

Historia de Exito SAP Química



La casa matriz **Bayer AG** lanzó una iniciativa global para implantar la solución de SAP de procura electrónica para artículos no productivos. Hoy, los procesos de compra de Bayer en la región andina se realizan via electrónica y se cuenta con catálogos electrónicos de proveedores, propiciando que se redujeran al mínimo los tiempos de respuesta a los requerimientos comerciales, y que las transacciones de provisión sean más ágiles.



UNA INICIATIVA GLOBAL DE PROCURA ELECTRÓNICA CON SAP EBP

Bayer Andina emprendió un proyecto de negocio electrónico dirigido a manejar sus procesos de compra de suministros para la fabricación de sus productos, así como materiales de carácter administrativo o de oficina y técnicos. En un comienzo desarrolló, con las firmas Price Waterhouse y TotalComm, una aplicación propia denominada “e-Procurement Bayer Andina” para la procura electrónica. Y en el año 2000, la casa matriz Bayer AG lanzó una iniciativa global para implantar la solución de SAP de procura electrónica para artículos no productivos. La meta era ofrecer a los empleados de Bayer un centro comercial virtual de fácil uso para realizar sus compras a través de la solución Enterprise Buyer Professional EBP de SAP (antiguamente conocida como BBP, Business-to-Business Procurement), y asegurar así el control y la calidad de la transacción en todas sus fases, más la reducción sustancial de costos y tiempos gracias a una mayor automatización.

Inicialmente en América Latina, las subsidiarias de Brasil, Argentina, México y la Región Andina se mostraron interesadas, pero solo Bayer Andina se suma a este proyecto corporativo en torno a la solución SAP de procura electrónica, por considerarlo complementario al proyecto e-Procurement iniciado anteriormente y cuyos objetivos se alineaban dentro de la estrategia de compras electrónicas de la región.

Giovanni Rattalino, líder del proyecto de Procura Electrónica de Bayer Andina, señala que en la subsidiaria el proyecto comenzó en marzo de 2002 y culminó en Colombia y Venezuela, respectivamente, en los meses de septiembre y octubre del mismo año. “El proyecto se dividió en dos áreas: la implantación de la solución de procura electrónica de SAP según los lineamientos de la casa matriz, y el desarrollo de catálogos electrónicos con nuestros proveedores en la región”. Este último proyecto se inició en julio de 2002 y concluyó en septiembre en Colombia y en octubre en Venezuela, de ese mismo año. El proyecto se llevó a cabo con la empresa colombiana consultora Software y Algoritmos.

CATÁLOGOS CLAVES

Para el proyecto de creación de los catálogos electrónicos, Bayer Andina siguió la recomendación de Bayer Francia de iniciar con pocos proveedores y pocos productos. De acuerdo a Jorge Miller, líder del Proyecto de Catálogos Electrónicos de Bayer Andina, este proyecto se abordó en tres fases:

- Fase I: Entrada en operaciones en septiembre de 2002. La empresa incluyó 20 proveedores y 400 artículos de las áreas de electrodomésticos, repuestos de informática, reactivos de laboratorios, traducciones y publicidad.
- Fase II: Esta etapa culminó en diciembre de 2002. Abarcó 35 proveedores y 1.080 artículos, sumando los de la fase anterior. Incorporó artículos relacionados con ferretería y eléctricos, publicidad, promocionales e incineración de desperdicios (los operarios de la planta ingresan los datos sobre los kilos de desperdicios existentes, se genera electrónicamente la orden de compra, el proveedor va a la planta y recoge los desperdicios).
- Fase III: Culmina en junio de 2003. Contempla el ingreso de los productos que los usuarios de Bayer Andina indiquen que se puedan catalogar. Entre marzo y junio de 2003 se incluyen en estos catálogos electrónicos los proveedores de las oficinas de Ecuador y Perú, quienes también forman parte del proyecto de procura electrónica y cuentan con la solución SAP para manejar este proceso.

Agrega Miller que “la administración del catálogo la lleva el Departamento de Compras de Bayer Andina. Es el único autorizado para negociar precios con los proveedores y colocar la información en línea. Cuando el usuario final ingresa al catálogo, los campos están preestablecidos, y sólo puede modificar o completar el referente a la cantidad del ítem que solicita. Los aspectos de nombre del producto, fabricante, entrega, precio, ya están actualizados”.

Para impulsar la alimentación inicial del catálogo, Bayer Andina acudió al Instituto Colombiano de Automatización de Codificación (IAC), afiliado a la EAN (European Article Numbering, órgano que maneja el sistema de codificación y estándares que facilita internacionalmente el comercio electrónico), el cual aportó en forma gratuita la información de los productos de los proveedores. Ello permitió ahorrar costos asociados a la carga inicial de datos. Para completar la información, la compañía también contó con el apoyo de su socio en el proyecto Software y Algoritmos.

ANTES Y DESPUÉS

En Bayer Andina, el proceso de compra tiene un antes y un después de la implantación de la propuesta de SAP para operar el proceso de procura vía electrónica.

