

Externalizar la gestión de compras ayuda a las empresas a reducir hasta un 25% los costes operativos

Las operaciones de externalización aportan a Fullstep el 40% del volumen de la facturación. En los últimos 3 años la demanda de servicios de outsourcing en Fullstep ha aumentado un 40%, y la compañía prevé que en 2022 aumente un 50% interanual

La función de compras tiene cada vez más peso en la estrategia global de las compañías, ya que ayuda a hacer frente a unos objetivos que son cada vez más complejos de gestionar y más exigentes en cuanto a plazos y ahorro de costes. Asimismo, los nuevos modelos de compras deben cumplir con un plan de gestión responsable y bajo estrictos principios de sostenibilidad para todo su ámbito de influencia, tanto externo como interno.

En este contexto, la externalización del área de compras se ha convertido en una de las opciones más demandadas por las empresas en los últimos años, con el objetivo de poder convertir en variables determinados costes fijos y para poder centrar esfuerzos en la gestión de compras estratégicas. Los datos de Fullstep, compañía especializada en la digitalización end-to-end del proceso de compras, aprovisionamiento y cadena de suministro, señalan cómo el outsourcing de compras en su compañía ha crecido un 75% en los 3 últimos años y las previsiones apuntan a que en 2022 crecerá un 50% adicional con respecto al 21.

"Actualmente esta área supone un 40% de nuestra cifra de negocio. El outsourcing es una solución perfecta para poder afrontar esta situación tan cambiante. Muchas empresas no habían trabajado hasta ahora en la profesionalización y digitalización del área de compras. Por ello, contar con un partner externo de confianza, te permite contar con el know how y tecnología de vanguardia de una manera segura y rápida", explica Rosario Piazza, CEO de Fullstep.

Externalizar los servicios operativos del área de compras ayuda a las empresas a ahorrar hasta un 25%

La falta de talento y profesionalización, de tiempo y de tecnología necesaria dentro de las propias empresas para la gestión del área de compras, ha derivado en una mayor confianza en la figura del Business Process Outsourcing (BPO) de compras. Este rol ha empezado a evolucionar y experimentar un gran cambio, crecimiento exponencialmente desde hace 5 años, a pesar de es un servicio existente desde hace más de 30.

Las empresas buscan soluciones que les permitan ahorrar y poner un mayor foco en las compras core, y reducir tiempo y esfuerzo en aquellas adquisiciones que aportan un menor valor al negocio. "El outsourcing de los servicios operativos ayuda a cumplir todos estos objetivos. Solo en el último año desde nuestra área de operaciones, bien a través de BPO, implants o category management, hemos llevado a cabo negociaciones por un volumen de 5.000M€ para nuestros clientes. Y gracias a este

servicio, las empresas pueden reducir entre un 18% y un 25% sus costes" explica Piazza.

BPO de compras, el player autofinanciable para PYMES y grandes cuentas

El BPO de compras cubre gran parte de los retos actuales de esta área del negocio, siendo una opción rentable para compañías de cualquier dimensión y sector de actividad, gracias al know how, la especialización y el acceso a tecnología que ofrece. Y es que la puesta en marcha de un servicio de BPO de compras aporta beneficios desde el primer día, siendo aún más notable a partir de un periodo de entre 5 y 6 meses, con un ROI de entre el 150 y 300% por mejoras de precios y condiciones con proveedores, optimización de recursos y reducción de plazos de ejecución, según los últimos datos recogidos por Fullstep.

Además del retorno de la inversión de la contratación de un BPO de compras, esta es una puerta de acceso a la especialización y digitalización del área tanto para grandes compañías como para las PYMES. "Las grandes compañías realizan solicitudes de entre 25.000€ y 200.000€, con foco en la ejecución rápida, ahorro y mejora de condiciones o fast track. Y también demandan la centralización en un tercero de la emisión de pedidos y su seguimiento. En el caso de las PYMES demandan servicios de aprovisionamiento y de compras menores, incluyendo la gestión de facturas y pagos. Y está aumentando el servicio de compras no estratégicas, en modo fast track, y del resto de tareas operativas como, por ejemplo, la homologación de proveedores" explica el CEO.

En definitiva, confiar en un BPO en compras ayuda a las empresas a avanzar de forma rápida y segura en la optimización de las adquisiciones, con independencia de su dimensión para afrontar con resiliencia la desestabilidad actual de los mercados.

Datos de contacto:

Axicom
916611737

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Finanzas](#) [Logística](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>