

NOTA DE PRENSA

Jornada organizada por FULLSTEP

Empresarios y directivos valencianos analizan cómo mejorar su cuenta de resultados a través de las compras

- Junto con la Directora de Compras de Bankinter, la jornada ha contado con la intervención de **Juan Luis Esteve, Director General de AVIA, (Asociación Valenciana de la Industria de la Automoción)**, para explicar el funcionamiento de su nueva plataforma de aprovisionamiento *Supply Center China SCC*, con la que sus socios **podrán ahorrarse hasta un 25%** en la importación de productos fabricados en el país asiático.
- FULLSTEP **traslada su experiencia en la gestión de compras y aprovisionamiento en la gran empresa** (Banco Sabadell, Gestamp, Campofrío, etc.) a las empresas valencianas.
- Una **empresa puede conseguir ahorros de más de un 8%** gestionando sus compras y relación con proveedores de forma estratégica.

Madrid, 20 de noviembre de 2008.- Hoy ha tenido lugar la Jornada sobre "La Mejora de las Cuentas de Resultados a través de las Compras" organizada por FULLSTEP en la ciudad de Valencia para empresas de la Comunidad.

El objetivo de esta jornada ha sido mostrar a empresarios y directores de empresas valencianas el impacto que tienen las compras en la cuenta de resultados y orientarles hacia una gestión estratégica del gasto en la empresa.

El evento dio comienzo con la intervención de Luis Vega, Director de Desarrollo de Negocio de FULLSTEP, quien habló a los empresarios y directivos valencianos sobre la importancia de las compras en la cuenta de resultados. Explicó que, en gran parte de las empresas, el gasto destinado a compras representa hasta el 75% de los costes totales. Este dato pone de manifiesto el enorme potencial de mejora que una buena gestión de la función de compras supone para la rentabilidad de cualquier empresa. A partir de su experiencia y análisis de la realidad FULLSTEP considera que cualquier empresa podría llegar a ahorrarse más de un 8% de media si supiese gestionar su actividad de compras y relación con proveedores de forma estratégica.

A continuación, Emilio Gutiérrez, también Director de Desarrollo de Negocio, explicó el modelo de compras que FULLSTEP ha implantado en sus más de ocho años de actividad asesorando y reorganizando con gran éxito los departamentos de compras de organizaciones como Banco Sabadell, Campofrío, Bankinter, Ficosa Internacional, o Gestamp Automoción entre otras. Este modelo de compras se ilustró con dos casos prácticos presentados por sus respectivos protagonistas.

En primer lugar, Mónica Sáinz, Directora de Compras de Bankinter presentó el caso práctico de la optimización de la función de compras en su entidad. Explicó cómo, a través del sistema Integral de Gestión del Gasto implantado por FULLSTEP, Bankinter consiguió mejorar la eficiencia de la entidad con un aumento en el ahorro del 64% hasta octubre de este año desde que se implantó el nuevo sistema.

Posteriormente, Juan Luis Esteve, Director Gerente de AVIA, Asociación Valenciana de la Industria de la Automoción, explicó el proceso de creación de la plataforma de aprovisionamiento Supply Center China SCC. A través de esta plataforma, AVIA ofrece a sus asociados un servicio de compras, logística y aseguramiento de calidad para materiales importados de China con el apoyo de la oficina de compras de FULLSTEP en ese país. Según Juan Luis Esteve, con esta nueva herramienta para el aprovisionamiento de materias primas y componentes se pueden conseguir ahorros en algunos productos de hasta el 25%.

Sobre FULLSTEP

FULLSTEP nace como una compañía creada por y para compradores, cuyos servicios se engloban en dos grandes áreas: Servicios de apoyo en compras y sistemas de compras y aprovisionamiento basados en las nuevas tecnologías. FULLSTEP ha desarrollado un modelo propio que, soportado por una probada metodología y herramientas, transforma la función de compras en una función estratégica orientada a la creación de valor.

La suite de productos tecnológicos FULLSTEP aporta una amplia gama de soluciones adaptadas a las necesidades específicas de cada empresa. Actualmente esta suite de productos y herramientas de gestión han evolucionado hasta convertirse en una oferta completa para el soporte de los procesos de compras, aprovisionamiento y relación con los proveedores: SRM (Supplier Relationship Management).

Gabinete de prensa
Juan Gabriel Corral / Eva Martínez
Tfno. 91 577 92 72
gabriel@cic-rp.com / eva@cic-rp.com