

¿Por qué es diferencial transformar el departamento de Compras de una compañía?

POR JULIE MENAKOVSKI

Directora en VISEO Iberia y Latinoamérica

En estos momentos de escenario económico cambiante, las áreas de Compras se convierten en una importante palanca diferenciadora para generar valor dentro de las compañías. Algunos de los objetivos de la transformación de procesos en estos departamentos son:

- ▶ Ganar flexibilidad en tiempo y forma ante las necesidades del cliente.
- ▶ Minimizar riesgos e ineficiencias en las estrategias de suministro.
- ▶ Buscar ahorros y mejorar el flujo de efectivo.
- ▶ Adaptarse al cumplimiento normativo.

SAP ARIBA es una solución completa diseñada por y para las áreas de Compras con el fin de ayudarles a ser más visibles en la aportación estratégica que hacen a sus organizaciones

un correcto seguimiento de las operaciones, comunicación y relación con diferentes proveedores; ensanchar la oferta y ampliar el abanico de fuentes de acopio. **Por tanto, se hace cada vez más necesario llevar a cabo una transformación digital en función de cuáles sean los retos de cada negocio** para contar con una trazabilidad y visión completa de la cadena de suministro que dé una respuesta ágil al usuario final.

¿POR QUÉ SAP ARIBA HACE MÁS EFICIENTE LA GESTIÓN DE LAS COMPRAS?

Las soluciones de SAP Ariba sustituyen los procesos manuales que precisan órdenes de compra individuales para cada proveedor, permitiendo realizar las compras necesarias, en el momento requerido, con la cantidad justa, a buen precio y con buena calidad.

Pero ¿cómo hacer frente a todos estos retos? La respuesta está en SAP Ariba, una plataforma tecnológica en la nube que aporta soluciones fáciles de implementar y que permite a cualquier área de Compras obtener valor rápidamente de la optimización de sus procesos.

Hoy en día, las necesidades de cualquier compañía pasan por la simplificación; definir, implantar y hacer

Además, permite fomentar relaciones duraderas, ya que se configura como **la primera red mundial de negocios con 3.3 millones de empresas conectadas, 1.7M de transacciones al año, 196 millones de catálogos de productos y 14 millones de usuarios.**

Con la más clara información estratégica sobre todos los gastos y proveedores, SAP Ariba ayuda al equipo de Compras a establecer las mejores comparativas sobre cuánto y cómo se está gastando respecto a situaciones objetivo. Además, a través de la extensa red de proveedores del ecosistema SAP Ariba, y de una forma más cercana con el proveedor, cualquier área de Compras puede ampliar su capacidad de elección de proveedores a nivel global.

La solución SAP Ariba también proporciona a las compañías las herramientas necesarias para mejorar la transparencia y la trazabilidad en sus procesos de aprovisionamiento de extremo a extremo. A través de la automatización de las comunicaciones con los proveedores y la capacidad de identificar tanto el volumen de ofertas realizadas como de proveedores implicados, esta tecnología permite una mayor transparencia y colaboración a lo largo de toda la cadena de suministro.

Entre otras acciones, permite registrar acuerdos con validez legal, proteger al negocio de riesgos operativos, financieros, etc. e implicar al proveedor en el proceso para aportar mejoras.

Sus herramientas son configurables para gestionar procesos complejos de forma sencilla. Asimismo, proporciona más autonomía al usuario final, lo que favorece a una mayor eficiencia del departamento de Compras a corto plazo, en apenas unas semanas.



- Solución preconfigurada
- Comprar y aprobar
- Catálogos + compra guiada
- Gestión de contratos
- RFQ
- Gestión de proveedores
- Acceso a la red de proveedores más completa
- No más papel
- Automatización AP



E-PROCUREMENT P2P FULL ACCELERATOR
EN 12 SEMANAS

Para implementar, de manera adecuada, esta solución e integrarla en el **ERP de una empresa (por ejemplo, SAP R/3, ECC o S/4HANA)**, es importante hacerlo con un socio tecnológico de confianza. En VISEO lo hacemos de manera rápida y sencilla gracias a una metodología de implantación SNAP. De esta manera, ayudamos a las compañías a automatizar, digitalizar y simplificar cada paso end-to-end en los procesos de Compras mediante una plataforma única e integrada en la nube: E-PROCUREMENT P2P FULL ACCELERATOR.

Detrás de E-PROCUREMENT P2P FULL ACCELERATOR se encuentra una solución empaquetada que cubre:

- ▶ Desde el abastecimiento hasta el pago.
- ▶ RFQ.
- ▶ Cumplimiento de contratos.
- ▶ Gestión de proveedores.
- ▶ Gestión de catálogos.
- ▶ Formularios de “3-bids-and-buy” y Compras.
- ▶ Workflows de aprobación.
- ▶ Gestión de pedidos / facturas
- ▶ Gestión del portal de proveedores.

Según explica nuestro Consultor Senior Carlos Ríos, “los módulos adicionales de SAP Ariba, como el abastecimiento estratégico y la gestión de contratos, proporcionan una plataforma integral y sólida de gestión de gastos en la nube de principio a fin. Además, SAP Ariba es una solución fácilmente implementable en pocas semanas, que se configura con facilidad y permite la escalabilidad”.

Como se menciona, una vez implantado el Pack preconfigurado de E-Procurement P2P Full Accelerator, la compañía puede ampliar la funcionalidad de los distintos módulos a medida que crece su organización o necesidades y sin costes de suscripción adicionales. También es una solución transparente de cara a integraciones con terceros y con posibilidad de pago por uso.

SAP ARIBA POSICIONA COMPRAS COMO UN DEPARTAMENTO ESTRATÉGICO

En definitiva, los retos indicados suelen ser compartidos por la gran mayoría de las organizaciones y han existido, históricamente, diversos condicionantes para su consecución.

En concreto, y en lo referente a soluciones tecnológicas, anteriormente no ha sido fácil encontrar un software de mercado que,



entre otros aspectos, cubriera los procesos de extremo a extremo, minimizara las integraciones, aportara una capa de presentación simplificada y ergonómica o permitiera un retorno de la inversión claro, en un tiempo razonable. **Con SAP Ariba, las barreras tecnológicas se derriban. Las compañías pueden acelerar hoy su área de Compras y, sobre todo, pueden hacerla más estratégica.**

Alcanzar la gestión óptima pasa por implementar nuevas tecnologías que centralicen todas las funciones y operaciones del área de Compras. Aquí, el acceso fluido a datos precisos de diferentes áreas de negocio y la gestión de la información se presentarán determinantes para fomentar una relación duradera y exitosa entre todas las partes. ■

Tu partner de confianza

VISEO utiliza la tecnología como una poderosa palanca de transformación e innovación para ayudar a sus clientes a aprovechar las oportunidades digitales y abordar nuevos retos.

Con 2250 empleados que trabajan en los 5 continentes, VISEO combina la agilidad y la experiencia en sus diferentes áreas de especialización - diseño de nuevos productos y servicios, digitalización de procesos de negocio, análisis de datos, desarrollo de activos digitales- para hacer de lo digital una verdadera palanca de competitividad y desempeño.

www.viseo.com