Ficosa International:
Implantação de uma ferramenta tecnológica para a optimização da função de compras

Perfil

A **Ficosa International é** um dos grupos espanhóis líderes no sector de componentes de automóvel, com uma facturação de mais de 820 milhões de euros em 2005.

A **Ficosa** é fornecedor de material de origem de fabricantes como a General Motors, Grupo Volkswagen, Renault e Nissan. Actualmente, a **Ficosa** dispõe de centros produtivos em Espanha, Itália, Portugal, Reino Unido, Suécia, Alemanha, França, Polónia, Eslovénia e Turquia.

Antecedentes do projecto

Devido à grande competitividade existente no sector automóvel, a **Ficosa** concluiu ser necessário optimizar o valor que a função de compras tem para a sua conta de resultados, com o objectivo de assegurar a competitividade da empresa a longo prazo. Para isso, a **Ficosa** decidiu pôr em marcha um ambicioso projecto que explorasse as oportunidades de melhoria identificadas dentro do departamento de compras.

Os principais pontos fracos detectados no departamento de compras da **Ficosa** foram os seguintes:

- Falta de homogeneidade nos processos de compra e tomada de decisões.
- Elevados custos administrativos associados à gestão de compras pela falta de sinergias dentro do grupo.
- Sistema de acesso pouco ágil à informação tanto dos processos de compra em curso como dos já fechados.
- Impossibilidade de efectuar um acompanhamento online dos processos de compra por parte dos compradores.
- Canais de comunicação não standardizados com os fornecedores.
- Formatos de solicitação de ofertas aos fornecedores não standardizados.
- Sistemas de controlo e acompanhamento locais baseados em ferramentas não-interactivas entre os diferentes utilizadores.

Solução adoptada

A **Ficosa** decidiu implantar uma plataforma informática de compras (utilizando a Internet como meio de comunicação) para dar suporte a todos os processos e procedimentos do departamento de compras, e que ao mesmo tempo canalizasse e agilizasse a relação com os seus fornecedores.

A plataforma devia cumprir uns requisitos mínimos entre os que se encontravam: Facilitar o trabalho em equipa de múltiplos compradores com tarefas descentralizadas, alcançar uns custos competitivos na aquisição de licenças e a sua manutenção, optimizar a funcionalidade dos processos de compras individuais e da gestão corporativa global do departamento de compras, e facilitar uma futura integração com o sistema de gestão da informação de **Ficosa** (**BPCS**).

Depois de analisar diferentes ferramentas existentes no mercado, a **Ficosa** seleccionou a plataforma de compras FULLSTEP como a ferramenta que melhor se ajustava às suas necessidades.

http://supply.ficosa.com

Numa primeira fase, implantou-se o **módulo de negociação (FULLSTEP GS + FULLSTEP PORTAL)** para a optimização dos processos de negociação do departamento de compras, que resolvia as necessidades de gestão dos processos de compra que não estavam correctamente resolvidas com os sistemas tradicionais.

Desenvolveu-se um portal de fornecedores como canal de comunicação entre as diferentes áreas da organização (compradores e aprovisionadores) e os fornecedores actuais e potenciais, para garantir relações de equidade com os fornecedores.

Uma vez coberta com êxito a primeira fase, a Ficosa decidiu abordar o projecto de aprovisionamento electrónico para todas as suas unidades produtivas, a nível nacional e no México, mediante a implantação de **FULLSTEP EP**, sistema baseado em catálogos electrónicos, que facilita os processos de aquisição de produtos e serviços via internet, assegurando o cumprimento das condições negociadas pela direcção de compras, assim como a sua comunicação ao resto da organização.

Sucesso

Os resultados começaram a ser visíveis após poucos meses da implantação da nova ferramenta tecnológica.

Num período de apenas **três meses** recuperou-se o investimento realizado na plataforma, graças às poupanças geradas nas negociações realizadas através dela.

Mais de 120 compradores de Ficosa divididos em diferentes equipas de compra de vários países negoceiam diariamente os seus processos de compra através da plataforma FULLSTEP.

Responsável do projecto:
Isabel Larrasa

ilp@fullstep.com
www.fullstep.com

© FULLSTEP 2010