

## Perfil

**Ficosa International** es uno de los grupos españoles líderes en el sector de componentes de automoción, con una facturación de más de 820 millones de euros en 2005.

**Ficosa** es proveedor de equipo origen de fabricantes como General Motors, Grupo Volkswagen, Renault y Nissan. Actualmente, **Ficosa** dispone de centros productivos en España, Italia, Portugal, Reino Unido, Suecia, Alemania, Francia, Polonia, Eslovenia y Turquía.

## Antecedentes del proyecto

Debido a la gran competitividad existente en el sector de la automoción, **Ficosa** estimó necesario optimizar el valor que la función de compras aportaba a su cuenta de resultados, con el objetivo de asegurar la competitividad de la empresa a largo plazo. Por ello, **Ficosa** decidió poner en marcha un ambicioso proyecto que explotara las oportunidades de mejora identificadas dentro del departamento de compras.

Los principales puntos débiles detectados en el departamento de compras de **Ficosa** fueron los siguientes:

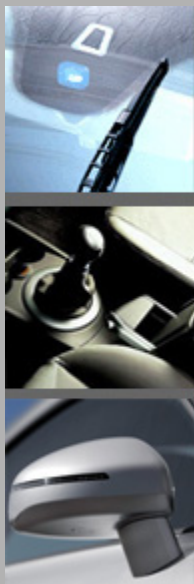
- Falta de homogeneidad en los procesos de compras y toma de decisiones.
- Elevados costes administrativos asociados a la gestión de compras por la falta de sinergias dentro del grupo.
- Sistema de acceso poco ágil a la información tanto de los procesos de compras en curso como de los ya cerrados.
- Imposibilidad de efectuar un seguimiento online de los procesos de compras por parte de los compradores.
- Canales de comunicación no estandarizados con los proveedores.
- Formatos de petición de ofertas a los proveedores no estandarizados.
- Sistemas de control y seguimiento locales basados en herramientas no-interactivas entre los distintos usuarios.

## Solución

**Ficosa** decidió implantar una plataforma informática de compras (utilizando Internet como medio de comunicación) para dar soporte a todos los procesos y procedimientos del departamento de compras, y que a la vez canalizara y agilizara la relación con sus proveedores.

La plataforma debía cumplir unos requisitos mínimos entre los que se encontraban: Facilitar el trabajo en equipo de múltiples compradores con labores descentralizadas, alcanzar unos costes competitivos en la adquisición de licencias y su mantenimiento, optimizar la funcionalidad de los procesos de compras individuales y de la gestión corporativa global del departamento de compras, y facilitar una futura integración con el sistema de gestión de la información de **Ficosa** (BPCS).

Tras analizar distintas herramientas existentes en el mercado, **Ficosa** seleccionó la plataforma de compras FULLSTEP como la herramienta que mejor se ajustaba a sus necesidades.



CASE STUDY



En una primera fase, se implantó el **módulo de negociación (FULLSTEP GS + FULLSTEP PORTAL)** para la la optimización de los procesos de negociación del departamento de compras, que resolvía las necesidades de gestión de los procesos de compra que no estaban correctamente resueltas con los sistemas tradicionales.

Se desarrolló un portal de proveedores como canal de comunicación entre las distintas áreas de la organización (compradores y aprovisionadores) y los proveedores actuales y potenciales, para garantizar relaciones de equidad con los proveedores.



<http://supply.ficosa.com>

RESULTADOS

- Más de 3.500 procesos de negociación a través de la plataforma
- Ahorros mensuales superiores al 10%
- Más de 1.900 proveedores dados de alta a través del portal de compras
- Más de 4.400 ítems en el catálogo electrónico

Una vez cubierta con éxito la primera fase, Ficosa decidió abordar el proyecto de aprovisionamiento electrónico para todas sus plantas, a nivel nacional y México, mediante la implantación de **FULLSTEP EP**, sistema basado en catálogos electrónicos, que facilita los procesos de adquisición de productos y servicios vía internet, asegurando el cumplimiento de las condiciones negociadas por la dirección de compras, así como su comunicación al resto de la organización.

Éxito

Los resultados empezaron a ser visibles a los pocos meses de la implantación de la nueva herramienta tecnológica.

En un periodo de tan sólo **tres meses** se recuperó la inversión realizada en la plataforma, gracias a los ahorros generados en las negociaciones realizadas a través de ella.

Más de 120 compradores de Ficosa repartidos en distintos equipos de compra de varios países negocian diariamente sus procesos de compra a través de la plataforma FULLSTEP.

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](mailto:pval@fullstep.com)  
[www.fullstep.com](http://www.fullstep.com)