



Tendencias 2023 para ahorrar en Abastecimiento



Índice

Introducción	4
Tecnología para combatir la inflación	6
WherEX: reducción de costos con cognitive procurement	8
Más competencia: la fórmula para ahorrar	9
El “efecto ahorro” que genera cada proveedor adicional	10
Economías de escala:compras estratégicas en mayor volumen	14
Modelo híbrido para la gestión de inventario	16
Gestión de riesgo de proveedores	20
Conclusión	25



La tecnología se ha convertido en una tendencia en alza para las empresas durante los últimos años, quienes han encontrado una solución ante la inestabilidad geopolítica que ha afectado al mundo. **A través de la automatización de distintos procesos mediante la Inteligencia Artificial**, las empresas pueden fortalecer sus departamentos de compras y apoyar a sus trabajadores reduciendo tiempo y recursos.

También han resurgido **estrategias para añadir resiliencia a su cadena de suministro**, como por ejemplo realizar las compras basándose en modelos de economías de escala o volver a la logística del “Just in Case” para las categorías estratégicas del negocio y con ello asegurar la continuidad de la operación mientras generan ahorros al comprar en mayor volumen.

La solución que se presenta para comenzar en el camino de la automatización de abastecimiento empresarial son **las plataformas de licitaciones**, en donde a través de la apertura a mayor cantidad de proveedores y la reducción de costos con cognitive procurement entre otros métodos, las empresas pueden notar un ahorro notorio en su departamento de compras.

El siguiente reporte pretende dar a conocer los distintos **beneficios y ahorros que las empresas que han instaurado procesos tecnológicos en abastecimiento han experimentado**. También se informa sobre la manera en que estas herramientas ayudan a combatir la inflación, estudios sobre el ahorro que proporciona cada proveedor adicional en licitaciones y distintas estrategias para un ahorro completo.



Introducción



Las empresas alrededor del mundo están comprendiendo **qué es la automatización** y cómo utilizar de manera correcta este tipo de tecnología para alcanzar un **contundente ROI y reducir sus costos operacionales**. Hoy en día, la automatización es un impulsor clave de nuevos niveles de eficiencia, rentabilidad y crecimiento. En términos de ahorro real, la automatización puede reducir los costos de los procesos comerciales en cualquier empresa, en un rango de **un 25% a 40% en promedio**, según cifras de Deloitte.

Usar esta herramienta de manera inteligente implica utilizar la inteligencia artificial (por ejemplo, aprendizaje automático y procesamiento del lenguaje natural) para transformar negocios y lograr beneficios como el ahorro.

La reducción de costos siempre es una prioridad para los departamentos de compras (adquisiciones) de las empresas. En la última Encuesta Global Chief Procurement Officer (CPO) de 2021 confeccionada por Deloitte, se señala que el **91,67% de los equipos de compras de “alto rendimiento”** se miden formalmente por su capacidad para lograr ahorros de costos, más que cualquier otro KPI.



La misma encuesta revela que las estrategias que están ocupando este tipo de equipos en términos de reducción de costos es, justamente, la implementación de tecnologías disruptivas en sus procesos de compras. En concreto, los equipos con alto rendimiento en su reducción de costos son **18 veces** más propensos a desplegar Inteligencia Artificial (IA) en sus procesos, incursionando así en el ***Cognitive Procurement***.

El ***Cognitive Procurement*** es el método que consiste en utilizar tecnología de autoaprendizaje -como la Inteligencia Artificial- para procesar datos con el fin de optimizar, impulsar y mejorar los procesos de Adquisiciones o compras de bienes y servicios en empresas (abastecimiento industrial). Según un informe de WBR, hasta un **76%** de las empresas que han implementado esta herramienta consideran que han podido desarrollar conocimientos estratégicos “avanzados” o “por encima del promedio”.

La promesa de la inteligencia artificial radica en su potencial para apoyar, reemplazar o incluso reemplazar a la inteligencia humana en trabajos tediosos. Los departamentos de compras son un área empresarial que maneja una gran gran cantidad de datos y por ende, las tecnologías de autoaprendizaje pueden aportar muchísimo, manejando tareas avanzadas (como analizar cantidades masivas de información para producir insights en tiempo real) y ejecutar cientos de tareas repetitivas que consumen mucho tiempo (facturas, ingreso de datos, rutas de aprobación, etc) con **altos niveles prontitud y precisión** y sin el riesgo del error humano de por medio.



Tecnología para combatir la inflación



En la nueva “**Encuesta de Expectativas Empresariales**” de EY y Diario Financiero, de julio de 2022, las compañías encuestadas compartieron sus **estrategias para hacer frente a la inflación, la cual alcanzó niveles históricos a nivel global durante el transcurso del año**. De los **349** CEO, CFO, directores y otros altos ejecutivos que respondieron las preguntas, un **30%** de los encuestados afirma que ya se está reaccionando a la contingencia, **transformando sus negocios** para adaptarse al nuevo escenario.

