

Plan De Mejora Prácticas Profesionales GEA Andina SAS

Laura Valentina Leal Calceto

Negocios Internacionales

Universidad Santo Tomás

Opción de grado II

Bogotá, Colombia

Agosto 2024

Plan De Mejora Prácticas Profesionales GEA Andina SAS

Laura Valentina Leal Calceto

Tutor: John Milton Diaz Villarraga

Universidad Santo Tomás

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá, Colombia

Agosto 2024

Resumen:

El presente plan de mejora tiene como objetivo desarrollar e implementar el módulo de contratos de SAP Ariba localmente en el cluster de Andina, Panamá, Perú y México, aprovechando la licencia global de SAP Ariba con la que cuenta GEA a nivel mundial. El propósito es tener todos los contratos locales en la nube, optimizar el seguimiento de fechas e información relevante de los contratos y pólizas derivadas de las órdenes de compra, facilitando un control ordenado y riguroso para los proveedores del área de compras y abastecimiento de la compañía.

Agradecimientos:

Agradezco a Dios y a mi familia por estar acompañándome y apoyándome durante todo el proceso de la ejecución de este plan de mejora. Cada palabra de aliento y cada gesto de apoyo han sido fundamentales para mantenerme motivada y enfocada en mis objetivos y metas.

Así mismo, agradezco a mis amigos, conocidos y profesores que me aportaron conocimientos y espacios de desarrollo durante todo este aprendizaje y etapa profesional. A cada uno de ellos, les agradezco por su paciencia, dedicación y por creer en mi potencial.

Finalmente agradezco a la compañía GEA Andina SAS por permitirme hacer las prácticas profesionales y finalizarlas con éxito. Esta experiencia fue una excelente oportunidad para poner en práctica lo que he aprendido en un entorno real y profesional. Agradezco a la compañía por su disposición, guía y apoyo durante mi tiempo, lo que me ayudó a crecer tanto personal como profesionalmente.

Introducción:

El desarrollo de las prácticas profesionales es el paso más importante dentro de la trayectoria de la universidad, puesto que se colocan en práctica los conocimientos y habilidades adquiridas a lo largo de la carrera universitaria. Además de enfrentarse al ambiente laboral y todos los desafíos que esto implica.

En el presente plan de mejora se especifica el desarrollo e implementación del módulo de SAP Ariba para el control y seguimiento de contratos de proveedores desde el área de compras de la compañía GEA en sus locaciones: Colombia, Panamá, Perú y México.

Esta compañía con sede en Colombia, me da la oportunidad de ser parte del equipo de compras desarrollando el rol de compradora operacional, lo cual me permite tener experiencia en el área de compras encontrando la oportunidad de mejora en el ámbito de contratos de proveedores, en el desarrollo del módulo de SAP Ariba con el fin de tener en la nube todos los contratos firmados y pólizas generadas de los diferentes proveedores para los diferentes proyectos, con el fin de tener un control sobre las fechas de emisión y fechas de vencimiento recibiendo una notificación en automático desde SAP Ariba.

GEA es una compañía global con amplia experiencia en el sector de alimentos, bebidas alcohólicas y no alcohólicas, farmacéutico y demás sectores de la industria, lo cual requiere que localmente cada entidad tenga un control riguroso y centralizado de los proveedores seleccionados en sus licitaciones y sus contratos con las debidas obligaciones legales y comerciales.

Índice

1. La Empresa:	5
1.1. Aspectos generales	5
1.1.1. Misión, Visión y Valores	6
1.1.1.1 Misión:	6
1.1.2. Ubicación Geográfica.....	7
1.1.3. Estructura Organizativa.....	8
1.1.4. Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.....	8
2. Planteamiento de plan de mejora de las prácticas profesionales	10
2.1. Planteamiento central del informe de prácticas profesionales.....	10
2.2. Importancia, limitaciones y alcances del trabajo de prácticas profesionales.....	11
2.3. Objetivos.....	11
2.3.1. Objetivo General	11
2.3.2. Objetivos Específicos	11
3. Plan de Mejora	12
3.1. Propuesta de mejora.....	12
4. Conclusiones y Recomendaciones	21
4.1. Conclusiones.....	21
4.2. Recomendaciones	22
Anexos	23
Anexo 1.....	24

1. La Empresa:

1.1. Aspectos generales

GEA es uno de los mayores proveedores mundiales de sistemas para los sectores de alimentos, bebidas y farmacéutico. La cartera incluye maquinaria y plantas, así como tecnología avanzada de procesos, componentes y servicios integrales. Guiados por un fuerte sentido del

propósito, con más de 18.000 empleados que trabajan para mejorar la sostenibilidad y la eficiencia de los procesos de producción en todo el mundo (GEA, 2024).

1.1.1. Misión, Visión y Valores

1.1.1.1 Misión:

GEA se enorgullece de servir a clientes de todo el mundo en las industrias alimentaria, de bebidas, química, farmacéutica, de procesamiento de productos lácteos, ganadera y marina. Muchos de estos sectores están experimentando un enorme crecimiento dadas las tendencias mundiales y otros factores socioeconómicos, lo que contribuye a los sólidos resultados de GEA. (GEA, 2024).

1.1.1.2. Visión

La estrategia para los próximos cinco años, Mission 26, se basa en reforzar nuestra posición en estas industrias clave, al tiempo que nos centramos en palancas definidas para acelerar el crecimiento rentable y servir mejor a nuestros clientes. Proteger a las generaciones futuras aportando soluciones sostenibles a las industrias de la nutrición y farmacéutica (GEA, 2024).

1.1.1.3. Valores

Responsabilidad.

Integridad.

Diversidad.

Pasión.

