



Soluciones de gestión de contratos de JAGGAER

Reducir costes y riesgos y mejorar el Compliance y el rendimiento de los proveedores

Reducir costes y riesgos y mejorar el cumplimiento y el rendimiento de los proveedores

La gestión de contratos sigue siendo en gran medida un proceso manual en numerosas organizaciones, una tarea laboriosa que exige mucho tiempo y puede producir un impacto negativo si es mal gestionada. La mayoría de las organizaciones deben gestionar miles de contratos, cada uno con diferentes condiciones, plazos y otros riesgos subyacentes que pueden acabar desembocando en incumplimientos y sobrecostes.

Las aplicaciones de software para la gestión de contratos ayudan a las organizaciones a manejar el volumen y la complejidad cada vez mayores

del proceso de la gestión contractual, así como los costes y los riesgos que representan. Estas aplicaciones digitalizan y almacenan todos los contratos en un repositorio centralizado, permitiendo a todas las partes implicadas (el área de compras, los departamentos jurídicos y de Compliance, entre otros) buscar y consultar contratos, eliminando la necesidad de buscarlos manualmente. Aunque no todos los miembros de la organización necesitan conocer los detalles de cada contrato, es importante hacer accesible y transparente la actividad de contratación cuando se requiere. Las soluciones de gestión de contratos permiten a las organizaciones proporcionar visibilidad a quien lo necesita en todo lo relacionado con los contratos por medio de un repositorio centralizado seguro.

En el caso de organizaciones que operan con un grado elevado de descentralización, como **Cancer Research UK**, la posibilidad de gestionar los contratos de forma centralizada ha resultado ser beneficiosa.

Poder unificar el lenguaje y el proceso contractual es el camino más sencillo para aumentar la eficiencia. La utilización de un lenguaje jurídico común, con plantillas predefinidas y cláusulas conformes con el marco normativo vigente, permite a las organizaciones reducir el tiempo que han de dedicar los equipos jurídico y de Compliance a la revisión de los contratos. El control de las desviaciones del lenguaje y de los procesos estándar permite que esas desviaciones se dirijan a los canales jurídicos adecuados o de Compliance para garantizar que la mismas sean aceptables. Un gran número de avances en inteligencia artificial han automatizado la revisión de contratos, dotando a los responsables de la gestión de contratos de herramientas analíticas prácticas que acortan de manera significativa la duración del ciclo.

El Compliance de los proveedores es otro aspecto a tenerse en cuenta. Para las organizaciones de compras y aprovisionamiento es de suma importancia que los proveedores sean fieles a los términos y condiciones que se han negociado. Una herramienta de gestión de contratos combinada con una estrategia general de negociación y compras puede ayudar a mantener el cumplimiento de las condiciones y servicios y, en consecuencia, reducir errores con un elevado coste. Asociar



los contratos al nivel de desempeño del proveedor, la definición estratégica de la gestión por categorías y las obligaciones de pago generará el verdadero valor de un contrato a lo largo de su ciclo de vida.

Cuando la gestión de contratos se integra en una misma plataforma con la actividad de negociación, las eficiencias crecen, como descubrió **E&I Cooperative Services**.

Cada contrato tiene una serie de fechas cruciales. Las soluciones de gestión de contratos remiten notificaciones automatizadas a las partes pertinentes cuando se acercan fechas importantes del contrato, como renovaciones, vencimientos y cumplimiento de obligaciones específicas (como la presentación de certificados de seguros) a fin de que todas ellas tengan conocimiento de la llegada de fechas importantes. Para asegurar el cumplimiento de cada paso de la ejecución de un contrato es necesario implantar un proceso eficaz de seguimiento de obligaciones.

Asimismo, las soluciones de gestión de contrato ayudan a las organizaciones

a cumplir las políticas de gestión documental, proporcionando un repositorio central que gestione todo el ciclo de vida de un contrato, desde su creación y aprobación hasta su administración y eliminación final.

