Optimización de costes gracias a una mayor eficiencia

Generar más valor para la organización mediante el ahorro, la eficiencia de los procesos y la integración

Las condiciones dinámicas del mercado, el aumento de las prioridades y el acceso a nuevas soluciones de IA hacen que 2024 sea un año de cambios para los responsables de compras de todas las organizaciones, según The Hackett Group. Su Agenda de Compras para 2024 establece lo siguiente: "Dado que las perturbaciones económicas y el riesgo geopolítico potencial siguen siendo una característica de las perspectivas para 2024, los equipos de compras tendrán que ajustar sus prioridades para asegurarse de que son capaces de apoyar a sus stakeholders para que alcancen el éxito".

Sin embargo, la reducción del gasto en proveedores sigue siendo una prioridad fundamental. Aunque las tres prioridades principales siguen siendo las mismas para 2024, la importancia ha cambiado y la reducción de costes se ha convertido en el principal objetivo de las organizaciones de compras en 2024.

Gartner prefiere hablar de "optimización de costes" en lugar de reducción, afirmando que "la optimización de costes no es recortar costes" y aconsejando a las empresas que *prioricen las oportunidades de optimización de costes por su valor, no solo por el potencial de reducción del gasto*. El objetivo debe ser gestionar el gasto de forma eficiente y, al mismo tiempo, obtener el máximo valor del gasto mediante estrategias de compra eficaces.

Además, las organizaciones pueden lograr optimizar sus costes mejorando la eficiencia de los procesos, principalmente,

mediante la sustitución de procesos manuales que consumen mucho tiempo, a través de la digitalización.

En este eBook, analizamos algunos ejemplos de cómo los clientes de JAGGAER han conseguido que su función de compras sea más eficiente en este sentido.
Gestionar más gastos es una de las formas más poderosas para aumentar la eficiencia. Se puede definir como la asunción de un mayor gasto a través de canales oficiales y, más concretamente, el incremento del porcentaje de gasto anual en proveedores con contratos preferentes. Antes de que el **Fred Hutchinson Cancer Research Center** gestionara sus gastos, el proceso para hacer un pedido era "tremendamente ineficaz". Hacerlo con JAGGAER aportó todo tipo de ventajas en términos de eficiencia, entre ellas la de liberar tiempo para que los investigadores se centraran en la investigación.

Bryn Mawr College y **Caltech** lograron una mayor eficiencia automatizando sus flujos de trabajo de compras y pagos, y obteniendo una mayor visibilidad del gasto, con lo que consiguieron "reducir costes sin comprometer la calidad".

La digitalización facilita que las compras se realicen conforme a los términos de los contratos negociados, lo que permite a los compradores obtener productos aprobados a precios con descuento, como hizo **el Estado de Georgia**.

La integración de una solución de compras de JAGGAER con un sistema de ERP existente consigue una mayor eficiencia de los procesos. Gracias a esta integración, **Miba**, empresa líder mundial en tecnología creó un marco de conocimiento centralizado para toda la compañía que garantiza una gestión transparente y eficiente de la base de suministro, al tiempo que funciona como base de datos para la adquisición de piezas MRO.
Petroleum Institute, una de las principales universidades de ingeniería del mundo, no solo logró ahorros del 19% con JAGGAER, sino que además sus flujos de trabajo automatizados le permitieron reducir los ciclos de compras en un 60%, de los cuales el 35% fueron directamente atribuibles a JAGGAER.

Para una empresa diversificada que compra una gama excepcionalmente amplia de bienes y materiales de una gran base de proveedores, la gestión de categorías es clave para lograr una gestión eficiente de los proveedores en **Bühler**.

Sin embargo, si piensa que la eficiencia consiste únicamente en ahorrar tiempo y dinero para maximizar el valor de la función de compras, piénsalo otra vez. **Tulsa Community College**, por ejemplo, consiguió ahorrar tiempo y dinero, pero también hizo que el lugar de trabajo fuera más agradable para los empleados, ¡y que la institución fuera una empresa aún más responsable socialmente!

Fred Hutchinson gestiona más gastos

Haga clic aquí para leer la historia completa

En 2009, Fred Hutch se estaba expandiendo rápidamente. El centro de investigación acababa de poner la primera piedra de unas nuevas instalaciones y tiene previsto construir dos más en la próxima década. Pero la forma en que se gestionaban las compras era insuficiente e insostenible.

Mark Burch, Director de Materiales del centro, buscó una solución que pudiera crecer con Fred Hutch y ayudara a aliviar los procesos que consumían grandes cantidades de tiempo y distraían a sus investigadores de la tarea para la que estaban allí: llevar a cabo investigaciones para salvar vidas. Burch había presenciado este problema de primera mano desde que se unió a Fred Hutch en 1999. "El proceso para pedir incluso un solo artículo, ya fuera un producto químico o un material de oficina, era tremendamente ineficiente", dijo. Un investigador que necesitara algo tenía que sacar un catálogo en papel, con la esperanza de que estuviera actualizado, localizar el artículo y rellenar una solicitud en papel de tres páginas. Luego, el formulario se colocaba en un sobre interno para que lo recogiera un servicio de entrega por correo y lo enviara a compras. Una vez allí, alguien se encargaba de clasificar todas las solicitudes en papel y las pasaba por un comprador autorizado que determinaba si se trataba del proveedor adecuado para la situación, y luego llamaba al proveedor.

Sin embargo, aquí no acababa la historia. El comprador tenía que confirmar la disponibilidad y el precio, utilizar esa información para completar el papeleo de la solicitud, asignar una orden de compra, enviarla al proveedor e introducirla manualmente en el sistema de ERP. El artículo podía tardar entre seis y diez días en llegar.

