

## **La tecnológica española Fullstep alcanza más de 17M€ de facturación, casi el doble de 2021**

**Ha aumentado en un 30% su cartera global de clientes. Los servicios de Business Process Outsourcing (BPO) han crecido un 80% en 2022**

Fullstep, compañía especializada en la digitalización end-to-end del proceso de compras, aprovisionamiento y cadena de suministro, ha anunciado los resultados del 2022, cerrando el ejercicio con una facturación de 17,3 millones de euros a nivel global, casi duplicando la de 2021. Asimismo, la tecnológica española ha aumentado en un 30% su cartera global de clientes.

"Estamos muy orgullosos de cada año poder aportar más valor y de crear un impacto positivo en las empresas que confían en nosotros. Sin duda, ahora sí la digitalización es más palpable y esto se nota especialmente en nuestro sector. Cada vez más empresas, independientemente de su tamaño o área de acción, están apostando por implementar soluciones tecnológicas que les ayuden a superar momentos convulsos e inciertos como los que se llevan prolongando desde hace un tiempo. Queremos seguir trabajando en mejorar nuestra propuesta de valor, de tal forma que ayudemos al crecimiento de las empresas, asegurando que además tenga un impacto positivo para clientes, profesionales, proveedores y partners", explica Rosario Piazza, el CEO de la compañía.

La propuesta de valor de Fullstep tiene fundamentalmente dos ejes. El primero de ellos está fundamentado en su plataforma de desarrollo propio, que permite trabajar en un entorno 360º, abarcando todo el proceso de compras y aprovisionamiento. Esta puede integrarse con otros sistemas que tengan implementadas las empresas. Sólo en 2022, las empresas que disponen de la plataforma de Fullstep han logrado gestionar más de 8.300 millones de euros en negociaciones de compras, 1.500 millones de euros en pedidos emitidos y 365.000 facturas gestionadas.

Por otro lado, los servicios de outsourcing (BPO) se han convertido en la otra pata core en el negocio de la compañía, cuyos servicios han crecido un 80% en 2022. Fullstep se propone continuar en la senda de crecimiento del área, ya que es un servicio que ayuda a las empresas a reducir hasta un 25% los costes operativos.

De cara a 2023, Fullstep quiere continuar con la expansión de su cartera de clientes para dar apoyo a un gran número de empresas con sus soluciones de software, apoyándose en su Canal Indirecto.

"Confiamos en que el canal de partners sea una palanca de crecimiento en 2023. Queremos posicionar nuestro software dentro y fuera de nuestras fronteras, aunque las principales zonas objetivo en cuanto a crecimiento en el número de clientes serán LATAM y Centroeuropa", asegura Piazza.

Otro objetivo será crear mejoras y nuevas funcionalidades en su plataforma. En concreto, están trabajando en un proyecto basado en Inteligencia Artificial para la automatización y procesamiento de datos que ayude al análisis integral de proveedores.

"El objetivo del proyecto se centra en desarrollar una solución operativa en la nube, que permita la validación automática de certificados para la homologación inteligente de proveedores, así como la elaboración de perfiles de riesgo para cada proveedor, optimizada y actualizada en tiempo real", asegura el CEO.

Este proyecto da soporte a un área de servicio especializado en el marco ESG de compras, en el que Fullstep mantendrá un foco especial.

**Datos de contacto:**

Axicom  
916611737

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional Finanzas Innovación Tecnológica](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>