

# **ABC** de la automatización del ciclo de **compras y aprovisionamiento**

Objetivos, ventajas y beneficios





## ABC de la automatización del ciclo de compras y aprovisionamiento. Objetivos, ventajas y beneficios

---

- 01 Introducción
- 02 Homologación de proveedores
- 03 Desafíos de los procesos manuales
- 04 Superar los desafíos de P2P con la automatización integral de la cadena de suministro
- 05 Proceso de gestión de cuentas por pagar
- 06 Método de entrega de la solución
- 07 10 claves para el éxito de su proyecto de automatización de procesos
- 08 Conclusión
- 09 Somos **SERES**

01

# Introducción

En un panorama empresarial cada vez más incierto y multifacético, se hace especialmente necesario configurar una experiencia empresarial en la que se potencie el "todos ganamos". Para ello, las empresas deben apostar por construir relaciones sólidas en todo su ecosistema.

Por ello, SERES ofrece a las empresas su plataforma tecnológica diseñada con la finalidad de generar un crecimiento positivo, donde todas las áreas intervinientes dentro de la cadena de compraventa puedan tener éxito juntas.



**Negocio** más competitivo, más ágil y adaptado a los nuevos avances y entornos legales.



**Socios comerciales más satisfechos**, gracias a una **experiencia de compra** moderna, automatizada y eficaz.



**Equipo** más motivado gracias a un trabajo gratificante y significativo.



El planeta **mejor cuidado** gracias al bajo impacto en la implementación de la digitalización de procesos.



**Socios comerciales más contentos** gracias a la **trazabilidad de procesos**.



**Contribución al desarrollo económico** gracias a la creación de empleo local de calidad.

La importancia de la automatización de procesos es una tendencia al alza en los últimos años. Conforme se va desarrollando un mercado cada vez más competitivo, las empresas se enfrentan a la necesidad de optimizar y automatizar todos sus procesos para mejorar la eficiencia y reducir costes.

Una buena gestión de compras supone un factor clave dentro del panorama empresarial, ya que implica la optimización del funcionamiento del negocio a través de la adquisición de bienes y servicios. En los últimos años, este proceso ha evolucionado hacia lo digital, superando con ello los errores humanos, las ineficiencias y un mayor riesgo de pérdidas financieras.

## 02 Homologación de proveedores, primer paso esencial para optimizar la cadena de suministro

La homologación de proveedores es un punto estratégico en la gestión de la cadena de suministro mediante el cual se evalúa que los proveedores cumplen con los estándares y requisitos necesarios para satisfacer las necesidades de la compañía. Algunos requisitos para evaluar son:

### 01 Calidad del servicio y/o producto

Es necesario comprobar que los servicios y productos que ofrece el proveedor cumplen con los estándares de calidad establecidos. Para ello, es necesario revisar las certificaciones y sistemas de gestión de calidad.

### 02 Solidez financiera

Se deberá analizar la estabilidad financiera y la solvencia del proveedor. Para ello, será necesario realizar una revisión de los estados financieros y la capacidad que tiene la empresa para manejar volúmenes de producción.

### 03 Gestión ambiental y sostenibilidad

A través de la evaluación de las prácticas ambientales y sostenibles del proveedor, así como el cumplimiento de las normativas ambientales y las prácticas relacionadas con la responsabilidad social corporativa.

### 04 Gestión de riesgos

Es fundamental evaluar los riesgos asociados con el proveedor, así como realizar una evaluación de la continuidad del negocio y los planes de contingencia.

### 05 Capacidad tecnológica

Será necesario evaluar la infraestructura tecnológica del proveedor y su capacidad de innovación.

### 06 Capacidad de producción

Se deberá revisar la infraestructura, la capacidad de producción y el cumplimiento de los plazos de entrega de la mercancía.

### 07 Cumplimiento legal y normativo

Es fundamental verificar que el proveedor cumple con la normativa vigente nacional e internacional, en caso de ser necesario.

Se pueden evaluar muchos más requisitos en función de las necesidades de la compañía. Igualmente, es necesario destacar que el proceso de homologación debe permitir revisiones periódicas para asegurar que los proveedores sigan cumpliendo con los estándares.