Por definición, los contratos son vehículos para la mitigación de riesgos. Contribuyen a establecer un marco en el que las partes pueden colaborar entre sí para conseguir un resultado que reduzca la exposición a riesgos. Las organizaciones de compras deben respetarlos, así como los proveedores. Como ejemplo de ello, los **Ayuntamientos escoceses** unieron sus fuerzas para simplificar la gestión de contratos y reducir riesgos.

La gestión de contratos facilita el control del cumplimiento y el desempeño de los proveedores respecto a sus obligaciones contractuales, de modo que las organizaciones puedan conocer si los proveedores cumplen y de qué manera y adoptar, en su caso, las medidas necesarias. El caso de **Unilever** es una muestra de cómo llevar a cabo el seguimiento y la gestión de sus proveedores de servicios de transporte utilizando cuadros de mandos.

Con demasiada frecuencia, las organizaciones avanzan a ciegas en lo que concierne a la gestión de contratos, provocando costosos problemas en todos los procesos, desde la creación y negociación del contrato, pasando por su ejecución y hasta su finalización. Mejorar el proceso por medio de la automatización

puede tener un impacto significativo en el resultado final y aumentar la eficiencia.

Los beneficios de la digitalización y la automatización quedaron de manifiesto durante la crisis de la Covid-19.

Organizaciones como el **Gobierno de Gales**, que adoptaron tecnologías que garantizaban la continuidad de la actividad mediante el teletrabajo, pudieron disfrutar de estas facilidades.

La unión entre el eProcurement y la gestión de contratos ha permitido a la **New School of New York** dirigir las decisiones de compra hacia proveedores preferentes, en este caso aquellos que utilizan prácticas sostenibles para la protección del medio ambiente, además de reducir costes.

Un sistema eficaz de gestión de contratos proporciona a las organizaciones la capacidad de demostrar ante reguladores y auditores que se encuentran en el nivel de Compliance y seguridad requerido, y ante clientes e inversores que cumplen las condiciones contractuales convenidas, como las relativas a calidad y seguridad. Esta es una consideración de vital importancia en muchos sectores, incluido el inmobiliario, y fue uno de los principales motivos para la decisión de **JLL** de implantar JAGGAER.



Cancer Research UK optimiza sus funciones de negociación y gestión de contratos

[Acceder a la historia completa](#)



Cancer Research UK

Cancer Research UK es la más importante organización no lucrativa del mundo dedicada a salvar vidas por medio de la investigación del cáncer. Al igual que muchas otras entidades benéficas, resultó muy afectada por la pandemia de Covid-19 en 2020 y se vio obligada a cerrar temporalmente sus establecimientos y cancelar actos benéficos para la recaudación de fondos. Como resultado de la pandemia, la previsión de Cancer Research UK apuntaba a un descenso de sus ingresos de 30 millones de libras en 2020, y hasta 300 millones de libras en tres años.

Operar con procesos eficaces y eficientes de negociación, compras y gestión de proveedores es fundamental para el control y la reducción de costes. Cancer Research UK necesita una visión centralizada de contratos y proveedores para saber con exactitud cuáles son sus costes y reducirlos lo máximo posible. La entidad debe hacer también frente a otros retos, como el modelo descentralizado en el que desarrolla sus actividades, con gran número de actos regionales y necesidades de sourcing. Los procesos transversales de colaboración y aprobación son complejos,

por lo que disponer de las herramientas adecuadas para garantizar la eficiencia es extraordinariamente importante.

El equipo de compras y aprovisionamiento es responsable de una inmensa variedad de categorías de productos y servicios para la organización central y para los equipos que operan por todo Reino Unido. Categorías como: las telecomunicaciones, imprenta, viajes, eventos, consumibles de equipos científicos y materias primas.



Vitor Mariano, director de gestión de categorías de compras de Cancer Research UK, explica: “El equipo de compras y aprovisionamiento tiene que encargarse en ocasiones algunas cosas bastante insólitas. Un buen ejemplo es el barro, que necesitamos para realizar la ‘Carrera por la Vida [Pretty Muddy®](#)’, nuestro evento benéfico. Se trata de un recorrido de 5 km en el que los corredores han de superar diversos obstáculos en un entorno embarrado. El barro debe ser seguro, limpio y con la consistencia precisa. Para su compra convocamos un concurso y, al final, conseguimos el producto que buscamos”.

