

## DIGITALIZA LA RELACIÓN CON TUS PROVEEDORES

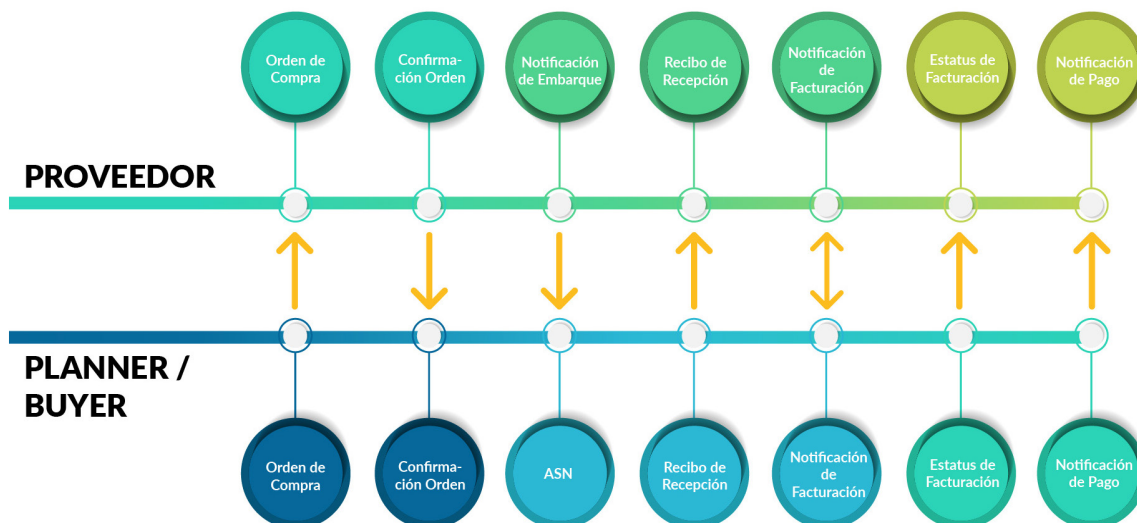
Israel Cano & Myrella Franco

**Al fortalecer la relación con los proveedores estratégicos, se fortalece la cadena de suministro de tu empresa y ésta puede ser la diferencia en un mercado en que los clientes exigen cada vez más la satisfacción de sus necesidades de forma ágil.**

Hoy más que nunca se vuelve esencial tener una relación cercana con los proveedores para asegurar el abasto en tiempo y cantidad (OTIF)<sup>1</sup> de los insumos necesarios para la producción y la gestión de las transacciones de principio a fin; desde el momento de la planeación hasta la entrega de los materiales y los procesos posteriores como el reporte de no conformidades que da entrada a un proceso de devolución y por último la liberación del pago a proveedor.

Imagina una empresa que fabrica pantallas de televisión. Para cada una necesitan una gran variedad de componentes que vienen de diferentes proveedores, y necesitan estar todos listos al momento de la producción, si falta la pantalla, o el procesador, el televisor no se puede terminar. Esto implica que el equipo de compradores deba estar siempre pendiente de hacer los pedidos puntualmente y estar revisando constantemente el estatus de sus entregas para asegurar que los materiales estén en el piso de operaciones en el momento que se necesitan. Muchas de estas conversaciones hoy se llevan a cabo por correo electrónico, teléfono o por Whatsapp, y la relación entre el comprador y su contraparte es muy relevante.

Imagina un proceso estándar de abastecimiento de materias primas presentado en la siguiente imagen:

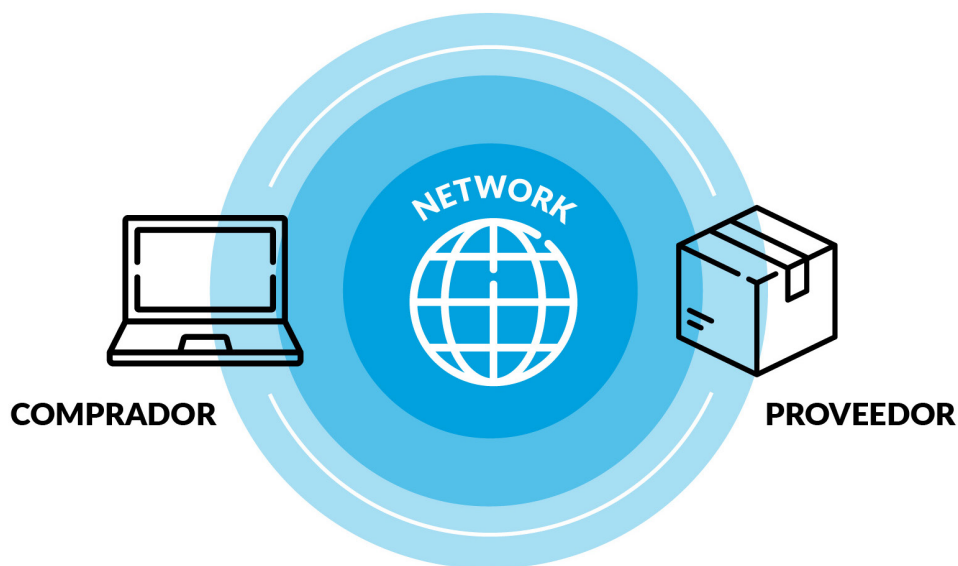


<sup>1</sup> OTIF *On Time In Full* - KPI clave en los procesos de abasto

En una empresa que no lo tiene digitalizado, cada una de esas actividades depende de la correcta ejecución de las personas, ahora imagina un escenario en el que debido a la contingencia COVID-19, durante los primeros días nuestros compradores no tenían acceso a sus sistemas de manera remota, o no podían establecer una comunicación con su proveedor, como consecuencia no se pudo ajustar las cantidades de materia prima que ya estaban planificadas y terminarían siendo un inventario por el paro de las operaciones. Esta situación no es exclusiva de la contingencia COVID 19, cuando nuestros compradores se van de vacaciones es muy común tener que dejar copia de todos sus emails o la contraseña a sus compañeros o jefes para que puedan dar seguimiento a sus “pendientes”.

