

Fecha	Octubre 08
Página	26
Sección	En Portada

Ideas & Negocios

03

Emilio Gutiérrez

DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIO DE FULLSTEP

¿Es posible duplicar el beneficio contando con una empresa como la suya, que se ocupe de la gestión de compras? Reducir en un 5 o un 10% los costes es lo mismo que duplicar las ventas. Y esas es una labor complicada, cuyo impacto en la cuenta de resultados no es tan directo como si descien- de el gasto, que sí repercute inmediata- mente en los beneficios. Pero no se trata de dupli- car el beneficio.

¿Por qué podrían estar interesadas las pymes en demandar este servicio? Generalmente, estas

empresas no buscan nue- vos suministradores.

No obstante, al contratar estos servicios se indaga en el mercado de provee- dores, teniendo en cuenta las indicaciones del usuario.

Asimismo, y entre otras cosas, aportamos un sis- tema adecuado para ana- lizar la negociación con los proveedores y estu- diar los costes (el precio es sólo un componente de éste).

¿Qué departamentos estarían impli- cados en los servi- cios para ahorrar costes en compras? El usuario, que es quien

pide y debe apoyarse en el departamento de com- pras para definir lo que se va a adquirir.

Además del departamen- to de control de gasto, que es el encargado de comprobar que lo que se ha negociado se está aplicando.

¿Qué consejo le daría a las empresas interesadas? Estudiar lo que el mercado ofre- ce, sin miedo al cambio; determinar las posibilida- des; llevar a cabo una buena sistémica que ana- lice los costes, y ordenar el proceso de compras (con información accesible y transparente). Del mismo modo, es



importante que exista colaboración con el resto de áreas y, por últi- mo, considerar que se puede buscar apoyo en profesionales y otros compradores.