Fred Hutchinson Cancer Research Center

El Fred Hutchinson Cancer Research Center —o el "Fred Hutch", como se le llama cariñosamente— lleva a cabo investigaciones del más alto nivel para mejorar la prevención y el tratamiento del cáncer y enfermedades relacionadas.

Fred Hutch buscaba un socio tecnológico que le ayudara a tener 40 proveedores activos en el lanzamiento de la nueva herramienta de compras; un objetivo ambicioso, pero crucial para presentar el nuevo sistema de compras a los investigadores de Fred Hutch. "Si el sistema no estuviera en línea con todo el contenido que mis clientes internos científicos están acostumbrados a ver, y no tuviera los artículos que necesitan, su primera impresión habría sido que no vale la pena su tiempo, y no lo usarían", afirma Burch.

Con JAGGAER, Fred Hutch encontró el socio que buscaba. Los 40 proveedores activos estaban en la solución eProcurement de JAGGAER cuando se puso en marcha, y este número aumentó a casi 300 con el tiempo, pues agregar catálogos es excepcionalmente fácil para el equipo de compras. La mayoría de esos proveedores han alojado contenidos en la solución, lo que brinda al centro más control y le ayuda a obtener datos sobre las actividades de compra.

El análisis basado en datos de eProcurement permite utilizar adecuadamente las funciones de automatización y gestionar mejor el gasto. Desde que se asoció con JAGGAER, el departamento de compras de Fred Hutch ha incrementado ocho veces el gasto bajo gestión. En tan solo unos instantes, se obtiene una lista de artículos validados y con precios negociados. A partir de ahí, una simple comprobación enviará los artículos a compras, donde el sistema de ERP convierte (cada hora) las solicitudes en pedidos y los coloca en el sistema de cumplimiento del proveedor. Esto ha permitido a Fred Hutch convertir el 72% de los pedidos en órdenes de compra y procesarlos el mismo día; además, otro 18% se tramita al día siguiente. Esta eficiencia genera confianza en los laboratorios; los artículos se reciben en un tercio del tiempo que solía tomar, de media, de uno a tres días.

Los costes de inventario también han experimentado reducciones significativas y, según Burch, es aquí donde Fred Hutch está consiguiendo el mayor ahorro de costes, ya que no es necesario almacenar materiales.

Más allá del ahorro de costes, este sistema de compras mejorado permite algo aún más crucial: permite a los investigadores concentrar más de su valioso tiempo y energía en su trabajo de salvar vidas; tiempo que un investigador, que se había unido recientemente al centro, estimó entre una hora y noventa minutos al día que anteriormente dedicaba a gestionar suministros de laboratorio.

Bryn Mawr automatiza los flujos de trabajo de compras

Haga clic aquí para leer la historia completa

La visibilidad limitada del gasto, combinada con la falta de gestión centralizada de los procesos de compra, creó la tormenta perfecta para Bryn Mawr. La mayoría de los pedidos y la facturación se realizaban manualmente por miembros del personal que, en algunos casos, seleccionaban a sus propios proveedores, lo que suponía retrasos o la pérdida de facturas y descuentos de proveedores. En casos extremos, los proveedores dejaban de hacer negocios con la universidad por falta de pago. Es difícil pagar si no hay factura.

Bryn Mawr College

Bryn Mawr College es una prestigiosa universidad femenina de artes liberales de Pensilvania, integrante de las Seven Sisters Colleges. La universidad tiene aproximadamente 1.300 estudiantes de grado, 450 estudiantes de posgrado y 156 profesores a tiempo completo.

La capacidad de la universidad para negociar mejores contratos con los proveedores se veía obstaculizada por la falta de información sobre qué productos se compraban y cuánto dinero se gastaba con los distintos proveedores, así como por algunos problemas tecnológicos.

La universidad necesitaba centralizar todos los procesos de compra e implantar una plataforma electrónica fácil de utilizar que permitiera al personal de compras y el departamento de pagos gestionar las aprobaciones y los pagos de todas las compras de la institución.

John Griffith, director financiero de Bryn Mawr, pensó que la solución eProcurement de JAGGAER podría ayudar a la universidad a automatizar las compras y los pagos.

"Sabíamos que teníamos que renovar nuestras prácticas de compra para capturar una imagen más precisa del gasto y aumentar el cumplimiento de los contratos", afirma Jerry Berenson, director de operaciones. "JAGGAER proporcionó una solución intuitiva que nos permitió automatizar nuestros procesos y adoptar un enfoque más estandarizado para las compras. También nos impresionó el amplio

historial de trabajo de JAGGAER con algunas de las principales instituciones educativas de Estados Unidos". Griffith y Berenson trabajaron juntos para garantizar que la plataforma eProcurement abarcara todo el proceso de origen a destino, desde compras hasta el departamento de pagos.

"Involucramos a la comunidad desde el principio para conocer mejor sus necesidades, colaborar en la optimización y la coherencia de los procesos empresariales, y garantizar una elevada adopción por parte de los usuarios", afirmó Griffith.

Bryn Mawr College tiene más visibilidad que nunca de los gastos gracias a eProcurement. Los profesores y el personal están adoptando las compras en línea y aprovechando las comparaciones de precios para lograr ahorros aún mayores.

La universidad está adoptando ahora un enfoque más estratégico hacia las negociaciones contractuales, buscando formas de capitalizar los patrones de gasto y de reducir aún más los costes. Por ejemplo, la universidad recientemente subcontrató la impresión y copiado después de determinar que hacerlo internamente le costaba aproximadamente 100.000 dólares al año.

Bryn Mawr tiene aproximadamente 40 millones de dólares en gastos que gestionar, incluyendo capital y servicios. Ha conseguido un ahorro medio de hasta un 22% en TI, material de oficina y compras de laboratorio en solo ocho meses tras la puesta en marcha de la solución JAGGAER y ahora está negociando contratos más estratégicos con el objetivo de aumentar el ahorro global.

