

## **CASBEGA Y COBEGA CONFÍAN LA OPTIMIZACIÓN DE SU FUNCIÓN DE COMPRAS A FULLSTEP**

- En tan sólo un año de implantación, en Casbega operan ya más de 380 proveedores a través de su Portal de Compras y se han gestionado 80 procesos de negociación.
  - Tras los resultados conseguidos en su análoga, Cobega también ha confiado a FULLSTEP la implantación de un nuevo modelo de compras.
  - El ahorro medio de las negociaciones realizadas supera el 9%.
- 

Casbega y Cobega, compañías cuya actividad se centra en la fabricación, comercialización y distribución de los productos de The Coca-Cola Company en España (en la zona centro, la primera y nordeste e islas, la segunda) han confiado a FULLSTEP la optimización de su función de compras y aprovisionamiento.

Con el fin de reforzar su filosofía de calidad y mejora continua, Casbega solicitó a FULLSTEP la reorganización de su función de compras a través de un plan director de mejoras. Para ello fue preciso realizar un primer diagnóstico de la situación de compras que comprendió desde la organización del departamento, procedimientos y herramientas utilizados, hasta estructura y posicionamiento estratégico de las compras.

Como resultado de dicho análisis, se identificó un importante potencial de mejora que se materializó en la creación de un nuevo Departamento de Compras, caracterizado por la ampliación de su perímetro de actuación y compuesto por compradores especializados en cada familia de materiales y servicios.

Para dar soporte a este nuevo modelo de compras, Casbega ha implantado en una primera fase los módulos FULLSTEP GS, PM y eProcurement, así como el Portal FULLSTEP de comunicación con proveedores y usuarios. En tan sólo un año, ya operan más de 380 proveedores a través de este portal y se han gestionado 80 procesos de negociación. Asimismo, el ahorro medio de las negociaciones realizadas supera el 9%, lo que supone el retorno completo de la inversión realizada tanto en consultoría como en sistemas de compras.

Del mismo modo que su análoga, Cobega también encargó a FULLSTEP la reorganización de su función de compras. Presentando el mismo potencial de mejora que Casbega, el nuevo modelo comprendía la elaboración de una Política de Compras Corporativa, determinación y puesta en marcha de nuevos procedimientos, desarrollo de la normativa y operativa del Comité de Compras, nuevo Plan de Negociación con proveedores, etc. Las plataformas necesarias para dar soporte a este modelo son FULLSTEP GS y FULLSTEP Portal, que aunque actualmente se encuentra en fase de implantación, se han negociado ya los primeros procesos de compra.

Esta primera fase de implantación del nuevo modelo de compras está planificada para realizarse en el primer semestre de 2008.