Este es solo un ejemplo de las muchas cosas específicas que el equipo de compras negocia y adquiere en Cancer Research UK.

Cancer Research UK implantó JAGGAER en 2015 y, desde entonces, ha trabajado decididamente para poner la gestión de contratos bajo un control central. “Es todo un reto, porque se suscriben muchos

contratos con proveedores regionales para satisfacer las necesidades de las personas que localmente organizan los eventos, lo que dificulta el trabajo de evaluación”, explica Mariano. Ha sido, pues, una gran ventaja disponer de una base de datos para la gestión de contratos. “Con este sistema nos encontraremos en mejor situación cuando, por fin, podamos volver a organizar eventos presenciales o para la gestión de contratos para eventos virtuales”, añade.

La pandemia ha planteado desafíos, pero también ha dado a este enfoque a la función de compras y aprovisionamiento un carácter no solo más urgente, sino, también, más normal.

Cancer Research UK está centrada ahora en la revisión del desempeño de los proveedores, área en la que tiene un gran interés a fin de conseguir una mejor valoración de los proveedores y optimizar la relación entre ambas partes.



E&I Cooperative Services simplifica la gestión de contratos para 5000 miembros

[Acceder a la historia completa](#)



E&I Cooperative Services

E&I Cooperative Services es la única cooperativa de compras, propiedad de sus miembros y sin ánimo de lucro dedicada exclusivamente a atender necesidades del sector de la educación. Integrada por más de 5000 instituciones de educación superior y de niveles de enseñanza primaria y secundaria, E&I ofrece una cartera de contratos cuya adjudicación se realiza mediante proceso de licitación. Actúa como una extensión de los departamentos de compras de sus miembros, proporcionando soluciones de negociación estratégica que maximizan los fondos aportados para educación de sus miembros.

Antes de 2018, E&I carecía de soluciones digitales integradas, especialmente en el terreno de la gestión de contratos y la negociación. La organización del proceso de solicitud de propuestas (RFP) resultaba excesivamente laborioso: los proveedores remitían sus ofertas manualmente, seguía el procedimiento de datación y posteriormente el envío de la documentación.

En lo que respecta a la gestión de contratos, el sistema de firma y almacenamiento de la organización adolecía de falta de unificación y funcionalidad limitada. El resultado era un proceso inconexo de contratación que exigía a menudo a los responsables invertir una ingente cantidad de tiempo en procesar documentación y organizar archivos.

E&I es enormemente selectiva a la hora de adjudicar contratos, con preferencia por la calidad sobre la cantidad, para dar lo mejor a sus miembros. En un año, la organización negocia entre seis y diez procesos de solicitud de propuestas. Aun así, con más de cien contratos que gestionar, el equipo se encontraba al límite de sus posibilidades. La organización dispone de



recursos limitados y el presupuesto es siempre un factor determinante. Cuando Ian Robbins se unió al equipo como vicepresidente y Strategic Sourcing & Contract Manager en 2017, estaba entusiasmado por la oportunidad de ayudar a mejorar el proceso y crear valiosas eficiencias dentro de E&I. Finalmente, la decisión de implantar JAGGAER giró esencialmente a la cuestión de la integración. Uno de los criterios principales era poder contar con una plataforma de soluciones de negociación y gestión de contratos que funcionara de manera colaborativa. “No quería tener que acudir a diversas plataformas”, comenta Robbins, reiterando la idea de que la organización necesitaba una verdadera integración. El equipo evaluó a más de una docena de proveedores de soluciones antes de decidirse por los módulos de Sourcing y Contracts de JAGGAER. “Quería aportar más valor internamente”, afirma Robbins.

El módulo de negociación quedó plenamente implantado en noviembre de 2019. E&I decidió adoptar primero este módulo porque lo consideró una vía más rápida para conseguir la integración de

los gestores de contratos en el nuevo sistema y la digitalización de los procesos. Requería menos labor de integración que sus sistemas de gestión de contratos, que dependía en gran medida de la instalación de una nueva instancia de Salesforce.

