Casbega:
Revisão e optimização da sua função de compras e aprovisionamento

Antecedentes

A **CASBEGA** é o concessionário de produtos da **The Coca-Cola Company** na zona centro de Espanha. Dispõe de um centro de produção que representa uma clara referência a nível mundial pela sua inovação em matéria tecnológica e de meio ambiente. A CASBEGA conta com um quadro de 900 pessoas e na actualidade serve mais de 65.000 clientes alcançando uma facturação de mais de 1.000 MM euros.

Novo repto: potenciar a função de compras

Para este novo repto, a CASBEGA solicitou à FULLSTEP um diagnóstico da situação actual para a posterior elaboração de um plano director de melhorias.

A análise abarcou desde o posicionamento estratégico de compras em CASBEGA, a organização e estrutura do Departamento de Compras, os procedimentos de compras utilizados, e ferramentas e sistemas de apoio à função. Adicionalmente analizaram-se aqueles materiais e serviços adquiridos por CASBEGA, assim como as áreas compradoras.

Conjuntamente identificou um importante potencial de melhoria, ampliando o perímetro de actuação do Departamento de Compras e aumentado a eficiência de processos, com a aplicação de novos sistemas e procedimentos, assim como oportunidades de melhoria na compra de determinadas famílias de materiais e serviços.

Como resultado dessa análise, elaborou-se um plano de melhorias que se materializou na criação de um Departamento de Compras composto por Compradores especializados por famílias de materiais e serviços com o objectivo de actuar sobre todas as compras da organização.

Estas propostas, junto com a implantação de procedimentos ágeis e eficientes, com o suporte de sistemas específicos de gestão de compras, permitiram a CASBEGA avançar na implantação de novos processos que, baseados no trabalho em equipa dos profissionais e especialistas que trabalham na empresa, asseguram a permanente melhoria dos seus processos.

http://compras.casbega.es

Aposta pelas novas tecnologias

Para dar suporte ao novo modelo de compras, era fundamental contar com um sistema que permitisse operar com os seus fornecedores em ambientes de máxima transparência e traçabilidade. Com esse objectivo, a CASBEGA seleccionou o módulo de negociação FULLSTEP Global Sourcing e o módulo de aprovisionamento FULLSTEP E-Procurement, assim como o Portal FULLSTEP de comunicação entre fornecedores e utilizadores.

Sucesso

O apoio, por parte da Direcção da empresa, ao projecto de implantação da nova função de compras foi um dos factores chave do sucesso do projecto.

Em poucos meses realizaram-se importantes avanços na implantação da nova organização e processos, que se integraram com excelentes resultados na organização. Desta forma, implantaram-se com êxito os sistemas seleccionados, contando em todo o momento com pessoal especializado de FULLSTEP, adequando a parametrização da plataforma às necessidades da empresa e dando o suporte necessário aos utilizadores no local.

Em palavras de **Manuel Devesa Rodríguez de la Rua, Gerente de Compras de CASBEGA:**

"Graças à tecnologia trazida por FULLSTEP, fomos capazes de implantar com êxito o modelo de compras que necessitamos. A tecnologia implica por sua vez uma metodologia que garante uns processos de compra e aprovisionamento claros, transparentes e eficazes, além de proporcionar um repositório comum da informação de grande valor para a organização".

À volta de **600 fornecedores** operam actualmente através do Portal de Compras de CASBEGA, tendo-se negociado desde o início do funcionamento do projecto mais de **90 milhões** de euros utilizando a plataforma FULLSTEP.

Em apenas 18 meses, CASBEGA rentabilizou o investimento realizado na consultoria e nos sistemas, o que lhe supôs cumprir com as altas expectativas iniciais do projecto.

Responsável do projecto:
Arianne Minguito Serrano
Gerente

Tel. +34 91 296 20 00
ams@fullstep.com
www.fullstep.com

© FULLSTEP 2008