

CASE STUDY



"En los dos primeros años de implantación hemos alcanzado unos ahorros superiores al 15 % en los costes derivados de las compras, lo que pone de relieve la eficacia de este nuevo modelo y la importancia estratégica que tiene su aplicación en un ámbito tan sensible para la mejora de la eficiencia como es el de los gastos."

Juan-Cruz Alcalde Merino,
Director General Adjunto de
Organización y Recursos de
Banco Sabadell

Perfil

Banco Sabadell es el cuarto banco del ranking bancario español. Actualmente, está integrado por los bancos Sabadell y Sabadell Banca Privada, y opera las marcas SabadellAtlántico, Banco Herrero, Solbank y ActivoBank, así como diferentes sociedades filiales y participadas.

Antecedentes del proyecto

Con el objetivo de seguir manteniendo su posición de liderazgo y aprovechar el crecimiento durante 2004, el **Banco Sabadell** estimó conveniente optimizar el valor que la función de compras aporta a su organización.

Para ello, el Banco Sabadell determinó contratar los servicios de las consultoras SOLUZIONA y FULLSTEP, basándose para ello en la contrastada experiencia de la primera en el sector y la experiencia en la optimización de organizaciones de compras de la segunda.

En busca de la excelencia en Compras

En una primera fase se realizó un **análisis de la situación actual** de la función de compras, destacando los puntos fuertes y débiles de la organización de compras y gestión de contratos de la organización. Se analizó la organización, la estructura, los procesos, todo ello en el entorno y particularidad del volumen y tipología de las compras del Grupo.

Se presentaron las **propuestas de mejora** necesarias para optimizar la función de compras, que se centraron en los aspectos y conclusiones del análisis de la situación actual adecuando el posicionamiento, la organización y los procesos de la función de compras, soportando la función con procesos basados en el trabajo en equipo y la colaboración entre las áreas de la entidad.

En Marzo de 2005, y con la incorporación de una nueva Dirección de Compras liderada por Francisco López Guerrero se inició la etapa de implantación de las propuestas de mejora.

Un nuevo concepto en la gestión de compras

El proyecto aportó los siguientes cambios de primer orden:

▪ Nueva Organización

Creación de una nueva Dirección de Compras para gestionar TODAS las compras del grupo; ya sean materiales y servicios de obras, logística, marketing o tecnología.

Esta nueva unidad, formada por personal cualificado, profesional y con espíritu de colaboración, actúa de manera transversal dando servicio al resto de la Organización. Está liderada por Francisco López Guerrero, en dependencia de Juan Cruz Alcalde, Director General Adjunto de Organización y Recursos de Banco Sabadell.

▪ Nuevo proceso de Compras

Implantación de un nuevo modelo operativo, para facilitar la gestión global de los contratos y la administración asociada. Hay una división clara de las funciones de los distintos agentes que intervienen en el proceso, con una focalización conjunta a la mejora continua.



CASE STUDY



RESULTADOS

- Más de 730 procesos de negociación a través de la plataforma electrónica
- Ahorros mensuales superiores al 16%
- 980 proveedores dados de alta a través del portal de compras

"El uso de la tecnología Fullstep nos ha ayudado a simplificar y automatizar tareas administrativas, a la vez que ha favorecido una mayor especialización de nuestros profesionales de compras."

Francisco López
Director de Compras
Banco Sabadell

Responsable del proyecto:
José Fdez. Valderrama

FULLSTEP NETWORKS
Antonio de Cabezón, 83, 4
28034 Madrid
Tel. +34 91 296 20 00
Fax +34 91296 2005
pval@fullstep.com
www.fullstep.com

▪ **Comité de Compras**

Creación de un Comité de Compras, como elemento clave en la gestión y organización de la función de compras, que con la participación de usuarios, gestores y compradores asegura la transparencia y la objetividad en la toma de decisiones, a la vez que fomenta la colaboración y el trabajo en equipo.

▪ **Relaciones con los proveedores**

Desarrollo de un canal de comunicación ágil y eficiente con los proveedores actuales y potenciales, de manera que se les mantiene permanentemente informados de las cambiantes necesidades del grupo para facilitar su cooperación y colaboración en el desarrollo de la entidad.

▪ **Herramientas adecuadas de apoyo a la gestión de compras**

Implantación del **módulo de negociación** de la plataforma FULLSTEP (FULLSTEP GS + FULLSTEP PORTAL) para la gestión de su nueva Dirección y procesos de compras.



<http://bsabadell.fullstep.net>

La implantación fue asistida por personal especializado de Fullstep, adecuando la parametrización de la plataforma a las necesidades de la compañía y dando el soporte necesario a los usuarios in situ.

Éxito

En un año y medio desde la implantación de este nuevo modelo de compras se han gestionado electrónicamente más de 700 procesos de compra, por un volumen de 131 millones de euros.

El ahorro conseguido es superior al 16% del volumen negociado.

Actualmente cuenta con más de 20 usuarios de FULLSTEP GS y casi un millar de proveedores registrados a través del portal de compras.