

CASE STUDY



La implantación de la herramienta FULLSTEP Global Sourcing conjuntamente con el resto de módulos nos ha significado ahorro, versatilidad, transparencia y sobre todo orden en el trabajo. Ni la mejor de las previsiones nos hacía pensar que íbamos a recuperar la inversión tan rápidamente. Es el complemento perfecto para el profesional de compras "

Javier Robles
Director de Compras
Campofrío

Perfil

Campofrío es cabecera de un grupo internacional de empresas del sector de alimentación y nutrición líderes en el mercado de elaborados cárnicos, con una facturación en 2005 superior a los 900 millones de euros, 5.700 empleados y 31 plantas en países como España, Francia, Portugal, Rumanía y Rusia.

Antecedentes del proyecto

Desde el año 1990, **Campofrío** comienza una etapa expansiva con la adquisición de nuevas empresas tanto nacionales como internacionales. Como consecuencia de este crecimiento se identifican oportunidades de mejora en varias áreas de la compañía derivadas de la reorganización y optimización de funciones así como de la explotación de las sinergias.

Una de las áreas en las que se identificaron oportunidades de mejora fue el área de compras debido a la situación en la que se encontraba en esos momentos:

- Falta de homogeneidad y dispersión en los procesos de compras y toma de decisiones.
- Elevados costes administrativos asociados a la gestión de compras.
- Numerosos canales de comunicación con los proveedores, basados en el teléfono, fax, correo electrónico,... lo que a menudo genera doble entrada de datos.
- Falta de un repositorio de información relativa a los procesos de compras ya realizados.
- Imposibilidad de efectuar un seguimiento online de los procesos de compras por parte de los compradores, ni un control de los mismos por parte de los gestores.
- Múltiples formatos y procedimientos de petición de ofertas a los proveedores, generando confusión entre ellos.
- Sistemas de control y medición de resultados insuficientes y basados fundamentalmente en hojas Excel y pequeñas bases de datos Access.

Rediseño de la función de compras

Dadas las anteriores premisas, **Campofrío** decidió redefinir y optimizar su función de compras, a partir de dos ejes principales:

1. La creación de un departamento de compras que gestionara y coordinara todas las negociaciones del Grupo, así como las inversiones nacionales e internacionales.
2. El desarrollo de una plataforma informática de compras, que diera soporte a todos los procesos y procedimientos del nuevo departamento de compras, que canalizara y agilizará la relación con sus proveedores, y que a la vez fuera integrable con su sistema de gestión SAP.

CASE STUDY



"Se ha optimizado todo el sistema. Hemos reducido los retrasos en la adjudicación del proveedor gracias a la automatización del proceso de cada una de las solicitudes de compras".

Rosario Piazza,
Director de Supply Chain
Campofrío

Implantación del nuevo modelo y apuesta por las nuevas tecnologías

Una de las primeras medidas que se pusieron en marcha fue la creación de un Comité de decisión, en el que participarían representantes de todas las áreas, con el objetivo de tomar decisiones conjuntas, de manera consensuada y compartir la información entre las diferentes personas involucradas.

Una vez implantado el nuevo modelo, Campofrío necesitaba un sistema informático capaz de soportar eficazmente la nueva organización de compras, a la vez que facilitara unas relaciones fluidas con sus proveedores. Tras evaluar distintas herramientas existentes en el mercado, Campofrío decidió implantar la plataforma de compras FULLSTEP, como la solución que mejor se adaptaba y mayores beneficios podía aportar a su organización.

En una primera fase, se implantó el **módulo de negociación** (FULLSTEP GS + FULLSTEP PORTAL) para cubrir todas las necesidades derivadas de la negociación del departamento de compras, es decidir desde la definición de necesidades hasta la adjudicación final. A la vez se desarrolló un portal de compras como medio de comunicación entre proveedores y compradores durante los procesos de solicitudes, negociación o gestión de pedidos.



Posteriormente se implantó el **módulo de aprovisionamiento** (FULLSTEP EP), a partir de la creación de un catálogo electrónico de productos.

Todas las fases de la implantación fueron asistidas por personal de Fullstep, adecuando la parametrización de la plataforma a las necesidades concretas de Campofrío. Además se organizaron sesiones de formación con los distintos usuarios, para capacitarles en el uso de las nueva herramientas.

Finalmente, Fullstep realizó la integración de la plataforma FULLSTEP con el sistema de gestión SAP.

Éxito

Tras la implantación del nuevo modelo de compras, se consiguieron resultados en todos los ámbitos. Se recuperó la inversión realizada, a los pocos meses de iniciarse el proyecto, mediante la consecución de ahorros por agrupación de volumen, y gracias a la implantación de la nueva herramienta informática.

Además se consiguieron mejoras importantes en la negociación de los distintos productos y servicios: mejoras en calidad, reducción de costes, aumento del número de proveedores, etc.

17 compradores de Campofrío negocian diariamente sus procesos de compra a través de la plataforma FULLSTEP.

RESULTADOS

- Más de 3.300 procesos de negociación
- Ahorros mensuales superiores al 10%
- Más de 2.300 proveedores dados de alta a través del portal de compras
- Más de 900 ítems en el catálogo electrónico