E&I procedió más adelante a implantar el módulo Contracts de JAGGAER para una completa gestión del ciclo de vida de los contratos. Ya se han incorporado la configuración, las plantillas y las bibliotecas, y la solución estaba ya completamente operativa a finales de 2020. En el momento de escribir esta nota, el equipo de E&I estaba deseando utilizar ya la solución Contracts de JAGGAER para poder seguir con las tareas ordinarias de gestión de contratos con una mayor eficacia. Los gestores de contratos podrán ahora centrarse en tareas más estratégicas dentro de la organización y aportar mayor valor a los miembros.

“JAGGAER nos permite ser más proactivos en la gestión de la cartera”, asegura Robbins. “Gracias a esta tecnología, la herramienta se encarga del trabajo duro”.



Ayuntamientos escoceses consiguen simplificar el proceso de la gestión de contratos

[Acceder a la historia completa](#)



El Ayuntamiento de South Ayrshire utilizaba un sistema funcional, aunque manual, para la gestión de proveedores y contratos. “Todo se hacía a mano, trabajando con hojas de cálculo y correos electrónicos. Consumía muchísimo tiempo de trabajo administrativo localizar y reunir información de las distintas partes implicadas y trasladar luego esa información a una hoja de cálculo maestra, por lo que tampoco podíamos confiar en una precisión absoluta”, recuerda Lynsey Bennet, responsable del área de Compras y Aprovisionamiento (Gestión de Contratos y Proveedores).

“Después de evaluarlo en función de nuestro proceso interno, decidimos que JAGGAER respondía exactamente a lo que necesitábamos”, añade Bennet. “JAGGAER nos ayudó a alinear la herramienta con nuestra visión de lo queríamos que fuera la gestión de contratos para el Ayuntamiento de South Ayrshire. En lo que respecta a los indicadores clave de rendimiento (KPI), por ejemplo”.

En el Ayuntamiento de East Ayrshire, Tommy Burns, responsable del área de Proyectos de Compra y Aprovisionamiento, ha explicado que

“el Ayuntamiento de East Ayrshire utilizaba con anterioridad procesos y procedimientos ya consolidados de gestión de contratos, pero que se trataban principalmente de procesos manuales cuya administración requería una inversión importante de tiempo y recursos. Utilizábamos Survey Monkey para obtener feedback, pero exigía mucho esfuerzo la producción de informes de desempeño, como, por ejemplo, cuadros de mando que permitieran la comparación del desempeño de los diferentes proveedores. Ahora, JAGGAER lo hace al instante”.

East Ayrshire tomó la decisión estratégica de implantar el software de gestión del ciclo de vida de los contratos de JAGGAER en toda la cartera de contratos. Decidió incorporar una estructura de gestión unificada y homogénea en el sistema para asegurar la aplicación de los mejores controles demostrados en la gestión de contratos con el fin de automatizar y simplificar los procesos de contratación, incluyendo la capacidad de generar y capturar información contractual y acuerdos legales. Ahora están por fin integrados en el sistema para todos los contratos.

“El software de seguimiento de contratos”, asegura Burns, “proporciona también opciones flexibles de auditoría, control y generación de informes sobre todo tipo de datos de contratos que se requieran, facilita la extracción de datos para la realización de análisis en profundidad y mejora los controles sobre el proceso, como la integración y accesibilidad para la optimización del valor del contrato y su ejecución, ciclos más rápidos de flujos de trabajo y cumplimiento de las políticas corporativas”.

“Para el Ayuntamiento de East Ayrshire, el sistema ha transformado completamente la base de datos digital de gestión de contratos que nos permite acceso sencillo y a demanda a los datos principales de todos los contratos por parte de administradores y gestores de contratos, así como de otros usuarios internos y partes implicadas y colaboradores externos (en cualquier momento, cualquier lugar y cualquier dispositivo). La automatización ha simplificado los procesos de gestión de contratos y de desempeño de proveedores del Ayuntamiento y, por ese motivo, creemos que ha aumentado nuestra eficiencia y mejorado la colaboración con agentes internos y externos reduciendo el gasto operativo”, añade Burns.