Además, para hacer frente a los desafíos del presente y el futuro próximo, un **37%** está gestionando **la automatización** de sus procesos y un **20%** está impulsando mayor **transparencia en sus gastos y costos**. Esto va en línea con la tendencia internacional; por ejemplo, un informe reciente de Gartner muestra que alrededor del **50%** de las principales empresas globales invertirán en **tecnologías para mejorar la visibilidad de su cadena de suministro**.



“Más del 95% de los ejecutivos encuestados -que lideran áreas de abastecimiento- señaló que invertir en Data Analytics reduce los costos de sus transacciones y mejora el poder de negociación de sus empresas.”

Invertir en herramientas tecnológicas como Inteligencia Artificial y Data Analytics ha demostrado ser una estrategia muy útil para optimizar negocios, por ejemplo, aumentando la productividad y reduciendo costos.

Los departamentos de abastecimiento (compras) son un área empresarial ideal para implementar este tipo de tecnologías. Además, las cadenas de suministro y la logística requieren ser fortalecidas tras el impacto -aún persistente- de la pandemia y la crisis geopolítica en Europa.

En un estudio académico publicado en el International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, más del **95%** de los ejecutivos encuestados -que lideran áreas de abastecimiento- señaló que invertir en Data Analytics **reduce los costos** de sus transacciones y **mejora el poder de negociación** de sus empresas. Esto significa que, con las estrategias adecuadas, las empresas pueden ahorrar entre un **10-15%** en sus gastos indirectos de abastecimiento, según un informe de Planergy.



WherEX: reducción de costos con cognitive procurement



Las empresas más vanguardistas ya están preparándose para el presente y el futuro próximo, con la esperanza de responder a los desafíos de 2023 con mejores herramientas tecnológicas que representen una ventaja competitiva para sus organizaciones.

La tecnología de e-procurement (aprovisionamiento electrónico) sirve para estos fines. Con la irrupción de la Industria 4.0 y los nuevos desarrollos como la Inteligencia Artificial, la automatización y optimización del proceso de compras no sólo está reduciendo los tiempos asociados a esta tarea, sino que también está provocando **significativas reducciones en los costos de transacción** tanto para los compradores como los proveedores.

En el mercado latinoamericano wherEX es la empresa líder en esta solución tecnológica de Cognitive Procurement. Este servicio ofrece **una plataforma digital de abastecimiento y pagos** cuya tecnología se basa en Inteligencia Artificial y Data Analytics. Cientos de empresas inscritas en esta plataforma están consiguiendo importantes beneficios, como el acceso a **más de 30.000 proveedores** en Chile, México, Perú y Colombia.



Más competencia: la fórmula para ahorrar



De la mano del Data Analytics y la Inteligencia Artificial, **la plataforma wherEX genera tensiones competitivas** entre los oferentes (proveedores), lo cual se traduce en importantes ahorros para los compradores, toda vez encuentran mejores precios y condiciones comerciales al estar insertos en un mercado más amplio y competitivo.



Con el objetivo de graficar estos resultados, el equipo de **Data Science** de wherEX realizó un **benchmark** para analizar la variación de precios de diferentes insumos, utilizando como punto de comparación el Índice de Precios al Productor (IPP) confeccionado por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) de Chile. Para este análisis, se revisaron más de **150.000 compras** realizadas en wherEX y cerca de un 1 millón de ofertas. Como resultado, se determinó que la competitividad generada en wherEX permite ahorros para los compradores en distintas categorías, como señala la **Figura 1**.

Datos para reporte alza de precios productos

Categoría	Alza wherEX	% Alza INE
Cajas de cartón	32	74
Perfiles, vigas y otros de acero	86	85
Tubos y fittings	50	89
Tornillos, clavos, pernos y otros	40	52
Pegamentos y siliconas	52	77
Aceites lubricantes	33	78
Pinturas, recubrimiento y catalizadores	30	34
Hilos y amarras	42	99
Bolsas	32	52
Film stretch o continuo	60	99
Mangueras	29	89
Filtros	10	80
Papel higiénico, servilletas y toallas de papel	9	11