## Pasos a seguir para homologar a tus proveedores

Una vez que se han establecido los criterios de homologación, desde SERES recomendamos seguir los **siguientes pasos** a la hora de comenzar un **proceso de homologación de proveedores**:

**Análisis y clasificación de proveedores:** Se debe tener una visión global del tipo de suministro y detectar qué categorías y proveedores son susceptibles de necesitar un procedimiento de homologación y cuáles son los puntos más relevantes para evaluar.

**Cuestionarios de homologación:** Definir qué requisitos deben cumplir los proveedores. Es recomendable definir dos tipos de cuestionarios:

- **Cuestionario estándar:** Aplicable a todos los proveedores independientemente de la categoría a la que pertenezcan. Dentro de este procedimiento se evaluarán aspectos comunes.
- **Cuestionario especializado:** Adaptado a cada una de las categorías, en función del tipo de producto o servicio.

**Evaluación de los cuestionarios:** Una vez recibidas las respuestas, se puede elaborar un sistema de puntuación para valorar a todos los proveedores de una misma categoría de manera objetiva.

**Assessment:** Los objetivos son evaluar una serie de factores previamente definidos en el cuestionario, comprobar la veracidad de las respuestas y minimizar el riesgo de las operaciones comprobando in situ el potencial de los proveedores.

**Informe de homologación:** Finalmente, se definirán informes de homologación donde quedarán reflejados todos los pasos y conclusiones obtenidas en las fases anteriores.

## ¿Cómo saco el máximo rendimiento a la homologación de proveedores?

El proceso de homologación de proveedores se centra en la **calidad**, la **eficiencia** y la **colaboración a largo plazo**. Como resultado, las empresas pueden garantizar la continuidad operativa y obtener ventajas competitivas significativas.

Por otro lado, también se enfrentan a múltiples problemas a la hora de abordar un procedimiento de homologación de proveedores y la posterior gestión por falta de recursos y de herramientas tecnológicas. Por este motivo, es esencial contar con un **Módulo de Gestión de Proveedores** que simplifique el proceso y organice toda la información necesaria.

### Principales funciones

Registrar proveedores

Personalizar formularios para recopilar la información deseada

Clasificación de proveedores

Gestionar el perfil de los proveedores

Recopilar información de forma automática y periódica

Homologar a los proveedores en base a los criterios definidos

Buscar y visualizar toda la información relacionada con el proveedor

Soportar el proceso de homologación

Almacenar en un punto común toda la información sobre los proveedores

Gracias a la homologación de proveedores de forma automatizada obtendremos los siguientes beneficios: **calidad**, **precio**, **tiempo** y **menos riesgo**.

## 03 Desafíos de los procesos manuales

Cuando los procesos de compraventa son manuales o con escasa automatización, suelen estar asociados con problemas financieros y operativos que afectan negativamente a la eficacia de la empresa.

El problema inicial al digitalizar y transformar procesos internos es que el personal dedica una gran parte de su tiempo a tareas manuales de escaso valor. Actualmente, este tipo de tareas supone un gran problema para las empresas. Por ello, debemos apostar por la digitalización y automatización de procesos en la medida de lo posible para que las empresas puedan dedicar sus recursos a tareas que generen oportunidades y rentabilidad de negocio.

Tras años de trabajo y asesoramiento a clientes, en SERES hemos detectado cinco grandes obstáculos que impiden el éxito de los procesos de compras y cuentas a pagar:

**Procesamiento de facturas:** Los procesamientos manuales ralentizan todo el ciclo de compra y aprovisionamiento, dificultando la consecución de descuentos por pronto pago e incurriendo en cargos por retrasos en los pagos. Estos factores dificultan las relaciones entre agentes (proveedores y clientes).

**Falta de trazabilidad y seguimiento:** Tener acceso a información sobre el estado de una factura (recibida, aceptada, rechazada, pendiente de pago, etc.) proporciona control y estabilidad al proceso. Además, ofrece a las empresas facilidad para evaluar sus procesos operativos y actuar de manera correctiva, desarrollando nuevas acciones estratégicas.

