TECNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVIA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# 6.1. LA FUNCIÓN DE COMPRAS

## IMPORTANCIA DE LA FUNCIÓN DE COMPRAS Y APROVISIONAMIENTO

- Creciente influencia de las compras en el **coste final** del producto
- La **globalización** permite y obliga a los fabricantes a reducir sus costes de aprovisionamiento
- Amplio margen de **mejora** en el proceso de compras, con grandes ahorros potenciales
- **Uso de sistemas JIT: necesidad de suministros puntuales y de**

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORIAS TECNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVIA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# 6.1. LA FUNCIÓN DE COMPRAS

## TIPOS DE COMPRAS (uso habitual)

### COMPRAS PRODUCTIVAS

van incorporadas en el  
producto terminado  
(materias primas,  
componentes, semielaborados,  
producto terminado,

### COMPRAS NO

### PRODUCTIVAS

no van incorporadas en el  
producto terminado.  
(alquileres, consultoría y otras  
prestaciones profesionales,

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# 6.1. LA FUNCIÓN DE COMPRAS

## ACTIVIDADES

- Prever las necesidades de la empresa y planificar con tiempo
- Expresar las necesidades de productos en términos adecuados
- Buscar en el mercado los productos y las empresas que pueden prestarlos
- Evaluar, **homologar** y seleccionar al proveedor
- Solicitar y evaluar ofertas y presupuestos, y negociación de condiciones

➤ Realización, seguimiento y recepción de pedidos

**Cartagena99**

CLASES PARTICULARES, TUTORIAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVIA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

➤ Verificación, conciliación y pago de facturas

# 6.1. LA FUNCIÓN DE COMPRAS

## ACTIVIDADES

- **Ayuda a identificar los materiales que se pueden obtener externamente**
  - **Decisiones de fabricar o comprar**
- **Adquiere los bienes y servicios**
  - **Centralización-descentralización de las compras**
  - **Proceso de adquisición**

**Cartagena99**

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70



# 6.1. LA FUNCIÓN DE COMPRAS

## DECISIONES: FABRICAR O COMPRAR

### FABRICAR INTERNAMENTE

Menor coste de fabricación  
Proveedores no adecuados  
Asegurar el suministro, controlar  
plazos, transporte,...  
Controlar la calidad  
Proteger el diseño, tecnología, *know-how*,...  
Mantener capacidad productiva.

### COMPRAR

Menor coste de compra  
Capacidad insuficiente  
Disponer de fuentes alternativas  
Productos o tecnologías protegidos  
por patentes, o no se conocen o  
dominan  
Se necesitan pequeñas cantidades

**Cartagena99**

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

entre más unidades

# 6.1. LA FUNCIÓN DE COMPRAS

## DECISIONES: FABRICAR O COMPRAR

**Outsourcing o subcontratación: adquisición externa de artículos o servicios que podrían haberse fabricado o ejecutado internamente**

- **Cobertura ante la falta de capacidad**
- **Participa en la elaboración del producto, en su planificación técnica, y se compromete en el logro de objetivos de la empresa contratista**

**Cartagena99**

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

**BUSINESS**

# 6.1. LA FUNCIÓN DE COMPRAS

## VENTAJAS DE LA SUBCONTRATACIÓN

- Permite centrarse en el *core business*
- Reducción de los costes fijos, convirtiéndolos en variables
- Traslada la problemática técnica o financiera al proveedor/subcontratista
- Mejora de la calidad
- Aumenta la flexibilidad

Cartagena99

CLASÉS PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# 6.1. LA FUNCIÓN DE COMPRAS

## INCONVENIENTES DE LA SUBCONTRATACIÓN

- Pérdida de control
- Posible pérdida de confidencialidad, secreto profesional, etc.
- Pérdida de experiencia, *know-how*, visión global, etc.
- Posible reducción en la intensidad innovadora
- Disminución del poder de negociación con los proveedores
- Cadena de suministro más larga y de gestión más compleja
- Decisión difícilmente reversible

**Cartagena99**

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# 6.1. LA FUNCIÓN DE COMPRAS

## ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS

### CENTRALIZACIÓN DE LAS COMPRAS

Mayor control sobre las compras y mayor eficiencia

- Pedidos más grandes, mayores descuentos y mayor poder de negociación
- Simplifica procedimientos de compra y de pago a proveedores
- Facilita la estandarización de materiales y procesos
- Es más lento y menos ágil

