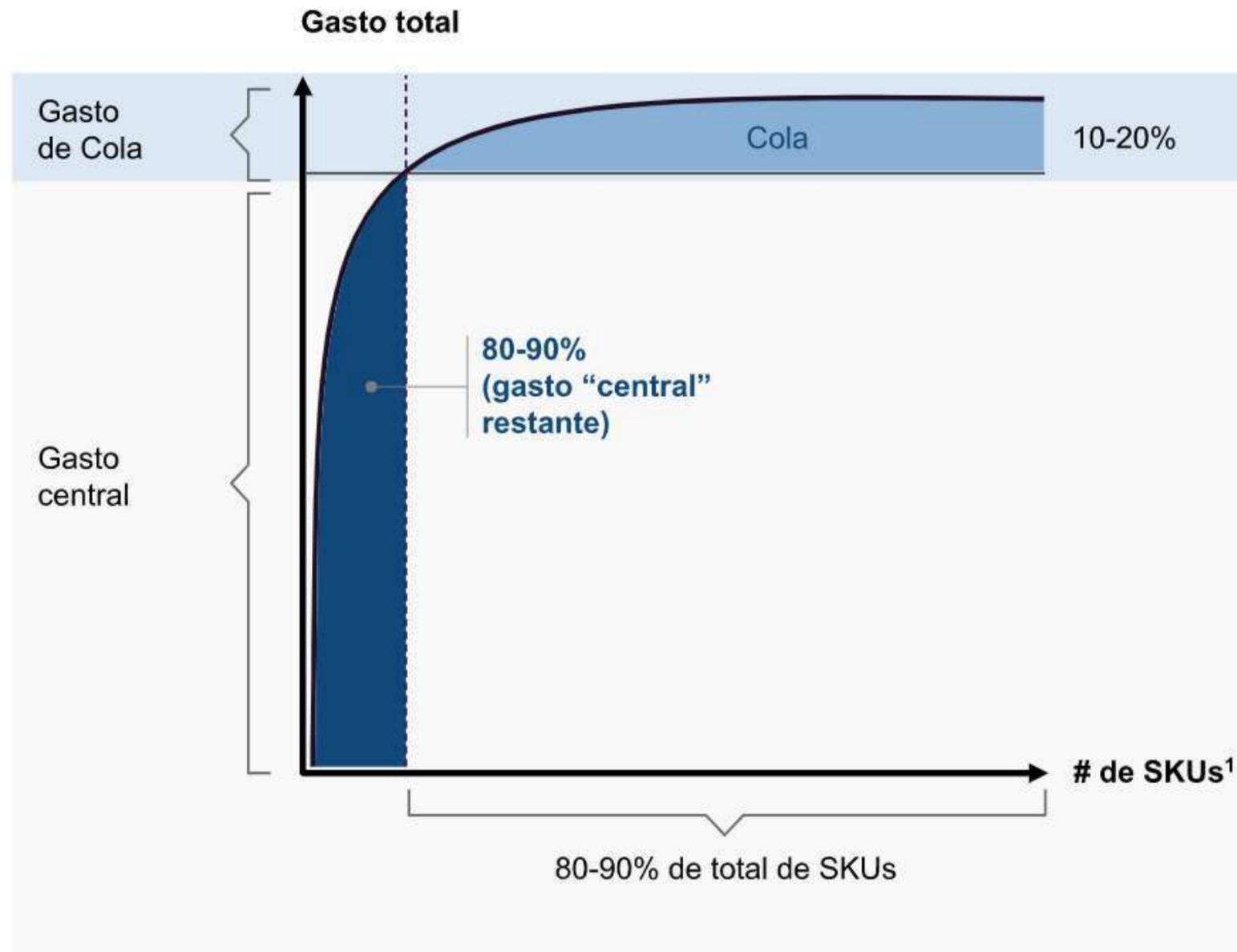




**Gestión de la cola de gasto**

# ¿QUÉ ES LA "COLA DE GASTO"?



Hablamos en Compras del concepto "cola gasto", cuando encontramos en una empresa **muchos proveedores o referencias** que suponen **poco gasto** directo en la compañía. pero que, sin embargo, generan un **alto coste** administrativo por su gestión.

