



Entrevista a Supervielle – Proyecto SAP Ariba

Humberto Mezzetti, Arquitecto SAP Ariba, SNP
Leonardo Bernardelli, Jefe de Abastecimiento Estrategico,
Supervielle

ENTREVISTA A SUPERVIELLE

PROYECTO SAP ARIBA

Leonardo Bernardelli - Jefe de
Abastecimiento Estrategico

SNP | The Data Transformation Company





AGENDA

1. Acerca de nosotros
2. Alcance
3. Objetivos del proyecto
4. Desafíos
5. Beneficios
6. Lecciones aprendidas



ACERCA DE NOSOTROS

SNP | The Data Transformation Company



QUIENES SOMOS



Banco Supervielle es el 7º banco privado más grande de Argentina en términos de préstamos y el 10º sumando los bancos públicos. Tiene una larga trayectoria en el sistema financiero argentino con 130 años operando en el país, y una posición competitiva líder en ciertos segmentos atractivos del mercado. El Banco ofrece diversos productos y servicios financieros, diseñados especialmente para cubrir las diferentes necesidades de sus clientes a través de múltiples plataformas y marcas.

Banco Supervielle es además accionista controlante de Cordial Compañía Financiera, una compañía financiera que opera en las tiendas de Walmart Argentina como proveedor de servicios financieros a sus clientes.



NUESTRA OPERACIÓN



El Banco cuenta con presencia directa en las principales regiones y ciudades de Argentina, particularmente en el área metropolitana del Gran Buenos Aires, que es el área más importante a nivel comercial y más altamente poblada de Argentina, y en la región de Cuyo, que incluye a las provincias de Mendoza, San Juan y San Luis.

- 282 Puntos de acceso
- 182 Sucursales bancarias
- 21 Centros de cobro
- 71 Puntos de venta (Cordial Compañía Financiera)
- 522 Cajeros automáticos
- 209 Terminales de autoservicio