**Altos costes en el proceso de facturación:** El procesamiento manual de facturas implica ineficiencias en los tiempos de gestión, impresión y almacenaje de estas.

**Baja precisión:** En cualquier proceso manual de entrada de datos o uso de papel, el riesgo de error o pérdida es alto. Este aspecto debería ser crítico en cualquier empresa y estar sujeto a auditorías externas.

**Dificultad de acceso y recuperación de datos:** Cualquier proceso manual dificulta el acceso a la información y a los documentos intercambiados, haciéndolo prácticamente imposible en algunos casos.



## 04 Superar los desafíos P2P con la automatización integral de la cadena de suministro

Está comprobado que, en los casos citados anteriormente, la automatización integral de procesos es una herramienta clave para superar los desafíos de los procesos de compras y cuentas a pagar. Igualmente, hay que tener en cuenta que los resultados que obtengamos dependerán de la efectividad de la estrategia aplicada. En este sentido, desde SERES siempre apostamos por una digitalización y automatización integral de procesos. Esta estrategia tendrá como pilares fundamentales tanto los objetivos de la empresa como los de todas las partes implicadas:

### ¿Cómo funciona la plataforma tecnológica de SERES?

La solución de automatización de compras de SERES se integra con cualquier sistema de gestión o ERP del mercado, permitiendo la automatización integral del ciclo de compras y aprovisionamiento, teniendo una visión 360 total. Al ser una solución modular, integral y escalable, las empresas podrán abordar los problemas surgidos en los procesos manuales derivados de la falta de coordinación y transparencia asociada a los mismos.



**Gestión de proveedores y contratos:** Se trata de un conjunto de procesos que permite a una empresa identificar, calificar, incorporar, realizar transacciones y colaborar con los proveedores adecuados para su negocio.



# Superar los desafíos S2P con la automatización integral de la cadena de suministro



**Solicitud de pedido electrónico:** Los clientes se van a conectar a la plataforma de intercambio para adaptar su proceso de compraventa. Desde ella podrán seleccionar artículos o servicios y crear una solicitud de pedido. A partir de este momento se genera una solicitud de pedido o presupuesto asociado a esa orden de pedido. Este proceso puede configurarse con un workflow de aprobación personalizable optimizando el proceso de compras para la empresa. La plataforma realiza el envío automático a la persona encargada de su aprobación, permitiendo que los mismos puedan verificar el gasto vinculado a dicho pedido. En este caso, los clientes siempre van a recibir información sobre sus procesos en tiempo real.



**Recepción de los bienes o servicios.** Una vez que se han recibido los bienes o servicios contratados, el cliente introduce la entrada de mercancías en el formulario de la orden de compra, para que cuando se reciba la factura, pueda procesarse a tiempo. La orden de compra se puede actualizar con las cantidades recibidas en cualquier momento, ya sea para parte o la totalidad del pedido.



**Proceso de facturación.** Una vez que el cliente ha recibido la factura, esta se introduce de forma inmediata y automática en la plataforma, ya que ha habido un proceso previo de aprobación de pedidos u órdenes de compra. Después de procesar la factura, esta se envía de manera automática para su aprobación y archivado, permitiendo al cliente acceder a ella en cualquier momento a través de su perfil de usuario en la plataforma.



**Seguimiento y pago de facturas.** Una vez que la factura ha sido aprobada a través de un sistema automatizado de asignación y validación, se procede a su pago. El proveedor tiene siempre trazabilidad sobre el estado de su factura. Asimismo, una vez que el cliente comunica la totalidad del pago y su fecha de ejecución, se procede conforme a lo estipulado.

## 05 Proceso de gestión de cuentas por pagar

En este punto, debemos tener en cuenta a las personas que se van a ver involucradas en el proceso de cuentas a pagar.

Dentro de este proceso, el **director financiero (CFO)** será el agente principal, pero no podemos olvidar que va a interactuar con el **director de compras** y el **gestor de la cadena de suministro**.