Ventajas de un sistema automatizado de compras en Caltech

Haga clic aquí para leer la historia completa

El California Institute of Technology (Caltech) es una prestigiosa universidad privada y una de las instituciones de investigación más importantes del mundo.

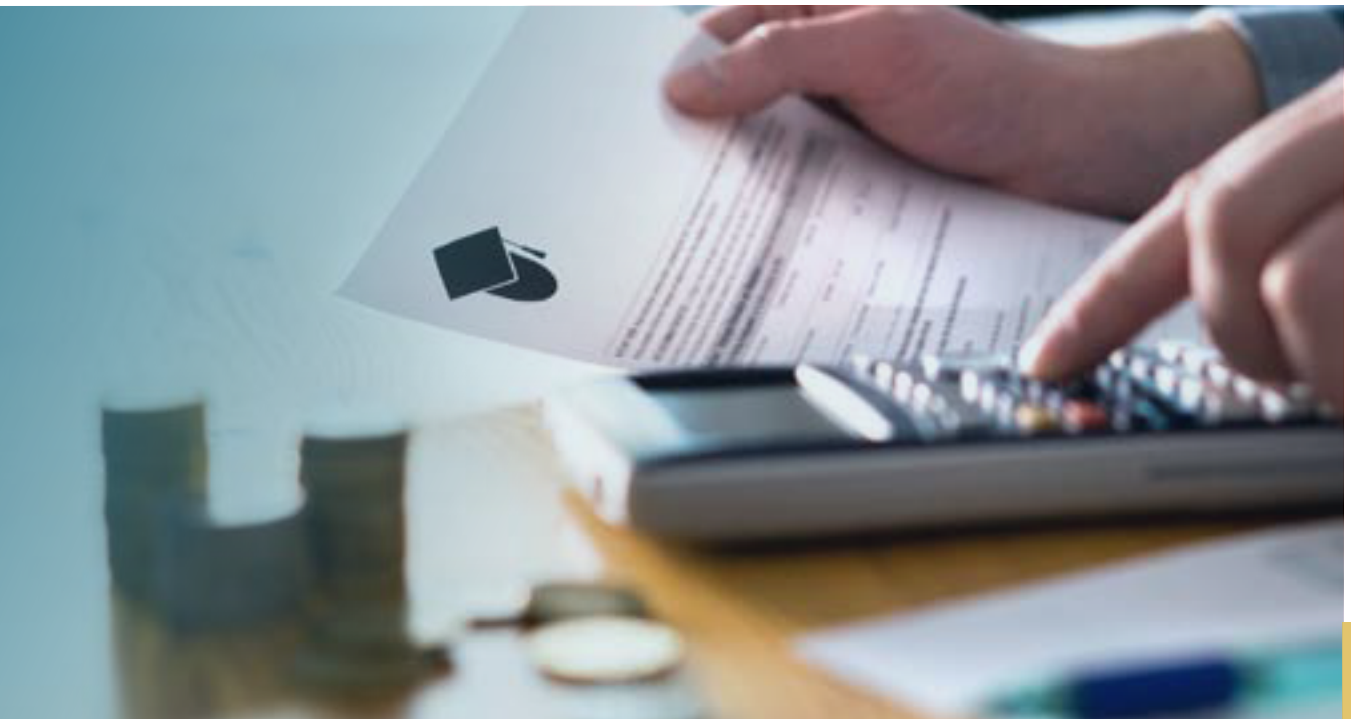
Caltech no es inmune a la necesidad de adaptarse a presupuestos cada vez más reducidos sin comprometer los estándares de calidad ni privar al personal de los bienes, materiales y servicios que necesita. Después de revisar los gastos, el personal de compras de Caltech se dio cuenta de que para controlar los costes, necesitaban una visibilidad mucho mejor de los patrones de compra: ¿cuánto gasta cada departamento, cuánto paga por los artículos y qué porcentaje del gasto total recibe cada proveedor? Este escrutinio condujo a la decisión de transformar completamente el proceso de compras.

En concreto, los responsables de compras de Caltech querían:

- Ganar eficiencia eliminando un proceso basado en papel en favor de la automatización de los pedidos
- Agilizar el proceso de pedidos en los diferentes departamentos y divisiones
- Maximizar la visibilidad del estado del pedido
- Proporcionar a los usuarios finales acceso directo a contratos negociados
- Automatizar la jerarquía de aprobaciones financieras
- Crear e implementar una cámara de compensación electrónica para transacciones auditables

Una vez que se hayan cumplido estas funciones básicas pero críticas, los gerentes de compras podrán enfocarse en cuestiones que proporcionen mejoras sostenidas y transformen las compras de una "tienda de pedidos" a una función de compras estratégica, utilizando los departamentos que son usuarios finales la asistencia del personal de compras para operaciones complejas.

Caltech seleccionó a JAGGAER para cumplir estos objetivos establecidos. JAGGAER gestiona todo el ciclo de compras institucionales, desde la solicitud, la aprobación y la compra hasta la recepción, la facturación y el procesamiento de pagos. Utilizando eProcurement de JAGGAER, Caltech creó "TechMart", su mercado electrónico privado para pedidos electrónicos. A toda la comunidad del campus se le dio acceso a una gama más amplia de proveedores y a compras más fáciles y rentables. Tanto los estudiantes como el personal percibieron las ventajas.



José González, responsable de la tienda de biología, comentó: "TechMart ha reducido drásticamente el número de copias impresas necesarias para procesar una transacción. Los usuarios finales simplemente crean una solicitud en TechMart y la envían electrónicamente. En la mayoría de los casos, el departamento de pagos no tiene que enviar una copia impresa de la factura porque toda la información necesaria para pagarla ya está en el sistema de contabilidad de Caltech. Ahorra tiempo porque se ha eliminado la necesidad de llamar a muchos de los proveedores más utilizados gracias a los "punchouts" y los catálogos alojados".

