



# SECTOR HOSPITALITY

## PROYECTO DE TRANSFORMACIÓN Y EFICIENCIA EN COMPRAS

### SITUACIÓN INICIAL

- Proveedores registrados (muchos inactivos o duplicados)
- Facturas acumuladas sin procesar
- 28 millones de euros circulando sin trazabilidad clara
- Órdenes de compra gestionadas fuera de cualquier sistema
- Cero visibilidad consolidada del gasto por categorías

### RIESGOS

- Pérdida de control financiero
- Sobrecostos ocultos y facturas extraviadas
- Riesgos reputacionales frente a proveedores y socios
- Dificultad para crecer o atraer inversión

### OBJETIVOS

- 1 Recuperar trazabilidad total del gasto
- 2 Estandarizar procesos de compras
- 3 Mejorar eficiencia administrativa
- 4 Optimizar el gasto y escalar

### EL PROYECTO

El plan de trabajo se divide en las siguientes fases:

1. Mapeo inicial de proveedores, facturas y contratos
2. Rediseño de procesos (aprobaciones, órdenes de compra, reporting)
3. Quick wins en categorías simples (oficina, limpieza)
4. Consolidación de proveedores estratégicos
5. Implementación de tecnología sobre procesos sólidos
6. Despliegue progresivo a categorías complejas (equipamiento, obras)

### RESULTADOS GLOBALES PROYECTO

| Metrica               | Antes    | Después | Impacto                     |                           |
|-----------------------|----------|---------|-----------------------------|---------------------------|
| Proveedores activos   | 1.200    | 350     | <div><div></div></div> -70% | Administración            |
| Tiempo procesamiento  | 35 días  | 3 días  | <div><div></div></div> +90% | más rápido                |
| Facturas perdidas     | 25 / mes | 0       | <div><div></div></div> 100% | Trazabilidad              |
| Visibilidad del gasto | 0%       | 100%    | <div><div></div></div> 100% | Planificación estratégica |
| Ahorro identificado   | 0€       | 2,8 M€  | <div><div></div></div> -10% | del gasto total           |

### APRENDIZAJE CLAVE

- La tecnología sin proceso no funciona
- La resistencia al cambio es falta de información
- Los quick wins generan momentum
- La consolidación de proveedores es una mina de oro.