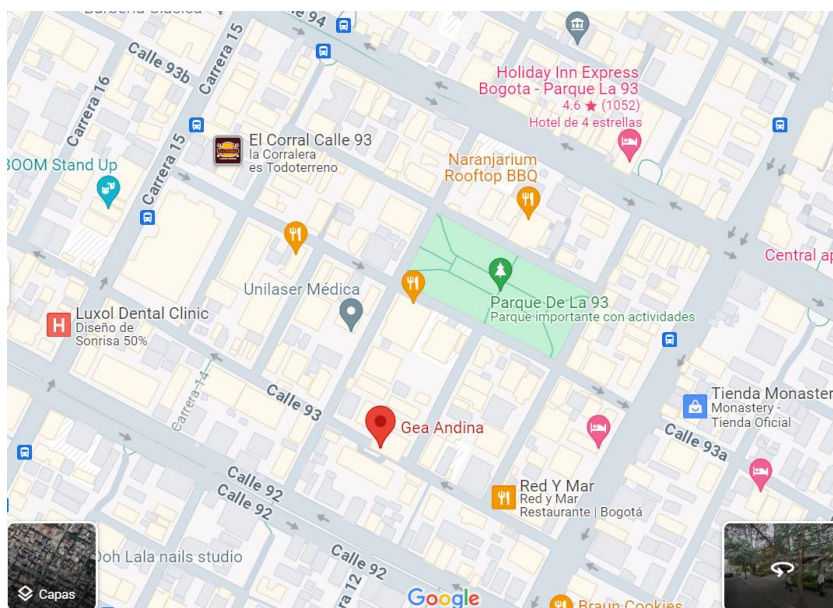
Excelencia.

1.1.2. Ubicación Geográfica

La sede principal se encuentra ubicada en Düsseldorf, Alemania, GEA cuenta con varias fábricas y sedes de comercialización a nivel mundial. dentro de las cuales se encuentra la filial de Bogotá, Colombia con razón social GEA Andina SAS desde donde se realiza el plan de mejora en mención.

Ubicación: Calle 93 #12-14 oficina 501, Edificio Tempo 93, Bogotá, Colombia.

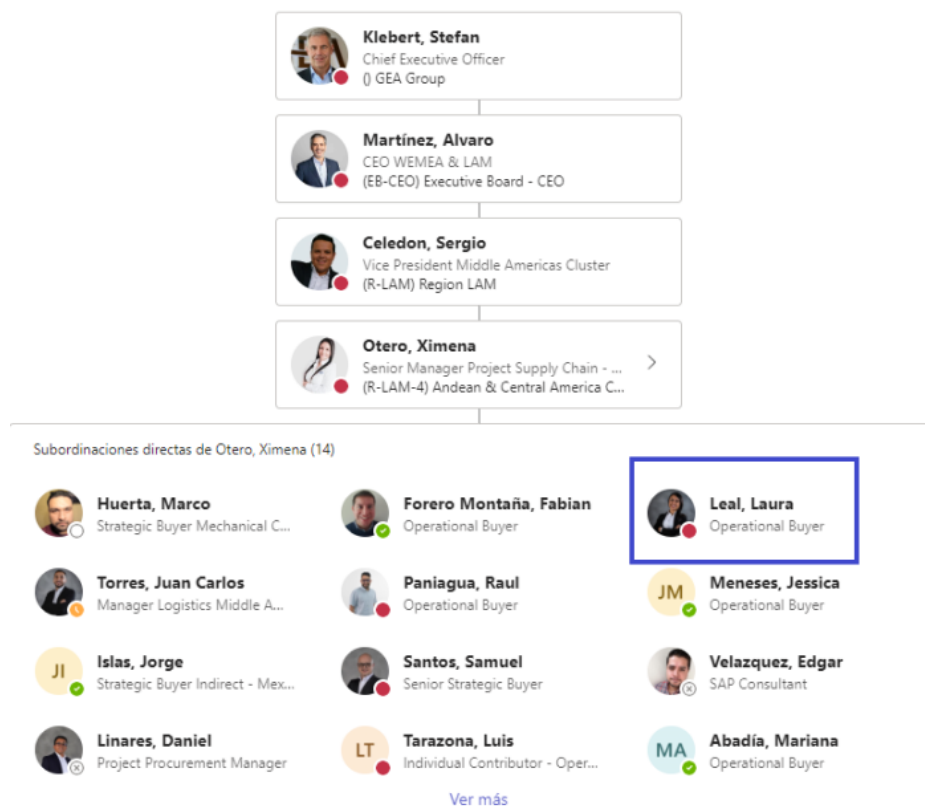
Figura 1



Nota: Google. (s.f.). [Mapa de Bogotá, Colombia en Google maps]. Recuperado el 22 de Julio, 2024, de: <https://www.google.com/maps/place/Gea+Andina/@4.6767906,-74.0513685,17z/data=!4m6!3m5!1s0x8e3f9a8d924aab5b:0xb45f058c6b6c9f6c!8m2!3d4.6752936!4d-74.0493806!16s%2Fg%2F11c6q8cc20?entry=ttu>

1.1.3. Estructura Organizativa

Figura 2



Nota: Elaboración propia con base en el organigrama de la compañía GEA Andina SAS