El “efecto ahorro” que genera cada proveedor adicional



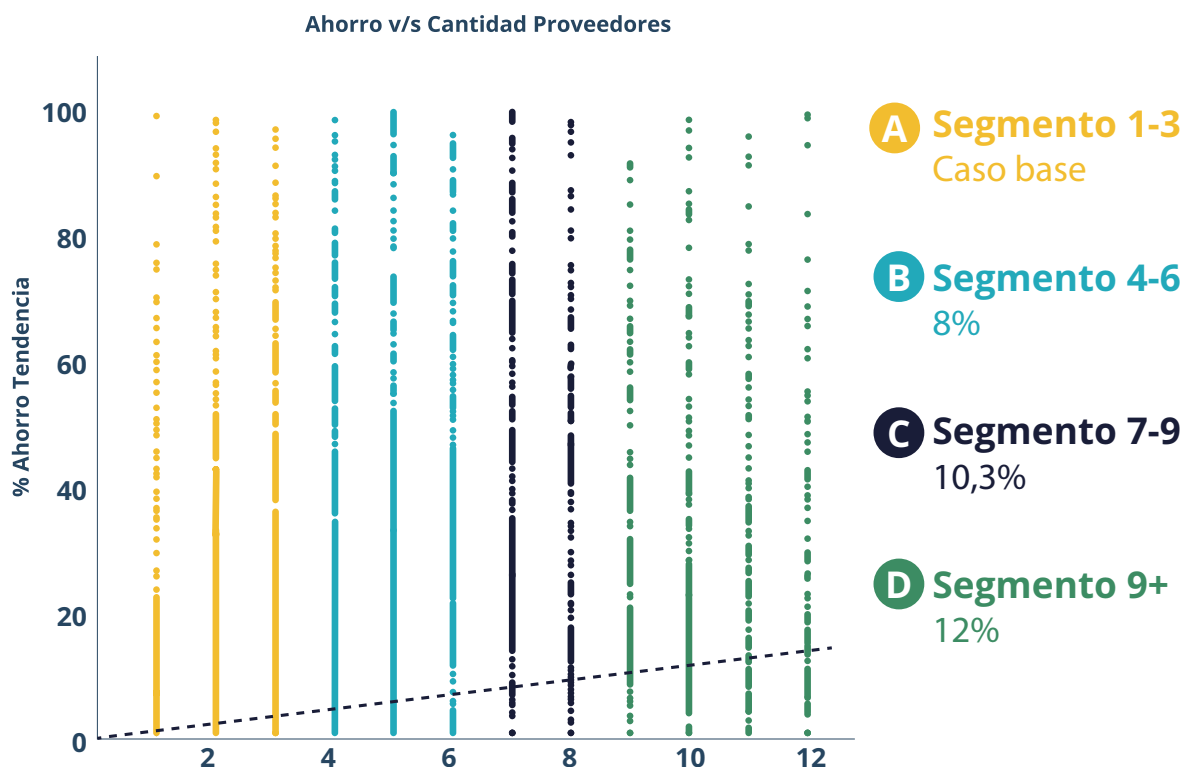
Contar con una plataforma como wherEX, que permite acceso a un mercado de más de 30.000 proveedores, genera un efecto inédito; **por cada proveedor adicional que participe en un proceso de licitación, se genera más ahorro para el comprador.** Esto es un efecto de red que refleja las propiedades de un mercado abierto, competitivo y virtuoso, en donde el objetivo final de la tecnología es abrir oportunidades de negocio para todos y disminuir los costos de transacción para los actores.

Para evidenciar este punto, el departamento de Data Science (DS) de wherEX realizó un análisis estadístico cuyo propósito fue encontrar la relación causal entre la cantidad de proveedores compitiendo en una licitación y el ahorro efectivo que se puede generar gracias al aumento de las ofertas y, por ende, gracias al aumento de la competitividad entre los oferentes. A nivel general, analizando una muestra representativa con más de 23.000 adjudicaciones de productos, se calculó que por cada proveedor extra que participe en una licitación se genera un 1,9% de ahorro. No obstante, tratándose de ciertos productos, el ahorro por cada proveedor extra participando en la licitación puede llegar a un 4,4%.



Se calcularon **segmentos de ahorro**, con respecto a la cantidad de proveedores ofreciendo sus productos/servicios en una licitación. Ya que en wherEX existe un promedio de 5,8 proveedores compitiendo en cada licitación, **el ahorro promedio que genera la plataforma es de un 8%.**

Hay que considerar que una licitación realizada de forma tradicional (sin herramientas como wherEX) recibe, en promedio, 2,2 ofertas. En muchas empresas el número se cierra en 3 ya que las políticas internas exigen ese número mínimo de cotizaciones por requerimiento. En vista de lo anterior, el equipo de Data Science de wherEX determinó **4 segmentos de ahorro, los cuales se pueden ver en la Figura 2.**





A

Segmento A: Es el denominado “caso base” aplicable a cualquier proceso de licitación que ocurra fuera de wherEX, en donde las empresas consiguen entre 1 y 3 proveedores.

B

Segmento B: Requerimientos que reciben entre 4 y 6 ofertas. En este segmento se encuentran la mayorías de las licitaciones que se efectúan dentro de wherEX ya que, en promedio, registra 5,8 ofertas por cada requerimiento. En este punto, el ahorro puede alcanzar un 8%.

C

Segmento C: contiene entre 7 y 9 ofertas, en donde el ahorro observable ha llegado a un 10,3%.

D

Segmento D: En donde los proveedores disponibles por cada requerimiento son 10 o más, se han observado casos en donde el ahorro puede llegar hasta un 12%.



A continuación, en la **Figura 3** se presentan las **17 categorías** donde se registra un mayor porcentaje de ahorro por cada proveedor adicional que participa en la licitación.