Las corporaciones municipales han ido aumentando el volumen de contratación con terceros para satisfacer sus necesidades y, por ello, se hace cada vez más importante contar con una buena gestión de contratos. JAGGAER recomendó a cada uno de los ayuntamientos que, ahora que se inclinaban por utilizar el mismo sistema, podrían agrupar los diferentes cuadros de mandos a fin de que ambos fueran visibles en un único módulo. Poder comparar notas y trabajar de manera colaborativa sobre ciertos contratos ayudaría a los ayuntamientos a identificar riesgos y reducir costes, además de conseguir una mejora continua durante toda



la vida del contrato y la certeza de que ambas partes reciben el mismo nivel de servicio.

El Ayuntamiento de East Ayrshire tiene suscrito un mayor número de contratos colaborativos y está estudiando activamente maneras de implantar un enfoque unificado de KPI en toda su cartera de contratos de esta naturaleza que proporcione un método uniforme para la evaluación del desempeño de los proveedores.

“Colaborar en este ámbito ha resultado muy beneficioso”, ha comentado Bennet, “porque podemos comparar diferentes elementos, como coste, calidad, servicio, plazos de entrega, tiempos de respuesta, etc., y allí donde encontramos problemas podemos determinar lo que está experimentando el otro para subsanarlos o modificarlos. Podemos contrastar con otra autoridad lo que entiende por desempeño y estudiar la posibilidad de recibir el mismo servicio o resultados. De este modo, podemos celebrar reuniones de evaluación con información precisa, hacer las preguntas adecuadas y tomar las decisiones correctas para ayudar al desarrollo del proveedor. Esta posibilidad resulta muy valiosa para nosotros, una forma de conseguir valor a largo plazo”.



Unilever gana visibilidad y control sobre los contratos de transporte

[Acceder a la historia completa](#)



Cada día, 2.500 millones de personas utilizan productos Unilever para su cuidado e higiene personal. La entidad es propietaria de más de 400 marcas que se compran en 190 países.

La relación de Unilever con JAGGAER se remonta a 1998, con el Transportation Business Center (TBC) en América del Norte, y se mantiene centrada en una de las categorías más exigentes para las funciones de negociación y gestión de contratos dentro del área de compras: el transporte y la logística. En los últimos años, JAGGAER ha llevado a cabo diversos procesos guiados de negociación con Unilever, incluido uno para el transporte refrigerado de helado en América del Norte, en el que consiguió un ahorro neto de ocho cifras.

Los contratos son muy dinámicos en esta categoría, porque está compuesto de gran número de variables. “Una foto tomada al día de hoy puede cambiar extraordinariamente el próximo año. Esta característica debe tenerse en cuenta cuando se fijan precios. Asimismo, debido a la existencia de limitaciones en la capacidad de transporte y a la complejidad del proceso de licitación, es

crucial considerar la posibilidad de opciones intermedias y de relaciones de reserva”, explica William Robinson, Engagement Manager en JAGGAER. “Por ello, se da una evolución constante y progresiva para las categorías dinámicas, como el transporte, que hace especialmente valioso el seguimiento por medio de cuadros de mandos de los usos y del cumplimiento a lo largo del tiempo en estas categorías, ya que de otro modo sería enormemente difícil manejarlo”, añade. En 2019 la empresa decidió embarcarse en un proyecto para implantar cuadros de mandos globales para procesos de negociación y contratación. Estas herramientas deberían proporcionar a los usuarios finales visibilidad en el ámbito asignado. Con la participación de múltiples equipos trabajando en todo el mundo, el TBC es una fuente de información integrada sobre licitaciones y pagos que facilita una base sólida para la construcción de una solución analítica.