### Cuáles son los principales problemas con los que va a encontrarse un CFO?



La falta de automatización en los procesos y la ineficiencia en la planificación y adquisición de bienes o servicios pueden generar problemas de abastecimiento que, por consecuencia, pueden derivar en sobrecostos cuando tratamos de garantizar un servicio mínimo a nuestros clientes.

En resumen, los CFOs se van a encontrar con una falta de control presupuestario debido a:

- 1 Solicitudes de compra de bienes y servicios que están fuera de presupuesto.
- 2 Falta de control de los gastos indirectos.
- 3 Ineficiencias en los sistemas de pedido y gestión de las facturas de proveedores desde su recepción hasta el pago, que generan faltas de productividad y costes.
- 4 Errores en la gestión de los proveedores que provocan ineficiencias en la gestión del efectivo, tales como:
  - ▶ Realizar pagos anticipados no planificados ni controlados por la empresa.
  - ▶ No aprovechar oportunidades de descuentos por pronto pago para rentabilizar el efectivo excedente o para fortalecer financieramente a los proveedores.

# Proceso de gestión de cuentas por pagar

## ¿Cuál se considera la mejor solución para los problemas planteados a los CFOs?

Sin duda, la solución para solventar los problemas citados anteriormente pasa por la digitalización y automatización de los procesos de compras y cuentas a pagar. Esto aportará al proceso agilidad, precisión, control, completa transparencia del gasto, así como visibilidad y trazabilidad integral del proceso.

La automatización optimizará tanto la eficacia como la eficiencia y reducirá los costes en todo el proceso de compraventa, ofreciendo a clientes y proveedores espacios propios de trabajo con KPIs personalizables según las necesidades de negocio, así como cuadros de mando e informes para la mejora continua del seguimiento de estos procesos,

**Dentro de las ventajas que encontraremos en la automatización de los procesos de cuentas a pagar, podemos destacar:**

**Gestión de los gastos indirectos:** Se mejora y controla también a nivel presupuestario.

**Eficiente gestión de las facturas de proveedores:** Gracias a la confrontación automática de las facturas con el número de pedido aprobado y la documentación correspondiente.

**Agilización y facilitación de la aprobación del pago:** Permitiendo aprovechar mejor los descuentos por pronto pago.

**Seguimiento centralizado de transacciones:** El director de compras y el director financiero pueden seguir las transacciones desde la solicitud del pedido hasta la recepción del producto o servicio, lo que permite un total reporte de solicitudes, bienes adquiridos, pedidos procesados y pagos realizados.

**Mejor visibilidad del gasto:** Se traduce en una contabilidad más precisa, pagos a tiempo y mejores relaciones con los proveedores. Los cuadros de mando e informes permiten monitorizar el rendimiento de los procesos y mejorar la eficiencia de la gestión del efectivo, acelerar el cierre financiero y reducir el riesgo de fraude.

## 06 Métodos de entrega de soluciones

En SERES somos expertos en el desarrollo de soluciones enfocadas a la digitalización y automatización de procesos de compra y venta que garantizan la optimización del crecimiento y la rentabilidad de nuestros clientes. Como socio líder de plataformas de intercambio documental en la nube, el proceso de implantación de nuestra solución se ejecuta de manera ágil, proactiva y con el mínimo margen de error.

Durante todo el proceso de implantación, apostamos por la transparencia y claridad en la información sobre el estado a todos los agentes implicados, promoviendo siempre la flexibilidad de ejecución.

### Implementación del proyecto:

**Uso de metodologías ágiles durante todo el proceso de integración de nuestra plataforma en tu negocio:** Esto ha permitido a socios y clientes que ya han confiado en nosotros obtener el máximo valor en cada fase del proceso.

## Algunas de las ventajas del uso de estas metodologías son:

**Optimización** en la obtención de beneficios con una visibilidad más temprana de **ROI**.

**Inversión de recursos** en las funciones y características más valiosas.

**Flexibilidad** para adoptar acciones correctivas, modificaciones o tomar decisiones en función del contexto y la experiencia.

**Mayor conocimiento y comprensión** de todos los procesos, gracias a la implicación transversal en cada fase del proyecto.

Recepción rápida de **funcionalidades**.

