

TECNOLOGÍA AL SERVICIO DE LOS PROCESOS DE COMPRAS

AYUDANDO A CREAR EL ECOSISTEMA

TECNOLÓGICO NECESARIO PARA UNA COMPRA SIN LÍMITES

EFOR colabora con los profesionales de las Compras aportando su amplia experiencia y conocimiento, tanto en tecnología como en los procesos de compras, a través de sus soluciones de software específicas cuyos 3 pilares fundamentales son: BI + SRM + Movilidad



Rubén Angulo Loscos, Product Manager de Demetra Purchasing Center, solución de compras desarrollada por EFOR.

Rangulo@efor.es // www.demetra-purchasing.com

Antes de nada, ¿podría presentarnos de manera general su compañía?

Efor es una empresa proveedora de servicios IT que se funda en 1997 como el primer Centro Proveedor de Internet de Aragón. A partir de ese momento, y tomando como base el mundo Internet, hemos ido creciendo hasta conformar actualmente un equipo compuesto por 180 personas que nos permite focalizar nuestras líneas de servicio en los siguientes pilares: Software Factory, Sis-

temas e Infraestructuras y Marketing.

Pero no me gustaría extenderme en datos y cifras, toda la información de la compañía puede consultarse en www.efor.es.

¿Cómo y por qué deciden dar forma a una solución específica para gestionar las Compras de una compañía?

Tras más de 15 años trabajando para compradores, nos dimos cuenta de que la demanda de este tipo de soluciones iba au-

mentando mes a mes por varias razones: escasez de soluciones de software específicas para Compras; necesidad de maximizar el ahorro; necesidad de plataformas que permitan la internacionalización de los proveedores; y búsqueda de herramientas de valor integrables con otros software, más baratas que un gran ERP y que requieran de esfuerzos de implantación y gestión del cambio menores.

Uniendo estos cuatro razonamientos, la solución que surgió fue Demetra Purchasing Center (más información en www.demetra-purchasing.com), una suite de soluciones de software para los profesionales de compras y cuyo nombre está inspirado en la diosa griega de la distribución.

Nuestro objetivo es, desde el principio, solucionar las problemáticas que habíamos ido detectando en los procesos de compras de las compañías, independientemente de su tamaño o del sector al que pertenezcan. Así, aunque podemos adaptarnos a casi cualquier situación y necesidad, quisimos dotar a Demetra de unos "apellidos": BI + SRM + Movilidad.

- BI, o business intelligence, como la vía para, partiendo del dato, manejar información completa, actualizada y relevante para adquirir todo el conocimiento necesario para conducir con éxito el negocio.
- SRM, o Supplier Relationship Management, como la vía para gestionar todas las relaciones con los proveedores.
- Movilidad como filosofía que nos conduce a la multi-plataforma y al multi-dispositivo. Como me comentan muchos clientes: "Cuanto menos me tenga que sentar en mi PC, mejor".

¿Qué puede aportar el BI a los procesos de compras?

¿Cómo mejora los procesos?

Para los que no conozcan este término, BI son las siglas de Business Intelligence, es decir, Inteligencia de Negocio y se puede aplicar a cualquier proceso dentro de la empresa.

Conceptualmente es muy sencillo, se trata de dar cinco pequeños-grandes pasos: partiendo del dato, lo consolidamos, lo procesamos, lo analizamos (es decir, obtenemos la información) y llegamos al conocimiento de nuestro negocio y a la capacidad para tomar las mejores decisiones posibles. Parece fácil, ¿verdad?

Los procesos de compras no son diferentes al resto de procesos de negocio de las empresas, como las ventas o como la producción. Los compradores necesitan disponer de la mayor cantidad de información, con la mayor calidad y de la manera más accesible posible. Y para llegar aquí, debemos abordar proyectos de BI, ya no nos vale con tener una buena base de datos y unos buenos reports.

A veces esto, que parece muy teórico, se entiende mejor con un ejemplo. Imaginemos que nuestra compañía necesita hacer un gran pedido de un componente del cual depende buena parte de la producción de la empresa. Gracias al análisis de BI que permite Demetra, nos damos cuenta de que, según el análisis de los datos de otros años, los precios se incrementan un 5%

en marzo, o que en mayo se ofrece un descuento del 10%. Esta información permite comprar en el mejor momento y al mejor proveedor, lo que supone un ahorro de, en muchas ocasiones, miles de euros.

¿Además, del BI qué otras ventajas ofrece Demetra?

Algunos de nuestros clientes compradores, hace ya unos años, nos comentaban: "¿Por qué los de ventas tienen su CRM y nosotros no disponemos de un CRM para proveedores?". Lo que nos transmitían era que si los de ventas tienen que gestionar las relaciones con sus clientes, de igual forma el personal de compras tienen que gestionar las relaciones con los proveedores.

Nos dimos cuenta de que Demetra ya hacía esa función y lo integramos como segundo pilar a la fórmula: SRM, como Supplier Relationship Management.

Cuanto más proveedores potenciales puedas gestionar y mejor los conozcas, mayor capacidad de negociación tendrás. SRM permite gestionar los workflows de compras, los cálculos específicos, las alertas y toda la operativa necesaria para solicitar-recibir-analizar-seleccionar ofertas.

Es decir, BI + SRM es una dupla que te permite tomar las mejores decisiones.

Antes nos hablaba de la movilidad, ¿por qué es tan importante en los procesos de Compras?

Porque ya no aceptamos la necesidad de estar en un lugar concreto para hacer las cosas. Los puestos de trabajo físicos, como tales, están desapareciendo y son sustituidos por puestos de trabajo virtuales, desde las tablets, los smartphones...

La última variable de la fórmula, la movilidad, es más un concepto que una solución. Los software de escritorio se van a mantener para casos puntuales pero hoy se requiere también acceso vía navegadores, multiplataforma y, evidentemente, 100% responsivo.

¿Tienen ya resultados de implantaciones? ¿Qué es lo que más valoran los usuarios de Demetra?

La mayoría de nuestros proyectos partían de ecosistemas en los que los compradores sólo disponían de su módulo de compras del ERP. Desarrollar una solución hecha sólo para compradores nos ha permitido concluir con gran éxito la gran mayoría de las implantaciones de soluciones.

Sobre lo que más valoran nuestros usuarios, no es fácil, pero creo que es el conseguir la visibilidad completa de sus proveedores y de una manera fácil y accesible.

En resumen, ¿por qué cree que debería confiar un departamento de Compras en Demetra y EFOR?

Muy simple: por experiencia (miembros del equipo con más de 15 años de experiencia aportando soluciones tecnológicas a las compras), conocimiento (multidisciplinar, tanto en compras como en tecnología) y capacidades (por volumen y por competencias) en la implantación de las soluciones más adecuadas. ●