ALCANCE

SNP | The Data Transformation Company



MODULOS IMPLEMENTADOS



SOURCING



CONTRACT MANAGEMENT



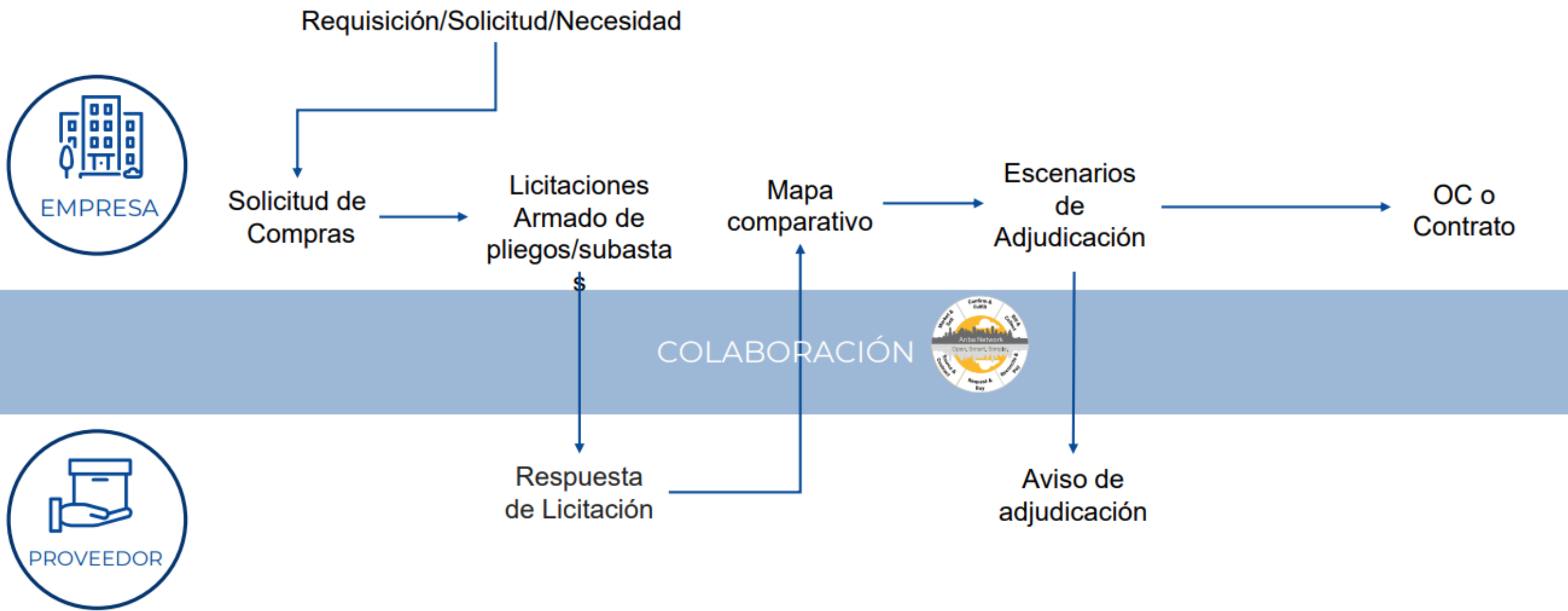
SUPPLIER LIFECYCLE MANAGEMENT



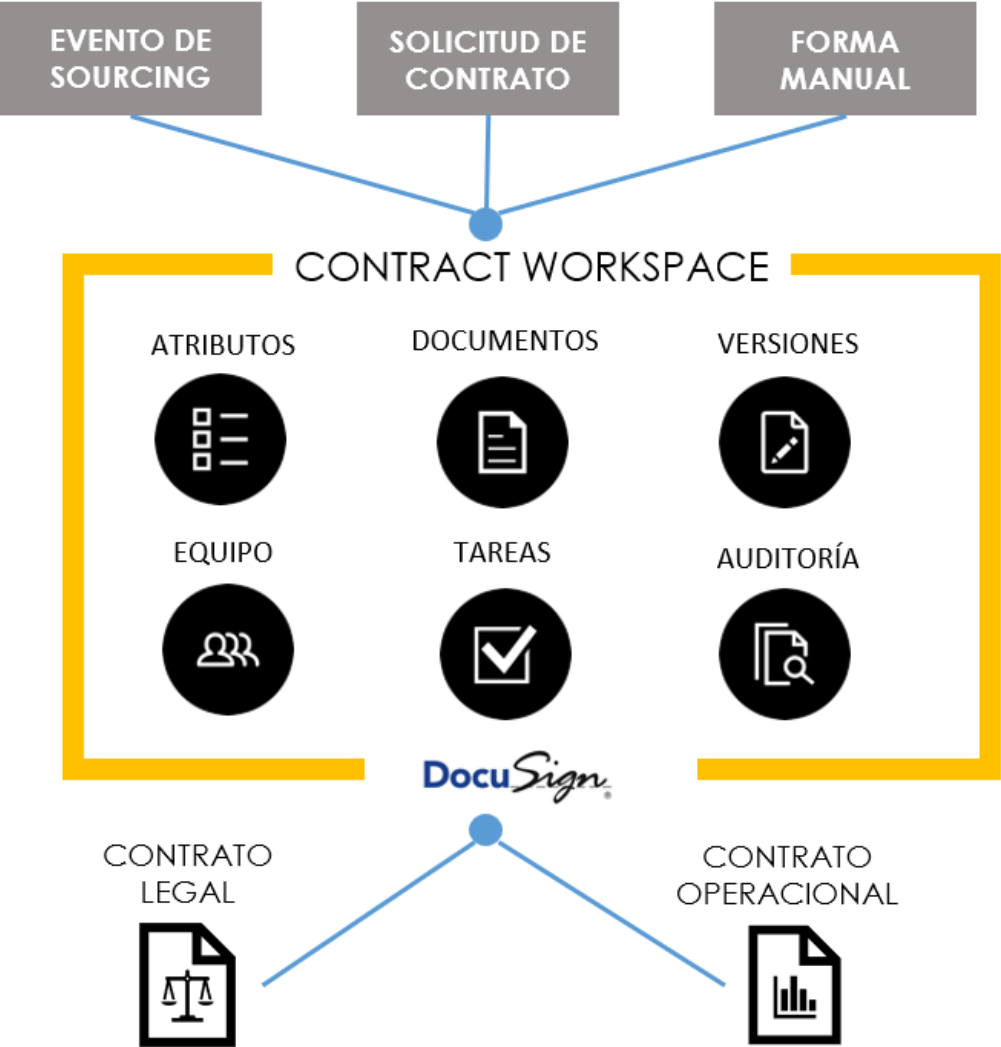
BUYING & COMMERCE AUTOMATION

SOLUCIONES
SAP Ariba

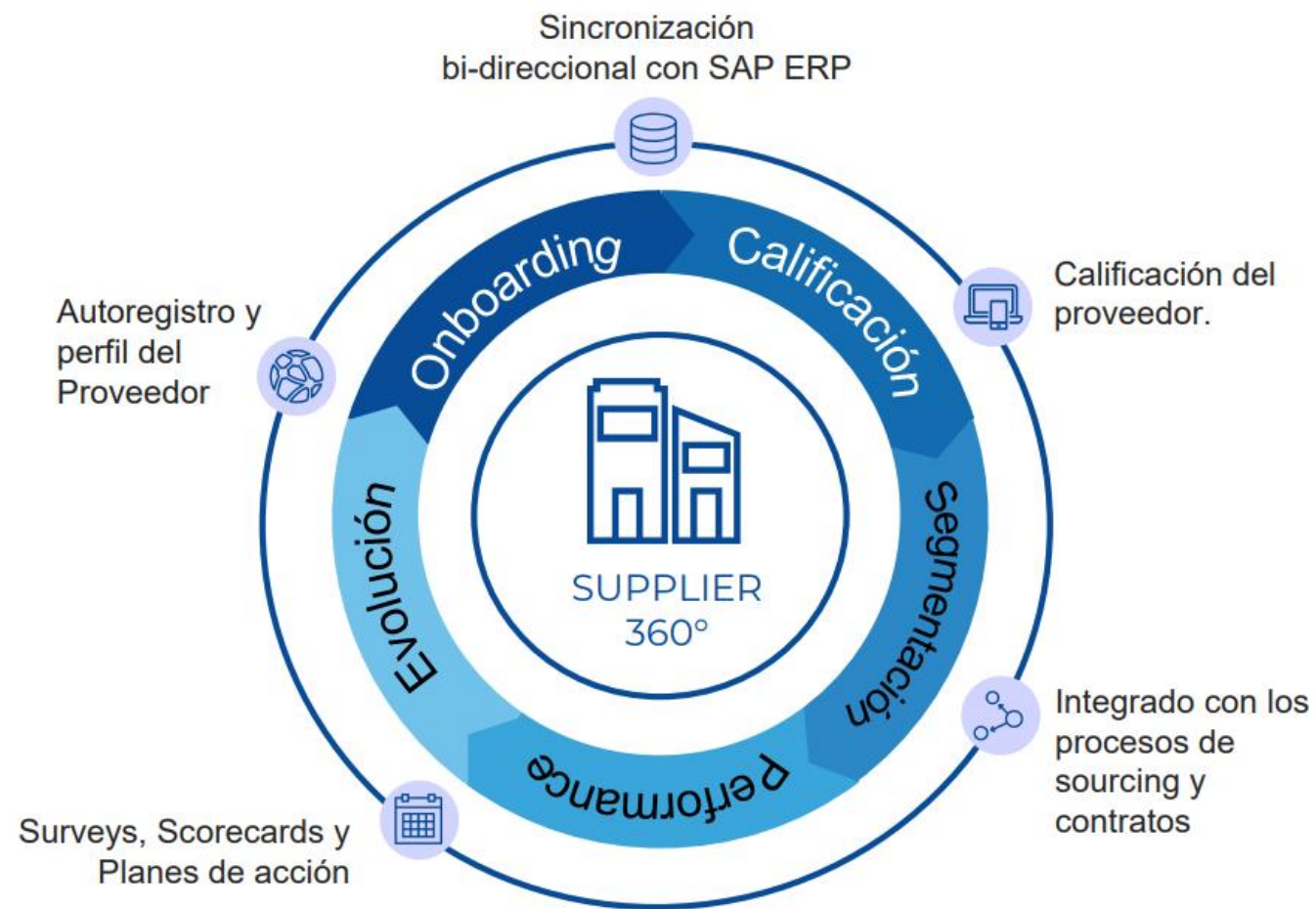
SOURCING



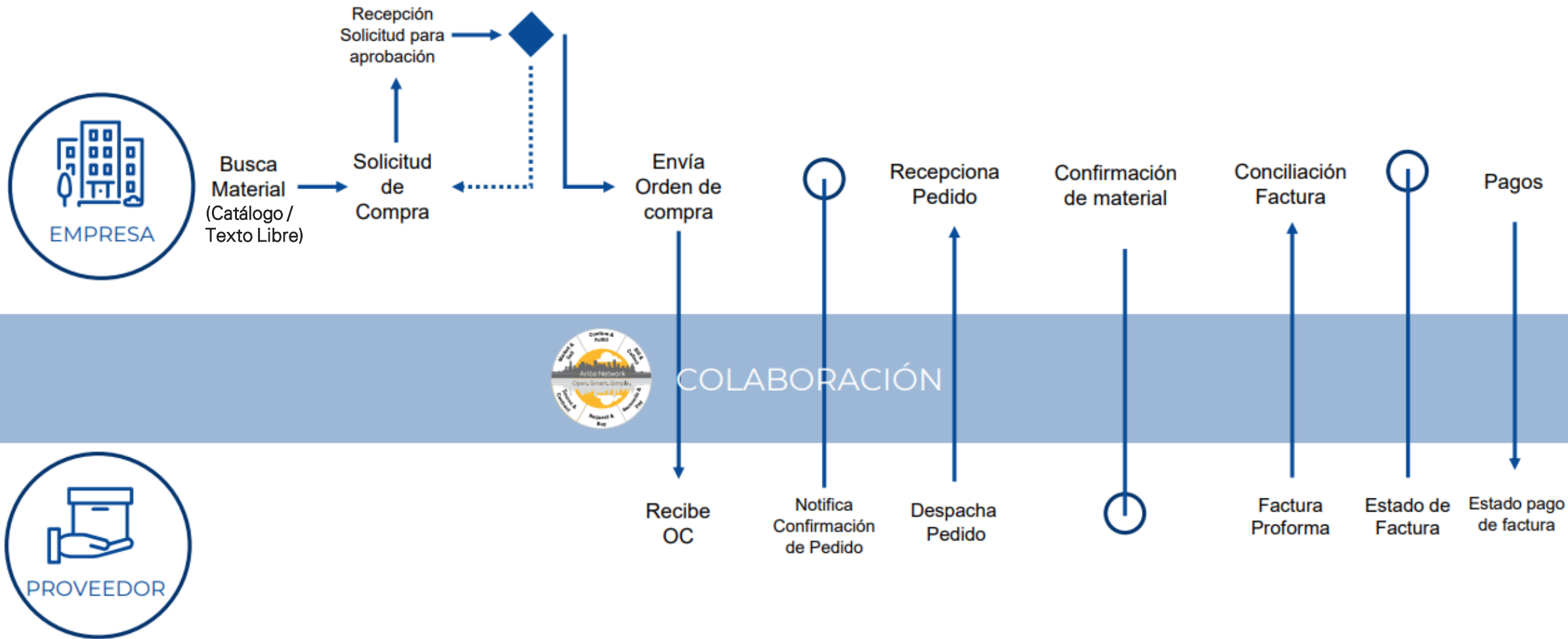
