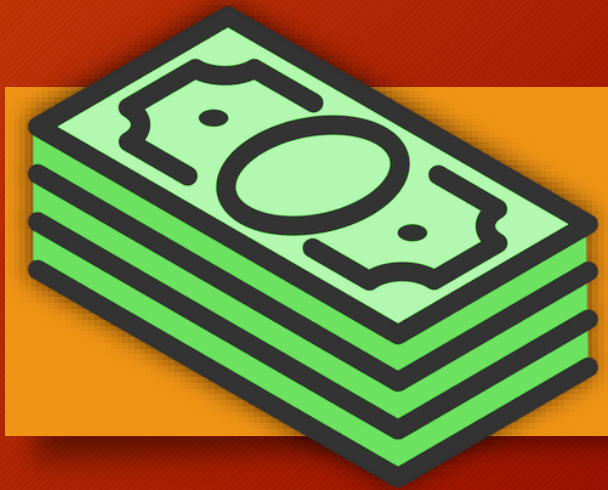


Actividad 3.2 Importancia de las compras y hacer o comprar

Alma Alejandra Hernández Jiménez | 5M | Admon. De Recursos



¿Qué es el proceso de compra?

- El proceso de compra involucra todas aquellas fases que involucran al usuario desde el surgimiento de necesidad hasta el acto de adquirir el producto/servicio que predispone solucionará dicha necesidad.



¿En qué consiste el proceso de compra?

- El proceso de compra comprende a un proceso realmente natural, el cual sigue las siguientes etapas/fases:
- **1- Darme cuenta de que necesito algo.**
- (Este proceso puede ser sustentado en parte a la investigación previa por parte del usuario, quien realiza una investigación o tiene contacto con algún medio informativo que le apertura dicha necesidad)
- Sin embargo también es aplicable en surgimientos inoportunos como podrían ser indicadores de dolor o necesidad física.



¿En qué consiste el proceso de compra?

- 2. Investigación por parte del usuario.
- El usuario realiza una investigación que le permite realizar la comparativa de las alternativas de solución que podrían satisfacer su necesidad.
- Esta etapa suele responder a la pregunta de “¿Cómo resuelvo mi necesidad?”



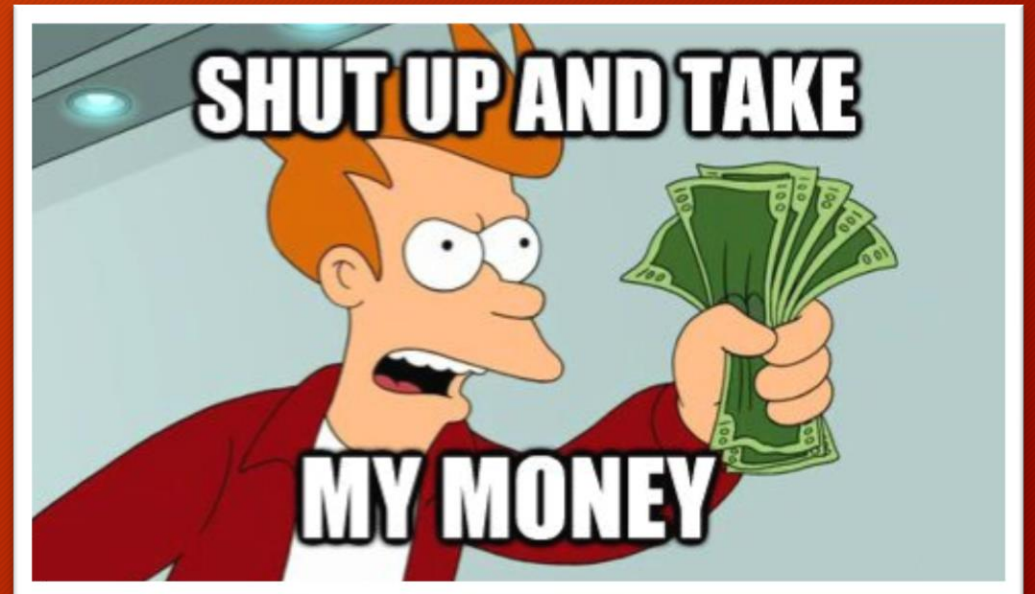
¿En qué consiste el proceso de compra?



- 3. Toma de decisión.
- Ya se toma una decisión asertiva en base a la investigación previa que ha recabado la persona. En base a distintas opciones se busca obtener el mejor equilibrio que sustente la necesidad. Esta parte del proceso es sustentado totalmente en base al criterio de la persona.