Ranking	Categoría	% de proveedor extra
1	Herramientas manuales	4,4%
2	Mascarillas	3,4%
3	Tubos y fittings	3,2%
4	Alimento para consumo	2,7%
5	Guantes	2,6%
6	Cintas adhesivas	2,6%
7	Grilletes y guardacabos de fondeo	2,5%
8	Repuestos y accesorios de herramientas eléctricas	2,2%
9	Cabos de fondeo	2,2%
10	O'ring y anillos	2,0%
11	Muertos y contrapesos	1,8%
12	Accesorios instalación eléctricos y conectores	1,7%
13	Zapatos	1,7%
14	Papel higiénico, servilletas y toallas de papel	1,7%
15	Botas	1,4%
16	Mangueras	1,3%
17	Cadenas de fondeo	1,1%



Economías de escala: compras estratégicas en mayor volumen

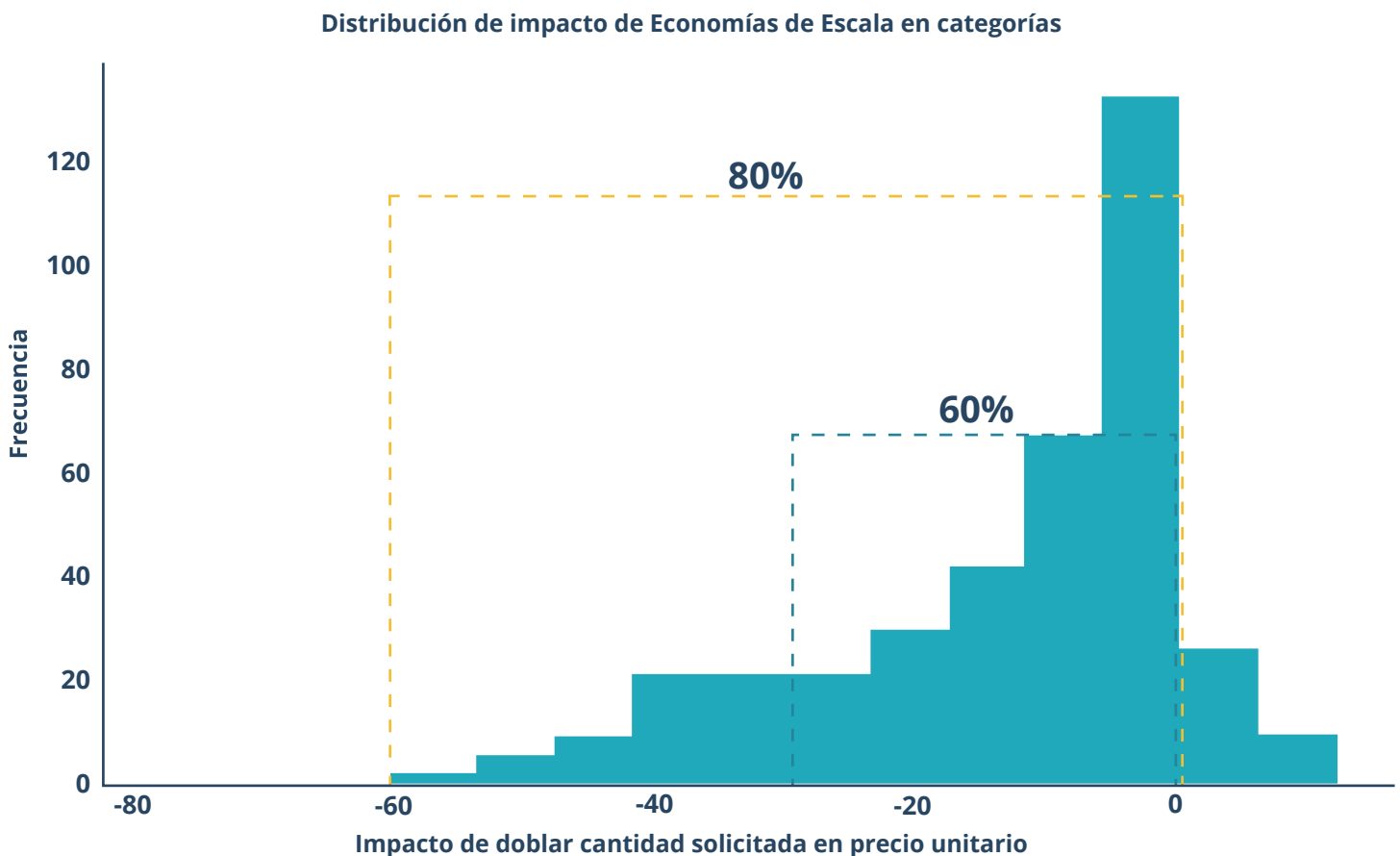


Muchas empresas desconocen que comprar más puede ser sinónimo de gastar menos. De hecho, este es el efecto que provocan las **economías de escala** cuando son aplicadas en las áreas de abastecimiento. Esto significa **duplicar** la cantidad de bienes solicitados, con el fin de adquirir un menor precio a cambio de una compra de mayor volumen.

