

Transformación Digital
Proceso de Licitación con SAP ARIBA y SAP ECC

Compañía de Transporte de Energía Eléctrica en Alta Tensión
Transener S.A.
eProcure.AR SRL

31 de Agosto de 2017

INDICE

- 1. PLANILLA DE INFORMACIÓN GENERAL**
 - 1.1 ANEXO A
- 2. RESUMEN DEL PROYECTO**
- 3. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE GESTIÓN DEL PROYECTO**
- 4. DOCUMENTO DE SATISFACCIÓN DEL CLIENTE/DUEÑO**
- 5. AUTORIZACIONES Y/O PERMISOS PARA EL LANZAMIENTO PÚBLICO DEL MATERIAL ENTREGADO**

1. Planilla de Información General

1.1 Anexo A

Información General

I. Nombre del Proyecto:

Transformación Digital - Proceso de Licitación con SAP ARIBA y SAP ECC

II. Empresa:

Compañía de Transporte de Energía Eléctrica en Alta Tensión Transener S.A.

III. Socio de negocios:

eProcure.AR

IV. Localización del Proyecto:

Ciudad Autónoma de Buenos Aires

V. Fecha de Inicio:

Fecha de Kick Off : 15/11/2017

VI. Fecha de Cierre:

Fecha de Salida en vivo: 03/04/2017

Fecha de fin del Soporte post productivo: 26/04/2017

VII. Gerente de Proyecto

Nombre y título:

Ing. Sebastián Tinnirello

Teléfono: +54 11 49522024

Celular: +54 911 5009 6852

Email: stinnirello@eprocure-ar.com

VIII. Cliente / Usuario del Proyecto

Empresa/ Organización/ Departamento:



Compañía de Transporte de Energía Eléctrica en Alta Tensión Transener
S.A.

Nombre de la persona de contacto:

Lic. Paula Capece

Teléfono: (54-11) 5167-9347

Celular: (54-11) 5327-7784

Email: paula.capece@transener.com.ar

IX. Líder de la Nominación:

Se define un representante de Transener y un representante de eProcure-AR

Empresa/ Organización/ Departamento:

eProcure.AR

Nombre y título:

Ing. Sebastián Tinnirello

Teléfono: +54 11 49522024

Celular: +54 911 5009 6852

Email: stinnirello@eprocure-ar.com

Empresa/ Organización/ Departamento:

Compañía de Transporte de Energía Eléctrica en Alta Tensión Transener
S.A.

Nombre de la persona de contacto:

Lic. Paula Capece

Teléfono: (54-11) 5167-9347

Celular: (54-11) 5327-7784

Email: paula.capece@transener.com.ar

2. Resumen del Proyecto

Se adjunta en la documentación entregada, el resumen de la presentación de power point en formato PDF.

Resumen del Proyecto Transformación Digital TRANSENER ASUG.pdf

3. Descripción del Proceso de Gestión del Proyecto

- Equipo de proyecto

Transener / Transba:

- Sponsor de Proyecto
- Comité de Proyecto
- Gerente de Proyecto
- Líder Funcional
- Expertos del Proceso / Usuarios Piloto

eProcure.Ar

- Project Manager
- Consultor On Site
- Consultor Técnico Integración

Ariba Shared Services

- Ariba Project Manager
- Ariba Configuration Lead
- Customer Engagement Executive

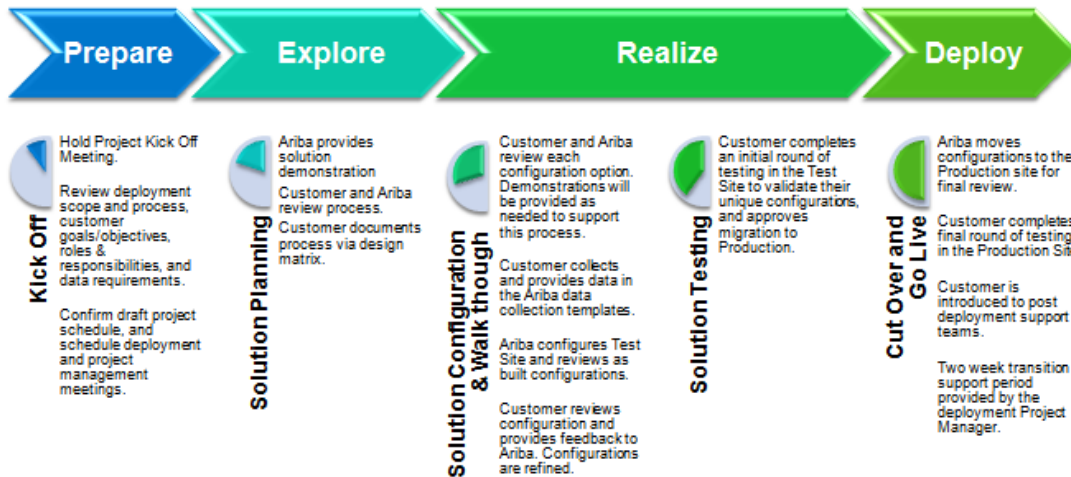
- Stakeholders
 - Compras y todas las áreas que son abastecidas.
 - Los Proveedores