¿En qué consiste el proceso de compra?

- 4. Realización de la acción.
- Es aquí cuando el usuario tras haber tomado la decisión de qué quiere y cómo lo quiere, busca por parte de distintas empresas opciones que le provean esa solución específica. Y naturalmente, dispone a adquirirla.

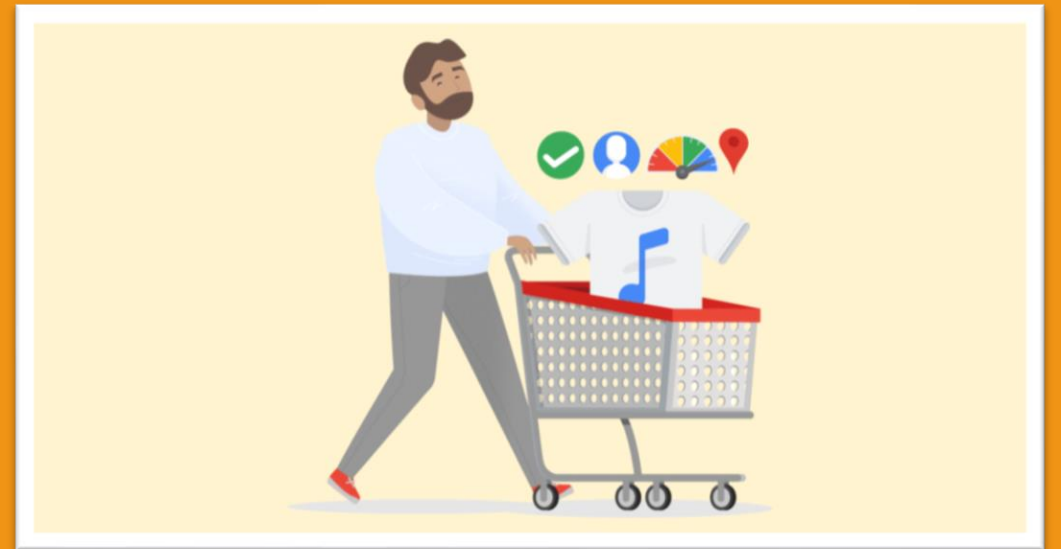


Proceso de compra en una empresa



Importancia de las compras

¿Por qué debería de comprar? ¿Realmente es necesario?



¿Por qué son importantes las compras?

- La acción de realizar una compra podría a primera instancia verse como una inversión que genera una disminución de efectivo con la finalidad de obtener alguna compensación física o bien en forma de servicio. Sin embargo incluso para las empresas esta acción toma un papel sumamente importante.



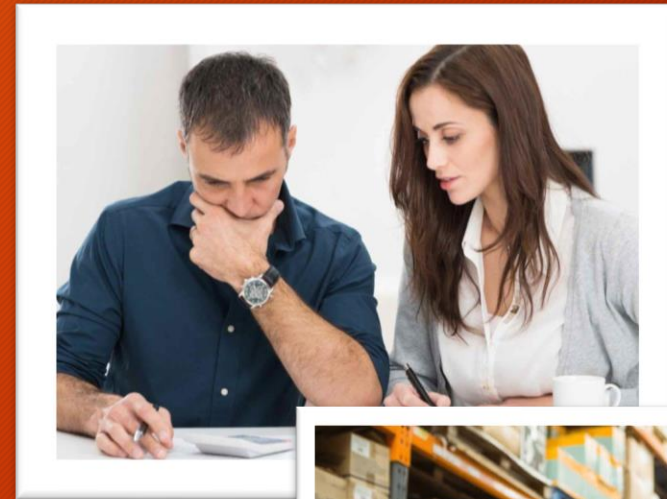
¿Por qué son importantes las compras?