Suelen ser gastos de poco valor y, a menudo, con **escasa recurrencia** o incluso, que se realizan una única vez.

A pesar de la gran cantidad de proveedores que nos encontramos en este tramo del gasto, éste sólo supone entre un 10 y un 20% del gasto total dependiendo del sector de actividad de la compañía.

# ¿CÓMO SABER QUE DEBEMOS OPTIMIZAR LA "COLA DE GASTO"?

- 1 Existen **muchos proveedores**, algunos de poco importe y es difícil categorizar su gasto.
- 2 Los **datos** de costes imputados en el ERP **no coinciden** con tus informes de Compras por categoría.
- 3 Hay una **alta dedicación administrativa** a la contabilización de facturas, con un menor nivel de control del gasto pequeño.
- 4 No disponemos de gasto por catálogo o no estamos dados de alta en ningún market place.
- 5 El **acceso** a la **información** sobre estos gastos de bajo valor es **complicada** al estar fragmentada y poco homogeneizada.



# ¿CÓMO EMPIEZO UN PROYECTO DE EFICIENCIA EN "COLA DE GASTO"?



Toda vez que hemos **identificado el problema**, hay que empezar por **recopilar la información** disponible, buscando el máximo nivel de detalle posible, con el objeto de categorizar el gasto, identificar proveedores, etc.

Debemos **clasificar las categorías** en función de su recurrencia, dispersión y tipo de proveedores para darles un enfoque distinto.

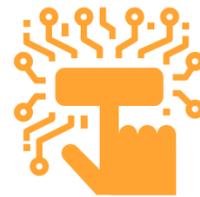
El gasto recurrente debe ser negociado a través de **acuerdos marco** y puestos a disposición de la organización, por ejemplo, a través de catálogos electrónicos. El resto, compras puntuales o con muy baja frecuencia, se puede dirigir hacia "market places"

Este proyecto **NO tiene un final**, pues es necesario controlar de forma continua (mensual, trimestral, etc) que se están aplicando los acuerdos marco y que la racionalización realizada no se diluye con el paso del tiempo.

# AFRONTAR DESAFÍOS DE LA COLA DE GASTO

## DESAFÍOS

Información dispersa e ineficiente



## ACCIONES

Apoyo en herramientas digitales como Catálogos electrónicos o "market places" para ayudar a la organización y al control

Gasto muy fragmentado y repartido entre muchos proveedores



Estandarización, agrupación de proveedores y generación acuerdos marco

Altos costes, con escaso beneficio directo y poco interés de gestión.



