

CASE STUDY



RESULTADOS

- Más de 7.200 procesos de negociación a través de la plataforma electrónica
- Más de 24.200 pedidos realizados a través del catálogo electrónico
- Más de 4.400 ítems en el catálogo electrónico
- Más de 80 usuarios de aprovisionamiento

Perfil

FCC Logística nace de la unión de grandes grupos empresariales: Aitena España ESPAÑA y PORTUGAL, LOGÍSTICA NAVARRA S.A. y GRUPO LOGÍSTICO SANTOS, con varias décadas de dedicación a la actividad logística. En la actualidad cuenta con un equipo humano de más de 4500 personas. El volumen de negocio en 2005 fue de más de 320 millones de euros.

Antecedentes

Preparándose para un entorno cada vez más competitivo en el sector logístico, donde el control y gestión de los costes son un factor clave a la hora de asegurar la supervivencia de la empresa, Grupo Logístico Santos (ahora FCC Logística) se planteó la necesidad estratégica de contar con un sistema SRM (Supply Relationship Management) para dar soporte a la gestión de compras y aprovisionamiento de la compañía.

Seleccionando la mejor herramienta

La herramienta seleccionada debía integrar perfectamente las mejores prácticas de la función de compras y aprovisionamiento, así como disponer de un canal de comunicación con los proveedores, que potenciara la relación de transparencia y equidad con todos los proveedores. Entre otras consideraciones el sistema debía permitir:

- Agilizar los procesos de negociación con los proveedores.
- Disponer de un único nodo de relación con los proveedores facilitando el intercambio de comunicación con ellos a través de un solo punto de comunicación.
- Eliminar/Reducir las actividades de poco valor realizadas por el departamento de compras.
- Estandarizar los procesos de aprovisionamiento para todo el grupo.
- Asegurar el cumplimiento de los contratos negociados por el departamento de compras.
- Facilitar las actividades de reporting y control.
- Mejorar la trazabilidad y seguimiento de los pedidos realizados a sus proveedores.

Finalmente, tras un exhaustivo análisis de las herramientas existentes en el mercado, Grupo Logístico Santos seleccionó los módulos de negociación (FULLSTEP GS + FULLSTEP PORTAL) y aprovisionamiento (FULLSTEP EP + FULLSTEP PORTAL), como la plataforma que mejor se adaptaba a las necesidades de la compañía.



La implantación de dichos módulos se realizó en menos de 3 meses y contó con el soporte necesario de personal especializado de Fullstep.

Éxito

Tras la absorción de Grupo Logístico Santos, FCC Logística decidió confiar en el modelo implantado en Grupo Logístico Santos y beneficiarse de todas las ventajas de la utilización de un buen sistema SRM. Actualmente, 30 delegaciones/almacenes tienen acceso al sistema, existen 4.400 artículos operativos en el catálogo electrónico, 800 proveedores dados de alta en el sistema y se han gestionado más de 24.200 pedidos.

"Con la implantación de este proyecto puesto en marcha en Febrero de 2003 se ha conseguido agilizar los procesos de negociación con los proveedores, reducir las actividades de poco valor realizadas por el departamento de compras, estandarizar los procesos de aprovisionamiento de todo el grupo y facilitar las actividades de reporting y control."

Carlos Salinas,
Director de Compras de
FCC Logística

Responsable del proyecto:
Fermín Méndez

FULLSTEP NETWORKS
Antonio de Cabezón, 83, 4
28034 Madrid
Tel. +34 91 296 20 00
Fax +34 91 296 20 25
fmr@fullstep.com
www.fullstep.com