**Reducción de los riesgos** y de los costes de puesta en marcha.

# Métodos de entrega de soluciones

Fases propias en la **implantación** de la **Plataforma de Intercambio de SERES**:

1

**Desarrollo y firma del plan de proyecto:** Todos los proyectos en SERES comienzan con un proceso de assessment que nos ayuda a elaborar un plan de proyecto. Este plan se firma antes de comenzar el desarrollo real del proyecto y confirma el marco general bajo el cual se ejecutará todo el proyecto.

2

**Inicio del proyecto:** Los consultores de SERES establecen relaciones pertinentes con los miembros del equipo establecidos. Se determinan objetivos generales y plazos a cumplir para el desarrollo de cada una de las fases.

3

**Implementación e incremento del proyecto base:** Se establece la solución/plataforma base sobre la cual se configurarán los módulos necesarios según las necesidades del cliente.

4

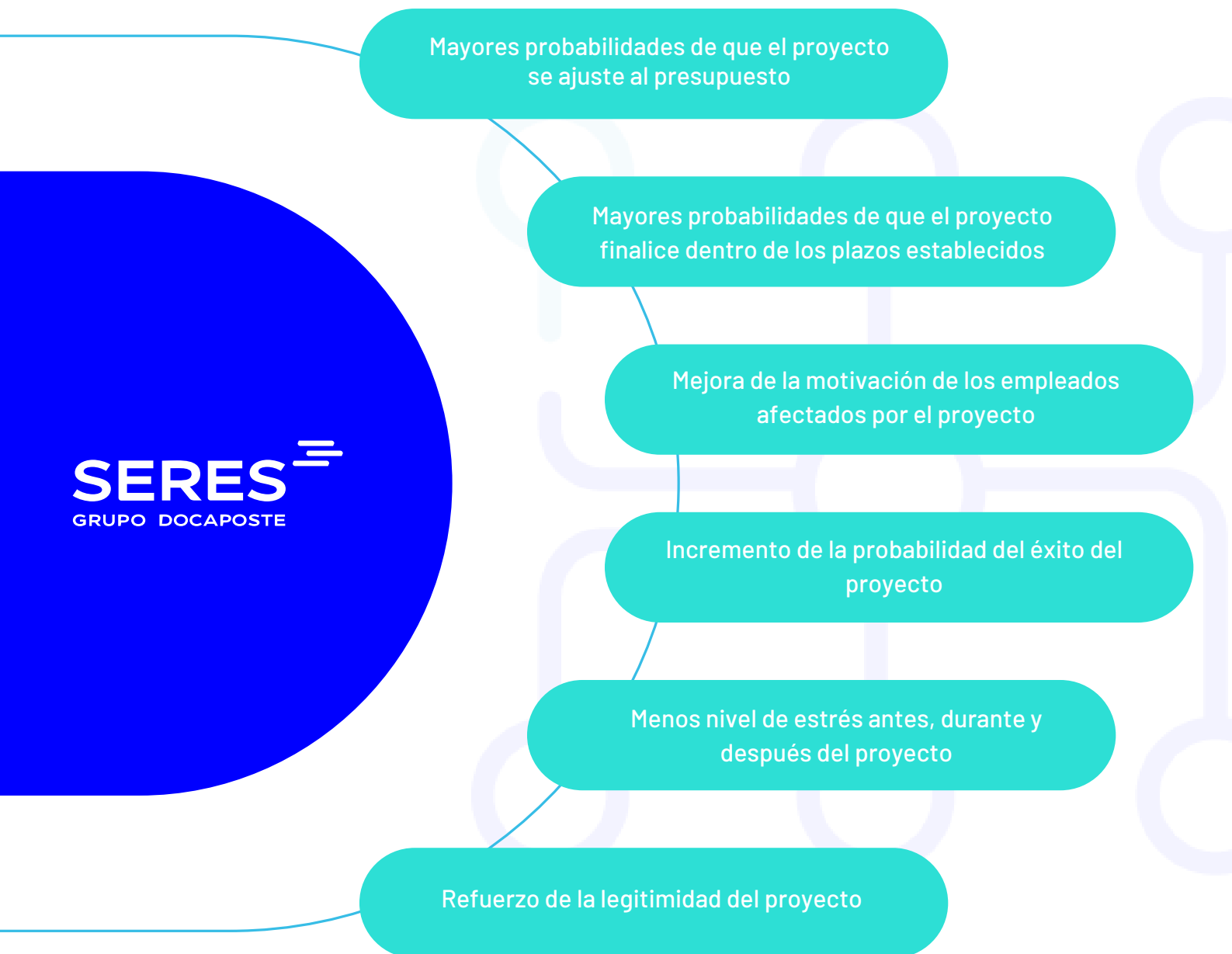
**Entrega final del proyecto y alta de usuarios:** Se configura la solución de forma modular. Los usuarios seleccionarán los módulos contratados e irán probando, personalizando, integrando y aceptando las funcionalidades según las necesidades de su empresa.

