

**Francisco Raimundo**

Socio-director de Stratesys, consultoría estratégica y digital

## Seis claves para revolucionar el departamento de compras

Los avances tecnológicos experimentados en los últimos años han supuesto un cambio radical en todos los aspectos de nuestra vida. Esta disrupción también está teniendo un impacto reseñable en las empresas y en las distintas áreas que las conforman. Ahora, departamentos como *marketing*, operaciones y recursos humanos, implementan nuevas tecnologías y herramientas que aumentan la eficiencia y efectividad de su rendimiento. Así, los departamentos de Compras de empresas de todo el mundo no son ajenos a estos avances que han comenzado a incorporarse para optimizar los procesos corporativos. En concreto, este ha iniciado una transformación en la que ha dejado de ser un área centrada en exclusiva en ahorrar costes para pasar a ser un agente estratégico que aporte un valor real al negocio, formando una pieza esencial a la hora de cuidar el prestigio y la reputación de la organización.

Los conceptos de innovación, digitalización, colaboración, globalización y sostenibilidad pueden aplicarse sin problemas a los procesos de compras. Incluso, este departamento puede ser uno de los más beneficiados al aplicar estos términos, ya que invertir en el departamento de compras puede mejorar el Ebitda incluso más que la inversión en procesos comerciales.

Con el tiempo, la aplicación continuada de algunos de estos términos da lugar a la creación de tendencias. Por ello, desde Stratesys, hemos creído conveniente la enumeración y análisis de las seis tendencias más destacadas que presentan una estrecha relación con la actividad del área de Compras. Como podremos observar, la Inteligencia artificial, automatización de procesos o experiencias similares al *e-commerce* serán factores determinantes en la transformación de esta área de negocio.

### Decisiones basadas en datos

En primer lugar, destacamos la importancia de basar las decisiones en datos. El modelo de toma de decisiones ha experimentado una transición desde un modelo más "visceral" centrado en intuiciones a uno más analítico basado en datos. Para conseguir este propósito, las empresas podrán implantar herramientas de "*Spend Analysis*" que incorporen elementos de *Business Intelligence* y *Big*



*Data*, para así ayudar a determinar cuáles son los datos relevantes que permitan tener una visión integrada de negocio.

### Inteligencia artificial en la cadena de suministro

Desde hace unos años, la Inteligencia Artificial se ha convertido en una herramienta muy presente en nuestro día a día. Estos sistemas creados a través de la combinación de algoritmos, que hacen nuestra vida más fácil, se encuentran en la detección facial de los móviles, los asistentes de voz o en chats con *bots* que nos responden automáticamente. Estos avances en Inteligencia Artificial también se aplicarán en los procesos internos y externos de las compañías. Por ejemplo, en las cadenas de suministros. La aplicación de la Inteligencia Artificial a la logística de compras, logística de producción, logística de distribución o la logística inversa será un elemento competitivo fundamental en los próximos años. Invertir en modelos de gestión inteligentes permitirá a los equipos hacer análisis predictivos fiables, que les permitirán anticiparse a posibles problemas que puedan surgir en el día a día.

### Experiencias similares al 'e-commerce'

Por otro lado, las experiencias similares al *e-commerce* ofrecen soluciones a las áreas de negocio basadas en compras tácticas a través de catálogos y compras guiadas que agilizarán y automatizarán peticiones, evitando así la intervención del departamento de comprar en procesos que no aportan valor.



■  
Invertir en el departamento de compras puede mejorar el Ebitda más que hacerlo en procesos comerciales

■

### Extender metodologías de 'sourcing' estratégico

En cuarto lugar, extender metodologías de *sourcing* estratégico al resto de la corporación: este paso, a través de herramientas adecuadas que faciliten la adopción y el buen uso de esas metodologías, aportará ahorro y colaboración con los proveedores, además de transparencia en los procesos. Gracias a estas metodologías, los procesos de abastecimiento, aprovisionamiento o la gestión con proveedores serán aún más eficientes.

### Gestionar el riesgo de los proveedores

Una vez aplicadas las herramientas que agilicen los procesos internos, debemos centrarnos en los procesos externos. Así, la gestión del riesgo de los proveedores con herramientas que vigilen la ética será la quinta tendencia de esta área. A través de estos programas, los miembros del equipo de compras serán capaces de vigilar la ética, las buenas prácticas y la reputación de las empresas que suministran productos para su actividad. Gracias a estas soluciones, las empresas podrán mejorar también sus marcadores de sostenibilidad ambiental y social, vitales hoy en día para cumplir por ejemplo los Objetivo de Desarrollo Sostenible 2030.

### Plataformas colaborativas

Como última tendencia, destacamos la incorporación de plataformas colaborativas para el control de contratos de fuerza laboral externa. Gracias a estas plataformas se lograrán optimizar y controlar la ejecución de contratos con terceros, generar ahorros en contratos ya negociados y verificar el cumplimiento de normativas de seguridad y acceso de los trabajadores externos, evitando así riesgos laborales innecesarios.

Todas estas herramientas, metodologías y nuevas tecnologías que ayudan al rendimiento del área, deben ir acompañadas por perfiles profesionales altamente cualificados. Estos deben ser multidisciplinares, autónomos, digitales e intergeneracionales. Solo a través del equilibrio entre tecnologías y personal cualificado, se podrán maximizar los resultados. Además, los profesionales dedicados a las compras van un paso más allá, adquiriendo otras cualidades como un mayor conocimiento del mercado, una visión estratégica del negocio, trabajo más colaborativo en equipo y un espíritu innovador.