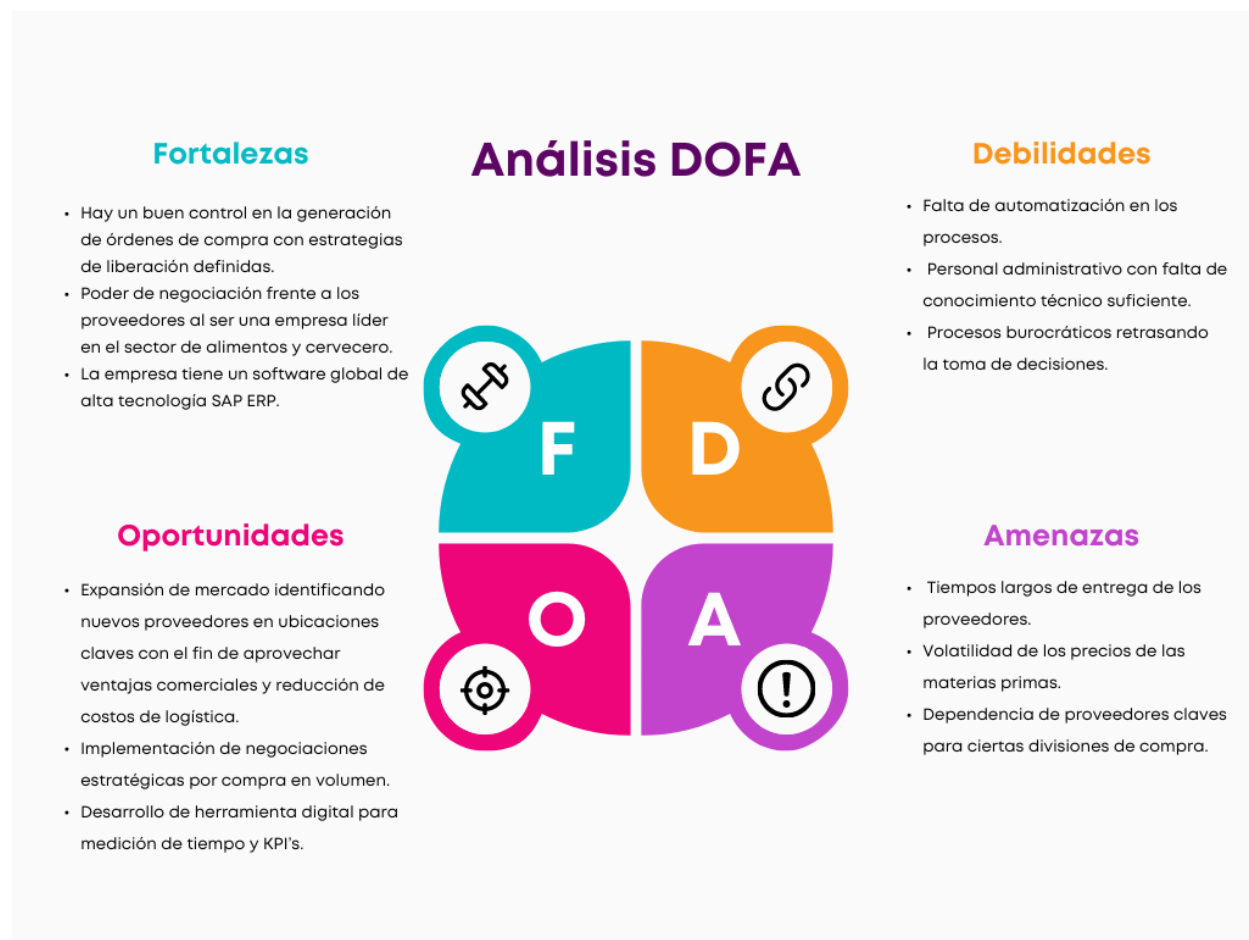
1.1.4. Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica

El desarrollo de la práctica profesional se realizó en el área de apoyo de Supply Chain, Compras donde se tiene el control de todas las licitaciones, desarrollo y manejo de los proveedores locales e internacionales, negociaciones con proveedores, generación de contratos, seguimiento a las fechas de entrega y control de presupuestos y ahorros de los proyectos.

Así mismo, es el departamento que genera órdenes de compra en SAP P11, PLB y P16 de las diferentes áreas de negocio de la compañía como lo son: LPT (Liquid and Power Technologies), SFT (Separation and Flow Technologies), FHT (Food and Healthcare Technologies) e indirectos (Real Estate, Professional services, HR/Legal/QHSE Services).

1.1.4.1. Análisis DOFA

Figura 3



En el análisis DOFA realizado sobre el departamento de compras, se destacó como una fortaleza significativa el poder de negociación frente a los proveedores. GEA Andina es líder local en las industrias anteriormente mencionadas gestionando proyectos tanto en Colombia

como en Centroamérica, convirtiéndose en una empresa con poder de negociación y liderazgo significativo dándole una ventaja competitiva crucial. De igual manera, los compradores estratégicos tienen conocimientos técnicos y comerciales suficientes para negociar y lograr ahorros significativos en las categorías de cada proyecto y en la categoría global de compras.

Conocimientos en los precios del acero, proveedores estratégicos, división de las cotizaciones en precios de mano de obra, tangibles y materiales, son algunas de las características que se tienen en cuenta para seleccionar el mejor proveedor en cuanto a precio/calidad y tiempo de entrega.

2. Planteamiento de plan de mejora de las prácticas profesionales

2.1. Planteamiento central del informe de prácticas profesionales

El siguiente plan de mejora está enfocado en el desarrollo e implementación local del módulo de contratos en SAP Ariba, tomando como base la licencia de este software global que tiene GEA global con el fin de almacenar los contratos celebrados y pólizas emitidas con los distintos proveedores de los diferentes proyectos que se llevan a cabo desde las filiales de GEA en Colombia, Panamá, Perú y México. Esto permitirá el control y el seguimiento adecuado a los documentos y las fechas de expiración.

Para el buen desarrollo de este plan de mejora se requiere principalmente tener los conocimientos suficientes sobre la funcionalidad de la herramienta, trabajando en conjunto con el equipo de GEA Global para determinar la mejor manera de implementarla a nivel local. También es importante establecer un seguimiento a los contratos antiguos y nuevos a medida que se ejecutan. Paralelamente, se requiere una excelente comunicación con el equipo de compras

estratégicas, quienes son responsables de negociar, elaborar los contratos y subir la información a SAP Ariba.