### DESCENTRALIZACIÓN DE LAS COMPRAS

Más rápida y flexible

Cartagena99

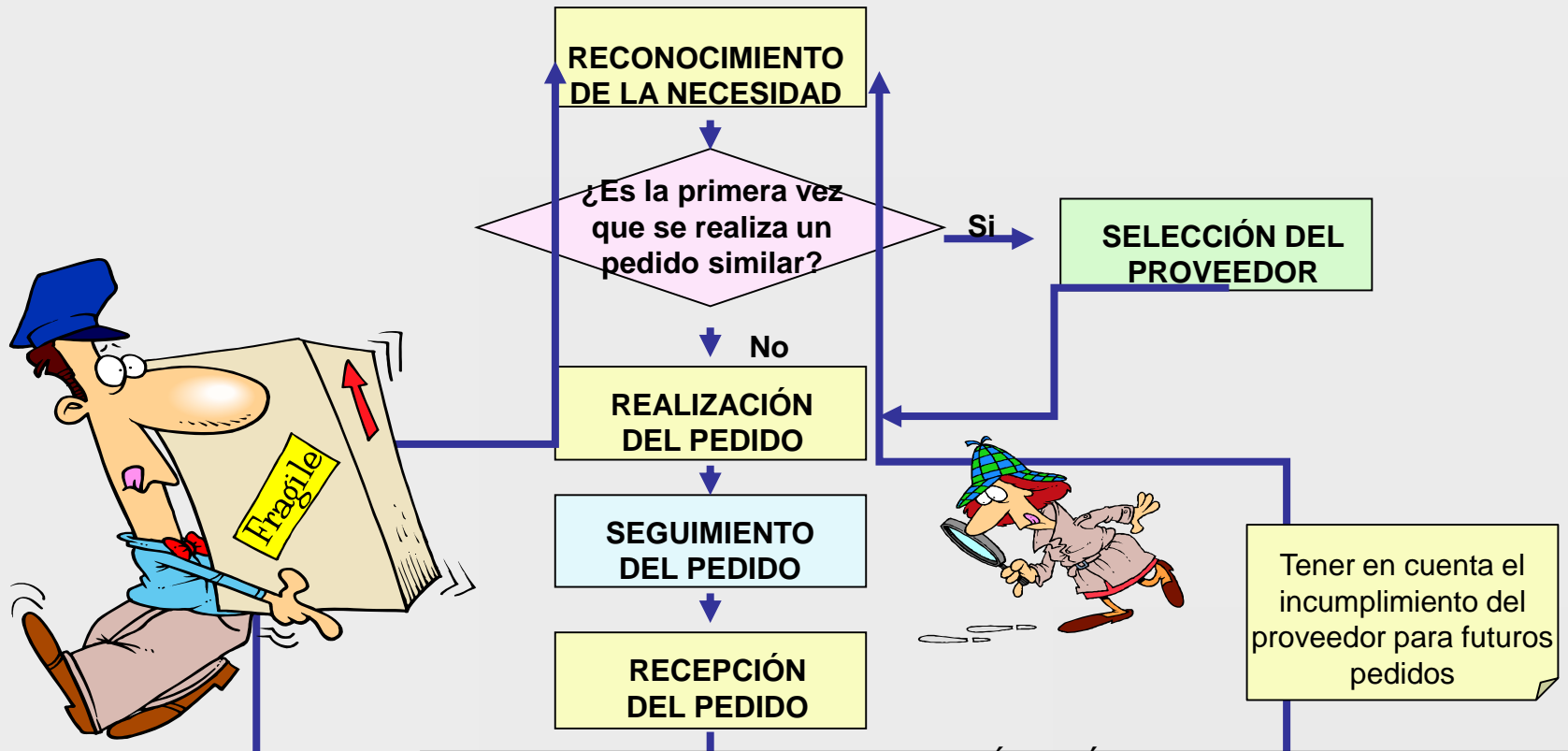
CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# 6.2. EL PROCESO DE COMPRA

## ETAPAS DEL PROCESO DE COMPRA



Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# 6.2. EL PROCESO DE COMPRA

## ETAPAS DEL PROCESO DE COMPRA

- **Reconocimiento de la necesidad:** solicitud de materiales o servicios externos (características, cantidad, plazo de entrega)
- **Selección del proveedor:** emisión de peticiones o solicitudes de información (requests), identificar a los proveedores y elegir la mejor oferta (precio, calidad y tiempo)
- **Lanzamiento del pedido** (EDI, B2B, e-procurement, e-marketplaces, etc.)