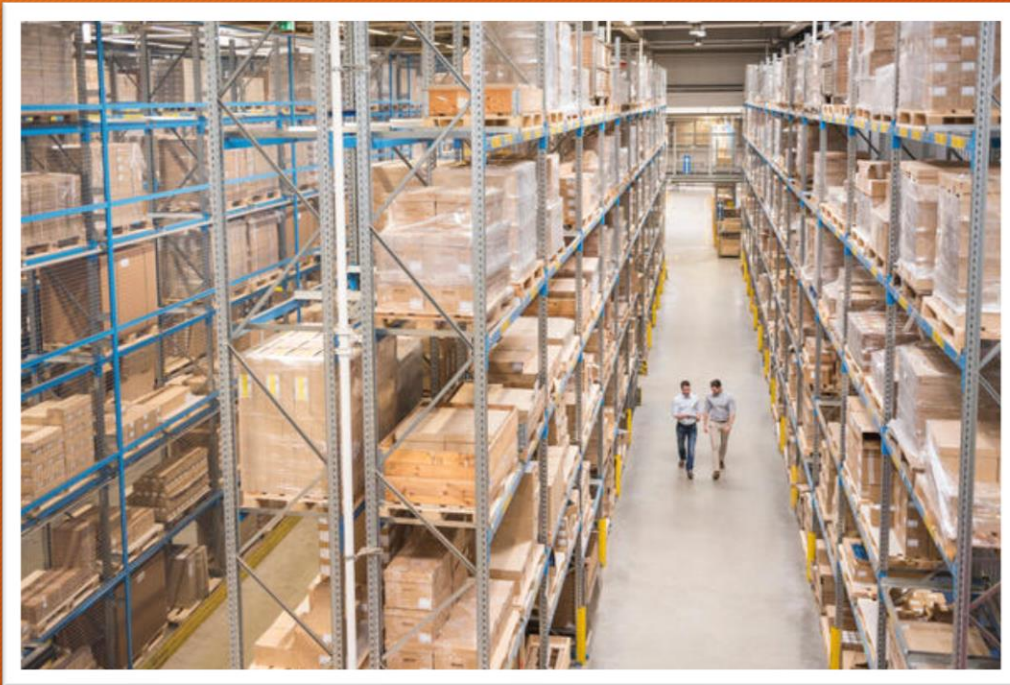
- Para una empresa, las compras significan la búsqueda de recursos externos que permitan desarrollar eficientemente la actividad principal a la que se dedica la empresa, permitiendo con esto el poder atender el mercado donde compiten, apoyados por los mejores patrocinadores en cada momento.

¿Por qué son importantes las compras?

- Sin embargo es importante saber administrar esta acción, de lo contrario podrían traerse consigo mayor numero de desventajas que ventajas.
- Es debido a esto mismo que por lo general las empresas disponen de un departamento exclusivo para la realización de estas tareas de adquisición.



¿Por qué son importantes las 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 una empresa. Incluso 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).

Consideraciones para Comprar

¿Qué debo tomar en cuenta a la hora de comprar?



Consideraciones para Comprar

- Existen ciertas consideraciones y/o consejos que deben de tomarse en cuenta la hora de llevar a cabo el proceso de compra. Tanto como una compra realizada por parte de un individuo o bien de grandes empresas.



Consideraciones para Comprar



- 1. Buscar y comparar
- El primer precio “oferta” que suele ofrecerse no siempre suele ser sinónimo de ser el mejor. Es por esto que es importante el no quedarse siempre con la primera opción que aparece, y recurrir a investigar en diversos proveedores o vendedores antes de tomar una decisión definitiva.

Consideraciones para Comprar



- 2. Considerar costos de envíos
- Se tiene que tomar en consideración si el producto o servicio a adquirir requiere de algún traslado o envío adicional.

Consideraciones para Comprar



- 3. Buscar equiparación de precios
- Informarse bien con los proveedores sobre los precios que ofrecen, en relación de si puede variar el precio con ciertos artículos, con la finalidad de poder tomar una decisión acertada de proveedor a futuro.

Consideraciones para Comprar



- 4. Consultar precios en internet
- Formando parte del complemento de búsqueda de mejores precios, el consultar en diversas fuentes sobre costos concibe una decisión óptima a la hora de elegir el sitio donde se realizará una compra.

Consideraciones para Comprar



- 5. Tomar en cuenta las políticas de reintegro y devolución.
- Los comerciantes suelen aplicar políticas de reintegro y devolución diferentes para los artículos de oferta o en liquidación.

¿Cómo elegir un buen proveedor?



