

14 de Abril de 2016

[Portada](#) | [Edición Virtual](#) | [Secciones](#) | [Opinión](#) | [Multimedia](#) | [Optimoda Awards](#) | [Pequeños Anuncios](#) | [Revista en catalán](#) | [English](#) | [Directorio](#) | [RSS](#)
[Economía](#) | [Producción](#) | [Monturas](#) | [Salud Visual](#) | [Lentes Oftálmicas](#) | [Contactología](#) | [Distribución](#) | [Internacional](#) | [Formación](#) | [Audiología](#) | [Logística](#) | [Óptica de Consumo](#)

Economía

Por: Jaime Cevallos

Las centrales de compras y servicios, en la encrucijada

13/4/2016

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 Otal, 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.

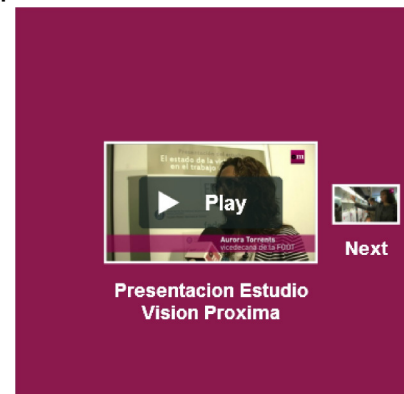
La investigación de Telematel Expertise se ha realizado sobre una muestra de 178 CCS, que tienen una cifra de negocio de 4.960 millones de euros y un volumen de activos de 3.471 millones.

Reciba las noticias de Optimoda en su email GRATIS!



optimoda TV

Optimoda TV

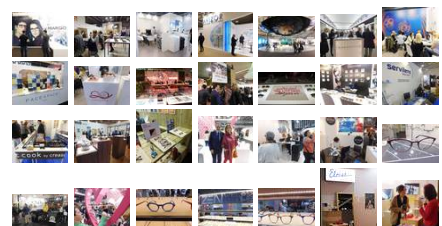


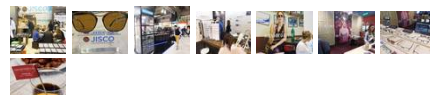
**EN VISUAL GLOBAL
BUSCAMOS COMERCIAL
PARA CATALUÑA**

¿Quieres trabajar con nosotros?
Buscamos una persona dinámica,
con experiencia comercial en el sector óptico,
buena presencia y vehículo para ser
nuestro agente en Cataluña
de las marcas 41 Eyewear y 4 Contra 1.
¿Cumples los requisitos?
Pues sólo tienes que enviarnos tu curriculum a
eibarra@visualglobal.com

Fotogalerías

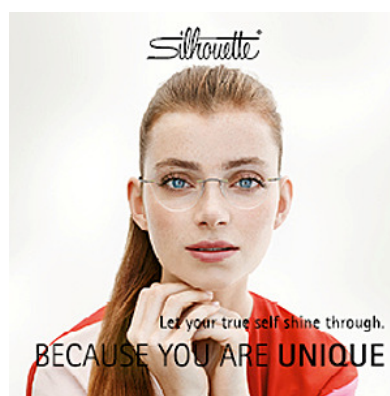
**MIDO 2016 / Del 27 al 29 de febrero /
Milán / Italia**





Publicidad

Eventos



¿Y SI ABRES UNA ÓPTICA ALAIN AFFLELOU ?

Opinión

- [José Martín]
La nueva óptica
- [Prof. Isabel Sánchez Pérez]
La formación y el óptico optometrista
- [Javier Cañamero]
Necesidad del marketing social en un
mercado óptico madurado
- [Joaquim Gomicia]
El fin de las gafas baratas





Estadísticas de noticias

Noticias más vistas, impresas, más votadas, etc...



Astoria Ediciones, S.L.

Optimoda

C/ Numància, 73 7º B - 08029 BARCELONA | Tel: 93 444 81 92 | Fax: 93 124 02 18 |

[Inicio] [Acceso Redactores] [estadísticas banners] [Publicidad] [Contacto] [Aviso Legal] [[RSS](#)]