

¿Cómo optimizar tus procesos de compra en el marco de una pandemia global?

POR JUAN RAMÓN ZALBA

Jefe de Proyecto de ARIBA - S/4HANA en INETUM España



Descubre por qué necesitas un portal de proveedores y cómo puedes añadirlo a tu sistema SAP fácilmente

Durante el último año, a nivel global, se ha creado una situación de inseguridad general tanto en las personas como en las compañías e instituciones públicas. La COVID-19 ha modificado los hábitos de las empresas haciendo que estas tengan que repensar la manera de gestionar la organización de una forma descentralizada y remota.

Por 45K € y en sólo 6 semanas, gracias al paquetizado de Inetum

Actualmente, las restricciones de movilidad contrastan con la libertad que da el acceso a la red, donde puedes adquirir cualquier producto sin salir de casa.

La pandemia ha enfrentado dos realidades antagónicas:

Por un lado, están las empresas y organizaciones que llevan años apostando por la digitalización de sus procesos de compra y venta, invirtiendo para que sean más eficientes, haciendo que el gasto en el aprovisionamiento y distribución disminuya considerablemente y conectando a compradores y vendedores de cualquier rango de manera remota. Para estas empresas, la situación global se ha convertido en una oportunidad inmejorable que ha incrementado su ventaja competitiva y, por lo tanto, también sus beneficios.

► En la parte opuesta están las empresas que no habían digitalizado estos procesos anteriormente por falta de presupuesto u otros motivos. Estas compañías han sufrido las consecuencias de no poder abastecerse en el mercado para obtener las materias primas que necesitaban para lograr satisfacer su demanda.

Existen varios retos clave para poder mantener la resiliencia de nuestros procesos de compra en el mercado actual, al mismo tiempo que incrementamos su eficiencia

y conseguimos que esto impacte positivamente en la cuenta de resultados de la compañía:

- **Garantizar que estamos comprando al mejor precio.** Cada vez es más importante que las compañías tengan acceso a mercados donde se puedan encontrar diferentes ofertas para el mismo producto con proveedores especializados.
- **Confirmar que se están aplicando las políticas corporativas.** En el marco global del trabajo en remoto, las empresas necesitan una herramienta adecuada para el control de las compras.

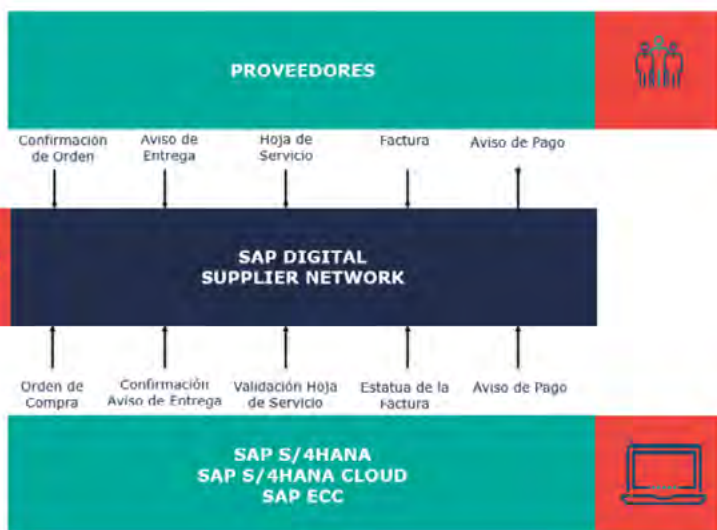
La factura digital permite que las organizaciones tengan una mayor trazabilidad del proceso, evitando errores humanos y dejando registro de cualquier acción que se lleve a cabo en la adquisición del producto/servicio. Es imprescindible aplicar las políticas de la organización a la hora de realizar las compras, y que éstas, posteriormente, sean auditables por los organismos correspondientes.

- **Controlar los gastos de cualquier importe, no solo las compras estratégicas.** La digitalización no solo está llegando a las grandes compañías o las instituciones. En el modelo actual de e-procurement, las pequeñas y medianas empresas cada vez cobran un papel más importante, pues el modelo de consumo mundial está cambiando a un proceso completamente online. Incluir a todos los proveedores en el proceso de compra digital de nuestras organizaciones se ha convertido en una pieza clave para poder reducir el gasto en todas las compras y tener un mayor control.
- **Informar en tiempo real durante todo el proceso.** El cambio a la digitalización se ha acelerado en los últimos años. La capacidad de interactuar con los proveedores online y que estos proporcionen información sobre el estado del proceso de envío en tiempo real se ha convertido en algo indispensable.

Actualmente, las restricciones de movilidad contrastan con la libertad que da el acceso a la red, donde puedes adquirir cualquier producto sin salir de casa



Escanea para acceder al whitepaper completo



Gracias a SAP Ariba Digital Supplier Network (DSN) es posible conectar cualquier sistema ERP de SAP -R/3, ECC, S/4HANA...- con los proveedores de la compañía de manera centralizada y, gracias al paquete que hemos creado en Inetum, de forma muy rápida -6 semanas-, económica -isólo 45k €!- y, lo que es fundamental, sin coste adicional para los proveedores con los que interactuamos.

La tendencia es ir hacia un modelo más ecológico y sostenible



Adicionalmente, la facturación digital contribuye a reducir errores manuales e incrementar la eficiencia de los procesos de conciliación de facturas y pedidos, proporcionando visibilidad a todos los stakeholders.

- **Cuidar la Responsabilidad Social Corporativa.** La gran cantidad de papel generado en los actuales procesos de compra deja una huella imborrable en el planeta. La tendencia es ir hacia un modelo más ecológico y sostenible, donde toda la documentación queda almacenada digitalmente en los servidores de la empresa, incluida la firma. De esta manera se genera menos residuos, eliminando la impresión, también los costes de papel y envío postal de los documentos en papel.

UNA INVERSIÓN CON RÁPIDO RETORNO

Hasta no hace mucho, la interacción de la mayoría de las compañías con sus proveedores finalizaba en el momento en el que se le enviaba un mail con la orden de compra en PDF. Más tarde se recibía la factura del proveedor por la misma vía o incluso en papel, por correo postal. Todo lo que sucedía entre estos dos momentos temporales era una especie de caja negra, en la que no se disponía de mayor detalle sobre cada punto del proceso.

En muchos casos se han intentado digitalizar estos procesos mediante costosos desarrollos a medida cuya implantación y posterior mantenimiento eran enormemente traumáticos para las organizaciones. Por no hablar de la cantidad de tiempo necesaria para gestionar manualmente incidencias y excepciones de todo tipo. Esto se simplifica enormemente si son los propios sistemas informáticos de compradores y vendedores los que se hablan entre sí, permitiendo que exista una única versión de la información compartida por todas las partes. ■