Toda la información sobre contratos y otros datos actualizados en la base de datos JCS del TBC de Unilever, sumada a la información del sistema de pago y la información generada por los flujos de trabajo y las matrices

de autorización en los módulos Sourcing y Contracts de JAGGAER, están integrados en los cuadros de mandos analíticos de JAGGAER. Los informes se presentan en formato de tabla.

Los cuadros de mandos, implementados con la solución Spend Analytics de JAGGAER, dan respuesta a una serie de preguntas. Su alcance es global y cubre todas las regiones fuera de Europa, permitiendo a los usuarios obtener primero una visión rápida y después examinar en detalle áreas concretas de interés, desglosando, por ejemplo, por equipos, clusters, carteras, mercados y modalidades (ya sea transporte aéreo, intermodal, de carga parcial o LTL. Marítimo, ferroviario, de carga completa y almacenaje).

Los gestores y administradores de contratos de Unilever pueden ahora aprovechar información útil para ayudar a formular estrategias de licitación a fin de maximizar el ahorro en las categorías. Y pueden hacerlo de un solo vistazo



utilizando pantallas e informes estándar, como el cuadro de mandos de actividad, el resumen de eventos y el informe de adopción.

“A medida que los usuarios obtengan más información, alcanzarán un mayor conocimiento y percepción de lo que funciona bien, y no tan bien, permitiéndoles diseñar estrategias y acciones correctivas basadas en datos objetivos”, asegura Srestha Dutta, Global Process & Technology Senior Manager.

Los cuadros de mandos proporcionan una serie de informes sobre los distintos contratos, divididos por dimensiones diferentes. Su principal beneficio es que permiten a los gestores y administradores de contratos identificar aquellos contratos que no están siendo utilizados de manera óptima y los proveedores asociados a ellos. El tipo de preguntas que responden son, principalmente, ¿cuál es el tiempo de aprobación o de respuesta?, ¿cuántos contratos vencen a corto plazo y en qué categorías?, ¿cuál es la distribución de la utilización del contrato al decimal más próximo?, ¿cuál es la utilización del contrato por categorías en las diez principales categorías (o proveedores)?

Obteniendo respuestas a estas preguntas, y otras similares, el usuario puede identificar problemas como infrautilización o sobreutilización de un contrato con un proveedor determinado en una ruta concreta. “La bondad del sistema es que puedes hacerlo todo rápida y fácilmente, ya sea haciendo clic en un gráfico en el cuadro de mandos o utilizando las opciones de filtro integradas en la parte superior de cada cuadro”, afirma Srestha Dutta.



La firma digital de contratos asegura la continuidad de la actividad del Gobierno de Gales

[Acceder a la historia completa](#)



La relación del Gobierno de Gales con JAGGAER se inició en torno a la fecha de la ley por la que se otorgó mayor autonomía al Gobierno galés, la Government of Wales Act de 2006. JAGGAER continúa siendo el software de elección para la organización de licitaciones en numerosos departamentos del Gobierno de Gales, autoridades locales, el Sistema de Salud de Gales y otras diversas agencias.

David Nicholson es director del Área Comercial y de Contratación Pública – rama Digital y para las TIC del Gobierno de Gales en Cardiff. “Mi equipo heredó una serie de herramientas y servicios externalizados, en funcionamiento justamente cuando debíamos enfrentarnos a dos retos inmensos: Covid-19 y Brexit. A causa de ambos, la labor de planificación se hizo extraordinariamente complicada”, asegura David Nicholson, “pero estamos consiguiendo importantes avances”.

A pesar de que, de momento, Gales seguirá aplicando el Documento Europeo Único de Contratación, pronto comenzará el trabajo de reforma del sistema de contratación

pública al que seguirá la preparación de otros cambios, por lo que se generará cierto grado de incertidumbre.

El equipo de Nicholson está trabajando con el equipo de datos para optimizar su uso en los sistemas de contratación y compras, incluidos JAGGAER. El Gobierno de Gales utiliza JAGGAER para su portal de negociación y licitaciones, **eTenderWales / eDendro Cymru**. A principios de 2019 estudió algunas formas de ampliar el uso del software de JAGGAER. Aparte de la amplia experiencia de JAGGAER en el sector público, unido a la facilidad de uso de los programas, una de las ventajas es la opción multilingüística, que admite el uso tanto de la lengua inglesa como de la galesa.