El beneficio más importante que Caltech obtuvo a través de su transformación de compras fue la reducción de costes sin comprometer la calidad. La visibilidad del gasto ha permitido al departamento de compras agregar y aprovechar el volumen de compras de todo el instituto, negociar mejores contratos y gestionar su cumplimiento. Los usuarios finales también obtuvieron mejores precios al utilizar proveedores de catálogo, lo que a su vez resultó en un mayor cumplimiento contractual.

La eficiencia en el procesamiento de los pedidos ha permitido a Caltech evitar tener que incorporar personal para hacer frente a los aumentos en el nivel de supervisión y la necesidad de cumplimiento provocados por los cambios en la política federal, las leyes fiscales estatales y locales, cada vez más complejas, y las auditorías internas y externas.

En la actualidad, Caltech utiliza un conjunto completo de soluciones JAGGAER en todo el campus. Los responsables de compras tienen la intención de seguir implantando otras funciones de eProcurement de JAGGAER, como la presentación y promoción de productos sostenibles.

La adopción por parte de los usuarios es increíblemente alta. En la mayoría de los casos, la tasa de adopción está entre el 96% y el 98%, en gran parte debido a la facilidad de uso de JAGGAER y a las funciones detalladas de búsqueda de productos, aunque no existía ningún mandato para utilizar solicitudes de compra automatizadas.

El gasto bajo gestión en Caltech se triplicó en cuatro años.

El estado de Georgia consigue ahorrar y aumentar la eficiencia

Haga clic aquí para leer la historia completa

Aproximadamente, 4.000 millones de USD del presupuesto operativo de 26.200 millones de USD del estado de Georgia se gastan a través del departamento de compras del estado. Es imperativo que las agencias gubernamentales estiren cada dólar utilizando el dinero público de manera inteligente y, por este motivo, son expertos en negociar sofisticados contratos a escala estatal con los proveedores. Sin embargo, de poco sirven estos acuerdos si los empleados tienen dificultades para acceder y utilizar estos contratos o consolidar el poder de compra.

Muchos gobiernos estatales, de condados y ciudades están comenzando a conciliar esta brecha entre las negociaciones con proveedores y las compras de los empleados mediante la aplicación de estrategias y tecnologías de compras del sector privado a los procesos de compras del sector público. El estado de Georgia es pionero en este campo.

La gran novedad fue la creación de "Team Georgia Marketplace". Trabajando en colaboración con JAGGAER, el estado mejoró sin dificultades su sistema de planificación de recursos empresariales (ERP) con un portal de compras en línea fácil de usar y un servicio de gestión de catálogos y proveedores que dirige las compras a los contratos negociados por Georgia.

Team Georgia Marketplace permite que el departamento de compras del estado muestre un liderazgo financiero real. Las funciones fáciles de usar y las operaciones intuitivas impulsan el cumplimiento del contrato y el gasto inteligente por parte de los usuarios finales. La solución también realiza automáticamente un seguimiento e informa acerca de los pedidos por proveedores, productos, datos interanuales y comparaciones de categorías/productos, entre muchos otros aspectos.

"Team Georgia Marketplace ha llevado al Estado de Georgia a un territorio desconocido", declaró Gina Tiedemann, comisionada adjunta de operaciones del Departamento de Servicios Administrativos del Estado. "Nos está ayudando a conocer información valiosa sobre el gasto que nunca había estado disponible en todo el estado con esta profundidad. Nos permite comprender qué es importante y qué oportunidades reducirán los costes del estado y captarán las mayores eficiencias". Además de eso, el aumento de la eficiencia de los empleados al realizar las compras diarias es sustancial".

Cualquier empleado estatal que tenga conexión a Internet puede acceder al portal de compras Team Georgia Marketplace. El portal contiene

productos y precios con descuento de los proveedores con contratos firmados con el estado. Las reacciones de los empleados al Team Georgia Marketplace han sido abrumadoramente positivas y el aumento del gasto gestionado, impulsado por la facilidad y la eficacia de la solución, fue casi instantáneo. El Departamento de Auditorías de Georgia incluso decidió pasar a un proceso casi 100% sin papel después de su implementación.

Antes de iniciar la transformación de las compras, solo el 6% del gasto del estado de Georgia estaba bajo gestión. Muy pocas compras se podían medir utilizando proveedores con los que el estado había negociado contratos o precios con descuento. La creación de un equipo de abastecimiento estratégico específico y con profunda experiencia en análisis de gastos fue el primer paso. Una vez que se facilitó a los empleados estatales la realización de pedidos a través de Team Georgia Marketplace, la participación se disparó, aumentando drásticamente el gasto estatal gestionado.

Esta métrica de "gasto bajo gestión" es significativa. No solo identifica la capacidad de consolidar el poder de compra, sino que también apoya la implementación de prácticas de gasto inteligentes para los empleados en el marco de Team Georgia Marketplace. Las soluciones de compras miden el gasto para iniciativas locales, diversas o ecológicas e incluso admiten la incorporación de las normas necesarias para guiar a los usuarios finales a comprar de la forma correcta.

"Tener un sistema de compras que no solo fuera rápido y fácil de usar, sino también 'inteligente' era fundamental", afirma Tiedemann. "Ahora que Team Georgia Marketplace está disponible, es mucho más fácil para los empleados estatales realizar las compras que necesitan directamente desde sus ordenadores. Los empleados ahorran tiempo y nosotros podremos aprovechar nuestro poder de compra para negociar condiciones aún mejores cuando renovemos los contratos con los proveedores".

Como ventaja añadida pensada para ayudar a las entidades públicas de Georgia financiadas por los contribuyentes, Team Georgia Marketplace permite a las numerosas entidades públicas locales consultar las condiciones y los descuentos de los contratos de los proveedores del estado.