2.2. Importancia, limitaciones y alcances del trabajo de prácticas profesionales.

La importancia de la elaboración de este plan de mejora es la necesidad de tener el control de los contratos y pólizas próximas a vencer recibiendo un email de notificación automático por parte de SAP Ariba, con el fin de hacer un seguimiento adecuado y poder tomar las acciones necesarias y requeridas sobre los contratos (renovación, expiración y/o revisión general).

Así mismo, tener todos los contratos y pólizas en la nube y en una sola base de datos global, permite que pueda ser consultada y visualizada por todos los funcionarios de compras de GEA.

Esta implementación se realiza únicamente en GEA Colombia, Panamá, Perú y México.

El alcance es de contratos locales y regionales que se celebren con proveedores y/o terceros.

2.3. Objetivos

2.3.1. Objetivo General

Desarrollar el módulo de contratos de SAP Ariba en GEA Colombia, Panamá, Perú y México, con el fin de recibir una notificación automática del sistema que muestre con anticipación la fecha de vencimiento del contrato.

2.3.2. Objetivos Específicos

2.3.1.1. Implementar las funciones del módulo contratos con forme a requerimientos y funcionalidades apropiados del Equipo GEA.

2.3.1.2. Elaborar una guía de uso de la herramienta del nuevo módulo a gestionar desde el equipo de compras.

2.3.1.3. Realizar el cargue de la información de los contratos activos para poder visualizar vencimientos en tiempos adecuados.

3. Plan de Mejora

3.1. Propuesta de mejora

El siguiente plan de mejora se desarrolla en el equipo de compras principalmente compras estratégicas quienes son los que realizan las negociaciones con los proveedores y cierran los contratos con los proveedores seleccionados. Estos contratos son debidamente diligenciados y firmados de acuerdo con el bien o servicio adquirido y la legislación aplicable. Así como las especificaciones técnicas y comerciales acordadas con el proveedor.

Este plan de mejora se desarrollada debido a la falta de control, seguimiento y organización de los contratos celebrados junto con las pólizas correspondientes después de que finaliza el proceso de diligenciamiento y firmas por las partes involucradas, ya que no se tiene un seguimiento a las fechas de caducidad de los contratos ni se tienen centralizados todos los documentos en una sola base de datos que permita la revisión y la consolidación de la información.

Actualmente, se lleva un Excel que es diligenciado manualmente por el equipo de compras donde se detalla la entidad por la cual se celebra el contrato, la línea, el concepto

detallado, proveedor, tipo de contrato, comprador que lleva a cabo el proceso, numero de orden de compra, valor, moneda, fecha de inicio, fecha de finalización, estado, pólizas y sus fechas.

Figura 4

Antes del desarrollo:

ID	ENTIDAD	LINEA	ESPECIFICO	PROVEEDOR	TIPO DE CONTRATO	OBJETO	COMPRADOR GEA	PAIS DE EJECUCION	#PO (si aplica)	VALOR	MONEDA	fecha de vigencia
1	Gea Andina	PROJECT	ACC C23-0001 - GREENFIELD	ARVAL RELSA	Fijo	Renting Camioneta director FT	Samuel Santos	Colombia	No aplica - Proveedor en Whitehat	\$ 212.131.980.00	COP	16/09/2022
2	Gea Peruana	INDIRECT	Finanzas	E&Y	Marco	propuesta devolución de percepción y retenciones	Samuel Santos	Peru	N/A	\$ 4.500.00	USD	16/02/2022
3	Gea Central Am	INDIRECT	23003491 - Small project Nes	E&Y	Marco	Nomina Panamá	Samuel Santos	Panamá	5200003889	\$ 12.206.00	USD	01/04/2022
4	Gea Peruana	INDIRECT	Toda la oficina	Rosario Tincopa	Fijo	Adenda Arriendo oficina Peru	Samuel Santos	Peru	52000005460	\$ 28.815.00	USD	15/06/2022
5	Gea Andina	INDIRECT	Recursos Humanos	HAYS	Marco	Reclutamiento HR	Samuel Santos	Colombia	-	* Por reclutado	COP	02/02/2022
6	Gea Andina	PROJECT	ACC C21-0009/00 - Octopi	TECSA	Fijo	Tanques Octopi	Samuel Santos	Mexico	5200003870	\$ 179.450.00	EUR	22/02/2022
7	Gea Andina	PROJECT	ACC C22-0002/00 - CND FIB	SINSA	Fijo	Automatizacion CND	Samuel Santos	Dominican Republic	52000005402	\$ 141.000.00	USD	14/06/2022
8	Gea Andina	PROJECT	ACC C22-0002/00 - CND FIB	MMC	Fijo	Montaje Mecanico CND	Samuel Santos	Dominican Republic	52000005800	\$ 156.249.00	USD	12/07/2022
9	Gea Andina	INDIRECT	Toda la oficina	Quality Coffee	Indefinido - Rento	Renta maquina café 4to piso	Samuel Santos	Colombia	52000005073	\$ 2.760.000.00	COP	07/04/2022
10	Gea Andina	INDIRECT	Toda la oficina	IRAN	Fijo	Alquiler oficina 402	Samuel Santos	Colombia	52000003468	\$ 12.600.000.00	COP	17/05/2011
11	Gea Andina	INDIRECT	Toda la oficina	LIEGO	Indefinido - Rento	Alquiler oficina 501	Samuel Santos	Colombia	52000003518	\$ 12.175.100.00	COP	14/08/2011
12	Gea Andina	INDIRECT	Toda la oficina	LIEGO	Indefinido - Rento	Alquiler oficina 502	Samuel Santos	Colombia	52000003518	\$ 11.727.800.00	COP	01/05/2011

Nota: Elaboración propia, documento de Excel “0. CONTRATOS GEA MIDDLE AMERICAS2”

No obstante, en este Excel no se realiza ningún tipo de seguimiento y no es practico ni funcional para el equipo de compras revisar todos los días ni semanalmente todos los contratos allí diligenciados manualmente para conocer su fecha de vencimiento y poder tomar acciones preventivas de acuerdo con el avance del proyecto o entrega del bien y/o servicio. Así mismo, no es confiable diligenciar manualmente esta información en una base de datos compartida ya que se puede borrar o eliminar, así como los contratos firmados no están compartidos para todo el

equipo encontrándose en locaciones diferentes, dificultando la búsqueda y el análisis de los mismos.

