

# FIDELIDADE

SEGUROS DESDE 1808

**VORTAL**  
Connecting business

CASO DE ÉXITO

## FIDELIDADE

La solución VORTAL ha sido implementada a nivel internacional, permitiendo a los equipos locales obtener beneficios y ser más eficientes en los procesos de abastecimiento de Fidelidade.



### CLIENTE

Fidelidade es un Grupo de Seguros cuyos orígenes se remontan a 1808, en Portugal, que ofrece a particulares y empresas una amplia e innovadora gama de productos de seguros.

El Grupo Fidelidade inició una expansión en 1995 hacia España y ahora está presente en 11 países. Fidelidade lidera el mercado portugués y sus dos principales marcas son elegidas de forma recurrente como las marcas de mayor confianza en el sector de los seguros.

En 2015, se creó el Departamento de Adquisiciones y este fue liderado por Joao Casimiro. Bajo la dirección de Joao, la cobertura y la importancia de las adquisiciones ha aumentado constantemente en el Grupo Fidelidade y las adquisiciones continúan su camino para aportar más valor y lograr impactos cada vez más positivos en el negocio.



### PROYECTO

Fidelidade y VORTAL orquestaron la evolución de las funciones de Sourcing, desde las RFP de correo electrónico/excel a una solución de eSourcing totalmente SaaS, utilizada por múltiples geografías y equipos. Esto implicó un despliegue geográfico de las soluciones, apoyado por un fuerte programa de Gestión del Cambio. La solución VORTAL se desplegó inicialmente al equipo central de adquisiciones en Portugal. Acto seguido, Sofia Lopes, Gerente de Adquisiciones, y los consultores de VORTAL fueron encargados de llevar el proyecto a nuevas geografías, habiéndose desplegado ya en Cabo Verde y Perú, y con objetivos a corto plazo de Angola y Mozambique, configurando los requisitos locales y permitiendo a los equipos locales obtener beneficios y ser más eficientes con el uso de una solución central.



### DESAFÍO

La función de adquisición de Fidelidade está en vías de ser cada vez más estratégica y de aportar más beneficios al negocio. Sin embargo, existen una serie de limitaciones en lo que el equipo de adquisiciones se refiere.

Fidelidade logró responder a las necesidades conflictivas mediante la búsqueda e introducción de tecnología para automatizar las tareas rutinarias de aprovisionamiento, permitiendo que los recursos busquen y entreguen valor más allá de las capacidades actuales.

Bajo este programa, Fidelidade tenía 3 objetivos principales: aumento de los ahorros mediante la introducción de la competencia adicional, la reducción del esfuerzo y el tiempo para completar los proyectos de abastecimiento, unificar las adquisiciones dentro de las geografías y centralizar todas las negociaciones.



## RESULTADOS



### AUMENTO DE LOS AHORROS

De un Departamento de Adquisiciones centralizado



### AUMENTO DE LA EFICIENCIA Y ESTANDARIZACIÓN PROCESOS

Compartiendo información definida con los licitadores, automatizando las tareas internas, el análisis y las comunicaciones automatizadas de los proveedores masivos



### EVITAR LA PÉRDIDA DE INFORMACIÓN

Centralizar toda la información y permitir que cualquier miembro del equipo (con permisos) acceda a la información rápidamente, en cualquier dispositivo



### 3 GEOGRAFÍAS INTEGRADAS (PORTUGAL, CABO VERDE, PERÚ)

Con 2 más en camino (Mozambique, Angola)



## PRÓXIMOS PASOS

Fidelidade se mantiene firme en su dirección estratégica de automatización y entrega de valor de adquisición adicional. Hay dos líneas de trabajo en curso: Ampliar la cobertura geográfica y prestar nuevos servicios. Fidelidade continuará la expansión geográfica hacia los mercados restantes y asegurará la adopción. En cuanto al nuevo valor de las adquisiciones, Fidelidade se ocupará de la calificación de los proveedores, la vigilancia de los riesgos de los proveedores y la evaluación del rendimiento. Una vez más, no se pretende ampliar significativamente el equipo de adquisiciones, por lo que la tecnología realizará el grueso del trabajo.

**“Una de las grandes ventajas del software VORTAL es su capacidad para conectar a los proveedores y compradores de una manera más ágil. El hecho de que Fidelidade esté expandiendo esta solución a otras operaciones internacionales permitió que la comunicación fluyera también más fácilmente entre compañeros de diferentes geografías. Además, el hecho de tener diferentes operaciones utilizando la misma herramienta de trabajo, llevó a una adaptación de procedimientos y flujos de trabajo similares, que es siempre el objetivo de las empresas corporativas.”**

Sofia Lopes

Gerente de Compras, Fidelidade

**“VORTAL ha sido un gran apoyo para nuestros procesos facilitando y eliminando los procedimientos manuales así como liberando el apoyo del equipo de proveedores. El acceso es sencillo, en cualquier momento y por cualquier miembro del equipo, lo que hace todo más fácil. VORTAL está tratando de desarrollar funcionalidades para desarrollar la herramienta.”**

Isabel Mota

Especialista en Compras, Fidelidade



+34 917 89 65 57



comerciales@vortal.biz



es.vortal.biz