Estas entidades públicas, incluidas las administraciones de ciudades y condados, universidades públicas y hospitales, pueden "mirar el escaparate" para buscar los mejores precios y aprovechar el poder de compra del estado, a la vez que impulsan el negocio de los proveedores con contratos con el estado y crean una palanca de compra adicional para Georgia.

Además, las entidades públicas de Georgia que utilicen su propio entorno de eProcurement de JAGGAER pueden heredar automáticamente todos los contratos negociados por el estado a través de la funcionalidad exclusiva Consortium Community y realizar compras con cargo a estos contratos directamente a través de su propio sistema de eProcurement.

Gina Tiedemann resume su impresión acerca de Team Georgia Marketplace de la siguiente manera: "Es bien sabido que la consolidación del poder de compra representa a menudo la mayor oportunidad para contener los costes. Nuestra decisión de adoptar un nuevo enfoque, utilizando sistemas y tecnologías de eficacia probada, permitirá al estado lograr más con sus recursos y liberar a los empleados. Miba AG es una de las empresas tecnológicas líderes de Austria.

La integración completa de ERP reduce los costes en MIBA

Haga clic aquí para leer la historia completa

Fundado en 1927 en Laakirchen (Alta Austria), el grupo de alta tecnología fabrica actualmente en más de 20 plantas en 11 países. Los productos de Miba se encuentran en camiones, trenes, maquinaria de construcción, barcos, aviones y centrales eléctricas de fabricantes líderes a escala mundial.

La empresa se especializa en cojinetes de fricción, revestimientos de fricción, piezas sinterizadas y recubrimientos, y emplea a más de 4.300 trabajadores.

Como parte de su proceso de reorganización, Miba reestructuró la función de compras como una organización matricial con responsabilidades descentralizadas, estableció un concepto de Category Manager y ajustó sus procesos. El departamento de compras ya estaba profundamente involucrado en el desarrollo de productos y puede utilizar los conocimientos de desarrollo de los proveedores en el marco de un concepto de compras avanzado.

Un objetivo importante de la reestructuración fue utilizar procesos estandarizados respaldados electrónicamente para aumentar la eficiencia, la transparencia y la velocidad de comunicación con los proveedores y reducir los costes de procesamiento. Cada orden de compra debía pasar por el departamento de compras para reducir los casos de compras discrecionales al adquirir materiales indirectos. Para ello, fue necesario combinar los procesos de compra directa e indirecta en una única plataforma eSolution.

Miba optó por un portal de SRM y de compras de JAGGAER porque la flexible eSolution era fácilmente ampliable y cumplía todos los requisitos de Miba. Las herramientas podrían integrarse perfectamente en el sistema de ERP SAP central de Miba como complementos, garantizando así que los datos puedan intercambiarse sin problemas entre las aplicaciones. Todos los procesos relevantes para la adquisición de material de producción y compras pasan por JAGGAER. La compra de piezas para MRO destinadas a la gestión o el mantenimiento de instalaciones se lleva a cabo como un proceso procure-to-pay utilizando las aplicaciones de eProcurement y de solicitud de compra, que forman parte del portal de compras de JAGGAER.

La visión general de los datos puede utilizarse para aprobar a nuevos proveedores o para evaluar y seguir desarrollando a los proveedores existentes. Además de la evaluación clásica de proveedores, Miba también ha creado un modelo estructurado de gestión de riesgos que utilizará cifras clave para reconocer a tiempo posibles carencias de suministro y ayudar

a gestionar otros riesgos potenciales. Cada proveedor debe cumplir ciertos requisitos mínimos en cuanto a fiabilidad y rendimiento de las entregas, finanzas y capacidad de innovación y cooperación. El departamento de compras puede ver inmediatamente en el portal si no se cumplen los estándares y puede implementar las medidas preventivas necesarias.

La información procedente de la clasificación de proveedores se canaliza directamente hacia el desarrollo de proveedores, donde se valora su potencial en función de su rendimiento, incluidos los datos, la calidad, la rentabilidad y la calidad del servicio (cumplimiento de los plazos de entrega). Si es necesario, se pueden implementar medidas específicas para mejorar los procedimientos operativos de ciertos proveedores, como cuando Miba introdujo métodos optimizados y programas internos como el modelo de trabajo 5S.

Compras de MRO basadas en el flujo de trabajo

Para adquirir piezas de MRO, Miba creó un proceso integral normalizado basado en TI, que abarcaba desde la planificación de la demanda hasta el pago, con la ayuda de la eSolution de JAGGAER y los flujos de trabajo existentes. También se aplica a productos críticos, como materiales peligrosos o equipos informáticos. La confirmación del pedido se envía a los proveedores a través de WebEDI. Próximamente, las notas de crédito también se transferirán de la misma manera.

Los flujos de trabajo están configurados para cubrir una amplia variedad de escenarios de lanzamiento de peticiones de compra en Miba. En el caso de los productos críticos, se añade al proceso de lanzamiento una persona responsable de las directrices de cumplimiento, así como la persona responsable de los centros de costes.

JAGGAER ha permitido a Miba crear un marco de conocimiento central para toda la empresa que garantiza una gestión transparente y eficaz de la base de suministro, al tiempo que funciona como base de datos para la adquisición de piezas de MRO.

Petroleum Institute logra un ahorro del 19% y una reducción de los plazos del ciclo del 60%

Como empresa asociada del Grupo ADNOC, Petroleum Institute cuenta con el Research and Innovation Center (ADRIC), de renombre internacional, centrado en el desarrollo de soluciones innovadoras para el sector de la energía, entre otros.

El centro ADRIC está equipado con las últimas tecnologías de investigación. Proporcionar los bienes, materiales y servicios necesarios para operar y mantener un centro tan complejo y avanzado recae en el Departamento de Cadena de Suministro (SCD).