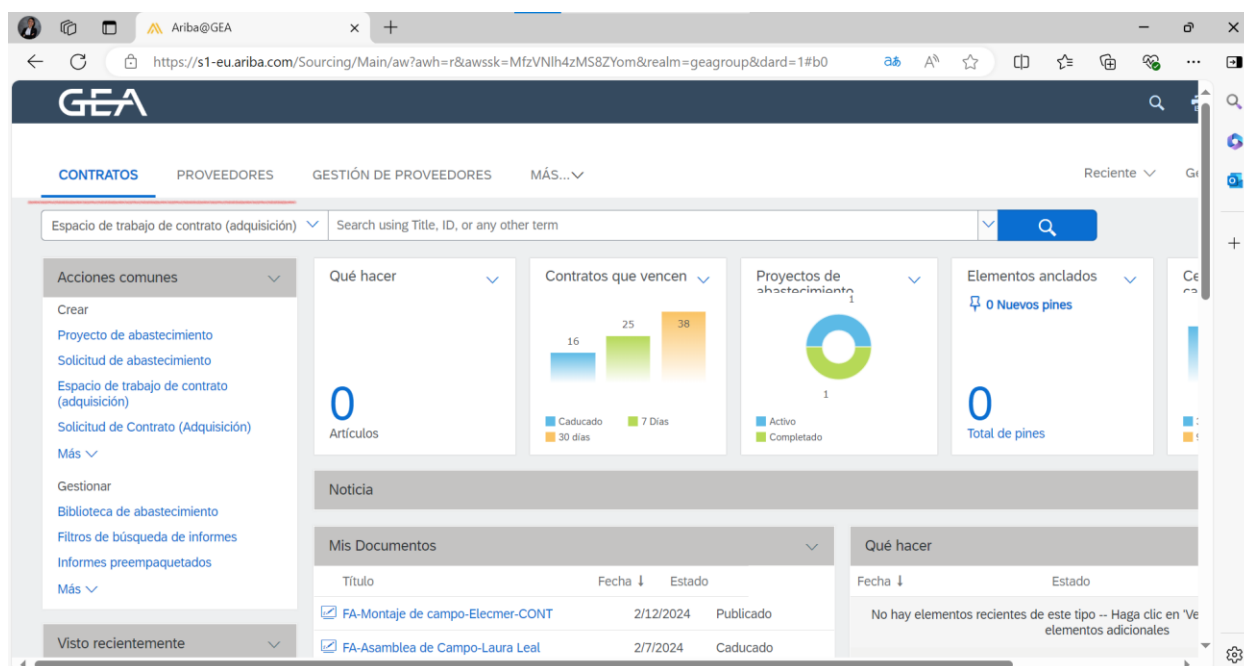
Para dar solución a esta problemática, se realiza la propuesta de implementar el módulo de contratos de SAP Ariba con la licencia global que tiene GEA a nivel global desde casa matriz.

Se realiza una búsqueda e investigación con el apoyo de personal de GEA en diferentes países para habilitar y configurar el módulo de contratos en SAP Ariba localmente.

El acceso local a esta plataforma se solicita a través de un ticket de IT de GEA Global para darle los permisos y el acceso a los compradores operacionales y estratégicos.

Se deben considerar dos grandes submódulos; contratos y proveedores.

Figura 5



Nota: Aplicativo SAP Ariba (ARIBA, s.f.)

En el submódulo de proveedores se visualizan los proveedores creados, su ID único y su contacto.

En el submódulo de contratos es en el cual el comprador estratégico crea un nuevo contrato a través de un formulario que le solicita los datos del contrato que está gestionando, las fechas de inicio y caducidad, al igual que información específica del proveedor y la adición del equipo de trabajo de compras para que tenga acceso a este.

Figura 6

The screenshot shows the 'Crear espacio de trabajo de contrato (adquisición)' form in the GEA system. The form includes the following fields and options:

- Nombre:** A text input field containing 'Untitled Contract Workspace (Procurement)'.
- Descripción:** A rich text editor area with a toolbar showing icons for text formatting and a large empty text area below it.
- ID relacionado:** An empty text input field.
- Copia del contrato:** A dropdown menu currently showing '(sin valor)'.
- Proyecto de prueba:** Radio buttons for 'Sí' and 'No', with 'No' selected.
- Tipo jerárquico:** A dropdown menu showing 'Acuerdo independiente'.
- Tipo de contrato:** A dropdown menu showing 'No hay opción'.
- Tipo de término:** A dropdown menu showing 'Fijo'.
- Fecha de entrada en vigor:** A date picker field.

At the top right of the form are 'Crear' and 'Cancelar' buttons. A 'More' link is visible next to the instruction text. The GEA logo is in the top left corner of the interface.

Nota: Aplicativo SAP Ariba, sección creación contrato.

Figura 7

Entidad Jurídica Firmante: (sin valor) [[Seleccionar](#)]

Fecha de caducidad: * 07/31/2024 ⓘ

Proveedor: * (no value) ⓘ

Período de notificación (en días): 30 ⓘ

Número DUNS: * ⓘ

Partes afectadas: (no value) ⓘ

Mercancía: * (no value) ⓘ

Alcance del contrato: * No hay opción ⓘ

Regiones: * (no value) ⓘ

Departamentos: * (no value) ⓘ

Proyecto predecesor: (sin valor) ⓘ

Proyecto de Solicitud de Participación: ⓘ

Nota: Aplicativo SAP Ariba, sección creación contrato.