“Adoptamos la funcionalidad de firma digital DocuSign en el portal eTenderWales. Lo hicimos antes del estallido de la Covid-19, y resultó ser una decisión muy oportuna. Sin ella, realmente no sé cómo podríamos habernos manejado durante la pandemia. Antes de contar con firmas digitales, cada contrato tenía que ser firmado por una persona con la debida autoridad para ello, que



debía estar presente físicamente. Después, había que escanear y subir el documento al sistema de gestión de documentos. Con las medidas de confinamiento y el cierre de las oficinas, ese trámite hubiera sido un riesgo para la salud y podría haber ocasionado importantes retrasos. Con DocuSign, se tarda solo unos minutos y el contrato es registrado rápidamente en el sistema de gestión de documentos de forma automática” explica Nicholson. “Y todo desde la comodidad de mi casa”, concluye Nicholson.

Desde el estallido de la Covid-19 y la consiguiente necesidad de trabajar a distancia desde mediados de marzo de 2020, varios cientos de documentos contractuales se han firmado de manera digital y segura utilizando DocuSign. “Si esta modalidad se extendiera a cada equipo de compras, el beneficio en productividad sería enorme”, comenta Nicholson. Reconoce que es extraordinaria la oportunidad de seguir obteniendo beneficios que brinda la transformación digital del área de compras y aprovisionamiento en general.

“Hay que admitir que es relativamente fácil promover esta iniciativa en el área de compras digital y de las TIC (tecnologías de la información y las comunicaciones), ya que los proveedores cuentan con ellos. El reto ahora es extenderla a otros departamentos y autoridades. Como comunidad de actividades de contratación, debemos pensar en digital, y si algo positivo ha salido de esta pandemia, ha sido la aceptación generalizada de las tecnologías digitales.

“Este es un paso importante en el viaje, ya que comunica beneficios claros y tangibles a todos los usuarios potenciales. Tanto proveedores como compradores. Especialmente en el actual entorno, pero también en el futuro. El uso a distancia de las tecnologías digitales en el proceso de compras ha dado lugar a una mayor inclusividad, colaboración y agilidad organizativa. Nos permite salir de la rutina y centrarnos en actividades con valor añadido, y es de vital importancia que sigamos avanzando por este camino”, concluye Nicholson.



The New School lidera el proceso de creación de un entorno más sostenible

[The New School](#) es una universidad privada con sede en la ciudad de Nueva York. Como centro de estudios superiores en el que el diseño y la investigación social promueven enfoques para el estudio de los problemas de nuestro tiempo, cuando tocó el turno a la búsqueda e implantación de un nuevo sistema de compras y aprovisionamiento, The New School evaluó sus opciones sobre la base de tres principios: ahorro, mejora del servicio y, lo más importante, impacto en la sostenibilidad. El objetivo era iniciar la transición desde un proceso tradicional, basado en papel, a un sistema digital automatizado para las funciones de compras, facturación y gestión de proveedores que pudiera dirigir el aprovisionamiento hacia proveedores y procesos sostenibles y, al mismo tiempo, reducir costes y acelerar los tiempos de respuesta.

The New School recurrió a JAGGAER para implementar un paquete completo de soluciones para el proceso integral de compra (Source-to-Pay) que crease una experiencia de usuario excepcional. Con la solución de negociación de JAGGAER, la universidad añadió elementos de automatización a sus

funciones de creación de eventos, gestión de ofertas y adjudicación de contratos, simplificando de manera extraordinaria los procesos y reduciendo los tiempos de cada ciclo. Ya en 2017, el 77% de las solicitudes de compra se remitían a los proveedores el mismo día en que eran aprobadas por los gestores del centro de costes y del 23% restante que iba al departamento de compras para su examen, el 91% era tramitado en menos de tres días laborables.

