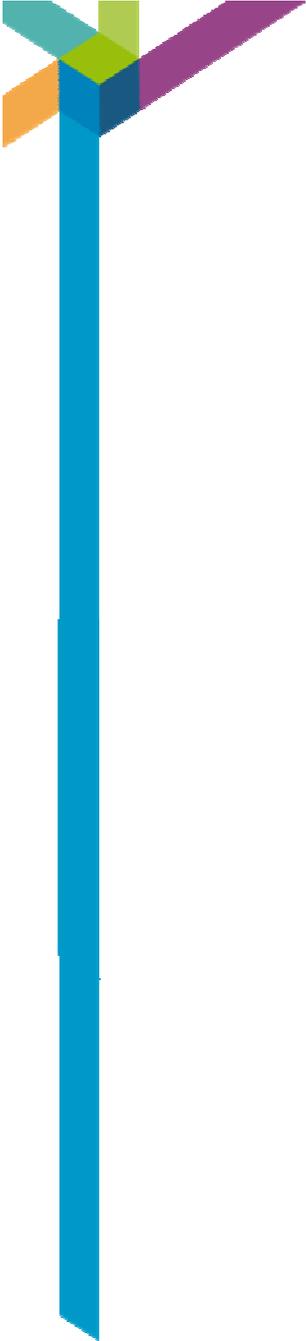




Transforme su central de compras Aportando una visión estratégica

Miguel Angel Suarez
Especialista Soluciones Emptoris
#START013, 6 Noviembre 2012



Agenda

Situación Actual

Visión estratégica en compras

Solución de compras IBM Emptoris

Opinión de analistas y algunos resultados

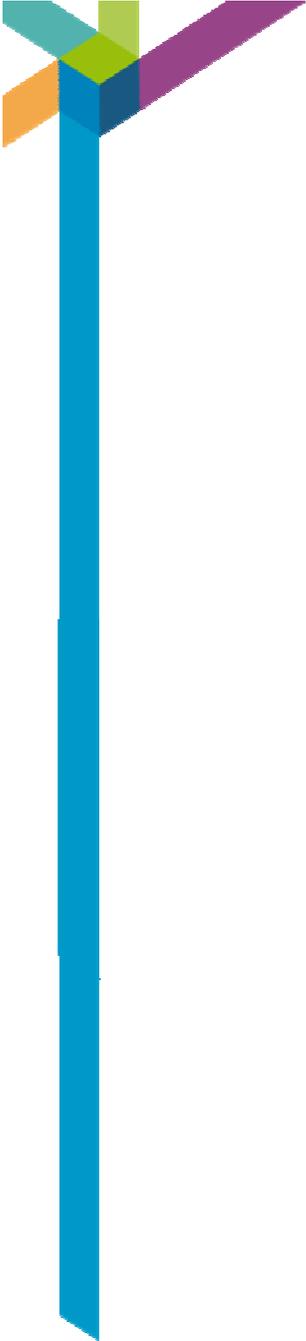


¿Conoce esta empresa?

Una empresa centrada en el consumidor, las ventas impulsan a la organización, AB InBev tiene operaciones en seis zonas geográficas diferentes, y gestiona una cartera de más de 200 marcas de cerveza, manteniendo el número 1 o 2 de mercado en 19 países. En sus operaciones de compras, AB InBev es una empresa líder en adoptar e incorporar las mejores prácticas en eSourcing (negociación electrónica), como una forma de garantizar la coherencia del proceso y auditabilidad en todo el mundo con su base de proveedores, como dato adicional, esta empresa ha ejecutado más de 25.000 subastas electrónicas en siete idiomas diferentes durante el año 2011 solamente.