Una vez son diligenciadas las fechas de inicio y caducidad, se genera un nuevo campo denominado “Período de notificación (en días)” en el cual se diligencia el número de días que desea el comprador que SAP Ariba le avise y/o notifique por medio de correo electrónico automático la caducidad del contrato y/o póliza. Esto permite que se reciban alarmas del sistema ciertos días antes y con recordatorios cada 7 días.

Figura 8

Atributos de la duración del contrato		Acciones ✓	
Tipo de término:	Fijo ⓘ		
Fecha de entrada en vigor:	04/01/2024 ⓘ		
Fecha de caducidad original:	06/01/2024 ⓘ		
Fecha de caducidad:	07/01/2024 ⓘ		
Destinatarios de correo electrónico de caducidad:	Laura Leal ⓘ		
Notificación por correo electrónico:	Enviado por primera vez 30 días antes de la fecha de vencimiento del contrato. Recordatorio enviado cada 7 días.		
Período de notificación (en días):	30 ⓘ		
Fecha de notificación:	06/01/2024 ⓘ		
Aviso a los destinatarios de correo electrónico:	Laura Leal ⓘ		
Notificación por correo electrónico:	Enviado por primera vez 30 días antes de la fecha de notificación del contrato. Recordatorio enviado cada 7 días.		

Ejemplo contrato CW45639 - *FA-FIELD ASSEMBLY- HELIODORO CUANDON GUTIERREZ- CONT. SAP Ariba GEA.*

Nota: Aplicativo SAP Ariba, sección creación contrato.

Una vez es diligenciado el formulario en su totalidad y cargado el contrato firmado como adjunto, la plataforma genera un ID único para cada contrato y lo almacena en el banco de contratos de GEA a nivel global, permitiendo tener toda la información y documentos en un solo lugar cumplimiento con las políticas internas de la compañía. Así mismo, se mitigan riesgos y se asegura el cumplimiento de obligaciones.

Durante la negociación con el proveedor seleccionado por el equipo de compras se puede acordar que el proveedor generar pólizas que soporten su intervención en el proyecto, de ser así se pueden acordar pólizas que pueden ser: póliza de buen manejo del anticipo, póliza de responsabilidad civil y contractual, póliza de cumplimiento del contrato, póliza de garantía, póliza de vicios ocultos, entre otras, estas pólizas también deben ser cargadas en SAP Ariba con el fin de que se tenga control de las fechas de caducidad y poder revisar el avance del proyecto para determinar si se debe solicitar alguna extensión de las pólizas o considerar las fechas inicialmente pactadas.

Se capacitó al personal de compras en el uso del módulo de contratos, brindando soporte continuo para asegurar una correcta adopción de la herramienta.

Adicional, semanalmente dentro del plan de mejora, se programaron reuniones semanales con todos los compradores estratégicos para determinar nuevos contratos y alertas de contratos vencidos y/o próximos a vencer según el estatus que cada uno tenga en el sistema.

La implementación de este plan de mejora se realizó de forma gradual, priorizando los proyectos y/o órdenes de compra más relevantes y con mayor riesgo.

Beneficios de este plan de mejora

Mejora en la gestión de contratos: Mayor control y seguimiento de la información contractual, incluyendo fechas de vencimiento, obligaciones y derechos de ambas partes.

Reducción de riesgos: Disminución de la incertidumbre y vulnerabilidad ante incumplimientos o controversias.

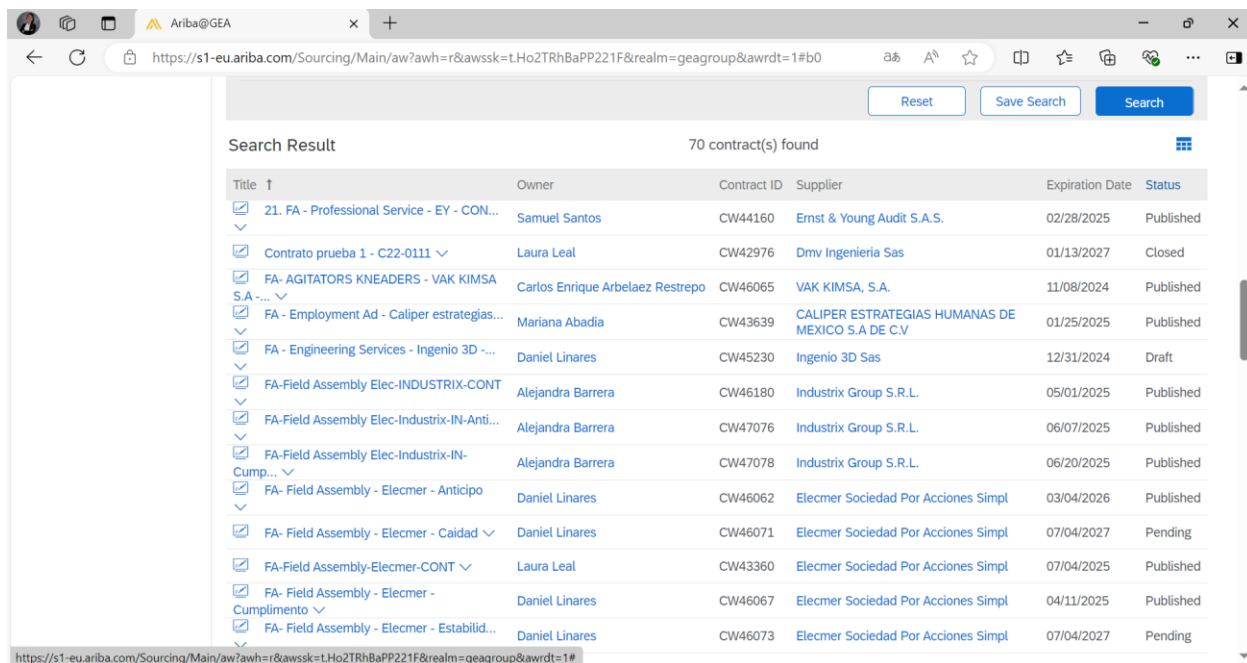
Mejora en la toma de decisiones: Acceso a información precisa y actualizada para la toma de decisiones estratégicas en la gestión de proveedores.

