



¿Por qué te pueden venir bien los servicios de una consultora?

El mundo de la consultoría es poco conocido para los ajenos a él, pero puede ser un gran aliado para las empresas a la hora de desarrollar cambios en los diferentes departamentos, productos o actividades de estas.

¿Qué es exactamente la consultoría? Un servicio que presta una empresa a otra para mejorar sus prácticas empresariales, a través de consultores con un alto nivel de conocimiento y de experiencia en áreas específicas. Según las soluciones que se necesiten, hay muchos tipos; de marketing, de sostenibilidad, de operaciones, de finanzas, de transformación digital, de innovación, legal, etc.

La existencia de esta práctica profesional tiene su base en aportar esa experiencia específica a departamentos de empresas que no tienen tiempo o capacidad para llegar a ese nivel de profundidad en un tema, pero que el adoptar esos conocimientos o soluciones, supondrá una mejora de sus objetivos, resultados y/o actividades.

No se trata de que la empresa no esté capacitada, si no que las actividades que se desarrollan en el día a día no permiten tener tiempo o personal dedicado única y exclusivamente al desarrollo de optimizaciones, innovaciones o mejoras específicas. Mientras que, si se externaliza a una consultora, ésta se centraría en realizar un análisis exhaustivo y profundo para conocer el funcionamiento de la empresa, cuenta con experiencia realizando proyectos similares en el pasado, tiene una lista de partners extensa, tienen metodologías de gestión del cambio, cuentan con tecnología específica para desarrollar soluciones y mejoras, etc.

Como se trata de una colaboración, las claves para llegar a buen puerto dependerán e involucrarán a ambas partes.

Por un lado, por parte de la consultora será necesario que dispongan de una metodología y organización eficientes, que puedan amoldarse a cada proyecto y cliente y lo más importante que los consultores sean expertos en las soluciones a desarrollar, con unos conocimientos muy específicos y con una actualización constante a las innovaciones del mercado. El trabajo del consultor va a determinar el éxito del proyecto, es por ello por lo que además de exigirle capacidades técnicas será preciso que dispongan de capacidades y habilidades emocionales para poder comunicarse con los diferentes interlocutores involucrados dentro del proyecto.

Por parte de la empresa, será necesaria la involucración de todos los departamentos y personas relacionadas directa o indirectamente con el proyecto, facilitar la información que se solicite y que esta sea completa, por último y más importante, confiar y colaborar con los consultores.

Si nos centramos en la consultoría de compras, hoy en día las empresas están demandando servicios de consultoría estratégica para dimensionar el departamento, para profesionalizarlo, para analizar el mercado, para externalizar diferentes áreas dentro del departamento como pueden ser la negociación de servicios indirectos, etc.

Pero el producto por excelencia más demandado hoy por las compañías son sin duda los programas de optimización de costes, sobre todo para aquellas categorías que no son prioritarias para la compañía, pero que ocupan una gran cantidad de horas de gestión por parte de los equipos y es aquí donde puede ser muy necesario un análisis en profundidad sobre los procesos de compras en las empresas.

¿Qué hace una consultoría de compras?

Lo primero que debe hacer una [consultoría de compras](#) es realizar un diagnóstico de la situación actual. Este diagnóstico se centrará en un análisis integral de la situación, realizando entrevistas a todas las personas que, tanto directa como indirectamente, tengan contacto con la compra. A raíz de este análisis inicial se identificarán las distintas acciones prioritarias a llevar a cabo, y se propondrá un plan director para ejecutarlo.

Un ejemplo de las distintas acciones a llevar a cabo podría ser; centralización / descentralización de la compra, optimización del punto de pedido, optimización de calidad del producto, programa de cambio de calidades para adecuarlo a una compra sostenible, optimización del método de reporting, una creación de un maestro de artículos estandarizado y unificado, mejoras del panel proveedor, formación del equipo comprador...

Las acciones identificadas se incorporarán a los objetivos del equipo de compras, y estos objetivos serán perseguidos no sólo por el equipo consultor sino por el equipo de compras de la empresa contratante. Uno de los mayores errores en todo proceso de consultoría, es que la empresa no se integre dentro del proyecto, pensando que es un trabajo que meramente repercute al consultor.

En definitiva, el impacto de cualquier proyecto de consultoría es muy alto siempre que las compañías identifiquen bien cuales son sus necesidades, y tengan claro cuál es el objetivo que quieren lograr con el Proyecto.

Lo que está claro es que un trabajo bien ejecutado de consultoría, tiene un impacto muy alto en las empresas, en los sectores, en la sociedad y en la economía. [Almudena Fernández-Vigo](#) es consultora de compras de Euro-Funding, ha realizado estudios de Administración y Dirección de Empresas con mención internacional Hispano-Francés con especialidad en Finanzas, cuenta con más de 3 años de experiencia gestionando proyectos de optimización de procesos de Packaging, Logística y Almacenamiento.