CONTRACT MANAGEMENT



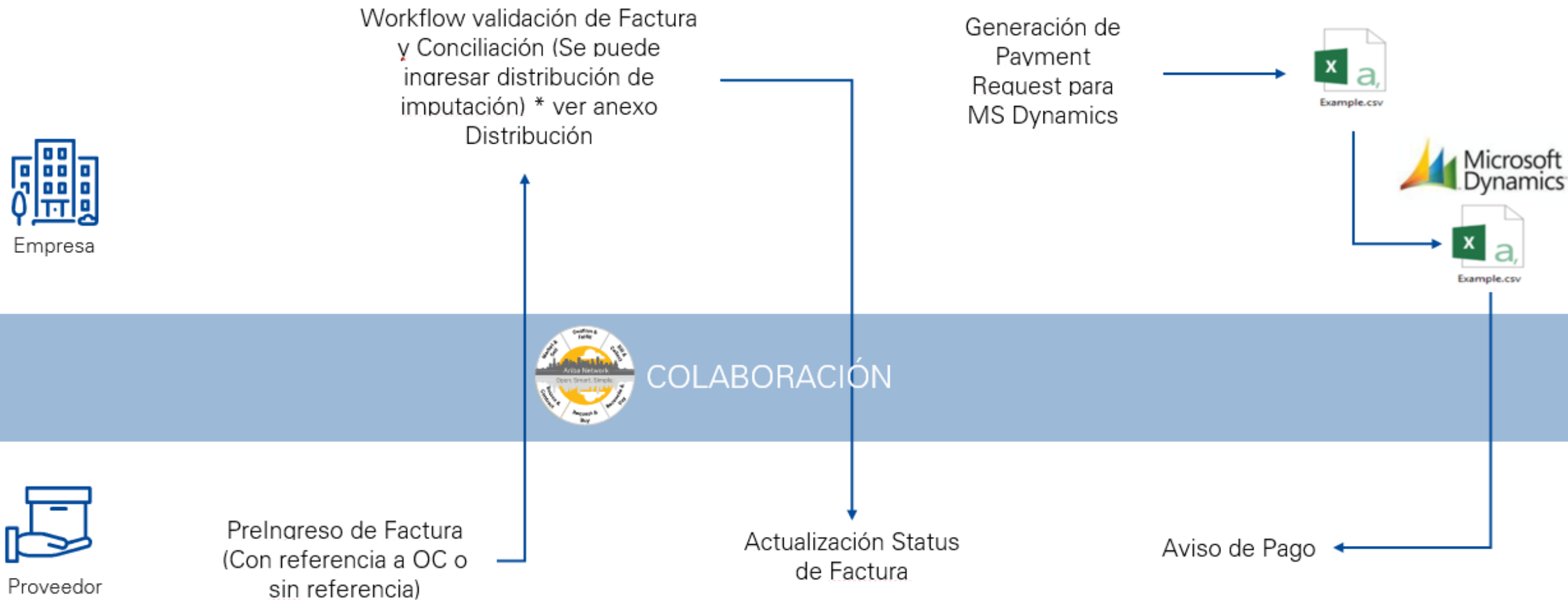
SUPPLIER LIFECYCLE PERFORMANCE



BUYING & COMMERCE AUTOMATION



BUYING & COMMERCE AUTOMATION (PROCESO FACTURA)



OBJETIVOS DEL PROYECTO



OBJETIVOS DEL PROYECTO

-  Volcar la gestión de Abastecimiento en un 100% gestión interna de la Compañía (antes tercerizado con sus respectivos costos de gestión).
-  Mejorar la integración de los procesos de negocio de Abastecimiento en los distintos escenarios que involucran a cada una de las áreas de la empresa.
-  Asegurar transparencia y dar visibilidad de los procesos de compras cumpliendo con los estándares institucionales, permitiendo trazabilidad total y mitigando riesgos.
-  Optimizar las tareas de los recursos del área, haciendo más eficiente y con mayor calidad su participación en los procesos de negocio de la organización.
-  Reducir las tareas redundantes y repetitivas permitiendo aumentar la eficacia operativa y la gestión en el negocio en términos de SLA.
-  Proporcionar información única, homogénea y en línea a toda la organización para la toma de decisiones.