Petroleum Institute

Petroleum Institute es una universidad de ingeniería de primer orden a escala mundial que se ha convertido en un centro líder de enseñanza e investigación que apoya a la industria del petróleo y el gas en Oriente Medio. Ubicada en Abu Dhabi, está financiada por un consorcio de compañías petroleras nacionales e internacionales y alberga a más de 2.000 estudiantes y 200 profesores.

Facilita el flujo ininterrumpido de los materiales y los servicios que necesitan el profesorado, el personal y los estudiantes para cumplir los objetivos operativos, académicos y de investigación de la universidad. El SCD decidió buscar e implementar un sistema de compras y licitación totalmente automatizado. Esto haría que el SCD fuera más eficiente y eficaz, reduciría los plazos de ciclo y apoyaría la visión estratégica a largo plazo del instituto.

Ali Al Hammadi, gerente de la cadena de suministro del SCD, explicó: "Buscábamos algo bastante específico, algo que pudiera sustituir a nuestro sistema actual de manera que fuera bien recibido por los usuarios existentes y compatible con nuestro sistema de ERP. Evaluamos varios proveedores de soluciones y JAGGAER resultó el mejor. Y no nos ha decepcionado."

La implantación se llevó a cabo en tres meses, sin interrumpir las operaciones cotidianas del instituto, aunque fue una tarea ingente que implicó la carga y la sincronización de más de 2.000 proveedores, tanto los que ya estaban en el sistema como los potenciales o aprobados.

Todas las partes interesadas ahora tienen acceso a las soluciones de JAGGAER, desde cualquier lugar. "No importa dónde estén", explica Al Hammadi, "todos nuestros usuarios tienen acceso a la misma información, los mismos documentos,

respuestas, aprobaciones, etcétera. No hay malentendidos y las aportaciones pueden hacerse simultánea e inmediatamente". Ha mejorado enormemente nuestros plazos.

"El flujo de trabajo se ha transformado y mejorado drásticamente, lo que ha dado lugar a un mejor control del proceso".

Al Hammadi también explicó que la mejora de la eficiencia ha traído consigo beneficios más amplios: "Ahora no tenemos que preocuparnos por recibir ofertas manuales, enviarlas a los usuarios finales para su evaluación, rondas de aclaración o recibir de vuelta el informe de evaluación en papel: todo está automatizado. Esto ha significado que podemos ampliar nuestro alcance. Se puede tener en cuenta a más proveedores, lo cual nos brinda más opciones y, por tanto, la capacidad de buscar un mejor valor. "Como todo está en el sistema, hemos ahorrado tiempo y recursos, y, por tanto, dinero. También significa que podemos cumplir con nuestra responsabilidad social corporativa hacia el medio ambiente, especialmente en términos de ahorro de papel. De hecho, hemos visto una reducción del 90% en el uso de papel, lo que equivale a un millón de hojas de papel cada año".

"En general, hemos asistido a una reducción del 60% en los plazos de ciclo y podemos demostrar que aproximadamente el 35% se debe directamente a JAGGAER. El resto es el resultado de modificaciones de procesos, mejoras internas y un enfoque general más flexible", continúa Al Hammadi.

Gracias a la reducción de los plazos del ciclo, el ahorro en eficiencia y el mayor valor derivado del uso de una selección más amplia de proveedores, el departamento ha visto incrementado el ahorro año tras año. Mientras que antes suponía una aportación aproximadamente de entre el 7% o el 8% al resultado final de la empresa, ahora ha alcanzado un ahorro del 19% con respecto a su presupuesto estimado.

Bühler implanta la gestión global y digital de categorías

Haga clic aquí para leer la historia completa

Lo sepan o no, miles de millones de personas utilizan indirectamente la tecnología de Bühler cada día. La empresa tecnológica suiza ofrece soluciones y tecnologías que son implementadas y valoradas por innumerables sectores e industrias. Por ejemplo, la tecnología de Bühler se utiliza para procesar materias primas, como arroz, cereales y café, para crear piezas de fundición a presión para la industria del automóvil y para fabricar equipos e instrumentos de optometría. Con 20 unidades de negocio en todo el mundo, Bühler es una empresa global de principio a fin.

Este enfoque global, especialmente en materia de abastecimiento, puede ser muy complejo. Cada unidad de negocio tiene su propia cartera de productos única, compra localmente y tiene requisitos regionales que deben cumplirse.

"Queremos ofrecer a nuestros clientes sistemas y tecnología que se adapten a su mercado y a su proceso de fabricación", explica Hansjörg Ill, Director Global de Compras de Bühler. “En Bühler no se puede pensar en soluciones estándar ni en productos en serie”. Cada máquina que Bühler produce para sus clientes es única. Aunque pueden compartir la misma configuración básica, los elementos personalizados para cada cliente hacen que las compras en Bühler sean tan únicas como los sistemas y los equipos que producen.

A lo largo de los años, Bühler y JAGGAER han trabajado juntas para optimizar los procesos de Bühler paso a paso, empezando por los de la cadena de suministro y, posteriormente, los de gestión estratégica de proveedores, desarrollo de proveedores y solicitud de cotización.
La función de compras indirectas de Bühler también reemplazó el SRM de SAP con la solución eProcurement de JAGGAER, creando una herramienta integral con una base de datos uniforme de compras.

Sin embargo, debido a la orientación global del mercado de la empresa, a sus numerosos requisitos regionales y al hecho de que produce sistemas personalizados, a Bühler le seguían faltando tres elementos críticos que harían sus compras más eficientes: la implementación global de su estrategia de categorías, KPI para cada categoría y una mayor transparencia en el desarrollo de proveedores.

