

“Digitalizar operaciones y evitar riesgos son la base de una empresa sostenible, sobre todo en época de crisis”

El declive del crecimiento económico debido a la situación derivada de la pandemia o la guerra en Ucrania ha dejado a muchas empresas luchando por mantenerse a flote, sobre todo por la volatilidad económica y las interrupciones en las cadenas de suministro.

Con este panorama adverso, la automatización y la transformación digital se consideran cada vez más «imprescindibles» en lugar de tan solo «convenientes» para seguir siendo competitivos. Carlos Tur, country manager de JAGGAER para España y Portugal, empresa líder en Comercio Autónomo, explica cómo las nuevas tecnologías son la mejor herramienta para hacer más eficientes y sostenibles los procesos empresariales, y en particular el de compras, sobre todo en un contexto tan difícil como el actual.

¿Cuál es el principal reto al que se enfrenta el área de compras?

Los departamentos de compras acusan de manera directa los efectos de una recesión o un conflicto local o mundial como los actuales. Solo la correcta gestión de la función de compras permitirá a la organización mitigar los riesgos de una situación tan difícil como la que estamos viviendo.

¿Ser rentable ya no es la prioridad?

El objetivo sigue siendo alcanzar la rentabilidad, pero hoy en día es muy importante operar con sostenibilidad. Y digitalizar las operaciones y evitar riesgos son la base de una empresa sostenible y rentable, sobre todo en época de crisis. Por eso es imprescindible disminuir tiempos y tareas improductivos, asegurar la solvencia de todos los actores implicados en la cadena de suministro, en especial los proveedores y, no menos importante, limitar el uso de soportes tradicionales como el papel.



¿Qué ventajas directas tiene reducir el papel en la actividad diaria, por ejemplo, en la facturación?

Hasta ahora cualquier empresa gastaba toneladas de papel en sus gestiones. Digitalizar los repetitivos y tediosos procesos manuales inherentes al procesamiento de las facturas ahorraría un tiempo muy valioso a los equipos de compras, que podrían invertirlo en tareas más estratégicas y con un valor añadido mayor. Por ejemplo, en uno de nuestros estudios, comprobamos que el 52% de las empresas considera que la reducción de costes es la principal ventaja de la transformación digital.

Automatizar el proceso de facturación ofrece muchas ventajas para los departamentos financieros, de contabilidad y de compras. Al eliminar el papel y muchos de los procesos manuales involucrados en el procesamiento y la conservación de las facturas, las empresas pueden reducir los tiempos del ciclo hasta en un 50%, procesar más facturas en menos tiempo y simplificar el proceso de auditoría, siendo a la vez más respetuosas con el medio ambiente.

Además de con la facturación electrónica, ¿cómo se puede aumentar la eficiencia de las operaciones de compras?

Un área que las empresas tienen a supervisar de forma imprecisa es la gestión de las compras indirectas, ya que está descentralizada y no se controla de forma estricta. Dependiendo de la línea de negocio, las compras indirectas pueden suponer el 20% del gasto y el 80% de las transacciones de compra. Con tantas y pequeñas transacciones con muchos y diversos proveedores, resulta difícil estar al tanto de todo. Y es especialmente difícil hacer un seguimiento y analizar el rendimiento de los proveedores. De ahí que normalmente este sea el punto por donde solemos empezar a ayudar a las empresas a mejorar la eficiencia en su área de compras.

¿Qué soluciones tecnológicas proponen para mejorar las compras?

Es importante disponer de una solución que cubra todo el proceso de la función de compras. La tecnología proporciona una mayor transparencia y control sobre las compras y crea una relación de confianza entre los grupos de interés, tanto internos en la compañía como con los proveedores. La tecnología SaaS (Software as a Service) accesible desde la nube pone a disposición de las empresas soluciones asequibles, flexibles, innovadoras y técnicamente versátiles para que puedan automatizar procesos y ampliar la

solución a nuevas categorías adaptándose a su crecimiento y presupuesto.

Entre otros aspectos que afectan a los departamentos de compras, ¿las interrupciones en la cadena de suministro son uno de los más críticos?

Desde luego, la crisis en la disponibilidad de productos y servicios, la escasez de materiales y la fuga de talento están obligando a los líderes empresariales a rediseñar su modelo tradicional de comercio empresarial. La mayoría de las empresas han adoptado iniciativas estratégicas para abordar la sostenibilidad, la responsabilidad social corporativa y la ciberseguridad. Ya no se trata solo de comprar bienes y servicios al precio más bajo posible: ahora las empresas deben asegurarse el suministro y además que los proveedores se ajusten a estas políticas.

¿Cómo hacen frente desde JAGGAER a esta situación?

Frente a estos enormes desafíos y a su impacto material es necesaria una forma más conectada, inteligente y eficiente de llevar a cabo el comercio: el Comercio Autónomo. En este nuevo universo, las tareas más repetitivas son ejecutadas de forma autónoma gracias a soluciones inteligentes, y permitiendo a los

empleados centrarse en actividades más estratégicas y de valor añadido. Cada transacción es analizada por la Inteligencia Artificial prescribiendo continuamente procesos de negocio que mejoran los tiempos y reducen los costes. Para empresas con operaciones internacionales y millones de proveedores globales, proporciona a los compradores acceso a infinidad de fuentes de suministro que están alineadas con sus necesidades específicas. Es tan sencillo como comprar online en casa.

¿Qué volumen de proveedores, operaciones, etc. se pueden ver beneficiados con este sistema?

Solo en España, calculamos que nuestros clientes, entre los que contamos con un 26% de empresas pertenecientes al IBEX 35, tienen más de medio millón de proveedores registrados en nuestra plataforma. En todo el mundo, esta cifra supera los cinco millones. Además, el año pasado circularon por nuestra red más de 450.000 millones de euros en bienes.

Con estas cifras, los compradores necesitan fuentes de suministro más fiables, una mayor selección y precios más bajos. Asimismo, los proveedores precisan de un flujo continuo de recomendaciones inteligentes que alineen sus capacidades con las necesidades específicas de los compradores con el fin de aumentar sus ingresos y ampliar su negocio. La revolución del Comercio Autónomo aporta estas ventajas tanto a compradores como a proveedores.

¿Cómo ven el futuro inmediato de las compras empresariales? ¿Por qué tecnologías están apostando?

Todas estas herramientas ayudarán a los equipos de compras a ser más eficientes, al tiempo que identifican y ejecutan nuevas oportunidades para impulsar el ahorro, el control de costes y la gestión del gasto. Hace tres años establecimos una visión de cómo sería un mundo de Comercio Autónomo para las empresas. Esta visión ya es una nueva realidad que requiere soluciones que estén conectadas en red, sean inteligentes, integrales y escalables. Desde entonces hemos desplegado soluciones que encarnan estos principios como, por ejemplo, la inversión que hemos hecho y seguimos desarrollando en Inteligencia Artificial y aprendizaje automático. La automatización inteligente es un sello distintivo del Comercio Autónomo y el único camino posible para eliminar tareas improductivas, aprovechar mejor los recursos humanos y materiales de las empresas y lograr la rentabilidad.