

Las centrales de compras y servicios, en la encrucijada

Noticiero Textil

Economía

Por: Jaime Cevallos

Los asociados son el mayor valor y la principal amenaza que tienen las centrales de compras y servicios (CCS).

La frase no ha salido de la nada; más bien, ha resonado durante la presentación del Observatorio Anceco de las CCS, ayer en Barcelona.

Y sí, las CCS en España no atraviesan por su mejor momento a pesar de que, —como recordó Álvaro Otaí, gerente de Anceco— **el de las centrales de compras es un modelo que triunfa en otros países, que funciona y compite de tú a tú con las grandes cadenas verticales.**

En España, sin embargo, ha ocurrido que sectores como el de los electrodomésticos y la electrónica, no hace mucho dominado por las CCS, han pasado a manos de los grandes cadenas verticales.

El Observatorio señala que **el ecosistema en el que operaban las CCS ha evolucionado en los últimos años.** Su aparición y desarrollo ha estado ligado a una gestión horizontal en la que el objetivo primario ha sido el de conseguir unas condiciones de compra conjuntas. Es decir, “acceder a unos proveedores en unas condiciones inaccesibles en solitario”.

Sin embargo, la presión competitiva de la última década “ha obligado a las CCS a **mejorar su propuesta de valor, tratando de desarrollar economías a escala,** centralizando actividades más allá de las compras y desplegando estrategias de verticalización para hacer frente a los grandes operadores verticales sectoriales”.

DIVERSIDAD Y GESTIÓN

El asunto es que una de las características de las CCS es la diversidad, que a su vez, es una fuente de complejidad en cuanto a la gestión: un asociado quiere lo que otro dice no necesitar.

De hecho, el Observatorio señala que el poder y la autoridad son las formas más comunes en una organización. **“El problema en muchas CCS es que ambos mecanismos no son reconocidos por sus asociados y el gerente acaba viendo cómo se reduce notablemente su margen de maniobra”.**

“Uno de los principales retos de las CCS —dice el informe— gira en torno a la gestión de las relaciones con sus asociados”.

El Observatorio, que ha sido elaborado por Telematel Expertise, no solo sirve para establecer una fotografía actual de la situación, sino que permite actuar como guía para la evolución de las CCS.

La investigación de Telematel Expertise se ha realizado sobre una muestra de 178 CCS. que tienen una cifra de negocio de 4.960 millones de euros y un volumen de activos de 3.471 millones.