Ahora veamos cómo se vería este escenario en una empresa que ha hecho de sus proveedores socios estratégicos, invirtiendo en una herramienta como SAP Ariba Supply Chain Collaboration. En el momento de la planear la producción se puede tener visibilidad de los niveles de inventario de sus proveedores clave y como proveedor tener la visibilidad del pronóstico generado para una mejor planeación, de manera que, a la hora de determinar las cantidades a producir, se puede hacer con la certeza de que ambas partes contarán con los recursos necesarios al momento de producción.

Una vez que el plan de producción se pone en marcha, el comprador pone la orden en el sistema y éste automáticamente notifica al proveedor de la cantidad de unidades de material que se necesitan, los diferentes esquemas de compra como consignación, subcontratación y compra directa.



El mismo sistema permite al proveedor tomar esa orden de compra, gestionar su fabricación y entrega, notificando al comprador sobre el estatus de su pedido. De esta forma se tiene una trazabilidad de toda la cadena de suministro de estos insumos para generar seguridad y certeza en los compradores de que contarán con los materiales necesarios para producción y pueden estar al tanto de cualquier imprevisto en este proceso, para hacer los ajustes necesarios de forma ágil. Esto se logra sin compartir password o copiar en todos los emails, gracias a que se realiza a través de la solución cloud de SAP Ariba Supply Chain Collaboration.

Este tipo de sistemas permiten que las transacciones dentro de la cadena de suministro se lleven a cabo de forma transparente para ambas partes, sin depender de conversaciones informales por teléfono o por Whatsapp. El seguimiento durante el proceso de abasto ya no depende de

que el comprador esté en constante contacto con el proveedor para asegurar la llegada de los materiales, sino que el sistema permite reconocer las conversaciones y los pasos del proceso de abasto.

El proceso no concluye con la recepción de los materiales directos, como parte del proceso se cuentan también con canales de comunicación para levantar reportes de defectos o problemas de calidad detectados durante su uso en los procesos productivos. Permitiendo que el proceso de devolución sea más rápido y que los reportes de incidentes queden plenamente identificados con esto tener mejor visibilidad de los problemas comunes para que el proveedor pueda trabajar en una solución.

Los beneficios de Supply Chain Collaboration son muy claros:



#### 1. SAP Performance Benchmarking 2017

En el mercado de hoy, no solo gana aquel que cuente con el mejor producto o el que tenga los mejores precios. La competencia está también en la capacidad de satisfacer al cliente en el momento en que lo necesita. Es decir, se compite también a nivel de cadena de suministro, y la compañía que cuente con la cadena más eficiente, es quien se queda con el cliente. Fortalecer la relación con tus proveedores fortalece tu cadena de suministro.

Este nivel de integración con los proveedores se logra mediante procesos y la habilitación tecnológica, considerando una segmentación robusta para determinar cuáles son los proveedores que tendrían prioridad estratégica. No todos los proveedores cuentan con los sistemas y procesos que permitan esta colaboración a través de SAP Ariba, y no todos

necesitan convertirse en socios estratégicos. Sintec puede ayudar a tu empresa a evaluar a los proveedores y segmentarlos de acuerdo con la estrategia de la empresa y los procesos y sistemas que se requieren para este tipo de proyectos. Es necesario capacitar al personal para sacar el mejor provecho de las herramientas y lograr que los procesos se lleven a cabo de forma correcta y eficaz. Contamos con amplia experiencia en cadena de suministro y en procesos de integración con proveedores. Considerar este tipo de proyectos es esencial para generar una estrecha relación entre las organizaciones y sus proveedores que sea mutuamente beneficiosa.

### Acerca de los autores



**Israel Cano,**

Director de Estrategia de Tecnología, Monterrey  
israel.cano@sintec.com

Con 15 años de experiencia en consultoría en proyectos en diferentes países como México, Chile, Colombia y Perú, en más de 20 proyectos que involucran soluciones de tecnología enfocadas a la planeación de la cadena de suministro. Experto en los procesos de SOP, redes de distribución, planeación y programación de producción. Ha gestionado proyectos de implementación, con go-lives exitosos en diferentes industrias como Telecomunicaciones, Manufactura, Bienes de Consumo, Bebidas, Proteína Animal y Retail. Certificado en soluciones de planeación de la cadena de suministro con tecnologías SAP Y Oracle.



**Myrella Franco,**

Gerente de Estrategia de Tecnología, Monterrey  
myrella.franco@sintec.com

Cuenta con más de 7 años de experiencia en proyectos de consultoría, está certificada en soluciones de SAP en proceso de Sourcing, Procurement y Supply Chain para industrias como: productos industriales, consumo masivo, construcción, alimentos y manufactura. En Estados Unidos y América Latina, ha diseñado procesos soportados por habilitadores tecnológicos con diferentes módulos, involucrando proveedores como parte fundamental del proceso y apoyando en el diseño de estrategias para el involucramiento de proveedores para uso y adopción de nuevas tecnologías.

**CIUDAD DE MÉXICO / MONTERREY / BOGOTÁ / SÃO PAULO / SANTIAGO DE CHILE**

www.sintec.com  
informes@sintec.com