➤ **Seguimiento del pedido:** evitar retrasos en los entregos o

**Cartagena99**

CLASES PARTICULARES, TUTORIAS TECNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVIA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

➤ **Recepción del pedido:** comprobar cantidad y calidad

# 6.2. EL PROCESO DE COMPRA

## TIPOS DE REQUESTS

- ***Request for information (RfI)***: se usa habitualmente en las etapas iniciales del proceso de compra
- ***Request for Proposal (RfP)***: se dirige a una preselección de potenciales proveedores, en la que se solicita que propongan sus ideas sobre cómo satisfacer una necesidad de adquirir un bien o servicio que tiene el comprador
- ***Request for Quotation (RfQ)***: se usa para la adquisición de productos estandarizados, donde el factor determinante de la compra

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---  
ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

de la compra de una serie de bienes o servicios



## 6.2. EL PROCESO DE COMPRA

### MODALIDADES DE COMPRA (según formalización)

- **Compra directa:** recomendable para compras urgentes y/o de poco valor. Condiciones de compra no formalizadas u orales. La disponibilidad del suministro es importante
- **Compra por pedido:** formalización de acuerdos entre el proveedor y la parte compradora en documento emitido en papel, fax, correo, EDI, u otros medios
- **Compra por contrato:** formalización de acuerdos entre el

proveedor y la empresa, en un documento firmado. Complementos:

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORIAS TECNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVIA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

Producto

# 6.2. EL PROCESO DE COMPRA

## MODALIDADES DE COMPRA

- **Pedido cerrado:** en el documento contractual de pedido se establecen todas las condiciones del suministro (producto, descripción, cantidad, precio, condiciones de entrega, identificación del comprador y del proveedor, lugar y fecha de entrega, otras condiciones generales de compra y/o venta).
- **Pedido abierto o pedido sin cubrir:** compromiso de comprar a un proveedor a largo plazo, artículos que se van suministrando contra órdenes de envío a corto plazo. El envío sólo se puede hacer contra el

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORIAS TECNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVIA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

envío o un lanzamiento de envío

# 6.2. EL PROCESO DE COMPRA

## COMPRAS EN EL SECTOR PÚBLICO

- En España suponen aproximadamente el **20% del PIB**
- Reguladas por la **Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público (LCSP)**
- La LCSP traspone al ordenamiento español las **Directivas europeas** que regulan la contratación pública y es una ley muy compleja y extensa (265 páginas)
- Los **Contratos Menores** (obras de menos de 40.000€ y servicios o suministros de menos de 15.000€) se pueden **adjudicar directamente**, pero debe justificarse su necesidad

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# 6.2. EL PROCESO DE COMPRA

## COMPRAS EN EL SECTOR PÚBLICO

### IDEAS BÁSICAS DE LA LCSP

- Reducir la burocracia, simplificar los procedimientos y aumentar la transparencia
- Se potencia el uso de la **“Declaración Responsable”** para acreditar por el licitador el cumplimiento de los requisitos exigidos
- Facilitar el **acceso a los contratos públicos de las pymes**
- Buscar la **mejor relación calidad-precio** (pueden incorporarse aspectos cualitativos, medioambientales, sociales o

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

comunicaciones, presentación de ofertas, facturación, etc.)

# 6.3. RELACIONES CON EL PROVEEDOR

## SELECCIÓN DE PROVEEDORES

- **Buscar** proveedores competentes (pasará a formar parte de la cadena de suministro)
- Especial importancia para los **productos estratégicos** (se deberían establecer relaciones a largo plazo)
- Selección del proveedor implica:
  - **Evaluación** del proveedor

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# 6.3. RELACIONES CON EL PROVEEDOR

## SELECCIÓN DE PROVEEDORES: EVALUACIÓN

- Examen exhaustivo para determinar la **capacidad para satisfacer las exigencias específicas de un suministro** (medios, instalaciones, organización del proveedor)
- Establecimiento de **criterios de evaluación y ponderaciones** de cada uno de ellos: **coste, tiempo de suministro, entregas a tiempo, calidad**

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# 6.3. RELACIONES CON EL PROVEEDOR

## SELECCIÓN DE PROVEEDORES: EVALUACIÓN

### ➤ Posibles indicadores:

➤ De tiempo (rapidez y fiabilidad)

➤ De coste

➤ De calidad

➤ De flexibilidad

➤ De innovación

➤ Comerciales

**Cartagena99**

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

➤ De responsabilidad social y medioambiental

# 6.3. RELACIONES CON EL PROVEEDOR

## SELECCIÓN DE PROVEEDORES: NEGOCIACIÓN

➤ Negociación de los **elementos críticos** de la relación contractual (calidad, entrega, pago y coste)

➤ Estrategias:

➤ Modelo de precio **basado en el coste** (tiempo y materiales requeridos, o un coste fijo con cláusula de incremento)

