Entrevista realizada por VORTAL

OPTIMIZANDO LA GESTIÓN DE COMPRAS EN LAS EMPRESAS CON TECNOLOGÍA Y SERVICIO

JOSÉ LUIS ARÍSTEGUI
HEAD OF CORPORATE MARKET SPAIN&LATAM

En la actualidad, gran parte de las empresas de cualquier sector se encuentran sumergidas en procesos de digitalización. Las nuevas tecnologías aplicadas en la función de Compras mejoran la competitividad, reducen costes y tiempo de gestión, así como incrementan las oportunidades de ahorro. La transformación digital en las compras corporativas no es un reto nuevo, pero sí es una asignatura pendiente en la mayoría de las empresas españolas, fundamentalmente PYMEs.

¿Para qué Digitalizar las compras en las empresas privadas?

Además de disponer de datos para la mejor toma de decisiones, y el aumento de competencia en determinadas categorías accediendo a un mayor número de proveedores, nos permite una reducción significativa de tareas de escaso valor, que son un lastre a la competitividad de la empresa, y una pérdida de ventaja competitiva frente a otros competidores que ya han abordado estos procesos de digitalización. La mayoría de las empresas se centrar en los gastos directos, pero descuidan los indirectos, que también tienen impacto en la cuenta de resultados. Los DATOS, para la toma de mejores decisiones son muy importantes, hay empresas que no disponen de ellos, ya que hacen sus compras por email, y no tienen la información integrada en la organización, se pierde, y eso es un agujero para la productividad. En la situación actual hay que ser los más competitivos del mercado, y compras juega un papel fundamental junto a otros departamentos de la empresa. La competencia en el mercado es más agresiva que nunca, debemos crecer más que nuestros competidores y ahora más que nunca cada euro negociado cuenta. A nosotros muchas veces nuestros clientes nos exigen ser los más competitivos, y la pregunta que hay que hacerse es, ¿exijo yo lo mismo a mis proveedores?, ¿tengo pleno conocimiento de que estoy obteniendo las mejores condiciones de compra en el mercado en una categoría?, ¿siempre compro a los mismos proveedores?, ¿Cuántos proveedores que no conocía comenzaron a trabajar conmigo en el último año? Hemos visto como clientes que han decidido digitalizar y optimizar sus compras, han ahorrado un 20-30% en su cuenta de resultados, mejorando su EBIT, y desde luego es una gran satisfacción para nosotros.

Sin embargo, hablar mucho del futuro de algo no hace que esto ocurra. Es necesario que los protagonistas y todos los que son responsables por las compras en las organizaciones puedan influir en este cambio, promoviendo la innovación con la mejor tecnología y las acciones adecuadas, acompañando el desarrollo en el área de compras en la mayoría de las organizaciones.

¿Qué tipo de empresas se pueden beneficiar con estas herramientas?

Trabajamos con empresas de diferentes sectores, construcción, transporte, alimentación, gran distribución, cadenas hoteleras, banca y seguros, entre otros. Nuestras soluciones y servicios tienen la misión de ayudar a las empresas a comprar mejor, conectándolas con los mejores proveedores en cada categoría, y aprovechando los innumerables beneficios que nos aporta la tecnología actual. En la actualidad conectamos a más de 10.000 compradores con proveedores en 16 países de Europa, América y África del Sur, dotándoles de una buena tecnología y el mejor servicio de apoyo a sus procesos de compra.

Nuestras soluciones y servicios, van dirigidos a empresas de cualquier sector y tamaño, que precisen dotar a su departamento de compras, de herramientas para la gestión diaria, y tengan la intención de abrirse al mercado de proveedores en diferentes categorías de compra, da igual el volumen, lo importante es el resultado final, y la suma del total "optimizado", lo importante es es analizar bien el coste-beneficio.

¿Cuáles son sus soluciones y servicios para compradores?

Todas nuestras soluciones son propias para tener un control completo sobre su evolución, y pivotan entorno a la plataforma de compras electrónicas (Sourcing). Disponemos de herramientas y servicios para la gestión-homologación de proveedores, catálogos electrónicos para una gestión eficiente de las compras recurrentes de productos o materiales, o para la realización de negociaciones electrónicas la subasta electrónica. Donde la tecnología no es suficiente para el cliente, y necesita un apoyo de nuestros profesionales, también tenemos servicios de búsqueda de proveedores por categoría o proyectos de gestión de la categoría, como es el caso de nuestros clientes Burger King, Domino´s Pizza o Nordse, en los cuales hemos contribuido a optimizar sus costes en adquisiciones de compras core y no core del negocio.

Un poco más sobre la trayectoria de VORTAL

¡VORTAL celebra 2 décadas! En los últimos 20 años, ha hecho que los negocios sean más fáciles, mejores y rápidos. La empresa se fundó en el año 2000 como una tecnológica que ofrecía una plataforma de compras para el sector de la construcción, pero rápidamente se amplió a otros sectores. Hoy en día, damos servicios a más de 10.000 compradores y 500.000 empresas de 36 países.