<http://www-03.ibm.com/press/us/en/pressrelease/38764.wss>





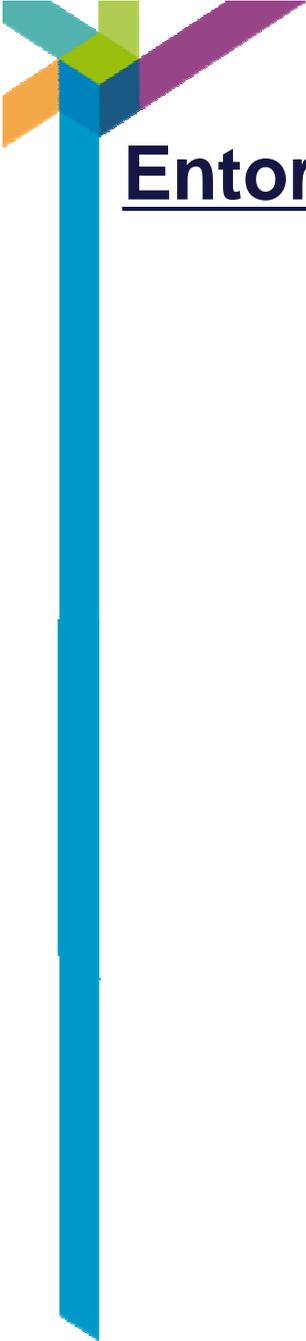
Agenda

Situación Actual

Visión estratégica en compras

Solución de compras IBM Emptoris

Opinión de analistas y algunos resultados



Entorno Actual

Clima económico

Entorno económico complejo

Globalización

Existen nuevas oportunidades globales

Fuerte dependencia de los proveedores

Base de suministro externalizada de forma global y en incremento

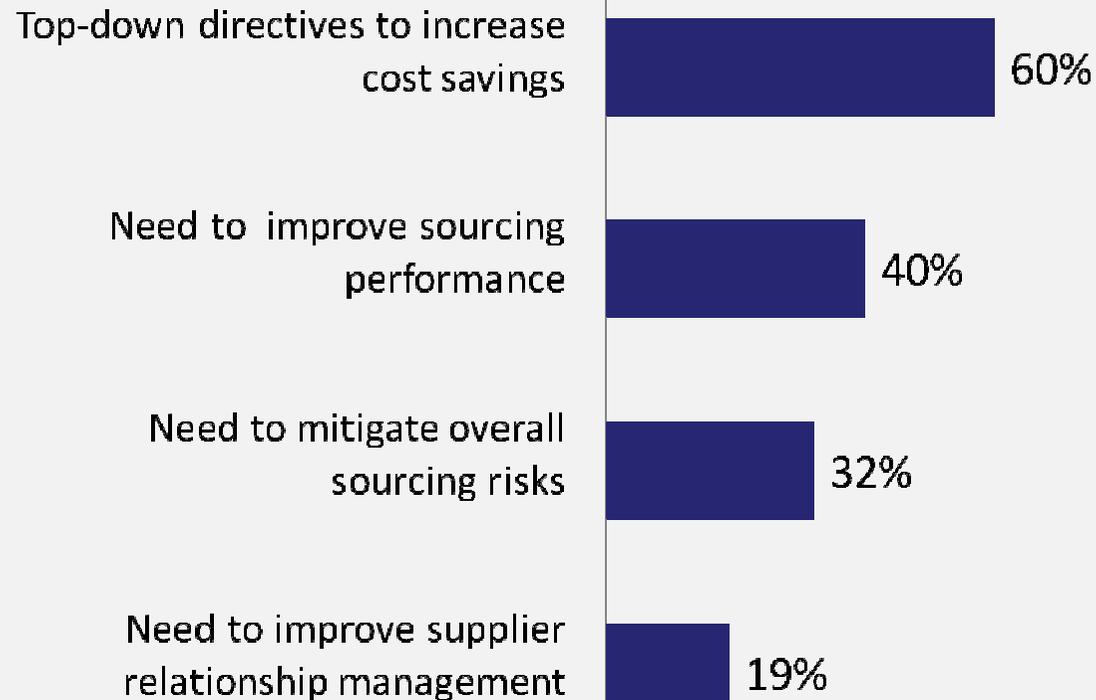
Volatilidad y Riesgo en aumento

Desde Commodities a los tipos de cambio



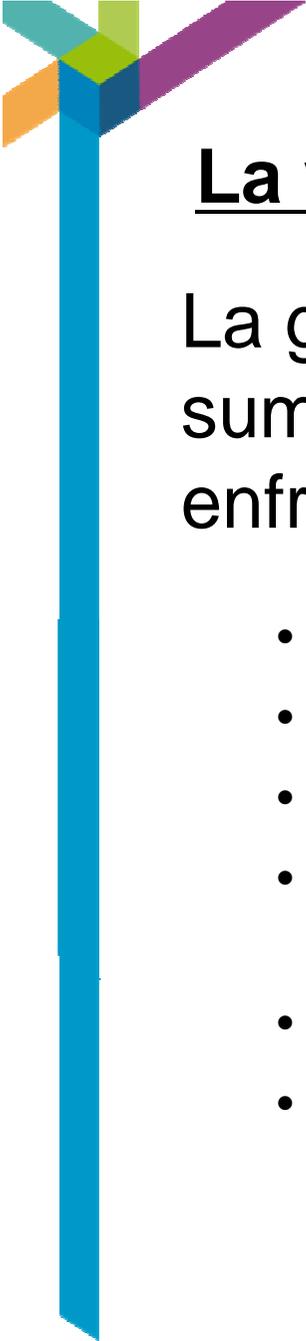
Presión sobre Dpto compras