# Métodos de entrega de soluciones

## Gestión del cambio

Durante la implementación, es importante diseñar un plan integral para la gestión del cambio. La gestión del cambio es un conjunto de procesos y técnicas que permiten llegar al resultado deseado con la máxima aceptación por parte de los usuarios, suministrando la información adecuada a las personas apropiadas en el momento oportuno.

Los expertos altamente cualificados y certificados de SERES trabajarán en estrecha colaboración con tu empresa para alinear todas las expectativas y estrategias. Los siguientes son algunos de los resultados más habituales que las empresas pueden esperar de una gestión del cambio efectiva:

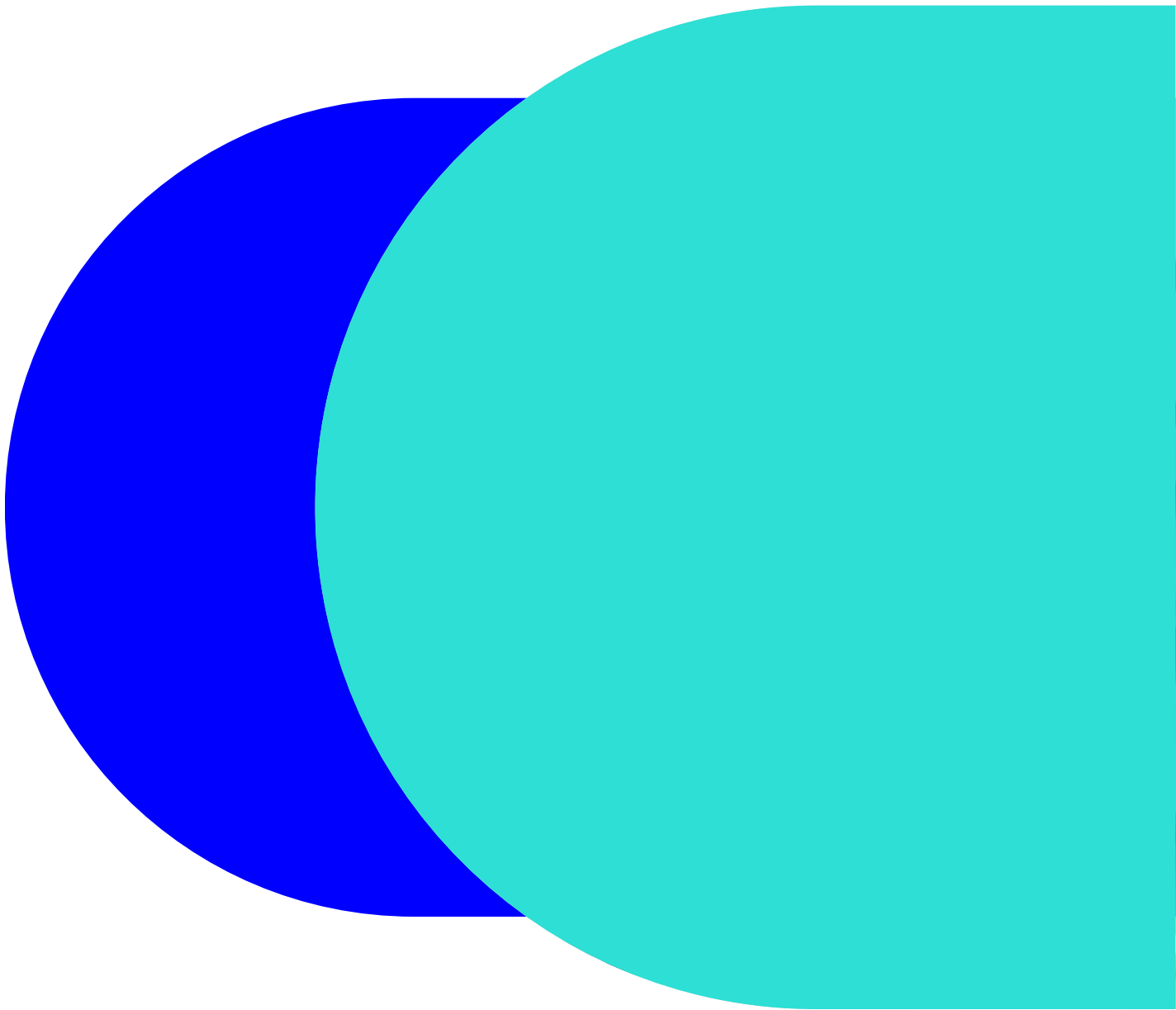


# Métodos de entrega de soluciones

## Plataforma tecnológica SERES:

En SERES, siempre recomendamos que las empresas que tengan la intención de implementar un proyecto de automatización de P2P realicen un assessment, es decir, que analicen su proceso existente e identifiquen el mayor número posible de puntos de interacción manual. Muchas veces puede haber un paso manual en el proceso de los pedidos de una empresa que tenga una importancia crítica y que, por lo tanto, no debe eliminarse, sino simplemente automatizarse en la mayor medida posible.

Nuestra experiencia nos ha hecho conscientes de la importancia de comprender los procesos empresariales de los clientes y analizar por qué hacen las cosas de una cierta manera. Únicamente así podremos conocer el momento apropiado para buscar áreas en las que pueda eliminarse el papel y obtener beneficios. Un aspecto importante a tener en cuenta en este enfoque consiste en mantener su simplicidad.



## 07 10 claves para el éxito de tu proyecto de automatización de procesos





1