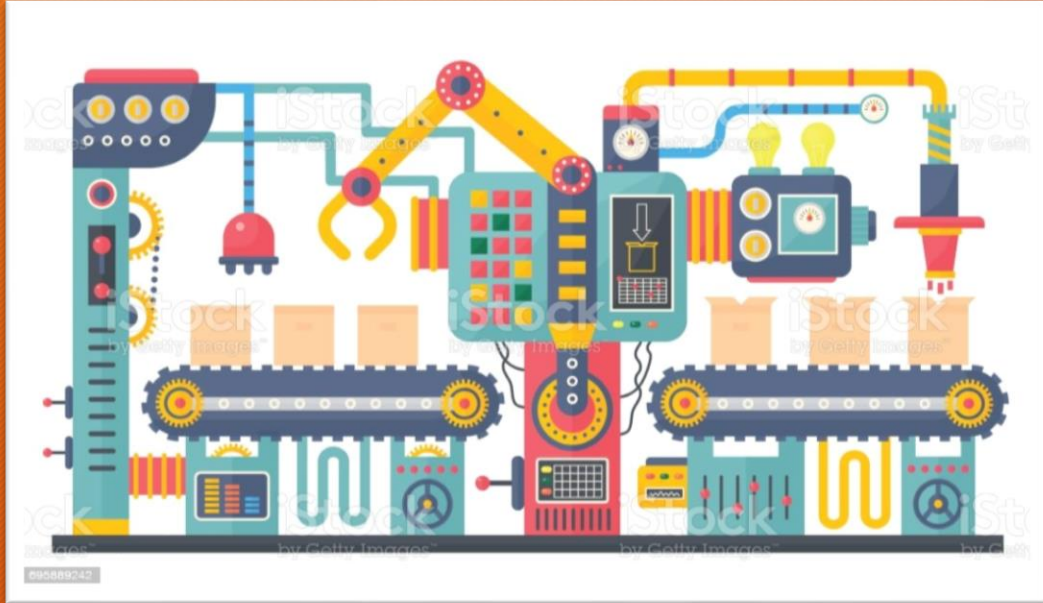
- Si bien no existe un método concreto para realizar la selección de proveedores, se puede conjuntar con las consideraciones a la hora de comprar y realizar una valoración equilibrada en cuanto a costos y calidad de sus ofertas. A la par de ser conscientes de la clasificación que estos pueden tener de Productores, distribuidores, Artesanos independientes, y fuentes de importación. Con la finalidad de poder localizar el beneficio que cada uno ofrece y obtener el mayor beneficio de los mismos.

Consideraciones para Fabricar

¿Qué debo tomar en cuenta a la hora de
fabricar?



Consideraciones para fabricar



- Para una empresa esta es una pregunta que suele ser recurrente, ¿en qué momento es considerado oportuno el fabricar y cuando el comprar?
- Si bien a primera instancia puede para una empresa resultar provechoso el fabricar sus propios recursos en lugar de comprarlos, es importante tomar en consideración algunos factores.

Consideraciones para fabricar



- ¿Se tiene alternativas a la fabricación?
- ¿Existe un mercado de proveedores organizado, competitivo y accesible?
- Un ejemplo podría ser la logística de distribución. Una empresa podría brindarse el propio servicio, sin embargo su sistema quedaría a un nivel inferior si se toma en consideración el servicio de un tercero que ofrece competencia y un buen resultado a un costo accesible por la empresa.