Principales puntos de presión



"The State of Strategic Sourcing: Building a Context for the Next Decade", publicación de Aberdeen en Abril 2011

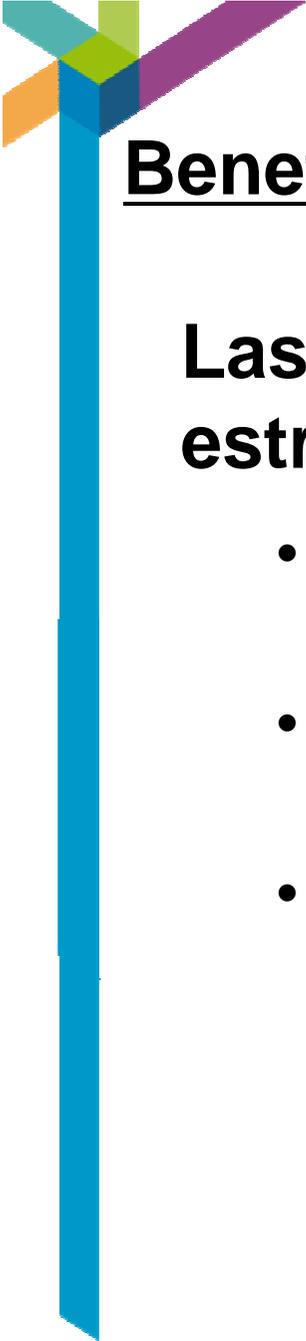




La visión estratégica

La gestión estratégica sobre la cadena de suministro aborda los desafíos clave a los que se enfrentan las empresas de hoy:

- *Controlando y reduciendo los costes de forma sostenible*
- *Reduciendo la exposición a la volatilidad y el riesgo*
- *Forzando cumplimientos*
- *Gestionando el desarrollo y la innovación sobre los proveedores*
- *Maximizando la eficiencia de nuestros equipos globales*
- *Integrando diversos sistemas globales*

