



Del Operacional al Estratégico



SAP Ariba trae simplificación de procesos y más agilidad para el trabajo de Compras/Adquisiciones con apoyo de Stratesys

¡Una de las consignas en nuestra empresa es simplificar! El momento es replantear nuestras prácticas e identificar los procesos que pueden ser mejorados, costos que deben ser reducidos. En los suministros, las mejoras comenzaron con un gran paso para el área y principalmente para **Ourofino**.

Los equipos de Tecnología de la Información y de Adquisiciones iniciaron la implantación del sistema **SAP Ariba**, que es una herramienta de "sourcing" - gestión y automatización de las cotizaciones - para la optimización de los procesos. "La primera etapa fue la simplificación de la rutina, liberando a los compradores para centrarse en las negociaciones. El proyecto forma parte de una gran iniciativa en Supply Chain que se centra en la esencia de nuestra empresa", explica Luiz Fernando Sampaio, director del área.

Para comprender la mejora implantada en nuestra empresa, es necesario saber cuáles procesos del área son los de mayor duración y consecuentemente, menos rentables. La cotización de un material de oficina diferenciado, un mouse inalámbrico por ejemplo, toma del equipo de compras el mismo tiempo que la búsqueda de precio de una nueva máquina compleja para la formulación de un determinado producto. Cuando una nueva solicitud se envía a los compradores el equipo del departamento tiene un largo trabajo entre convocar a los contactos de los diversos proveedores por teléfono o correo electrónico, solicitar los presupuestos o cotizaciones y esperar su respuesta para evaluar la mejor opción. Estos trámites demoran una semana o más. Con Ariba estos procesos se simplificarán en unos pocos clicks. "El proyecto Ariba aumenta la productividad del área de adquisiciones y permite que los compradores tengan mayor foco en las negociaciones, que es la esencia del trabajo del departamento", analiza Luiz Fernando.

Otra gran funcionalidad de SAP Ariba es la garantía de procesos con mayor cumplimiento ("compliance"), pues todos los contactos y registros de informaciones entre comprador y proveedor serán a través de la herramienta. "Ariba posibilita a medio plazo, realizar la gestión de desempeño de los proveedores, lo que también será una novedad en los procesos existentes. A largo plazo, podremos tener la interfaz de todos los solicitantes de la empresa con SAP Ariba, posibilitando nueva ganancia de proceso", explica Cleber Galhardi, gerente nacional de adquisiciones.



Nominados como "key-users", Christian Renan dos Santos y Thiago Silva están al frente de las operaciones. Sin embargo, todo el equipo de adquisiciones estuvo involucrado en ese proyecto y acompañó su evolución. En 2017 este gran paso se concretó y comenzó a funcionar. "La ganancia operativa es significativa, todo se vuelve más dinámico", comentan profesionales del área de adquisiciones y TI durante la etapa de lanzamiento en el uso de la herramienta proporcionada por **Stratesys**, comenta Thiago.

"En los últimos 12 meses fuimos depurando aproximadamente 2,8 mil de un total de 10 mil proveedores registrados en el banco de datos Ourofino. Ariba nos ayuda mucho en la automatización y la gestión de la información de la base de datos. Estamos hablando de un sistema líder de mercado en el mundo", complementa Christian.

La implantación de SAP Ariba en Ourofino se traduce como la herramienta de ganancia de productividad, agilidad en la atención a las necesidades de compras y la búsqueda de las mejores condiciones comerciales ofrecidas por el mercado. "Este es un paso fundamental para el seguimiento del crecimiento de nuestra empresa, además de un marco para el proceso de adquisición, dejando el modelo convencional y automatizando algunas actividades. La herramienta permitirá a los compradores mayor atención a los procesos de negociación y ejecución de las actividades estratégicas de compras", indica Cleber.

Con SAP Ariba ganamos

- Productividad en la realización de las cotizaciones ("sourcing")
- Agilidad en el análisis comparativo de precios con un mapa de cotización completo y automatizado
- Trazabilidad y registro de todas las negociaciones realizadas vía portal de compras
- Análisis en línea del rendimiento del equipo de suministros
- Histórico de actuación / participación de los proveedores en los procesos de "sourcing" de Ourofino
- Control de los registros, documentaciones y gestión de desempeño de los proveedores

Publicado en la
Revista Corporativa
de Ourofino
'Fique por Dentro'