**Comprende tus desafíos y cuáles son tus prioridades.**

¿Cuáles son los aspectos que la empresa debe tener en cuenta para automatizar los procesos de compra y venta?

2

**Pregúntate "¿qué partes del proceso necesitas mejorar?"**

Ingreso manual de datos e ineficiencias del proceso, flujos de aprobación de facturas manuales, documentación en papel que conllevan a la pérdida de facturas y otras ineficiencias...

3

**Consulta tu equipo involucrado en el proceso.**

Incluye departamento financiero, de compras, de IT, etc.

4

**Define objetivos y metas cuantitativas.**

Por ejemplo: reducir los costes y tiempos de procesamiento de documentos; reducir el tiempo promedio de procesamiento de una factura, desde la recepción hasta su tramitación y archivado.

5

**Define objetivos cualitativos**

Por ejemplo: cumplimiento legal, reducir el riesgo de fraude, mayor visibilidad y trazabilidad de procesos, entre otros.

6

**Elige la solución que mejor se adapta a las necesidades de tu negocio.**

Flexible y modulable para los casos más complejos, disponible en la nube, integrada con tu ERP o sistema de gestión, etc.

7

**Comienza con la captura inteligente de documentos, reconocimiento avanzado de caracteres y extracción de datos inteligente.**

Captura documentos en papel y digital a través de cualquier canal. Permite procesar documentos de forma eficiente y constante. Ofrece una búsqueda tipo Google de full-text.

8

**Potencia los beneficios de la automatización de procesos en una solución Cloud.**

Permite aprobar y hacer seguimiento de los procesos desde cualquier lugar en cualquier momento. Trazabilidad de cada documento de principio a fin.

9

**Escoge una sola herramienta que pueda automatizar todos los procesos del flujo de compra - venta.**

Prioriza lo simple.