Optimización de procesos: Automatización de tareas repetitivas y agilización de flujos de trabajo.

Ahorro de tiempo y recursos: Reducción de costos asociados a la gestión manual de contratos.

Después del desarrollo:

Figura 9



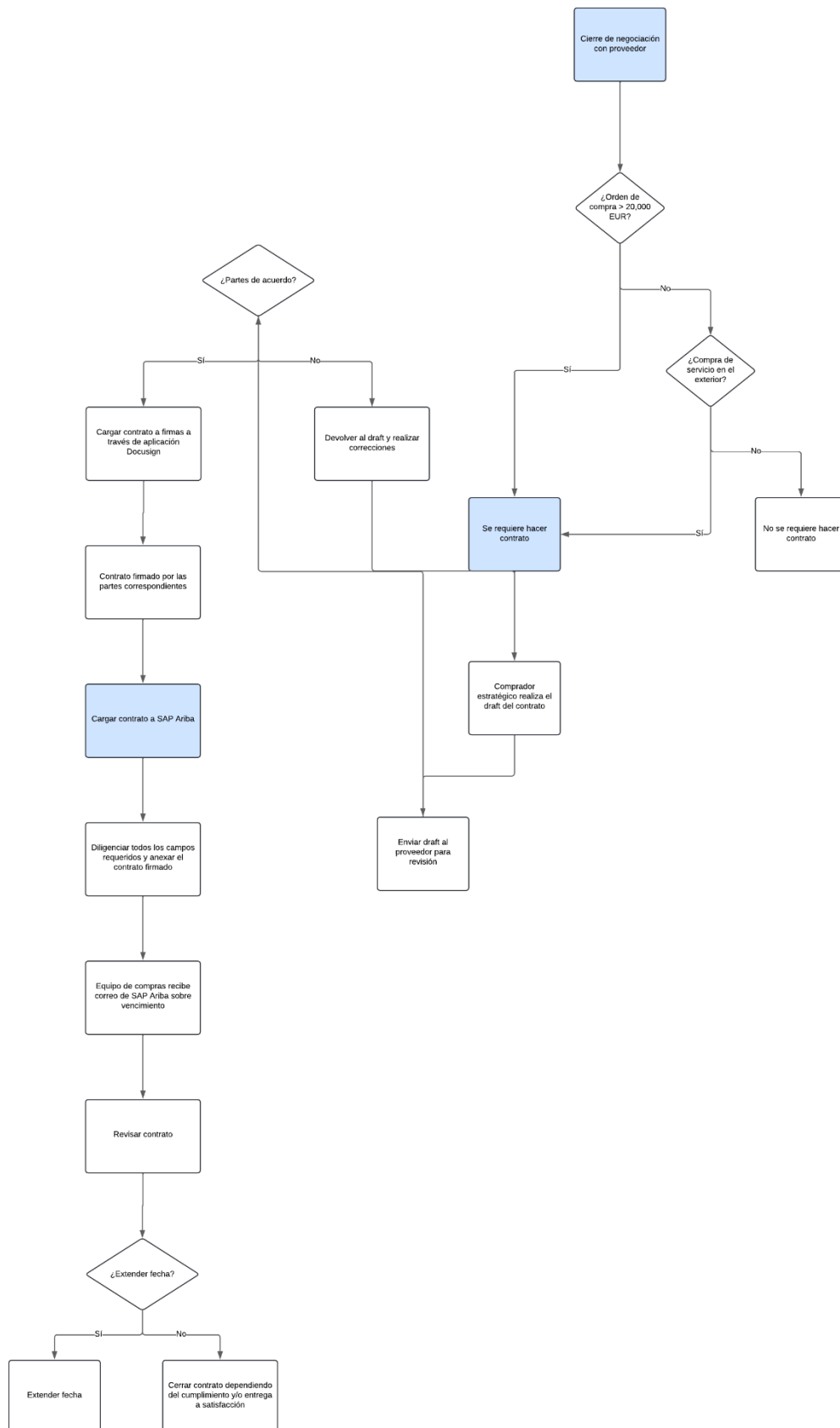
Search Result 70 contract(s) found

Title ↑	Owner	Contract ID	Supplier	Expiration Date	Status
21. FA - Professional Service - EY - CON...	Samuel Santos	CW44160	Ernst & Young Audit S.A.S.	02/28/2025	Published
Contrato prueba 1 - C22-0111	Laura Leal	CW42976	Dmv Ingeniería Sas	01/13/2027	Closed
FA- AGITATORS KNEADERS - VAK KIMSA S.A. -...	Carlos Enrique Arbelaez Restrepo	CW46065	VAK KIMSA, S.A.	11/08/2024	Published
FA - Employment Ad - Caliper estrategias...	Mariana Abadia	CW43639	CALIPER ESTRATEGIAS HUMANAS DE MEXICO S.A DE C.V	01/25/2025	Published
FA - Engineering Services - Ingenio 3D -...	Daniel Linares	CW45230	Ingenio 3D Sas	12/31/2024	Draft
FA-Field Assembly Elec-INDUSTRIX-CONT	Alejandra Barrera	CW46180	Industrix Group S.R.L.	05/01/2025	Published
FA-Field Assembly Elec-Industrix-IN-Anti...	Alejandra Barrera	CW47076	Industrix Group S.R.L.	06/07/2025	Published
FA-Field Assembly Elec-Industrix-IN-Cump...	Alejandra Barrera	CW47078	Industrix Group S.R.L.	06/20/2025	Published
FA- Field Assembly - Elecmer - Anticipo	Daniel Linares	CW46062	Elecmer Sociedad Por Acciones Simpl	03/04/2026	Published
FA- Field Assembly - Elecmer - Calidad	Daniel Linares	CW46071	Elecmer Sociedad Por Acciones Simpl	07/04/2027	Pending
FA-Field Assembly-Elecmer-CONT	Laura Leal	CW43360	Elecmer Sociedad Por Acciones Simpl	07/04/2025	Published
FA- Field Assembly - Elecmer - Cumplimento	Daniel Linares	CW46067	Elecmer Sociedad Por Acciones Simpl	04/11/2025	Published
FA- Field Assembly - Elecmer - Estabilid...	Daniel Linares	CW46073	Elecmer Sociedad Por Acciones Simpl	07/04/2027	Pending

Nota: Aplicativo SAP Ariba, biblioteca de contratos.