OBJETIVOS DEL PROYECTO (1)

-  Disponer herramientas de análisis de información, integrando datos de distintas fuentes y otorgando una visión global de la gestión empresarial para la toma de decisiones.
-  Aumentar el nivel de integración del negocio con sus proveedores.
-  Mejorar las mediciones de Satisfacción del Cliente Interno.

DESAFÍOS

SNP | The Data Transformation Company



PRINCIPALES DESAFÍOS

-  Desarrollo del proyecto en tiempo y forma por límite de tiempo para el reemplazo del sistema existente de compras en plena pandemia COVID-19, íntegramente vía remota.
-  Integración del circuito de carga de factura y pago, con sistema no SAP.
-  Reemplazo de catálogos de productos y servicios (+400).
-  Minimizar el impacto del cambio de plataforma en el Cliente Interno.

BENEFICIOS

SNP | The Data Transformation Company



BENEFICIOS OBTENIDOS

-  Se generó máxima visibilidad de las gestiones de compras para con el Cliente interno, participando de los procesos de consenso sobre el SLA.
-  Se logró dar transparencia a los procesos de licitación y compulsa de caras a Auditorías, tanto internas como externas, con la documentación de cada paso dentro de la herramienta.
-  Se mejoraron los niveles de atención al Cliente Interno y esto se vio reflejado en las Encuestas de Calidad.
-  Los procesos y relación de caras a los Proveedores se vieron mejorados por la claridad del paso a paso del procedimiento de compulsa, pliegos publicados, etc.

LECCIONES APRENDIDAS

SNP | The Data Transformation Company



LECCIONES APRENDIDAS



El proceso de vuelco de Proveedores en la nueva plataforma resultó el issue más complicado desde el punto de vista de la operación. Lamentablemente no es posible iniciar la migración antes de la Puesta en Marcha del ambiente.



Los proveedores mostraron alta resistencia inicial a la carga de información para su registro (carga única), siendo demandante la asistencia personalizada de parte del equipo de soporte de Abastecimiento.



La integración con sistemas No-SAP. Si bien Ariba viene preparado para interactuar con otros sistemas, la construcción de la interfaz, del lado receptor, demandó un importante esfuerzo.

¡MUCHAS GRACIAS!

Humberto Mezzetti

Arquitecto SAP Ariba, SAP Ariba
humberto.mezzetti@snpgroup.com

Leonardo Bernardelli

Jefe de Abastecimiento Estrategico, Supervielle
leonardo.bernardelli@supervielle.com.ar

GRACIAS POR TU TIEMPO

SNP Latam

ARGENTINA

Comercial:

Del Caminante N° 80, piso 3
Edificio Vientos del Delta II.
Nordelta, Bs.As

Operaciones:

Av. Sánchez de Loria 2395 piso 2
Parque Patricios. Bs.As
Teléfono: +54.11.4871.0080

CHILE

Av. Vitacura 2939, Piso 25
Edificio Millenium
Las Condes – Santiago
Teléfono: +56 2 2366 1980

MÉXICO

Insurgentes Sur 867 piso 7, Nápoles
Ciudad de México
Teléfono: +52 55 5005 6958

COLOMBIA

Av. Cra 9 No- 115-06/30
Oficina 1105 Bogotá
Teléfono: +57.1.744.2082

URUGUAY

11300 Montevideo,
Word Trade Center Torre III, Piso 12
Teléfono: +598 26236594

PERÚ

Calle Miguel Dasso 134 of 201
San Isidro – Lima
Teléfono: +51 1 716 5975



www.snp-latam.com



linkedin.com/company/snp-group



[@snplatam](https://www.instagram.com/snplatam)



Info.latam@snpgroup.com