Es por ello que el equipo de Data Science de wherEX realizó un estudio al respecto, observando el comportamiento de miles de compras realizadas dentro de la plataforma. En específico, se consideraron para este análisis más de **400 categorías de productos** transados mediante el historial de 141 empresas que compran bienes a través de este sistema de aprovisionamiento electrónico.



Con ello, se estimó que la oportunidad de ahorro, al aplicar economías de escala, es del **9% en promedio**. Por otra parte, también se demostró que hasta el **90% de las 400 categorías de productos analizados reducirán sus precios unitarios** cuando se apliquen las economías de escala. Asimismo, aproximadamente el 80% de las categorías tiene una oportunidad de ahorro de hasta 50%, mientras que el 60% de estas tiene entre 2% y 15%, tal y como se muestra en la **Figura 4**.



Modelo híbrido para la gestión de inventario

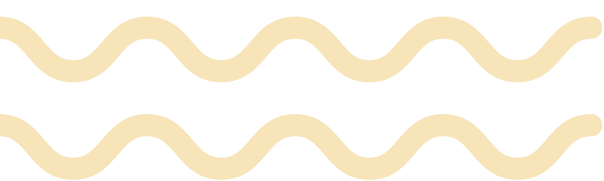


Momentos difíciles exigen cambios. Es por este motivo que los líderes más vanguardistas se están deshaciendo de modelos de suministro que, durante décadas, han sido promovidos e implementados por diversas industrias en todo el mundo.

En específico, **el modelo de logística Just In Time (JIT) está siendo desafiado**, pese a que las empresas alrededor del mundo llevaban más de cincuenta años recomendando esta práctica (desde que el fundador de Toyota la ideó en la década de los 70). El éxito de esta estrategia radica en los beneficios que había generado, hasta ahora.

Como su nombre lo indica, una efectiva implementación del modelo JIT provoca que las cadenas de suministro se muevan “justo a tiempo”. Por ejemplo, un conductor entrega un producto para su almacenamiento. Luego, la empresa fabricante del artículo puede enviarlo al cliente desde el almacén.

La idea detrás de la logística JIT es garantizar que el artículo llegue al almacén en el momento en que el fabricante necesite enviarlo al cliente y no antes. Por lo tanto, la logística JIT tiene como objetivo minimizar el inventario (que puede ser costoso de mantener), reducir el tiempo de entrega y eliminar cualquier desperdicio, como artículos innecesarios.



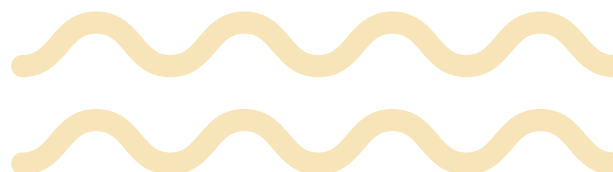
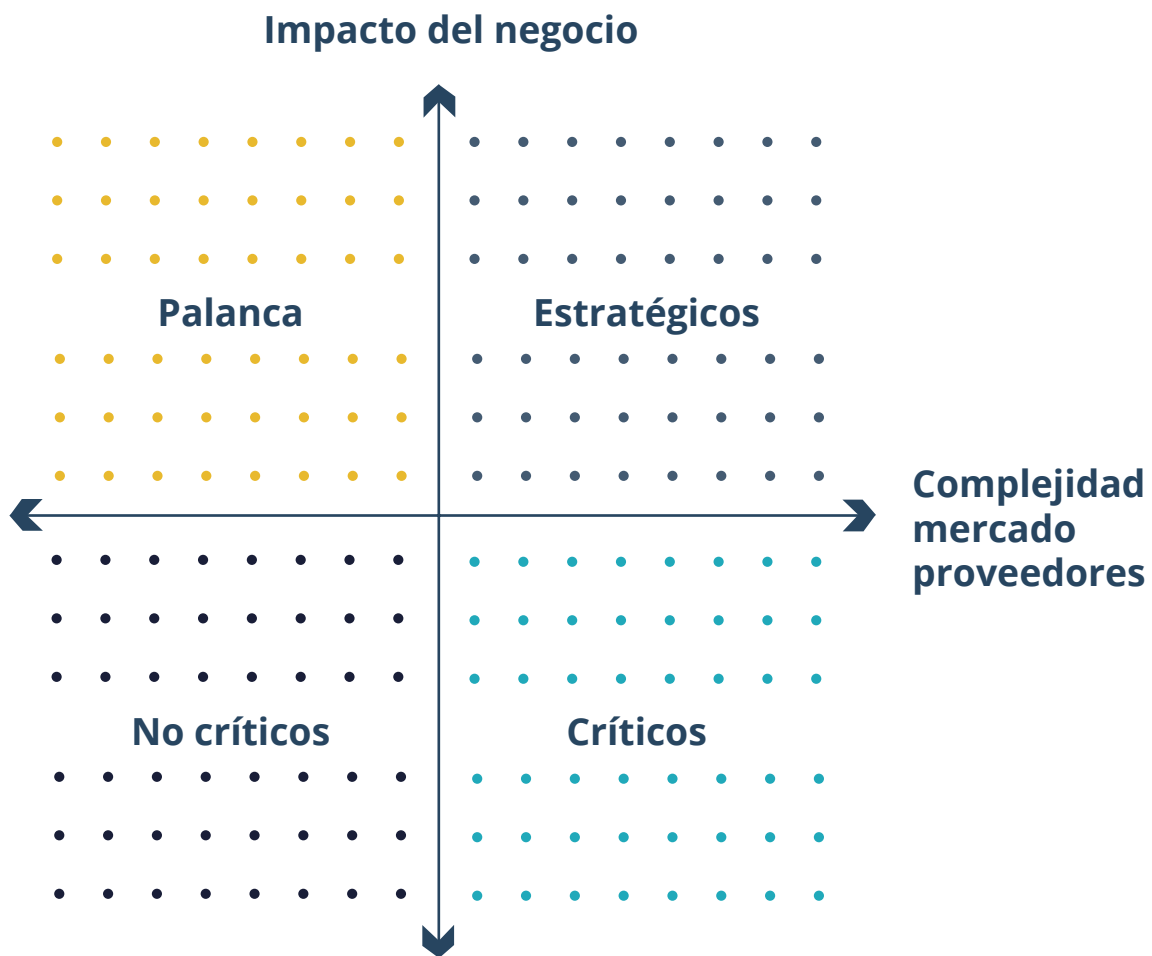
En medio de las crisis y en razón de las constantes interrupciones en la cadena de suministro, ha cobrado relevancia la logística Just In Case (JIC). Esta estrategia consiste en mantener una reserva tanto de materias primas como de productos terminados para poder responder a un aumento repentino de la demanda. Una empresa que opta por este método incurre en mayores costos de mantenimiento de inventario a cambio de reducir las potenciales pérdidas de venta por carecer de los productos en stock.