Para satisfacer estas necesidades, Bühler y JAGGAER empezaron a trabajar juntas para crear un enfoque totalmente nuevo

hacia la gestión de categorías y un motor de recomendación que formulara de forma independiente sugerencias de compras, basadas en indicadores clave de rendimiento. Esta nueva plataforma digital pronto servirá como centro neurálgico para gerentes de categorías, y responsables y técnicos de compras, además de favorecer las compras transaccionales. La plataforma llevará a otro nivel todos los procesos, desde la integración de proveedores y la gestión de catálogos, hasta el seguimiento del cumplimiento de los contratos y la optimización de la cadena de suministro.

Ahora, Bühler puede basarse en la gestión de categorías para aplicar su estrategia de compras de forma universal, supervisar su eficiencia y automatizar los procesos de toma de decisiones a largo plazo con la ayuda de algoritmos de aprendizaje automático. "Para Bühler AG, la gestión estratégica de categorías es una necesidad absoluta", afirma Domenico Scotto di Luzio, director de la cadena de suministro del sector de cereales y alimentos, al describir las oportunidades y los beneficios de la gestión digital de proveedores. "Todo debe ser fácil de gestionar y estar bien organizado, desde la base de datos hasta las solicitudes de cotización. El objetivo del proyecto de optimización no era solo normalizar el proceso de solicitudes de cotización, sino también implantar una estrategia de gestión de categorías global y sostenible que pudiera supervisarse fácilmente. “La nueva gestión directa de categorías es la herramienta perfecta para ayudarnos a alcanzar estos objetivos”.

El DCM pronto será el módulo central de todos los procesos de gestión digital de proveedores. Esto permitirá a Bühler centralizar las compras virtualmente al mantener a los compradores locales en las distintas ubicaciones y unidades de negocio de la empresa y al dirigir procesos normalizados de manera centralizada.

"Yo necesito gestionar una red global", explica Hansjörg Ill, que reconoce la importancia de unos procesos normalizados. "Esto solo funciona si implementamos los mismos procesos en la misma plataforma, ya sea en Suiza, Sudamérica o China. Para mí, es la única forma de lograr la transparencia que necesitamos en un gestor de categorías para alcanzar nuestro objetivo de aumentar un 3% anual la eficiencia en la cadena de suministro". El DCM y el motor de recomendación cumplen plenamente estos requisitos.

En el futuro, Bühler logrará las mismas condiciones básicas y los mismos procesos para la gestión de categorías para todas sus unidades de negocio en todo el mundo. Además, la empresa podrá mejorar la transparencia y la organización en la gestión de categorías y podrá controlar de manera más efectiva la implementación de sus estrategias al respecto. Ahora, cuando más del 50% de las empresas del sector están empezando a pensar en implementar una solución de compras digitales, Bühler AG ya va dos pasos por delante, asegurando la ventaja competitiva de la empresa.

Tulsa Community College ahorra tiempo y dinero con la solución JAGGAER

Haga clic aquí para leer la historia completa

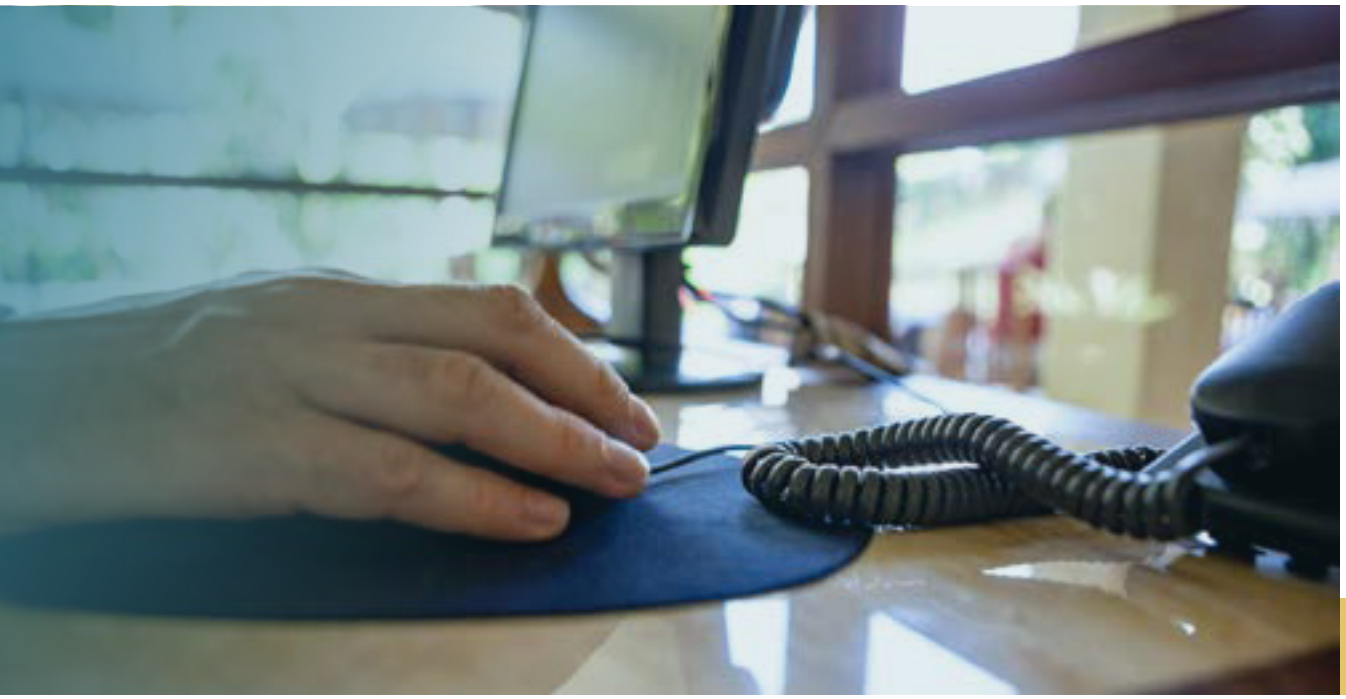
La matriculación de estudiantes en TCC estaba aumentando a niveles sin precedentes, pero los recortes presupuestarios del estado tuvieron un impacto significativo en la financiación de la universidad. Para mantener la alta calidad de los programas y servicios de TCC, hubo que tomar medidas drásticas. El departamento de compras estaba en primera línea. Más allá de simplemente gestionar el gasto, tenía que ofrecer ahorros tangibles. Había más desafíos en la universidad. La falta de transparencia en el sistema de compras creaba un ambiente de desconfianza. Otras cuestiones eran más tácticas, por ejemplo, cómo lograr que los distintos sistemas de ERP en uso en toda la universidad funcionaran juntos. "También estaban los 21 metros lineales de archivadores que contenían registros de órdenes de compra", comenta Terry Lastinger, subdirector de compras. "Con el tiempo, estos registros se guardarían en cajas y se almacenarían en el campus, mientras los archivadores se llenaban con más registros. "Era un ciclo interminable de desperdicio e ineficiencia". La presión, tanto desde dentro de la universidad como desde fuera, ya no podía ignorarse. El equipo de compras de Tulsa sabía que tenía que encontrar la solución adecuada para resolver específicamente los problemas del sistema de compras de una escuela universitaria.

