

CASE STUDY



Perfil

Grupo Prisa es el líder en comunicación, educación, ocio y entretenimiento en España y uno de los más importantes del mundo de habla hispana y portuguesa.

Cotiza en bolsa desde Junio de 2000 y cuenta con una plantilla de más de 8.000 personas distribuidas en 22 países.

Está formado por distintas unidades de negocio entre las que destacan: El País, Cinco Días, Grupo Santillana, Cadena Ser, etc.

Antecedentes del proyecto

Con el objetivo de seguir manteniendo su posición de liderazgo, **Grupo Prisa** estimó conveniente optimizar el valor que la función de compras aportaba a su cuenta de resultados, siempre teniendo en cuenta sus características particulares como gran grupo multimedia de información integrado por numerosas unidades de negocio independientes entre sí.

Con ese fin, creó una Dirección de Compras corporativa para dar soporte a todas las compañías del grupo en las compras de materiales y servicios.

Grupo Prisa determinó como un aspecto relevante del proyecto dotarse de herramientas que permitieran operar con los proveedores del Grupo en entornos de transparencia y trazabilidad, para favorecer el cumplimiento del objetivo marcado por el Grupo de establecer con los proveedores relaciones de equidad.

Solución

Tras hacer un análisis exhaustivo de las distintas herramientas existentes en el mercado, se eligió el módulo de negociación de la plataforma FULLSTEP como la solución que mejor encajaba con las necesidades de **Grupo Prisa**.

En una primera fase se implantó el módulo de negociación (FULLSTEP GS + FULLSTEP PORTAL), que iba a ser utilizado en sus inicios por la dirección de compras y posteriormente iba a extenderse a otras unidades de negocio del Grupo.

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

Posteriormente, tras la implantación de SAP como ERP corporativo en todas las unidades de negocio del Grupo, Fullstep colaboró junto a IBM en la integración de los dos sistemas.

A partir de ese momento, la plataforma FULLSTEP se convirtió en la única herramienta de negociación del Grupo. Para potenciar su uso, se organizaron sesiones de formación a cargo de personal de Fullstep, en las que participaron un gran número de compradores, que fueron capacitados en el uso de la herramienta.

En Enero de 2007, como parte de su estrategia de potenciación de la relación con sus proveedores, **Grupo Prisa** confió la atención del portal de proveedores a Fullstep.

Éxito

Tras la implantación de la tecnología Fullstep, los ahorros empezaron a ser visibles. Actualmente los compradores de todo el Grupo, incluyendo Latinoamérica, utilizan la herramienta Fullstep para sus procesos de negociación.



<http://areadecompras.prisa.es>



Responsable del proyecto:
Emilio Gutiérrez

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