En materia de abastecimiento, desde wherEX se recomienda adoptar un **modelo híbrido** que recoge los principales beneficios de ambas estrategias. Además, este modelo **permite flexibilidad** la cual es, en un mundo cada vez más volátil, una ventaja competitiva para las empresas. El modelo híbrido funciona mejor cuando las metodologías **JIC y JIT son contrastadas con la Matriz de Kraljic (Figura 5)**, formulada en la década de los ochenta en la revista Harvard Business Review.





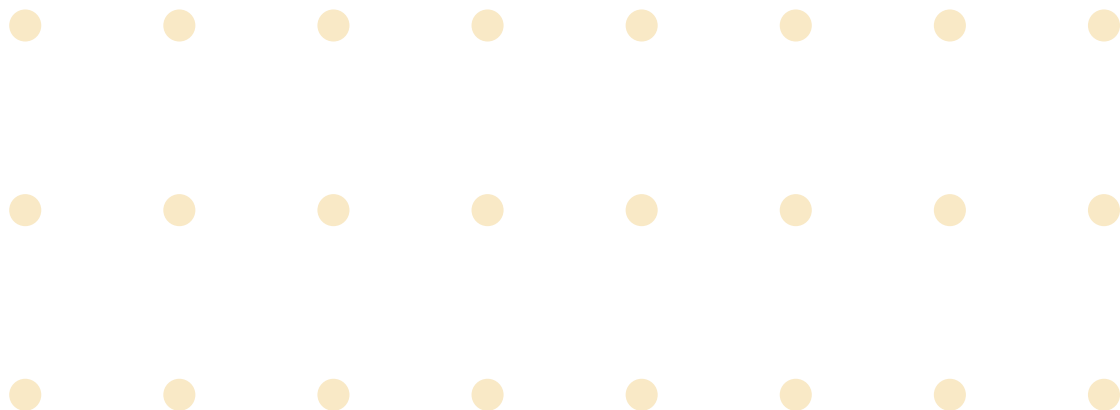
Este modelo nos señala que **existen 4 tipos de insumos o servicios** que una empresa puede requerir dentro de su cadena de v: **apalancados, estratégicos, rutinarios y críticos.**





Tratándose de los productos en las categorías **“estratégicos” y “críticos”**, nos referimos a proveedores que son esenciales para el giro del negocio, de características más bien específicas. Para estos casos, la estrategia Just In Case es más oportuna. Tener a disposición los bienes e insumos vitales reduce los niveles de vulnerabilidad. La tecnología de e-procurement de la plataforma wherEX permite la **gestión de convenios** con los proveedores. Es decir, una compra anticipada y de gran volumen para asegurar el inventario del producto o insumo en cuestión (y además, conseguir ahorros bajo los efectos de las economías de escala).

