

Servicios comerciales y profesionales

- Perspectiva del mercado**
El rendimiento de ahorro interanual ha mejorado, ya que el 70% de los líderes en compras indica un mejor rendimiento que el año pasado, superior al promedio mundial del 61%.
- Valor y colaboración**
El 23% de los líderes en compras considera que la efectividad de su función de adquisición como socio comercial es "excelente".
- Talento y liderazgo**
El enfoque en las habilidades de adquisición técnica es dramáticamente mayor en esta industria que en toda la población encuestada en general.
- Adquisición digital**
El 25% de los líderes en compras cree que su estrategia de adquisición digital ayuda a que las adquisiciones cumplan sus objetivos y mejoren el valor de la empresa.

Negocios de consumo

- Perspectiva del mercado**
El rendimiento del ahorro interanual ha mejorado, con un 74% de líderes en compras que indica un mejor rendimiento que el año anterior, en comparación con el 61% en 2017.
- Valor y colaboración**
El 36% de los líderes en compras cree que su función de compras es altamente efectiva, y que las compras son altamente consideradas internamente y se las considera un socio comercial clave que aporta un valor estratégico significativo, significativamente más alto que la respuesta global del 24%.
- Talento y liderazgo**
El 56% de los líderes en adquisiciones cree que sus equipos tienen las habilidades necesarias para cumplir con su estrategia de compras. Esta es una gran mejora en comparación con el promedio mundial del año pasado del 40%.
- Adquisición digital**
Solo el 18% de los líderes en adquisiciones cree que su estrategia de adquisición digital ayuda a que las adquisiciones cumplan con sus objetivos y mejoren el valor de la empresa.

Energía y recursos

- Perspectiva del mercado**
La reducción de los costos continúa siendo la principal prioridad para los líderes en compras en esta industria (89%).
- Valor y colaboración**
El nivel de soporte ejecutivo parece haber caído significativamente, con solo el 35% de los CPO sintiendo que sus ejecutivos son "muy comprensivos" en 2018, en comparación con el 50% del año pasado.
- Talento y liderazgo**
Solo el 22% de los líderes en adquisiciones cree que sus equipos tienen las habilidades necesarias para cumplir con su estrategia de compras. Este es el más bajo en todas las industrias a pesar de un gasto superior a la media en capacitación en habilidades de adquisición técnica.
- Adquisición digital**
La calidad de los datos (61%), y no la falta de integración de datos, se considera la mayor barrera para la implementación de tecnologías digitales.

Servicios financieros y seguros

- Perspectiva del mercado**
La gestión de riesgos (81%) ahora ha superado la reducción de costos como la estrategia empresarial clave de la industria.
- Valor y colaboración**
The level of executive support in this industry seems to have dropped significantly, with only 33% of procurement leaders in 2018 feeling that their executives are 'very supportive', as compared to 47% last year.
- Talento y liderazgo**
El 60% de los líderes en compras cree que sus equipos tienen las habilidades necesarias para cumplir con su estrategia de compras.
- Adquisición digital**
Muchos CPO más (40%) conceden importancia a la ciberseguridad y la privacidad de los datos en comparación con el promedio general del 18%.

Gobierno y sector público

- Perspectiva del mercado**
Los líderes de compras tienen diferentes puntos de vista sobre el rendimiento del ahorro: el 50% indicó una mejora en los ahorros del año anterior. Esto es significativamente más bajo que el promedio global de 61%.
- Valor y colaboración**
El desempeño del proveedor y la satisfacción del cliente interno (ambos en un 78%) son las medidas más importantes en la adquisición de cuadros de mando equilibrados para esta industria.
- Talento y liderazgo**
El 45% de los líderes en compras cree que sus equipos tienen las habilidades necesarias para cumplir con su estrategia de compras, un aumento significativo desde el 27% del año pasado.
- Adquisición digital**
La computación en la nube (en 57%) es el área tecnológica más importante.

Ciencias de la vida y cuidado de la salud

- Perspectiva del mercado**
El rendimiento del ahorro interanual ha mejorado, y el 70% de los líderes en compras indica un mejor rendimiento que el año pasado.
- Valor y colaboración**
El 88% de los encuestados dice que los miembros del equipo de adquisiciones están integrados en equipos interfuncionales para comprender mejor los requisitos internos de las partes interesadas. Este es el más alto en todas las industrias.
- Talento y liderazgo**
El 44% de los líderes en adquisiciones cree que sus equipos tienen las habilidades necesarias para cumplir con su estrategia de compras, continuando la tendencia de aumentos interanuales desde 2014.
- Adquisición digital**
Los informes de gestión (53%) son el uso más aprovechado de la minería de datos / análisis en esta industria.

Manufactura

- Perspectiva del mercado**
Solo el 48% de los líderes en compras en la industria manufacturera calificaron su desempeño en 2018 mejor que el año pasado. Este es el más bajo en todas las industrias, y por debajo del promedio general de 61%.
- Valor y colaboración**
Solo el 23% de los líderes en compras se sienten "altamente respaldados" por sus ejecutivos. Este es el más bajo en todas las industrias.
- Talento y liderazgo**
El 55% de los líderes en compras cree que sus equipos tienen las habilidades necesarias para cumplir con su estrategia de compras.
- Adquisición digital**
La calidad de los datos (51%) se ve en esta industria como la mayor barrera para la implementación de tecnologías digitales.

Tecnología, Medios y Telecomunicaciones

- Perspectiva del mercado**
El 59% de los líderes en compras calificaron su desempeño en 2018 mejor que el año pasado, ligeramente por debajo del promedio general de 61%.
- Valor y colaboración**
El nivel de soporte ejecutivo en esta industria parece haber disminuido significativamente, con solo el 27% de los líderes en compras en 2018, sintiendo que sus ejecutivos son "muy comprensivos", en comparación con el 42% del año pasado.
- Talento y liderazgo**
El 11% de los líderes en adquisiciones en esta industria no tienen una capacitación formal planificada: esto es más alto que el promedio general del 7%, lo que indica que este puede ser un área de mejora en el futuro.
- Adquisición digital**
El 35% de los líderes en compras cree que su estrategia de adquisición digital ayuda a que las adquisiciones cumplan sus objetivos y mejoren el valor de la empresa.