Antes, la corporación recibía una requisición por vía electrónica; se buscaban por fax las tres cotizaciones correspondientes por normas corporativas; se negociaban los precios por teléfono o personalmente con el proveedor; se acordaba la transacción y se colocaba la orden de compra. Además, se imprimían tres copias para enviarlas a las personas con firma autorizada para efectuar la operación, y se emitía la orden aprobada, que se enviaba al proveedor por fax o mediante un mensajero. A su vez, el proveedor enviaba los materiales solicitados, lo cual tardaba de 2 a 3 días. Cuando éstos llegaban a la empresa, la factura circulaba por diferentes dependencias hasta llegar a la persona con la firma autorizada para emitir el pago, lo cual tomaba de 2 a 3 días más.

Los proveedores ya no tienen que enviar fax. Pueden ver en línea las órdenes de compra de Bayer Andina, su estado de cuenta (pagos efectuados y facturas por cobrar), la planificación de compra de la corporación, todo en formato web. Entre otros beneficios, se ha reducido el tiempo de contacto entre el proveedor y la empresa.

Giovanni Rattalino, Líder del Proyecto de Procura Electrónica de Bayer Andina.

“Ahora, el usuario entra al sistema vía web, manejando un simple browser. Ingresa al catálogo electrónico, busca los artículos que requiere, define la cantidad que necesita y hace su “carrito de compras” o “shopping basket” que se envía directamente al proveedor. Hay niveles para la decisión de compra: hasta cierto monto no precisa aprobación. Si se sobrepasa ese nivel, la orden automáticamente pasa primero por la(s) persona(s) que autoriza(n); al aprobarla en línea, llega directamente al proveedor” comenta Rattalino.

En Bayer Andina se han definido a los proveedores frecuentes como “asociados” al programa de procura electrónica. Ellos tienen ventajas especiales en su relación comercial con la compañía al utilizar la herramienta de procura electrónica. Por ejemplo, reciben instantáneamente vía e-mail la orden de compra emitida, y pueden verla en detalle en el portal de la empresa en la web, en www.procurement.bayerandina.com

Bayer Andina es la única subsidiaria pionera en el mundo Bayer que decidió que la forma de visualizar la orden de compra por parte del proveedor sea vía web: trabajó con el lenguaje XML como estándar, y así las órdenes son enviadas por correo electrónico en un formato común

y fácil para el proveedor.

Además de la Región Andina, entre las sedes de Bayer que cuentan con la solución de procura electrónica de SAP están Alemania, Francia, Italia, España y Japón.

Tras la adquisición de Aventis CropScience - empresa que ya era usuaria de SAP R/3 4.0 en Colombia - por parte de Bayer se crea una nueva organización: Bayer CropScience, en la cual persiste el interés por continuar con la implementación de la solución de procura electrónica de SAP.



SAP Andina y del Caribe

Caribe: Tel: (787)775-3100 Fax: (787)775-3110
 Colombia: Tel: (571)600-3000 Fax: (571)600-3001
 Perú: Tel: (511)215-6900 Fax: (511)215-6901
 Venezuela: Tel: (58212)276-5400 Fax (58212)267-4327

www.sap.com/andecarib

REQUISITO: SENSIBILIZAR

Durante la ejecución del proyecto se hicieron talleres con los usuarios, liderados por el equipo de Compras y la colaboración de Recursos Humanos. De esta forma, se realizaron procesos de “sensibilización” en el uso de la herramienta, resaltando como objetivo las ventajas de esta solución para optimizar el trabajo del usuario.

Igualmente, se entrenó a los proveedores de Bayer Andina mediante los Talleres de Manejo del Cambio y sobre el proceso de procura electrónica. Uno de los resultados de estas sesiones fue que los mismos proveedores pudieron definir lo que querían ver en el sitio web. A la par, se adiestraron en cotizar sus artículos en línea en el portal de Bayer, donde además pueden modificar los aspectos referentes a sus productos y precios, sin alterar el catálogo.

“Hoy ya somos considerados como una referencia sólida en la región. Por ejemplo, la experiencia de Bayer Andina ha sido solicitada para ser expuesta en dos importantes eventos de carácter público durante el año anterior: Uno, celebrado por la IAC/EAN, y otro llevado a cabo por la Asociación de Usuarios SAP de Colombia”.

EN CIFRAS

Cuando Bayer AG anunció su iniciativa global de procura electrónica con SAP, las cifras de la industria eran elocuentes. Según Gartner Group:

- Las empresas producen anualmente millones de facturas para compras que en 75% de las veces son menores a mil dólares.
- Los costos transaccionales de cada compra superan con frecuencia los USD\$100, independientemente del ítem.

Y de acuerdo con la firma Grainger:

- Sólo en Estados Unidos los costos asociados a la compra de bienes y servicios de uso cotidiano de mantenimiento, reparaciones y operaciones, totalizan USD\$1,8 billones.
- La procura electrónica puede significar para las empresas el ahorro de USD\$158 millardos, y reducir el ciclo de aprovisionamiento de 7 a 2 días o menos.