La plataforma también es útil para negociar insumos y productos **“apalancados” y “no críticos”**, ya que estos implican una menor complejidad. Generalmente se trata de materias primas o bienes que no requieren de mayores especificaciones y que, por ende, son fácilmente intercambiables por otros sustitutos disponibles en el mercado. Por ejemplo, servicios de transporte, alimentación, maquinaria en general, packaging, EPP, etc. La estrategia **Just In Time** puede aplicarse en estos productos sin problemas ya que estos no tienen un peso trascendental en las operaciones del negocio y los niveles de demanda suelen ser estables y predecibles.



Gestión de riesgo de proveedores



Realizar una evaluación financiera de proveedores es de vital importancia para cualquier empresa. De otro modo sus problemas de caja podrían convertirse en los tuyos. De hecho, un informe de RiskMethods señala que el **riesgo financiero de los proveedores representó casi el 48% de todos los eventos de riesgo comercial en 2020.**

Muchas empresas verifican el crédito de los proveedores, lo cual no siempre es suficiente. Desafortunadamente, se pierde mucha información crítica en una verificación de crédito única que podría significar un gran problema a largo plazo. Aquí hay **5 razones** por las que es esencial llevar a cabo un monitoreo comercial y financiero global, en tiempo real y continuo para toda su cadena de suministro.

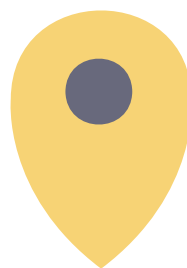


1. Evitar interrupciones

Si un proveedor crítico para tus operaciones no cumple con su contrato, esto provoca una interrupción en la cadena de suministro. En el mismo informe de Risk Methods que mencionamos antes, se señala que el 60% de las organizaciones dijo que estas interrupciones provocaron que su rendimiento financiero cayera al menos un 3%.

2. Evitar problemas con acreedores

Cuando los proveedores no cumplen con los plazos de pago dentro de su propia empresa y con sus acreedores, podrían estar poniendo en riesgo el trabajo que hacen para la tuya. Por ejemplo, sus acreedores podrían embargar los bienes que tú has pagado. Generalmente, los proveedores inestables al momento de pagar sus deudas, no pueden cumplir sus promesas debido a una variedad de problemas financieros, como historial de pagos atrasados y/o procedimientos legales. Una verificación de crédito puede entregar información clave sobre estos riesgos.



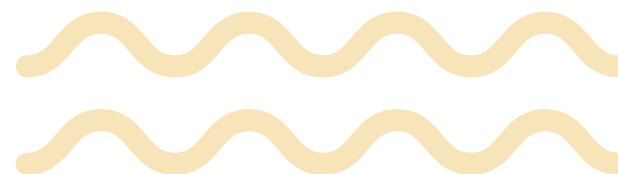


3. Diversificar proveedores

Un proveedor puede darte la experiencia exacta que necesitas. Sin embargo, ¿qué sucedería si descubrieras que no pueden cumplir con sus acuerdos contractuales debido a su inestabilidad financiera? Si estás poniendo todos los huevos en una misma canasta, podrías encontrarte con las manos vacías si ocurre una crisis. Un análisis de riesgo financiero puede ayudarte a determinar dónde diversificar tu base de proveedores. De esta manera, puedes obtener sus bienes o servicios especializados de varias fuentes diferentes, lo que mejorará la agilidad operativa y capacidad de respuesta de tu negocio.

4. Evitar problemas legales

Cuando un proveedor no cumple con su parte del trato, las consecuencias no solamente son incómodas, sino que también pueden traducirse en un litigio no deseado. Incluso si tu empresa no está directamente involucrada en el problema legal de un proveedor, esto puede manchar tu negocio por mera asociación. Hoy en día, es cada vez más necesario considerar el riesgo de que uno de tus proveedores pierda una gran demanda o reciba una sanción significativa. Esas consecuencias financieras podrían golpear a tu empresa en forma de pagos retrasados, interrupciones en la cadena de suministro o incumplimiento de contratos que estén en curso.





5. Evitar el riesgo reputacional

Según un estudio publicado en Harvard Business Review, las empresas con mala reputación pagarán alrededor de un 10% más por cada nueva contratación. Esta es sólo una manera de graficar cómo la mala reputación puede ser costosa para los negocios.

Si contratas a un proveedor inestable que se ve envuelto en una disputa financiera, tu empresa también se verá afectada. No solo hay multas y sanciones asociadas con estas acciones, sino que también existe el riesgo de pérdida de reputación mediática y frente a la opinión pública.





¿Cómo digitalizar y agilizar la gestión de riesgo de proveedores?

Los Jefes de abastecimiento que están en la vanguardia, deben monitorear los riesgos financieros y comerciales de manera continua. Una parte esencial de ese proceso es verificar las credenciales, los antecedentes, las habilidades y la seguridad financiera de cualquier proveedor con quien desee licitar bienes o servicios.

