

DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL · FICHA DE ÁREA

Francisco Gerardo González García (Paco)

Jefatura de Compras

ÁREA

Jefatura de Compras

COBERTURA

53 de 53 respondidas

CLIENTE

Grupo DISAL

FECHA

23 de julio de 2026

01 · RESUMEN

ROL Y APOORTE AL DIAGNÓSTICO

Paco lleva entre 1 y 2 años en la empresa, reporta directo a Dirección y tiene un auxiliar a su cargo. Compras es una de las áreas más maduras del levantamiento.

02 · HALLAZGOS DE SU ÁREA

1 Compras es de las áreas más maduras

Comparación de precios y dos cotizaciones antes de una compra grande: 5 de 5. Claridad del impacto en la utilidad: 5 de 5.

2 Palanca de negocio: compra por volumen

Pide autorización para comprar por volumen los artículos de mayor desplazamiento, junto con una fuerza de ventas que los mueva — hoy no es competitivo en precio por falta de volumen.

3 Roles sin presentación formal

Nunca ha habido una presentación formal de la estructura ni del negocio al equipo.

4 Fricción con almacén

Coordinación 4 de 5; el punto de fricción es que no le avisen a tiempo cuando un menú se mueve y le queda mercancía sin dónde vender.

LO QUE FUNCIONA BIEN

- Busca proveedores nuevos constantemente
- Poder de negociación con proveedores: 4 de 5
- Capacitación en el sistema: 5 de 5

03 · SU PETICIÓN

Autorización de compras por volumen en los artículos de mayor desplazamiento, y apoyo de una fuerza de ventas para moverlos.

«Aquí todos sabemos todo, cualquiera puede ocupar el puesto del que sea.»

04 · ACCIONES DEL DIAGNÓSTICO QUE TOCAN SU ÁREA

- Matriz RACI de los dos ejes más enredados (incluye Compras)
- Definir alcances por área y persona
- Conectar Compras con Cuentas por Pagar

REPORTE COMPLETO

Diagnóstico organizacional — Grupo DISAL

Ver el desglose completo por área en el hub del proyecto



DETA CONSULTORES.COM