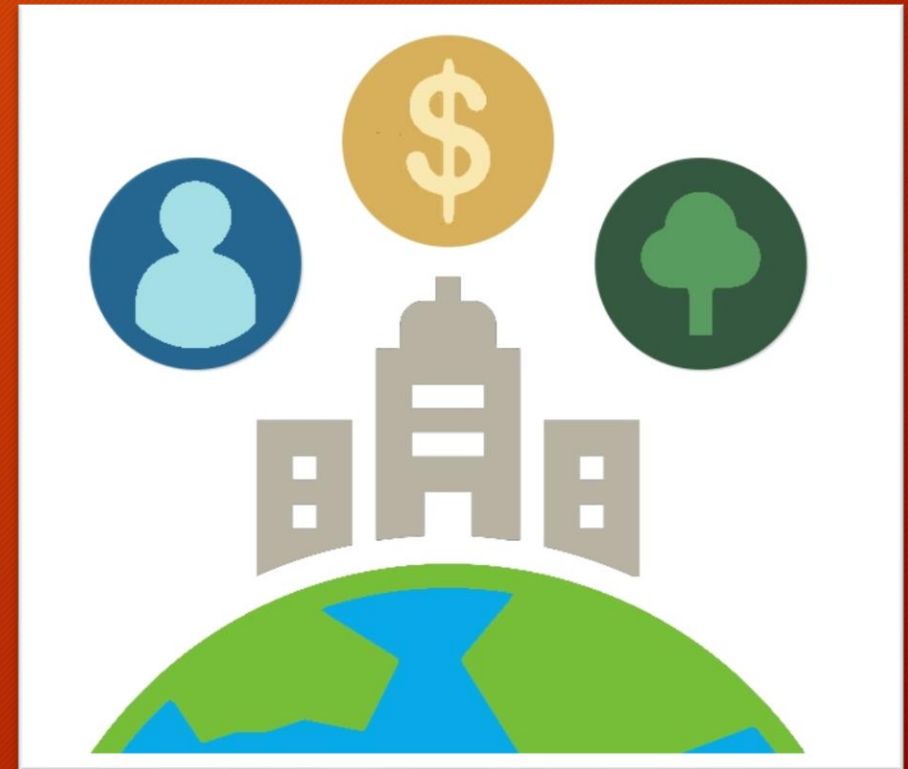
Consideraciones para fabricar



- Así mismo la empresa debe ser objetiva y ser consciente de sus límites productivos. El saber identificar cuando un producto o elemento no puede ser elaborado por ellos conlleva por ende a la búsqueda de una solución que puede ser proporcionada eficientemente por un tercero.

Consideraciones para fabricar

- En el caso de la fabricación la gestión de recursos juega también un papel fundamental, siendo que deben tomarse en consideración costes de producción y materia prima.
- Cuando se hace una selección entre las opciones, comprar o producir, implícitamente, se mete en el mismo saco tres variables: la propiedad de los recursos que se requieren para desarrollar la actividad, la coordinación y control de la misma y su gestión.



Consideraciones para fabricar

- En el modo más tradicional de ver las cosas, si se “compra”, se cede a un tercero esas tres variables, mientras que si se fabrican, es la misma empresa la encargada de desarrollar con propios medios.



BIBLIOGRAFIA

- Carmona, A. P. (2021, 6 abril). *La importancia de la Función de Compras*. MeetLogistics. <https://meetlogistics.com/cadena-suministro/funcion-de-compras/>
- CONSUMIDOR. (2021, 28 mayo). *Consejos para cuando vaya de compras*. Información para consumidores. <https://www.consumidor.ftc.gov/articulos/s0106-consejos-para-cuando-vaya-de-compras>
- INBOUNCYCLE. (s. f.). ▷ *Proceso de compra: qué es, cómo funciona y fases - InboundCycle*. <https://www.inboundcycle.com/proceso-de-compra-que-es-y-como funciona>
- Industria, C. (2019, 8 diciembre). *La importancia de la función de compras - Conecta Industria*. [conectaindustria. https://www.conectaindustria.es/industria/000497/la-importancia-de-la-funcion-de-compras](https://www.conectaindustria.es/industria/000497/la-importancia-de-la-funcion-de-compras)

Conclusión

- La importancia de las compras para una empresa radica en la capacidad de centralizar la atención de su producción en potenciar el resultado final que ofrece como producto. Siendo que le permite enfocar esfuerzos en la producción del producto sin importar que recursos terceros empleó para obtenerlo. A fin de cuentas, le permite descargar responsabilidades de calidad, tiempo y producción en terceros proveedores, quienes se dedican exclusivamente a cumplir con dichos estándares antes de hacerlos llegar a sus clientes. Y con el trabajo en conjunto que ambas partes puedes llegar a producir, es que se permite obtener un resultado de máxima calidad y en la cual ambas partes se vieron beneficiadas. Sin embargo igualmente habrá casos en los que las empresas sean capaces de auto sustentar sus recursos sin apoyo de terceros, mas es indispensable el realizar una evaluación previa en cuanto a recursos económicos disponibles esta disponga, y la facilidad que tendrá de retribuirlos. A la par de la aceptación de la suma de responsabilidades que delega la toma de producción de un nuevo material o recurso, el cual por supuesto debe de ser de la calidad óptima posible. Después de todo, si el agricultor sabe producir maíz de calidad, y yo se producir tortillas pero no se producir maíz, la mejor alternativa será adquirir este material de ese agricultor, que me permita seguir perfeccionando mi técnica de producción de tortillas. Sabiendo que el agricultor me proveerá de el mejor maíz posible, ya que toda su vida se ha dedicado a ello.
- El proceso de compra así mismo, debe ser llevado a cabo con cuidado y siguiendo un meticuloso proceso de selección que permita a la parte interesada el cubrir la demanda o necesidad en cuestión, en base a la mejor opción fruto de una búsqueda y comparación de alternativas. Haciendo un importante hincapié en la búsqueda previa de opciones que ofrezcan una solución a la necesidad, siendo que esto permite el identificar los mejores costos en relación a los beneficios que ofrecen.