La implementación de este tipo de tecnologías va en línea con las principales metas e inquietudes que se plantean los Chief Procurement Officers (CPO) alrededor del mundo, cuyo cargo equivalente son los Jefes de abastecimiento o Jefes de Compra. La última encuesta global 2021 de Deloitte, hecha a más de 400 CPOs alrededor del mundo, señala que hasta un 75% de estos ejecutivos señaló que la estrategia de mitigación de riesgo más usada y valorada es justamente el acceso oportuno información clave de sus proveedores.



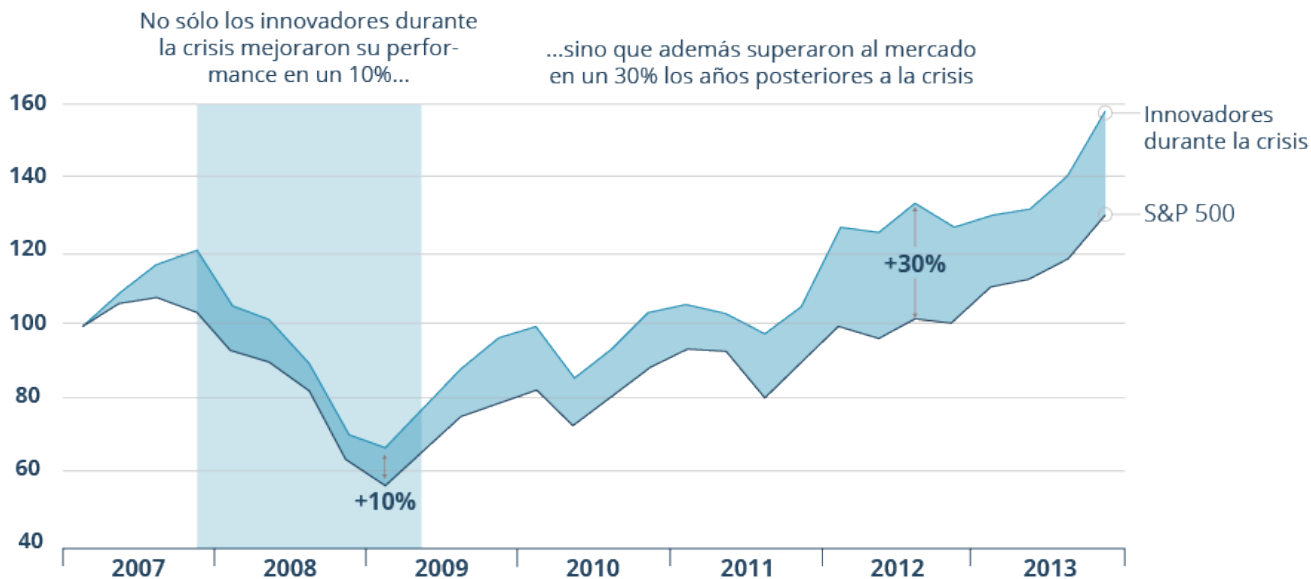
Conclusión: la innovación es resiliencia



Las crisis tienen un costo financiero y humano significativo, pues en ellas se pierden activos y capital humano. Sin embargo, muchas veces estos contextos adversos son terreno fértil para la disrupción de nuevos modelos de negocio. La historia reciente demuestra que las **compañías que invierten en innovación durante una crisis** son las que logran superar a sus competidoras durante la recuperación económica.

Así lo demuestra una investigación de McKinsey, el cual señala que las empresas que continuaron o aumentaron su inversión en innovación durante la recesión de 2008 (Gran Crisis Financiera) generaron tres veces más crecimiento en comparación con sus pares de la industria en los tres a cinco años siguientes, como señala la **Figura 6**.

Capitalización normalizada del mercado, index (Q1 2007 = 100)



Estas compañías fueron identificadas entre las 50 empresas más innovadoras, por más de dos años tras la crisis financiera, según el índice elaborado por *Fast Company's Most Innovative Companies* (índice normalizado al 2007).

Como pudimos ver en las líneas anteriores, las empresas se están enfrentando a tiempos muy difíciles actualmente. Reina la incertidumbre y la planificación se hace cada vez más compleja. Pero ahí donde está el error humano, la tecnología puede aportar.

La tecnología Source-To-Pay de wherEX es la solución líder en el mercado. Esta plataforma mejora su rendimiento exponencialmente con ayuda de la Inteligencia Artificial (Cognitive Procurement) que está en constante desarrollo, atendiendo diversos dolores en la gestión de las cadenas de suministro, desde el scouting de proveedores, pasando por el proceso de compra hasta el pago. Es sólo cuestión de tiempo para que las empresas adopten este tipo de herramientas para hacer frente a los desafíos del presente y del futuro en materia de logística, relación con proveedores y abastecimiento.



Isidora Goyenechea 2939, piso 14, Las Condes.
Imperial 655, 4A, Puerto Varas, Chile

www.wherex.com
contacto@wherex.com



Ahorra en abastecimiento empresarial con tecnología