

Herramientas de análisis

de
proveedores del futuro



Reset
Una idea Bancolombia

Las empresas reconocen cada vez más que la aplicación digital a sus procesos de adquisición puede generar una ventaja competitiva significativa.

De hecho 9 de las 20 principales compañías en la lista Fortune 500 indicaron en sus informes anuales a los accionistas que **las tecnologías digitales son cruciales para sus operaciones de adquisición y negociación con proveedores.**

Sin embargo, la adopción de nuevas tecnologías ha sido lenta. Esto se debe a que la complejidad del panorama tecnológico hace que la selección de tecnología sea desalentadora.

Existen muchas herramientas y aplicaciones diferentes que pueden brindar soporte durante todo el proceso de adquisición y de procuramiento de proveedores de extremo a extremo, desde robots que realizan tareas operativas como la verificación de facturas hasta modelos de costos dinámicos que brindan orientación sobre cómo encontrar los componentes de menor precio.

Una complicación adicional es que algunas tecnologías ya están en uso pero siguen evolucionando, mientras que otras no son lo suficientemente maduras como para ser ampliamente industrializadas.

Como resultado, es probable que las empresas que se sumergen directamente en las decisiones tecnológicas tengan que dejar un valor sustancial sobre la mesa.

La mayoría de las organizaciones implementan varias formas de tecnologías de adquisición principales. Estas plataformas generalmente incluyen una combinación de análisis de gastos, gestión de contratos y eProcurement (catálogos virtuales y facturas electrónicas), entre otros. Las soluciones están disponibles para el futuro.

En contraste, las soluciones maduras y emergentes actuales tienden a ser mucho más rápidas de implementar. Muchos usan los modelos de Software como Servicio (SaaS), no requieren una preparación significativa de datos o sistemas, no requieren integración o no son integrales, y pueden producir resultados en días o semanas.

Las siguientes soluciones digitales han entrado en la fase de maduración; los jefes de operaciones de las compañías que aún no se han involucrado más para obtener una ventaja competitiva deberían esperar que estas soluciones se conviertan rápidamente en apuestas reales para garantizar el futuro de la organización:

Computación cognitiva e inteligencia artificial:



aprovecha el software de reconocimiento de patrones y los algoritmos iterativos de aprendizaje automático para categorizar indefinidamente los datos de gastos, costos, contratos y proveedores no estructurados (por ejemplo, información como registros sin procesar o extractos de la estructura tradicional de un sistema de planificación de recursos empresariales) para ofrecer nuevas perspectivas y oportunidades.

Aprovecha agentes cognitivos como chatbots para automatizar la respuesta a una amplia gama de consultas de proveedores reduciendo así la carga administrativa para los compradores.

Extracción inteligente de contenido:



reconocimiento óptico de caracteres (OCR) y algoritmos de aprendizaje para leer y comprender datos (como PDFs), dibujos de especificaciones y listas de materiales que habría tomado días o semanas comprender.

Análisis predictivo y avanzado:



combina el modelado, las estadísticas, el aprendizaje automático y la inteligencia artificial con múltiples fuentes de datos de terceros para predecir los escenarios más probables de fluctuaciones de costo / precio, demanda, riesgos del proveedor / país, etc. y permitir la toma de decisiones proactiva.

Visualización:



transforma los datos en formatos visuales fáciles de usar que pueden simplificar la toma de decisiones mediante la organización de información y la entrega de nuevas ideas y recomendaciones.

Redes de colaboración:



plataformas que brindan alianzas entre compradores y proveedores de sus cadenas de valor conjuntas. Los usuarios pueden mantener la información del proveedor en la nube; medir, analizar y administrar descubrir oportunidades conjuntas de mejora de procesos; e identificar, monitorear, escalar los riesgos del proveedor.

Crowdsourcing:



a través de la captura de entradas grandes y diversas (por ejemplo, datos, sentimientos) y, por lo general, aprovechando los dispositivos móviles las organizaciones pueden acceder a nuevos mercados de suministro, desarrollo de productos y cadena de suministro.

Impresión 3D:



la fabricación aditiva, o la tecnología de impresión 3D, puede hacer rápidamente un objeto físico a partir de un modelo digital al colocar (es decir, agregar) capas de un material. Actualmente utilizada principalmente para la creación rápida de prototipos de productos.

La creación rápida de prototipos se convertirá en una parte integral del proceso de abastecimiento estratégico para materiales directos.

Se espera que haya tres soluciones emergentes adicionales en el futuro, para las que deberías educarte y prepararte:

1

Blockchain: esta estructura de datos criptológicos utiliza una red confiable de igual a igual para crear una transacción que le permite verificar y validar transacciones en el proceso P2P (o cualquier otro proceso de la cadena de suministro).

