

MINUTA DE REUNIÓN

COMITÉ: COMPRAS			
Tema Convocatoria: Presentación online sobre gestión de categorías en compras por Google.			
Fecha	28 de Julio 2026	Hora Inicio	10:00
Modalidad	Online	Hora Fin	11:00

ASISTENCIA

Empresa	Nombre
BCI	Luis Felipe Cubillos
CHILEXPRESS	Pedro Pablo Abarca
Coopeuch	Cristian Leal Guarda
DELOITTE	Felipe Santelices
DESPEGAR	Juan Rogazy
GOOGLE	Alvaro Guerra
RED NEGOCIOS CCS	Alejandro Arlegui Salfate
SAN CAMILO	Diego Gonzalez
SCOTIABANK	Fernando Jacome
CCS	Alejandro Arlegui Salfate
CCS	Ivonne Yáñez Saba
CCS	Romina Salazar

TEMAS TRATADOS

El Comité de Compras de la CCS realizó una sesión online en la que Álvaro Guerra, de Google, compartió una detallada presentación sobre la estructura de gestión de categorías en su organización. Se destacó que Google opera bajo un modelo de influencia y mejores prácticas, en lugar de políticas de compra mandatorias, permitiendo a todos los empleados realizar compras. La estructura de compras se divide en pilares que incluyen operaciones comerciales, experiencia digital, gestión de categorías y equipos especializados que manejan compras indirectas como bienes raíces, infraestructura, marketing y servicios corporativos. Se explicó que las compras directas están focalizadas en equipos específicos como Cloud y Devices and Productions, utilizando plataformas tecnológicas como SAP Ariba para la gestión de órdenes y contratos.

Álvaro Guerra detalló la estructura organizacional de finanzas global, con una Vicepresidencia de Finanzas que supervisa el proceso de compras transversal, un equipo de partners que conecta con el liderazgo de negocios y equipos de gerencia de categorías que reportan a la ACPU. Las categorías de gasto se segmentan en bienes raíces, infraestructura, marketing y servicios técnicos. Se abordó la gestión de categorías a nivel regional y global, con elementos como el facility management manejados de forma diferenciada, mientras que seguridad y eventos se gestionan localmente. Se discutió la estrategia de tarifas por región, donde Google ha implementado precios diferenciados para reflejar las realidades locales del mercado, especialmente en Latinoamérica, donde proveedores locales pueden ofrecer tarifas más competitivas que los globales.

Álvaro Guerra también presentó la estrategia de categorías para la construcción de centros de datos, basada en un modelo de tres pilares: contratos de programa de largo plazo, reserva de capacidad con proveedores y estandarización de procesos. Los participantes plantearon preguntas sobre la implementación de estrategias de categorías a nivel global y regional, los desafíos de alinear estrategias y la aplicabilidad de la metodología de category management para todas las compras.

La sesión concluyó resaltando la importancia de adaptar las estrategias de compra a las particularidades del mercado y la necesidad de una gestión flexible y basada en la influencia para optimizar los procesos de adquisición.

CONSTANCIA

Se deja constancia que no se registraron intervenciones que contravengan la normativa de libre competencia.

Próxima sesión: Agosto 2026

Alejandro Arlegui Salfate
Secretario Ejecutivo

Ivonne Yáñez Saba
Abogada Legislativa