- Método de gestión

Se utilizó la metodología de implementación de SAP Ariba:



SAP Ariba Cloud Deployment Process (NAMER, LATAM, APAC)



- Reuniones semanales de Avance y mensuales de Comité.
- Plan de Comunicaciones:
 - Interno:
 - Comunicación a Compradores
 - Al inicio del proyecto informando del proyecto y sus beneficios
 - Workshop de presentación del producto al mes del proyecto (cierre BBP)
 - Capacitación
 - Externo
 - 1 mes antes de la Salida en Vivo, se envió un correo explicativo informado que se implementaba la herramienta Ariba Sourcing y sus ventajas.
 - 3 días antes de la Salida en Vivo, se envió un correo explicando que iban a recibir una invitación para habilitarse en Ariba Sourcing y que debían ingresar para registrarse. Se adjunto un PDF con el instructivo. Se agrego el 0800 Ariba para que se comunicarían.
 - Salida en vivo: Se envió un correo desde Ariba para registrarse.
 - 3 días después de la Salida en vivo, se volvió a repetir el segundo correo pero indicándoles que ya estábamos utilizando la herramienta como Gestión de Abastecimiento.

- Capacitaciones a usuarios segmentadas en 2 grupos: Compradores y Evaluadores técnicos.
- Se entregó a los Proveedores un manual muy detallado para que pudieran gestionar tanto el alta al sistema como la participación y envío de las Ofertas a través de la plataforma.

- Complejidad técnica

Fue la primera integración nativa de SAP ERP con Ariba Sourcing realizada en el país.

Se realizó la instalación del servidor de PI. Se configuraron los Certificados de Seguridad para Ariba.

- Soluciones SAP implementadas

Se realizó la implementación del módulo SAP Ariba Sourcing integrado con SAP ERP.



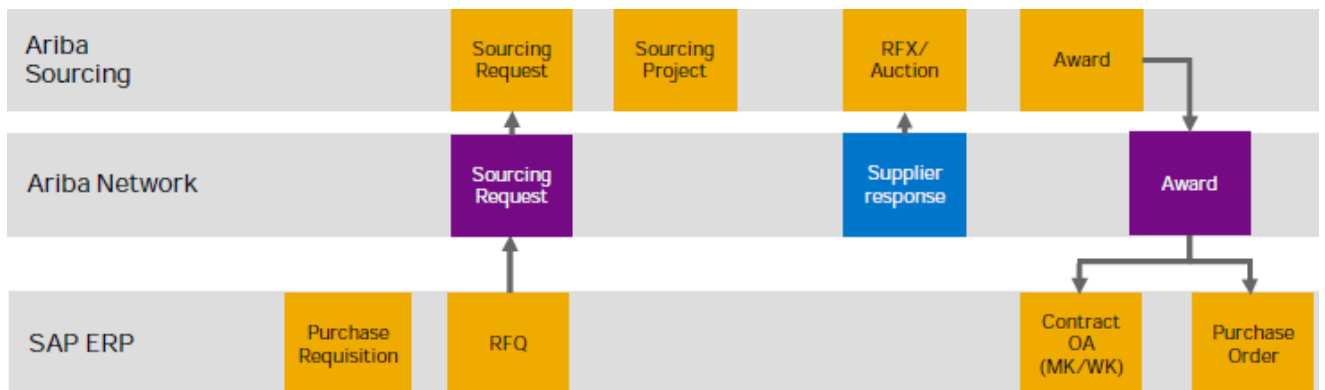
Sourcing



Negociación

- Estandarización de prácticas de sourcing (análisis de la oportunidad, búsqueda de proveedores, estrategia de salida al mercado, negociación, aprobaciones, etc.)
- Acceso a base de 1.000.000 proveedores
- Proceso de Licitaciones, RFI, Subastas
- Inteligencia en el proceso de programación y evaluación
- Reducción del costo:
 - Automatización del proceso y uso de mejores metodologías
 - Creación de entorno competitivo para proveedores
 - Elimina 30% del tiempo de compradores buscando proveedores
 - Obtienen ahorros inmediatos entre el 8 y 14%
- Reducción del ciclo de tiempo y más gasto bajo administración:
 - Reduce ciclo compra >50%
- Uso de las mejores prácticas
- Toma de decisión fácil para adjudicación
- Total transparencia

Modelo implementado



Diseño de la Solución:



- ✓ Mediante el análisis de los Proceso de Compras existentes y utilizando el componente de Project Management de Ariba Sourcing se estructuró y estandarizó el Proceso de Compras.
 - ✓ Se diseñaron plantillas personalizadas para la realización de las diferentes clases de Pedido de Precios: Doble Sobre, Sobre único, Importados y Nacionales.
 - ✓ La interacción de consultas entre Compradores, Evaluadores Técnicos y Proveedores es realizada íntegramente mediante la solución, garantizando transparencia y trazabilidad.
 - ✓ Las Solicitudes de Compras se generan en SAP ERP. Allí son asignadas a los Grupos de Compra, quienes las agrupan en Peticiones de Ofertas y son transferidas a SAP Ariba Sourcing.
 - ✓ Una vez realizado el Proceso de Compras en la plataforma y realizada la adjudicación, son generados desde ARIBA los Pedidos de Compras en SAP ERP.
- Riesgos y oportunidades

Oportunidades:

- ✓ Eliminar costos de envío de documentación.
- ✓ Eliminar los riesgos de transcripción de cotizaciones por parte de los proveedores.
- ✓ Reducir los tiempos utilizados para las aperturas.
- ✓ Eliminar costos de archivo.
- ✓ Optimizar tiempos de gestión

Riesgos

- ✓ Que los proveedores no aceptaran las nuevas condiciones y formas de trabajar.

