

Directivos de las principales empresas españolas se reúnen en el XVI eSourcing Forum de iSOCO

La compañía TIC ha organizado en Barcelona una nueva edición de este foro, que ha convocado a más de 100 profesionales para analizar la necesidad de optimizar la función de Compras, una área cada vez más estratégica en la mejora de la competitividad.

El presidente de Spanair, Ferran Soriano, ha sido uno de los ponentes de estas jornadas, las únicas de estas características en España, orientadas a la gestión de la relación con los proveedores, y en las que también han aportado su experiencia empresarial Bankinter, Leroy Merlin y Laboratorios Kin.

Un total de 100 directivos de empresas españolas de los sectores más diversos se dieron cita ayer en ESADECREAPOLIS en la XVI edición del eSourcing Forum, un evento que reflexiona sobre el incremento de la competitividad de las organizaciones mediante la transformación del departamento de compras, responsable de las relaciones con el mercado de suministro.

Se trata del único foro en España dirigido a la generación de conocimiento, al intercambio de 'best practices' y al análisis de la relación comercial con los proveedores como factor estratégico para las compañías, así como de la necesidad de incorporar métodos de gestión más productivos en la adquisición de bienes y servicios para la empresa.

La jornada que iSOCO organiza periódicamente y desde hace ya 8 años, ha puesto de manifiesto que la eficiencia empresarial no es viable sin la búsqueda, desde el Depto. de Compras, de la participación de todas las áreas de la compañía en la relación con los proveedores y sin el aprovechamiento de los recursos que nos ofrecen las nuevas tecnologías para optimizar esta relación.

Así, el director general de iSOCO, Javier Aróstegui, ha resaltado que "el impacto de las Compras en la cuenta de resultados de la empresa es cada vez mayor, por lo que es necesario apostar por la innovación para homogenizar procesos y reducir costes".

Satisfecho con el éxito de convocatoria de esta nueva edición del eSourcing Forum Aróstegui ha indicado que: "en el contexto económico actual es más que nunca prioritario transformar la gestión del contacto con la red de suministro para reducir el coste de adquisición, homogenizar todo el proceso de negociación, desde la solicitud de información a la adjudicación final del contrato y, en definitiva, optimizar cada compra de la empresa".

Experiencias innovadoras: Bankinter, Leroy Merlin, Kin y Spanair

El director de Innovación de Bankinter, Nicolás Moya, expuso en su ponencia “Innovación abierta: ¿qué hacer?” el método de trabajo de la entidad que, a través de Bankinter Labs, un punto de encuentro virtual para la captación de conocimiento desarrollado por iSOCO, impulsa la generación de ideas y construye un plan de innovación para aportar valor a la compañía. Moya aclaró que “tener ideas es fácil, lo difícil es implementarlas” y enumeró algunas de las acciones implantadas recientemente por Bankinter basadas principalmente en la apuesta por la movilidad.

Bajo el título “MDD: Ventaja competitiva de Leroy Merlin”, el director de Producto de esta compañía, Rafael Burgos, basó su intervención en la importancia de la marca del distribuidor como arma estratégica para la multinacional de bricolaje y expuso a los asistentes el modelo de relación con los proveedores que ha implantado la compañía.

Por su parte, el director general de Laboratorios Kin, Carlos Izquierdo, resaltó en su conferencia “Innovación con partners estratégicos” la mejora de los resultados de la organización a partir de la evolución de la gestión de la cadena de suministro. Izquierdo mostró la simplificación progresiva del canal de aprovisionamiento de la compañía a lo largo de los últimos años y la incidencia directa en los resultados económicos del laboratorio de salud bucal.

Finalmente, el presidente de Spanair, Ferran Soriano, fue el encargado de cerrar esta nueva edición. Bajo el título “Spanair: experiencia de transformación”, Soriano ha relatado la necesidad de la búsqueda constante de métodos de gestión innovadores y eficientes en un entorno, como el de la compañía aérea, de elevada competencia.

El eSourcing Forum nació en 2003 de la mano de iSOCO con el objetivo de ser el punto de encuentro en el que las principales compañías pudieran compartir sus experiencias, en materia de innovación, en la relación con los mercados de suministro y con proveedores. En esta ocasión, la compañía ha querido darle un enfoque diferente aportando nuevas visiones al debate sobre el papel que juega este departamento en el éxito empresarial

Sobre iSOCO

iSOCO es la primera compañía TIC española con clara vocación internacional como proveedora tecnológica de referencia para ayudar al desarrollo y posicionamiento de las empresas en la Economía en Red. Dispone de un centro de I+D propio, iLAB, y se mantiene como referente internacional en tecnología semántica e inteligencia artificial. Su principal valor diferencial reside en la combinación de una oferta de servicios basados en tecnología propietaria.

Se fundó en 1999 como spin-off del CSIC (Consejo Superior de Investigaciones Científicas) cuenta con una clara visión global y presencia local en los principales mercados. La compañía es la única empresa española que aparece en el WCM Marketshare2010 y es la impulsora de la Asociación Española de LinkedData (AELID).

Con clientes de primer nivel como Almirall, AstraZéneca, Bankinter, BT, Colt, Grupo Leche Pascual, La Caixa, Repsol YPF y Zurich, entre otros, iSOCO goza de un reconocido prestigio internacional y posee uno de los motores semánticos más completos de todo el mundo: Semanti-K ®