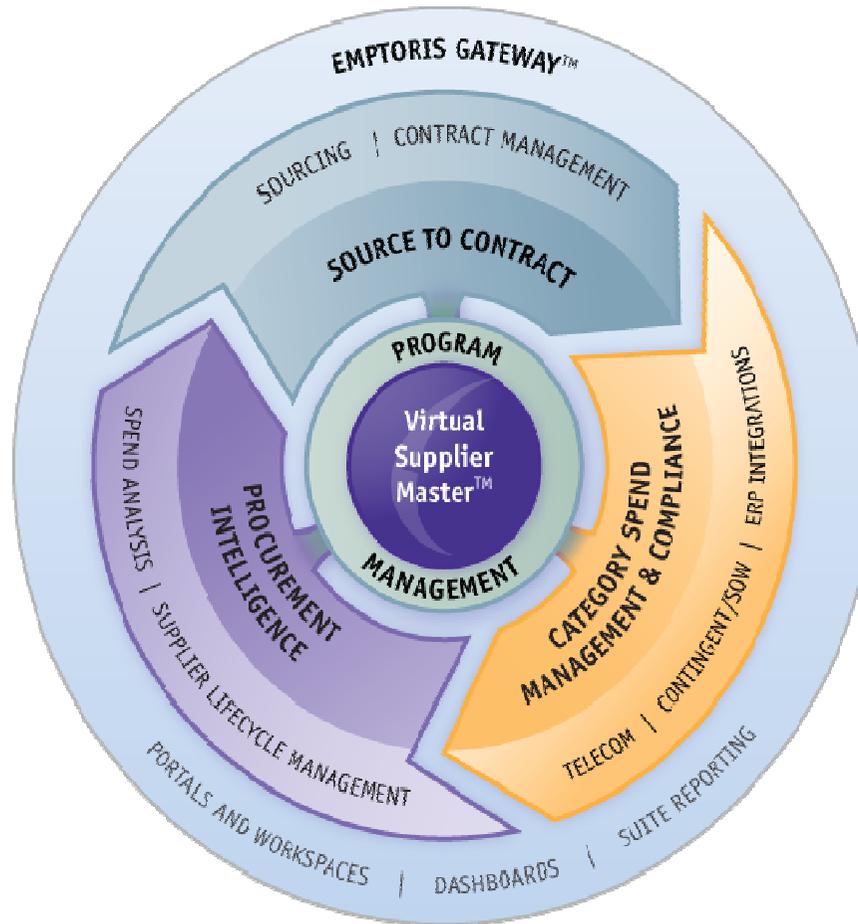


Beneficios de adoptar una posición estratégica

Las empresas que adoptan estas soluciones estratégicas confirman:

- *Conseguir una mejor visibilidad sobre su gasto corporativo(más de un 99%)*
- *Controlar en una media del 90% de los contratos tanto en su gestión como en su cumplimiento*
- *Asegurar en una media del 11% de ahorros sobre la cantidad negociada por la plataforma*

Nuestra solución: Suite de Emptoris



•Inteligencia en las compras

Visión corporativa global, tanto en el gasto como sobre los proveedores para conducir mejoras operativas y de rendimiento

•Source to Contract

Advanced sourcing and enterprise contract management capabilities maximize and lock in savings

•Control y gestión del gasto sobre categorías complejas

Manage complex spend categories and ensure compliance of service providers and outsourced workers

•Gestión al programa

Capacidades avanzadas en modo horizontal sobre todas la suite para asegurar los ahorros, reducir el riesgo y el cumplimiento sobre las negociaciones

•Maestro Virtual de proveedores

Repositorio de información global de proveedores y categorías para permitir realizar búsquedas estratégicas sobre regiones, proveedores o categorías de gasto



Movilidad

Cualquier rol en la empresa...



Executivos



Operaciones



Analistas

Acceden a sus datos en cualquier lugar...



PC



Tabletas



PDA

...para transaccionar y responder al negocio



...para explorar el aprovisionamiento 360°





Analistas

IBM Emptoris reconocida como líder por los analistas

**Leaders
Quadrant**

Gartner
Telecom
Expense
Management
Magic
Quadrant
2010

Gartner

**Market
Leader**

The Forrester
Wave™:
Services
Procurement
Q3 2010

FORRESTER

**Leaders
Quadrant**

Gartner
Strategic
Sourcing
Magic
Quadrant
2010

Gartner

**Market
Leader**

The Forrester
Wave™:
eSourcing
Q1 2009

FORRESTER

**Market
Leader**

The Forrester
Wave™:
Contract
Life-Cycle
Management
Q2 2011

FORRESTER



Algunos resultados



Procesos estándares a nivel mundial para soportar más de 100.000 ofertas



Ahorro de un 7% sobre 25 categorías directas cada año y durante los últimos 6 años



Gestión +3500 eventos, sobre categorías directas, negociado más de €6B, ROI = 6 días de trabajo



GlaxoSmithKline

Contratos negociados a través de 47 países, ahorros = >1.000M en 3 años



Gestión estratégica sobre la cadena de suministro



Ahorro \$600M en 18 meses a través de 75 categorías y 1200 proveedores



Análisis de 1000 escenarios en 2 semanas: ahorro = \$9.5M de \$70M gasto



Gestión 700 nuevos contratos al mes con más de 30000 cambios sobre 47 unidades de negocio



Aportando valor en la industria

High Tech / Manufacturing	Life Sciences / Pharmaceutical	Financial Services	Communication Media & Entertainment	Oil and Gas, Chemicals	Consumer Goods Retail	Healthcare	Aerospace & Defense
							



!GRACIAS !

Para Contactarnos:

Miguel Angel Suarez

Emptoris Sales

miguelangel.suarez@es.ibm.com

Móvil: 639.47.72.87