- Documentación del proceso

Se adjunta en la documentación entregada el documento de Kick Off y de Cierre del Proyecto.

Las diferencias de fechas de inicio y fin de proyecto entre los documentos se debieron a que se incorporó el período vacacional, de acuerdo a lo solicitado por el cliente.

Cierre de Proyecto Ariba Sourcing.ppt

Kick off TRANSENER TRANSBA.ppt



4. Documento de satisfacción del Cliente/dueño

Compañía de Transporte de Energía Eléctrica en Alta Tensión Transener S.A. compartió su Caso de Éxito de Transformación Digital en el Proceso de Licitaciones de Compras en la primera edición del eProcure.AR Procurement Summit 2017.

Además compartió una Demo en Vivo de un proceso RFX end to end.



Argentina Procurement Summit 2017

#MakeProcurementAwesome

La semana pasada se ha realizado la primera edición del **eProcure.AR Procurement Summit en Buenos Aires, Argentina!** Han concurrido **+70 participantes** de distintas industrias en la búsqueda de soluciones para **apoyar y mejorar la operación de Abastecimiento.**

El **eProcure.AR Procurement Summit** es un espacio exclusivo para presentar las **innovaciones, mejores prácticas, compartir experiencias de clientes,** entre otros interesantes aspectos relacionados a la optimización del proceso de **Abastecimiento.**

eProcure.AR agradece a todos los clientes que se han sumado para **#MakeProcurementAwesome!** también agradece a la participación especial de **SAP ARIBA** y a **ABASPRO** quienes han compartido novedades de Innovación y mejores prácticas!

Un agradecimiento especial para **TRANSENER/TRANSBA** que ha compartido su caso de éxito de Transformación DIGITAL en el Proceso de Licitaciones de Compras, ha sido una experiencia excelente!

Finalmente recuerde que para los inscriptos en el evento tenemos **2 cupos de proyecto de implementación de SAP ARIBA Sourcing** con alcance predefinido con una **Oferta Exclusiva y limitada.**

Adicionalmente a este ofrecimiento, si usted está interesado en **conocer referencias de clientes SAP ARIBA** o bien coordinar una **visita por parte de eProcure.AR a su empresa para poder relevar sus procesos** e identificar oportunidades de mejora, **estamos a vuestra entera disposición.**



Gracias a todos por #MakeProcurementAwesome!

Sebastián Tinnirello
 CEO
 eProcure.AR
stinnirello@eprocure-ar.com

Highlights: Argentina Procurement Summit 2017

Caso de Éxito Transener/Transba

Transener/Transba ha compartido su experiencia del proyecto de adopción de SAP ARIBA y los beneficios de la implementación de SAP ARIBA integrada con SAP ECC para mejorar los procesos de Sourcing. Así mismo ha compartido una Demo en vivo de un proceso RFX end to end! Gracias a Transener/Transba por compartir vuestro caso de Éxito y felicitaciones al equipo de proyecto!



ABASPRO - Mejores Prácticas

Ricardo Mattenet nos ha compartido **14 sugerencias para crear valor en compras** y el estado de evolución en las empresas de Argentina.



Oferta de Valor eProcure.AR

eProcure.AR ha compartido un overview de las soluciones SAP ARIBA para la gestión de Compras y una oferta exclusiva de implementación SAP ARIBA Sourcing para los asistentes del evento.

Presentaciones Procurement Summit 2017!



"El Procurement Summit superó nuestras expectativas, fue una buena oportunidad para conocer tendencias, mejores prácticas y soluciones para poder mejorar las herramientas de los procesos de Abastecimientos. Fue muy interesante ver el caso de éxito de Transener y tener un espacio de networking para compartir experiencias con distintos colegas de diferentes industrias"

Hernan Pardo

Director de Abastecimientos y Servicios de Pampa Energia



"El Procurement Summit de eProcure fue un espacio ideal para presentar las novedades de innovación de SAP Ariba y compartir experiencias con clientes de múltiples industrias, destacando el interesante caso de éxito de Transener/Transba en la implementación de SAP Ariba. Felicitaciones a eProcure.AR por #MakeProcurementAwesome!"

Patricio R. Martínez - VP Región Sur Latam
SAP ARIBA



5. Autorizaciones y/o permisos para el lanzamiento público del material entregado

Se adjuntan en la documentación entregada las autorizaciones.

Autorizaciones TRANSENER.pdf

Autorizaciones eProcure-ar.pdf