3.1.2 Flujograma del proceso

Figura 10



Nota: Elaboración propia con herramienta Lucid Chard.

https://lucid.app/lucidchart/49697c98-d0f1-4d61-9090-6ff2aa8ad3a5/edit?invitationId=inv_1d1c0f82-ec55-4fed-8cae-677af8ef2a98&page=0_0#

4. Conclusiones y Recomendaciones

4.1. Conclusiones

El plan de mejora implementado dentro del equipo de compras Estratégicas de GEA local demostró ser una solución efectiva para abordar las principales problemáticas identificadas en la gestión de contratos y pólizas.

En el pasado, la falta de un sistema centralizado y automatizado creaba una serie de problemas, incluido el riesgo de no conocer las fechas de vencimiento, dificultades en el seguimiento de los contratos y una pérdida significativa de tiempo debido a la revisión y el registro manual de cada contrato en una hoja de cálculo de Excel.

Este procedimiento era ineficaz, aumentaba el riesgo de errores y la posibilidad de perder información valiosa.

La implementación del módulo SAP Ariba Contratos, con el soporte de GEA Global, permitió centralizar todos los contratos en una única base de datos, a la que se puede acceder y gestionar globalmente. Esto facilita un seguimiento preciso de las fechas de vencimiento de los contratos y de las pólizas gracias a la función de notificación automática del sistema.

Los compradores estratégicos ahora pueden crear y gestionar contratos de manera eficiente utilizando formularios personalizados que recopilan toda la información necesaria y generan alertas automáticas antes de que expiren los contratos y/o pólizas. Ver anexo 1.

Además, la capacitación del personal de compras sobre cómo utilizar SAP Ariba y las reuniones semanales para revisar nuevos contratos y alertas garantizaron que la herramienta se adoptara y utilizara de manera adecuada. La implementación gradual del plan de mejora, priorizando los proyectos y pedidos más relevantes, hizo que la transición al nuevo sistema fuera fluida y eficiente.

Los beneficios obtenidos son: mejor seguimiento y control de la información de los contratos, reducción de los riesgos relacionados con el incumplimiento de los contratos, mejor toma de decisiones estratégicas, ahorros de tiempo y recursos. Además de tener un ahorro de tiempo significativo, reduciendo el tiempo invertido de 3 a 1 hora semanal.

4.2. Recomendaciones

Para garantizar la sostenibilidad y el éxito continuo del plan de mejora implementado, es importante mantener la licencia global y actualizar SAP Ariba con las últimas versiones si hay y garantizar la protección de los datos con el departamento de tecnología global y local.

Además, se deben realizar sesiones periódicas de capacitación y actualización para el personal de compras para garantizar que todos los usuarios conozcan las nuevas características y mejores prácticas del sistema.

La realización de revisiones periódicas de los procesos internos identificará áreas de mejora y modificará el flujo de trabajo y los procedimientos según sea necesario para maximizar la eficiencia en las operaciones y en el sistema implementado.

Explorar la posibilidad de integrar otros módulos de SAP Ariba como el módulo de licitaciones y firmas de DocuSign podría beneficiar al equipo de compras para tener todo en un solo lugar y enlazado.

De igual manera, es importante establecer y monitorear indicadores clave de desempeño (KPI) relacionados con la gestión de contratos y compras que permitirá medir el impacto del sistema y realizar ajustes y/o modificaciones si es necesario.

Seguir manteniendo una comunicación abierta y continua entre el equipo de compras estratégicas y otros departamentos relevantes facilitará la colaboración y garantizará que todos estén alineados con el proceso del plan de mejora.

Finalmente, es esencial desarrollar y mantener un plan de emergencia para garantizar la continuidad del negocio en caso de una interrupción del sistema o circunstancias imprevistas, incluido el sistema de copias de seguridad y backup con los contratos firmados.

La implementación de estas recomendaciones ayudará a consolidar los avances logrados bajo el plan de mejora y garantizará que GEA Colombia, Panamá, Perú y México continúen operando de manera efectiva y eficiente en la gestión de sus contratos y relaciones con proveedores.

Anexos

Bibliografía

ARIBA, S. (n.d.). Retrieved from GEA: <https://s1-eu.ariba.com/Sourcing/Main/aw?awh=r&awssk=hLy7mWogPBZaYhzN&realm=geagroup&dard=1#b0>

GEA. (2024). GEA. Retrieved from <https://www.gea.com/es/>

Anexo 1

En la pantalla de inicio de SAP Ariba, los usuarios pueden observar una barra de navegación superior que incluye diferentes módulos, cada uno de ellos con una función específica dentro del sistema de gestión de contratos. Entre estos módulos se encuentra el módulo principal de contratos, el cual está subrayado en la siguiente imagen para destacar su ubicación y facilitar la identificación por parte de los usuarios.

El espacio de trabajo de contrato, también subrayado en la imagen, es el área donde los compradores ingresar para acceder al formulario y crear un nuevo contrato. Al seleccionar esta opción, se despliega un formulario que permite introducir los detalles necesarios para la creación de un contrato como se mencionó anteriormente.

