

Consultorías

La consultora ha trabajado en los últimos años con importantes empresas del País Vasco

Fullstep propone optimizar la función de compras para reducir costes operativos

En momentos como los actuales, en que las empresas están viendo la necesidad de gestionar y ajustar costes, la firma de consultoría Fullstep propone una fórmula y un modelo para mejorar la cuenta de resultados optimizando la función de compras, evitando la tentación de adoptar medidas que lleven a la descapitalización de las compañías.

◆ Beatriz Itza

Una treintena de empresarios y directivos del País Vasco se dieron cita el pasado 26 de marzo en la jornada organizada por Fullstep en Bilbao. Sobre la mesa, la cada vez más acuciante necesidad de muchas empresas de encontrar fórmulas que contribuyan a reducir sus costes operativos sin tener que recurrir a la reducción de plantillas o de la producción. Ante el problema, la propuesta de Fullstep, avalada por más de diez años trabajando con empresas como Campofrío, Ormazabal, Maier, Bankinter y empresas del Grupo Mondragón como Fagor Ederlan, entre otras, pasa por la optimización de la gestión del gasto y los procesos operativos.

Tal y como explicaba Luis Vega, director de Desarrollo de Negocio de Fullstep, las compras representan una media el 67% del total de gasto de las empresas españolas cotizadas, porcentaje que se eleva hasta el 80% en las empresas industriales. En los mismos balances, los gastos de mano de obra representan una media del 12%. "En consecuencia, la gran oportunidad de reducción de



Fullstep reunió en una jornada en Bilbao a una treintena de empresarios y directivos del País Vasco

costes está en una buena gestión de la función de compras", afirma este experto, quien asegura que cualquier empresa podría llegar a ahorrar más de un 10% de media si supiese gestionar su actividad de compras y relación con proveedores de forma estratégica.

Y como muestra, un botón: una empresa vasca de referencia en el sector de la alimentación logró unos ahorros de más de 700.000 euros, un 11,50% sobre el total negociado en seis meses de proyecto, mediante la reducción de los costes de materiales y servicios y la estandarización de sus procesos de compra.

"La metodología seguida en este caso —explica la gerente de Fullstep en el País Vasco, Begoña González Elejabarrieta— partió de un análisis previo de las necesidades y del perímetro de compras de la compañía, tras el que se diseñó, con la co-

Cualquier empresa puede ahorrar más del 10% si gestiona estratégicamente la función de compras

laboración de todas las áreas de la empresa implicadas, un Plan de Negociación fiel a sus necesidades". En paralelo, se llevó a cabo la implantación de las herramientas especializadas, así como de los sistemas de soporte en la negociación con los proveedores.

Comité de Compras

El nuevo procedimiento implantado incluyó la creación de la figura del Comité de Compras, que gracias

a la agilidad conseguida a través de estas herramientas, cuenta la con capacidad suficiente de gestión como para controlar cada operación proporcionando valor añadido y rentabilidad al proceso

Fabrizio Facchini, gerente de Fullstep, fue el encargado de cerrar la jornada proporcionando las claves de la reducción de costes a través de la optimización de procesos. Facchini explicó a través de varios casos prácticos cómo la compañía, como parte de su misión para reducir costes y añadir valor, colabora con sus clientes optimizando los procesos de sus proveedores a fin de aumentar la eficiencia de los mismos.

Esta optimización se realiza con herramientas lean, revisando la situación de los procesos e implementando mejoras enfocadas a la consecución de los objetivos.

"En lugar de optimizar se opta por no comprar"

Para José Fernández Valderrama, director general de Fullstep, la gestión de la función de compras es una asignatura pendiente que bien pudiera ayudar a muchas empresas a sortear la crisis sin recurrir a recortes de producción o plantilla.

¿Está acusando Fullstep los efectos de la crisis?

Si, en el sentido de que estamos recibiendo muchas llamadas de empresas clientes y de consultores que nos piden asesoramiento y claves, pero a la vez están tardando en tomar decisiones. Hay una inquietud generalizada y en lugar de optimizar lo que se compra se está optando por no comprar ni consultoría ni sistemas.

¿Qué demandan en estos momentos las empresas?

Nuestra vocación como consultora es enseñar a la empresa a comprar poniendo a su disposición las herramientas para ello. Sin embargo ahora, con la premura de tiempo, no nos pide la caña sino directamente los peces.

¿Diría que las empresas saben más de vender que de comprar?

Por lo general el empresario utiliza una metodología muy básica de compras y toma decisiones de impulso, movido muchas veces por la premura de tiempo. La mayoría de las veces se confunde la función de compras con el aprovisionamiento, sin tener en cuenta que cualquier proceso de compra requiere la gestión de un profesional que negocie condiciones de precio, de calidad, de servicio y de entrega antes de realizar cualquier pedido. También es importante una buena gestión de la información.

In Group refuerza su consultoría de formación en un contexto de crisis

Cecilia Morán

La consultora guipuzcoana In Group, situada en la localidad de Beasain, ha reforzado su servicio de consultoría de formación consciente de que, ante la actual coyuntura económica, la formación y una gestión eficaz de la misma se convierten en herramientas facilitadoras de la mejora de la competitividad de las empresas a través del desarrollo personal y profesional de sus trabajadores.

Además, la firma consultora ofrece un servicio de gestión y tramitación de los programas de ayudas que los distintos organismos públicos están impulsando en la actualidad, para actuaciones relacionadas con la formación continua los de trabajadores.

Asimismo, recientemente han sumado a sus servicios la realización de diagnósticos de clima laboral, herramienta que permite a las compañías conocer aquellos factores que influyen tanto positiva como negativamente en las personas que integran la organización.

Empresa I+E

En este sentido, desde la consultora In Group insisten en que debido a que existe una fuerte relación entre la motivación de los trabajadores y los resultados de la empresa, resulta imprescindible medir el nivel de satisfacción laboral con el fin de implementar planes de acción para minimizar debilidades, amenazas y potenciar oportunidades y fortalezas de la organización.

In Group acaba de cumplir su primer año de andadura con un balance que ha resultado ser muy positivo pese a la actual situación económica. Así, sus fundadoras aseguran estar muy satisfechas con los resultados obtenidos en las líneas de negocio de selección de personas y consultoría de formación, así como por la confianza que los clientes han depositado en la consultoría.

Otro importante logro ha sido la consecución en 2008 de la calificación de la firma como 'empresa I+E', que la distingue como empresa innovadora en sus ámbitos de especialización. Desde sus oficinas en Beasain, In Group ofrece sus servicios a todo tipo de empresas tanto en la CAV como en Navarra.



Z.B. Auditores apuesta por la igualdad

La firma Z.B. Auditores, consultora de Entidades Públicas de Betean, ha sido reconocida como Entidad Colaboradora en Igualdad de Oportunidades por Emakunde. Este distintivo reconoce la labor realizada por las empresas y entidades que asumen el compromiso de avanzar en la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres en su organización e incentivar así nuevas iniciativas en el ámbito socio-laboral. Un total de 33 entidades han recibido ya el distintivo, creado por el Gobierno vasco a iniciativa de Emakunde en 1994, y entre las mismas se encuentran empresas públicas y privadas, fundaciones, sindicatos y entidades del tercer sector, todas ellas de referencia en el tejido socioeconómico vasco como Kutxa, BBK, Museo Guggenheim, Eroski, Euskal Trenbidea Sarea, OPE Consultores, entre otros