➤ Modelo de precio **basado en el mercado** (un precio publicado, una subasta o un índice de precios)

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORIAS TECNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVIA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

oiertan precios y condiciones)



# 6.3. RELACIONES CON EL PROVEEDOR

## SELECCIÓN DE PROVEEDORES: DESARROLLO

- **Integrarlo** en el sistema de la organización
- Establecer los **criterios** de calidad, especificaciones del producto, programación y entrega, sistema de pagos del comprador, políticas de adquisición, etc.
- Incluye desde capacitación y ayuda en ingeniería y producción hasta procedimientos para la transferencia de información

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

Proveedor y cliente

# 6.3. RELACIONES CON EL PROVEEDOR

## MODELO CLÁSICO (COMPETITIVO)

- Número de **proveedores** por componente: **muchos**
- Criterio de selección: **precio**
- Relación a **corto plazo** (1 año)
- **Desconfianza**
- **No hay participación** en labores de desarrollo
- Contrato **cerrado**: se especifican todos los derechos y obligaciones del proveedor
- **Transporte** bajo responsabilidad del proveedor
- La empresa realiza **inspecciones de entrada** para verificar el

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORIAS TECNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVIA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# 6.3. RELACIONES CON EL PROVEEDOR

## MODELO COLABORATIVO

- Número de **proveedores** por componente: **pocos**
- Criterios de selección múltiples: **precio, calidad, plazo de entrega, flexibilidad, innovación, etc.**
- Relación a **largo plazo**
- **Confianza, compromiso e intercambio de información**
- **Integración interna y externa**
- **Desarrollo de proveedores**
- **Participación** en el diseño y desarrollo de productos y componentes
- Contrato **abierto**: incorpora **flexibilidad de condiciones**

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# 6.3. RELACIONES CON EL PROVEEDOR

## APROVISIONAMIENTO CLÁSICO VS. COLABORATIVO (I)

<b>APROVISIONAMIENTO CLÁSICO (relaciones competitivas)</b>	<b>APROVISIONAMIENTO COLABORATIVO (relaciones cooperativas)</b>
Contactos aislados, contratos a corto plazo	Relaciones y contratos a largo plazo
La otra parte es vista como un oportunista potencial	La confianza es un pilar fundamental de la relación
Comunicaciones esporádicas	Comunicaciones frecuentes
Se comparte muy poca información	Se comparte abundante información acerca de costes, diseño, procesos, objetivos, etc.
Comunicaciones formales	Comunicaciones formales e informales

**Cartagena99**

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

Selección de proveedores basada en precios

calidad y fiabilidad

# 6.3. RELACIONES CON EL PROVEEDOR

## APROVISIONAMIENTO CLÁSICO VS. COLABORATIVO (II)

<b>APROVISIONAMIENTO CLÁSICO (relaciones competitivas)</b>	<b>APROVISIONAMIENTO COLABORATIVO (relaciones cooperativas)</b>
<b>Inspección de la calidad</b>	<b>Prevención de la calidad</b>
<b>Los proveedores no participan en el diseño</b>	<b>Los proveedores participan en el diseño y desarrollo de los productos</b>
<b>No existe apoyo técnico o formación conjunta entre comprador y proveedor</b>	<b>Es frecuente el intercambio de ayuda técnica y formación entre las partes</b>
<b>Contactos entre los departamentos de ventas y compras del proveedor y comprador</b>	<b>Contactos entre diferentes departamentos y diferentes niveles jerárquicos de la organización</b>
<b>La función de compras tiene todas las</b>	<b>Equipos multid departamentales están</b>

**Cartagena99**

CLASES PARTICULARES, TUTORIAS TECNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVIA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# BIBLIOGRAFÍA

- Alfalla Luque, R. (2016): *Gestión estratégica de la Cadena de Suministro*. Universidad del Pacífico. Perú
- Casanovas, A. (2011): *Estrategias Avanzadas de Compras y Aprovisionamientos*. PROFIT Editorial. Barcelona.
- Chopra, S. y Meindl P. (2016): *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation* (6ª ed.). Pearson. Boston.
- Fisher, Roger, William Ury y Bruce Patton (2011): *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In* (3ª ed.). Penguin Books. New York.
- Kraljic, P. (1983): *Purchasing Must Become Supply Management*. Harvard Business Review, 61 (5), págs. 109-117.
- Miranda González, et al. (2005): *Manual de Dirección de Operaciones*.

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

Proveedores, FC Editorial, Madrid

# TEMA 6: GESTIÓN DE COMPRAS

**Cartagena99**

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70