10

**Transfórmese y conviértase en un "innovador"**

Con un sistema de automatización de procesos productivo y eficaz.

## Conclusión

En la situación actual, donde los departamentos de facturas de proveedores y compras continúan enfrentando los desafíos del procesamiento manual y surgen constantemente nuevas tecnologías de automatización, cada vez más empresas están adoptando formas más modernas de tecnología. Estos beneficios son demasiado significativos para ser ignorados.

La importancia de la automatización en compras y suministros ha aumentado los últimos años. Debido a la necesidad de optimizar procesos, la automatización se ha convertido en una herramienta clave para mejorar la eficiencia y reducir costos.

La gestión de compras es un componente crucial de cualquier empresa, implicando la adquisición de bienes y servicios necesarios para su funcionamiento. Históricamente, este proceso ha sido manual, lo que lo hace vulnerable a errores humanos, generando ineficiencias y aumentando el riesgo financiero.

Con sistemas automatizados, las empresas pueden estandarizar procesos, establecer reglas claras y reducir la necesidad de intervención humana en tareas rutinarias. Esto proporciona eficiencia, precisión, reducción de costos y fortalecimiento de las relaciones con proveedores.

La adopción de la automatización en el proceso de compras ofrece a las empresas una ventaja competitiva al optimizar sus operaciones y mejorar su rendimiento general. Esta inversión no solo genera beneficios a corto plazo, sino que también establece las bases para un crecimiento sostenible en el futuro.

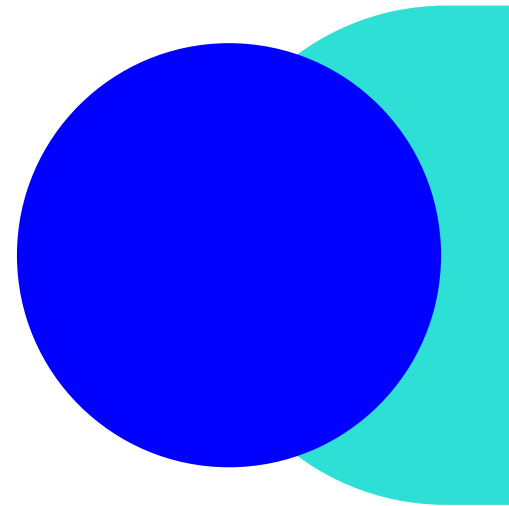
A pesar de los escépticos que dudan de su capacidad para adaptarse a la nueva tecnología, la automatización sigue siendo una opción poderosa. Considerando los flujos de trabajo únicos y la complejidad organizacional, la idea de adoptar una solución de automatización puede parecer intimidante.

Sin embargo, con un proveedor experimentado y la solución adecuada, el cambio puede ser introducido y gestionado a un ritmo y nivel óptimos para satisfacer las necesidades específicas de P2P de cada empresa. Con el enfoque correcto, la automatización puede convertirse en una herramienta poderosa para mejorar la eficiencia y la efectividad de los procesos empresariales.

## 09 Somos SERES

Nunca ha sido tan sencillo dejar atrás los procesos manuales en tu ciclo de compras. En SERES, ofrecemos servicios de confianza que incluyen asesoramiento y acompañamiento en cada etapa del cambio.

Somos expertos en **factura electrónica, EDI y transformación digital** de los procesos de compras y ventas



Queremos ser tu socio de confianza en el viaje hacia la digitalización a través de una solución única y completa:

Nos adelantamos a los nuevos marcos legales, desarrollando **soluciones tanto a nivel nacional como internacional** para garantizar el cumplimiento normativo.

---

Nuestra solución global está diseñada para optimizar y automatizar tus procesos **S2P y O2C**, todo dentro del mismo entorno.

---

Con más de **30 años de experiencia** en evolución del intercambio de datos electrónicos de manera segura, respaldados por el **GRUPO DOCAPOSTE**, líder internacional en el sector, contamos con la experiencia necesaria para brindarte las soluciones que necesitas.



SERES (Grupo Docaposte)



<https://www.groupseres.com/es-mx/>



@groupseres