2

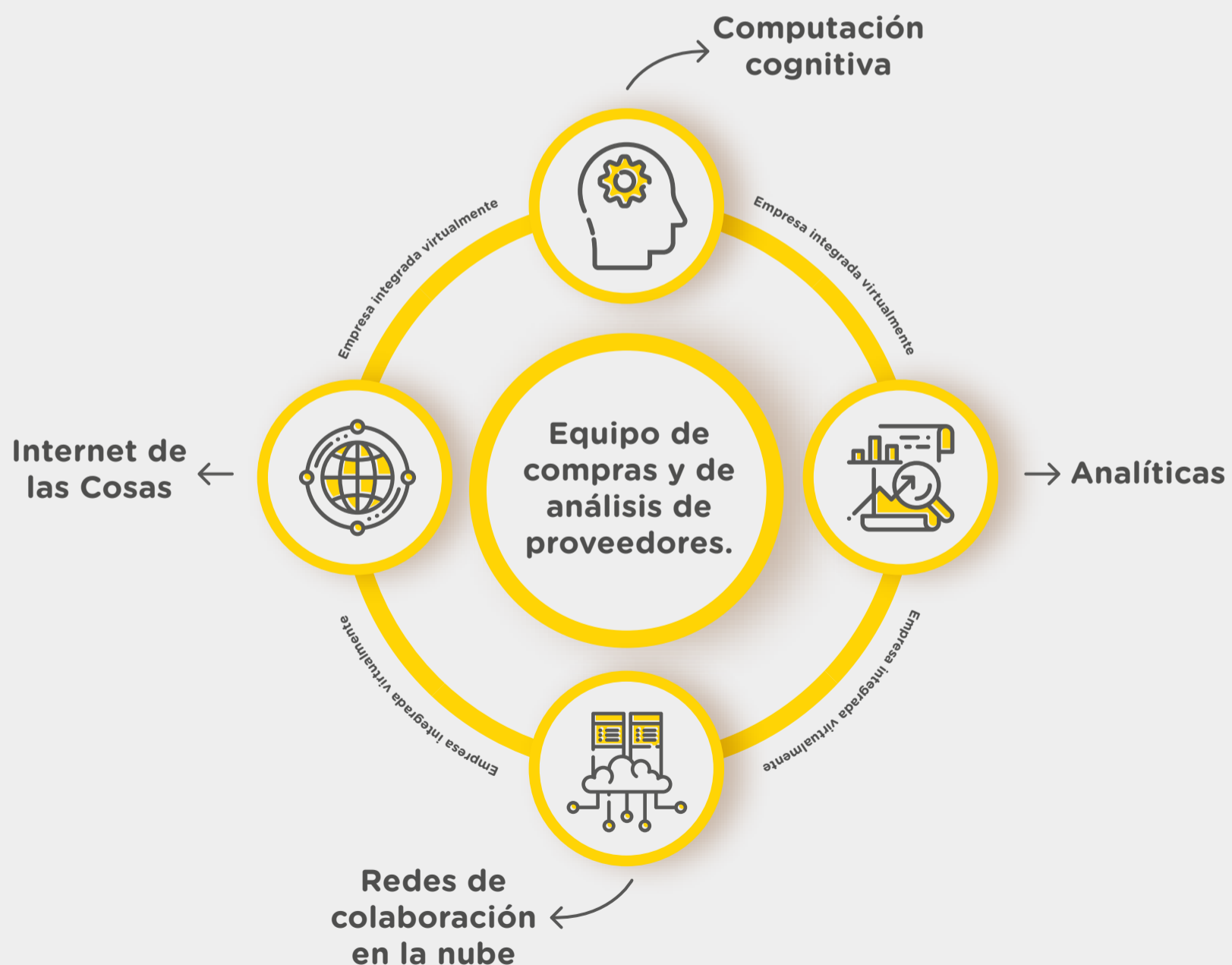
Sensores y dispositivos portátiles: dispositivos que detectan, capturan y registran datos físicos. Estos dispositivos no pueden usarse para auditar.

3

Seguimiento cibernético: se puede utilizar el seguimiento en tiempo real de la actividad física o en línea para proporcionar un monitoreo proactivo del comportamiento y desempeño del proveedor. Cuando se combina con datos de terceros, la tecnología puede ofrecer tendencias y predicciones sobre los riesgos del proveedor (o cadena de suministro).

Dentro del negocio, también se anticipa un cambio dinámico en la propia organización corporativa, a medida que evoluciona hacia una nueva estructura, con un equipo central de toma de decisiones respaldado por tecnología avanzada.

Los profesionales integrados pasarán la mayor parte de su tiempo abordando problemas comerciales al mismo tiempo. El equipo central utilizará la posición de oferta y fijación de precios, demanda y oferta global, política, cumplimiento y gestión de proveedores estratégicos globales.



Esta nueva estructura, que requerirá nuevas habilidades y roles con un enfoque más estratégico, permitirá a la organización de compras enfocarse en actividades estratégicas y diferenciadoras.

¿Cómo crees que será un nuevo equipo de



¹Con información tomada de:
The Future of Procurement in the Age of Digital Supply Networks. (<https://www2.deloitte.com/us/en/pages/dbriefs-webcasts/e-vents/october/2017/dbriefs-the-future-of-procurement-in-age-of-digital-supply-networks.html>)

Procurement's Next Frontier. The Future Will Give Rise to an Organization of One.
by Kai Nowosel, Abigail Terrill and Kris Timmermans (https://www.accenture.com/_acnmedia/pdf-52/accenture-digital-procurement-next-frontier.pdf)

Reset
Una idea Bancolombia