TCC eligió a JAGGAER por varias razones clave.

Ahorro de tiempo: La solución JAGGAER eliminó la necesidad de papel y procesos manuales. Esto permitió al personal de compras de TCC dedicar tiempo a gestionar el gasto y ser más proactivo en la búsqueda de nuevos ahorros.

Tulsa Community College

Tulsa Community College (TCC) atiende a 35.000 estudiantes cada año en clases con créditos académicos y educación continua. Es la mayor universidad con programas de dos años de Oklahoma, con cuatro campus. TCC emplea a 1.185 profesores y tiene un presupuesto operativo de más de 74 millones de dólares.



Sostenibilidad: Los 21 metros lineales de archivadores que una vez contenían órdenes de compra ahora están cogiendo polvo. TCC pudo convertir aproximadamente 20.000 archivos en almacenamiento de datos electrónicos utilizando espacio de servidores virtuales.

Facilidad de uso: Al proporcionar un entorno para almacenar información virtualmente, la solución puede recuperar todos los datos de una orden de compra con unos pocos clics. Se eliminaron más de 12.000 copias impresas de órdenes de compra mediante el uso del sistema en línea. La función de compras también ha visto reducido drásticamente el número de llamadas.

Eficiencia: Las órdenes de compra que antes demoraban 38 minutos ahora presentan una media de solo nueve minutos.

Exactitud: Los carritos de compra se llenan directamente desde los catálogos. Esto significa menos puntos de contacto y menos posibilidades de error.

Transparencia: Gracias a los catálogos alojados, los usuarios pueden comparar precios y ahorrar al instante. "Animamos a los empleados a utilizar el nuevo sistema, pero fue de forma voluntaria. "La respuesta fue notable", comenta Lastinger. "Incluso sin órdenes ni incentivos, tuvimos una increíble adopción por parte de los usuarios en toda la universidad y la adopción sigue creciendo".

La solución no solo le ahorra tiempo y dinero a TCC, sino que también ayuda a facilitar una bonificación adicional para los empleados. "A través de nuestros catálogos, podemos hacer llegar a los empleados los descuentos y las ofertas especiales que recibe la universidad para que los utilicen en sus compras personales". "En nuestra situación económica actual, esta bonificación ha sido bien recibida por los empleados de TCC", afirma Lastinger.

El futuro del eProcurement en TCC implica un mayor abastecimiento estratégico y catálogos que promuevan las compras cooperativas. "Queremos ser parte de un entorno de compras colectivas aprovechando nuestras relaciones con escuelas hermanas, municipios y otras escuelas secundarias en el estado de Oklahoma. "También puede brindar un espacio más amplio y sólido para la participación de los proveedores", afirma Lastinger. "La solución JAGGAER es fundamental para que TCC pueda aprovechar este poder de compra del consorcio".

Conclusión

La reducción de costes es más importante que nunca para las funciones de compras, pero más allá del tipo de lucha contra incendios que vimos durante la pandemia, el bloqueo del Canal de Suez y la crisis del Mar Rojo, los profesionales de compras conciben la reducción de costes con una perspectiva cada vez más amplia. Buscan priorizar y aprovechar las oportunidades de optimización de costes por valor, no solo por el potencial de reducir el gasto. Como hemos visto en los casos prácticos anteriores, la implementación de una solución de compras integrada que ofrezca amplitud y profundidad al mismo tiempo y que sea flexible y eficiente es esencial para tal optimización, ahora y en el futuro.

Una vez desplegada, es posible implementar herramientas y soluciones que no solo aborden un desafío inmediato, sino que también proporcionen la base para cambios en los procesos y los flujos de trabajo que generan un círculo virtuoso de mejora continua.

Las recompensas serán considerables, no solo en términos tradicionales de ahorro —por importante que sea—, sino también en términos de ajustarse a los objetivos del negocio en general, mitigar riesgos, tomar las decisiones correctas de construcción o compra, lograr una mayor diversidad de proveedores y sostenibilidad medioambiental y garantizar el cumplimiento normativo, entre otros aspectos.

Es una gran noticia también para la función de compras, concebida como profesión. Si se gestionan adecuadamente, las soluciones tecnológicas y el valor que aportan crecen al mismo ritmo que la madurez de la propia función de compras.

América
+1 919 659 2600
sales@jaggaer.com

Europa
+34 91 787 02 00
informacion@jaggaer.com

MEA
+9714 360 1300
info-mena@jaggaer.

APAC
+61 (2) 8072 0644
apac_sales@jaggaer.

JAGGAER.

© Copyright 2024 JAGGAER – Todos los derechos reservados. | 0624