Enfoque del coste total (TCO), no en el coste individual de la compra

Escasa dedicación y experiencia del equipo

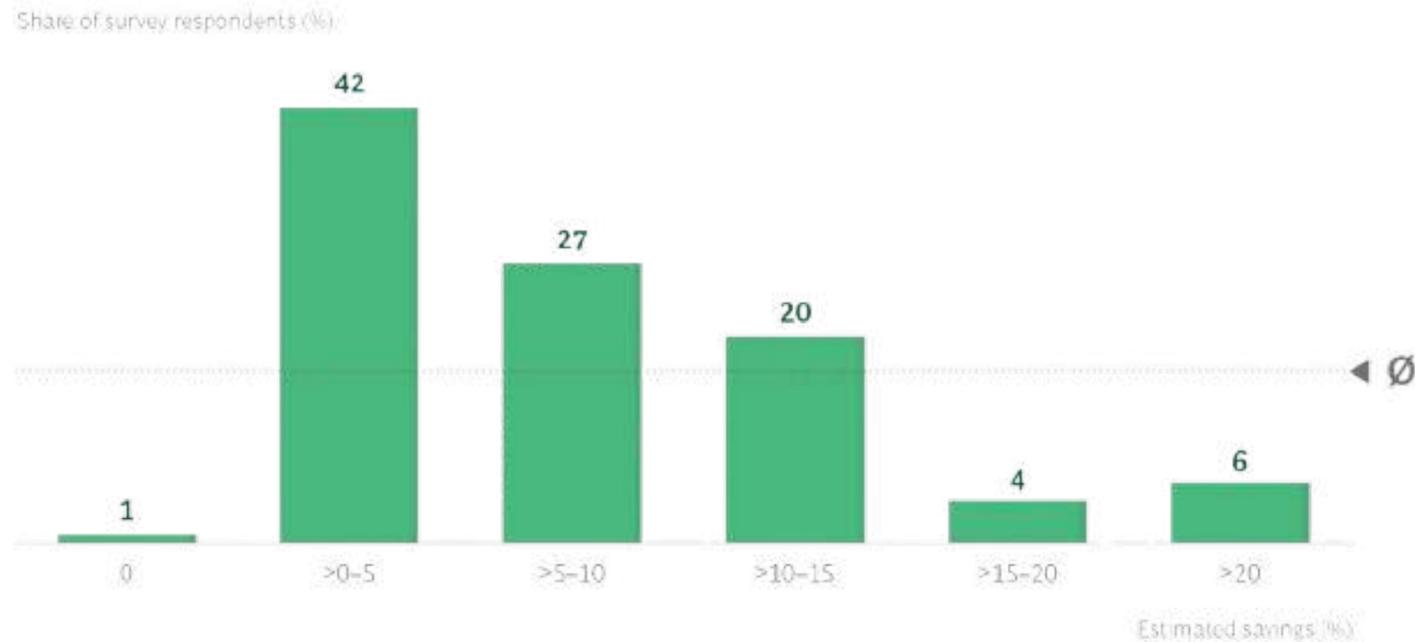


Apoyarse en externos con experiencia en gestionar la cola de gasto. Muchas veces no tiene sentido dedicar parte del equipo a este tema.

# BENEFICIOS DE GESTIONAR CORRECTAMENTE LA COLA DE GASTO

EXHIBIT 1 | Companies That Actively Manage Tail Spend Can Realize Significant Savings

Survey results for the estimated potential savings achieved by actively managing tail spend



Source: "The CPO's Agenda for 2016: Tackling Procurement's Key Issues," The Hackett Group, April 2016.



**Ahorro del 10% del gasto total**



**Mejora el cumplimiento de los contratos**



**Garantiza visibilidad y control del gasto en la empresa.**



**Reduce futuros costes y previene el aumento de gastos**



**Aumenta la eficiencia y la productividad**

# ¿POR QUÉ EXTERNALIZAR LA COLA DE GASTO?



## TIEMPO

La gestión del día a día de los departamentos de compras, les impide dedicar el tiempo necesario a este área de gasto. Externalizar en un especialista permite **delegar estas funciones** para las que no tenemos tiempo.



## EXPERIENCIA

La experiencia de profesionales externos que ponen su foco en esta parte del gasto, hace que esta gestión sea **más eficiente**, permitiendo un **mayor ahorro** de forma estructural, no puntual.



## RESULTADOS

El apoyo de un empresa externa nos permite **medir los resultados y los ahorros**, siendo además los mismos **mas rápidos** de alcanzar pues no existe curva de aprendizaje del equipo interno.



**Sourcing Experts**

[www.forsitis.es](http://www.forsitis.es)



**644 06 57 76**



[info@forsitis.es](mailto:info@forsitis.es)

**forsitis. madrid.**

C/ Méndez Álvaro,20  
28045 - Madrid

**forsitis. barcelona.**

Rda. Gral Mitre, 126, 6°  
08021 - Barcelona

**forsitis. bilbao.**

C/ Buenos Aires,12  
48001 - Bilbao

**forsitis. lisboa.**

Pr. Marquês de Pombal 14  
1250-162 - Lisboa