

One Procurement, la metodología que ayuda a las áreas de compras en su evolución digital

POR JOSÉ LUIS CRIADO

Head of one Procurement SAP & Enterprise Solutions en everis

Uno de los análisis que toda compañía debe hacer dentro de su estrategia digital es la de la función de compras. Tecnologías emergentes (Cloud, RPA, I.A. etc.), expectativas de usabilidad de los empleados o aspectos externos como ha sido el Covid-19 son algunos de los elementos disruptores que es necesario sopesar dentro de esta reflexión.

La transformación digital de una compañía implica la reinención de cada uno de sus departamentos con un objetivo claro: automatizar sus procesos y mejorar significativamente las labores de sus profesionales. Se trata de un reto en un entorno de cambio permanente y que, en el caso del área de compras, impacta sobre 3 ámbitos: personas, tecnología y funciones.

No en vano, el director de Compras (CPO, por las siglas en inglés de 'Chief Procurement Officer') se enfrenta a grandes retos en estos momentos de crisis a los que debe dar respuesta: asegurar unos costes y gastos estables, la mejora de la eficiencia de su equipo de compradores, con quizá menos recursos, y la gestión de los riesgos.

Para ello es importante consolidar y controlar el gasto, reducir los tiempos en el proceso de compras y el coste total de la propiedad e incrementar la competencias/profesionalización del departamento.

Otro de los aspectos clave es la relación y la incorporación de los proveedores en los procesos de compra estratégicos y operativos, apostando por la compra colaborativa. Sin embargo, sólo 1 de cada 4 directores de compra considera clave establecer nuevos socios comerciales como fuente de valor para su compañía.

A pesar de la relevancia de este departamento dentro de una compañía, se considera que la visibilidad que tienen los responsables de compras de toda la cadena de suministro o colas de gasto (facturas directas) es nula, ya que no pueden tomar decisiones estratégicas que supongan

ahorros por la agregación de la demanda. Además, según los directores de compras, sus áreas están infra-dimensionados para todas las actividades que realizan. Por eso y para proporcionar valor a la compañía proponen externalizar actividades consideradas No-CORE.

HACIA UN NEGOCIO 100% DIGITAL EN LA NUBE

El desarrollo de aplicaciones en la nube ha desatado nuevas capacidades que facilitan la evolución del departamento de compras frente a la disrupción. Algunos de los beneficios de estas aplicaciones son el acceso desde cualquier dispositivo, fácilmente escalable, el ahorro de costes de mantenimiento y la tecnología siempre actualizada.

Sin embargo, muchas organizaciones están descubriendo que conectarse únicamente a los sistemas en la nube no generará una verdadera transformación de la función de compras (procesos ineficientes, errores de compliance, gestión de expectativas de los usuarios, arquitecturas complejas, etc).

Precisamente para paliar esta situación nace one Procurement, una metodología creada por everis para dar respuesta a estos retos, abordándolos como un proceso de transformación de la función de compras y persiguiendo la excelencia del modelo operativo.

Concebido con un enfoque "one vision, one answer", one Procurement se desarrolla sobre SAP Ariba, solución líder del mercado dentro de la función de compras, respaldada por Gartner o Forrester entre otros.

Esta herramienta gira en torno a 5 palancas clave que a su vez contienen diferentes iniciativas en las que basar nuestras respuestas:



► **Cumplimiento**

- † Definición de un **modelo de KPI's** que garantice el **cumplimiento de normativa, control y seguimiento** de la función de Compras.
- † Diseño de **mecanismos de coordinación** requeridos para la organización

► **Estrategia**

- † Definición de **palancas de optimización** que maximice la eficiencia de Compras
- † Definición de los **principios de gestión de compra por familia** (Category Management)
- † Identificación de sinergias por **consolidación / centralización** del perímetro de compras

► **Procesos**

- † Desarrollo **procesos E2E** basado en una visión estratégica, táctica y operativa.
- † **Puesta en común de mejores prácticas** basados en modelos maduros de compra y transformación de procesos actuales.
- † **Definición de proceso de compra** asociados al nuevo modelo.

► **Organización**

- † **Diseño de una matriz de funciones** (dimensionamiento, roles y funciones) del área de Compras.
- † Definición de un **modelo de relación** del área de Compras **con proveedores**.
- † Definición de **capacidades y competencias** clave para Compras.
- † Análisis de viabilidad para **definición de centros de servicios compartidos / BPO** para actividades específicas.

► **Herramientas IT**

- † Evaluación de la cobertura de **soluciones e-Procurement** y definición de **necesidades futuras**.
- † **Benchmarking de soluciones e-Procurement** existentes en el mercado según necesidades de Negocio.
- † **Implantación y soporte** de soluciones e-Procurement integradas.
- † **Acompañamiento a negocio** en implantaciones asegurando el modelo definido (**Client Side**)

En definitiva, one Procurement es una metodología para la implantación de SAP Ariba, contrastada y diseñada para reducir y mitigar riesgos, garantizando el éxito del proyecto. Basada

en mejores prácticas y experiencias de everis & NTT a nivel global, se basa en 4 pilares principales:

1

ONE PROCUREMENT SOLUTION METHODOLOGY

everis Readiness Framework de procesos Best Practices definidos por everis **one Procurement** y adaptar en función de las necesidades (“**Adopción vs adaptación**”)



2

ONE PROCUREMENT EXECUTION METHODOLOGY

Methodology everis one Procurement para implantaciones SAP Ariba que combina metodología propia basada en Hybrid Agile y SAP ACTIVATE.



3

ONE PROCUREMENT CHANGE MANAGEMENT

La importancia de las personas es capital, y por ello se involucran a los usuarios clave desde el primer momento para hacerlos partícipes del cambio y, de este modo, asegurar su apoyo y compromiso para lograr un cambio sostenible.



4

ONE PROCUREMENT ASSET

one Procurement contiene diferentes aceleradores: sistemas Ariba preconfigurados, documentos, plantillas y modelos preestablecidos que permitan acelerar y disminuir riesgos en la ejecución del proyecto.