La solución eProcurement de JAGGAER ahorra a la universidad millones de dólares mediante la monitorización y la interceptación de usos de tarjeta de crédito o de compras no deseadas que se redirigen a proveedores y contratos preferentes. Gracias a las herramientas de gestión de contratos y gestión de proveedores de JAGGAER, The New School puede verificar estos resultados y seleccionar de entre una lista de proveedores con prácticas sostenibles para satisfacer sus necesidades. Asimismo, con una considerable reducción de uso de papel, JAGGAER ha permitido a la universidad tramitar digitalmente alrededor de 50.000 documentos al año.



JLL sitúa la función de compras en el centro de su transformación digital

[Acceder a la historia completa](#)



JLL

JLL, firma internacional de servicios profesionales y de gestión de inversiones especializada en el sector inmobiliario, incluida en la lista Fortune 500 con un volumen de negocio anual de 16.300 millones de USD, operaciones en más de 80 países y un equipo humano global formado por más de 90.000 profesionales. La importante actividad internacional de compras de JLL con proveedores externos otorga a las áreas de aprovisionamiento y gestión de la cadena de suministro un papel fundamental en el modelo de negocio de éxito de JLL. Cada dólar que se ahorra es un dólar más que se envía a la cuenta de beneficios y, por ello, en términos de diferenciación de JLL en el mercado, rentabilidad de sus clientes y éxito financiero de la propia JLL, la función de compras ha recibido prioridad máxima para el liderazgo de la organización.

En 2015 JLL se embarcó en un importante viaje: la transformación digital de la empresa, con la función de compras en primera línea. “Para mantener nuestra posición de liderazgo, debemos poder acercarnos al mercado con una oferta sobresaliente en todo el ciclo de vida del activo inmobiliario, desde su compra hasta su venta”, explica David McBride, Transformation & Strategy Director del Equipo de Compras y Gestión de la Cadena de Suministro de JLL

para la región EMEA. “No se trata solo de precios; nuestros clientes buscan un claro valor añadido y la tecnología desempeña un papel esencial, primero en la creación de valor para ellos y, después, para demostrar que estamos proporcionando ese valor. Sin la tecnología adecuada, sería menos visible”.

Un objetivo era sustituir las múltiples plataformas y sistemas dispares e inconexos

por una sola que diera respuesta a todas las necesidades de JLL a nivel mundial y unificara las tareas con un menor coste. La posibilidad de gestionar escenarios complejos de negociación en las distintas áreas de actividad, trabajando con un partner que pudiera prestar soporte a la diversidad de necesidades globales, fueron razones claras para seleccionar a JAGGAER.

La implementación llevada a cabo por JLL del paquete de soluciones de JAGGAER se centra en los módulos de negociación y de gestión del ciclo de vida de los contratos, junto con la función de control de costes. “JAGGAER simplifica todo el proceso desde el principio, dando lugar a un proceso transparente, homogéneo y auditable, desde la integración a la contratación”, comenta McBride. Esta cualidad es de vital importancia para muchos clientes, especialmente los que operan en sectores como los de banca y seguros, que necesitan poder demostrar su nivel de cumplimiento y seguridad a reguladores y auditores.

JAGGAER proporciona a JLL la capacidad de evaluar a los proveedores en términos de desempeño en la ejecución del contrato utilizando toda una variedad de criterios, como los de calidad, seguridad y salud, además de costes. Los datos de tendencias que se vayan acumulando con el tiempo permitirán a JLL desarrollar un cuadro de mandos que ofrezca información precisa de la red de suministro y facilite a JLL la toma de decisiones basada en datos objetivos y un asesoramiento más eficaz para sus clientes. “Demostrar a los clientes que gestionamos la función de compras y la cadena de suministro con procesos sólidos, transparentes y auditables, y que mitigan los riesgos, proporciona a JLL una ventaja competitiva adicional en un mercado complejo. La tecnología, la formación y la asistencia que proporciona JAGGAER a nuestros profesionales de la función de negociación en todo el mundo es un elemento importante para ello”, afirma McBride.

Y añade: “Los profesionales del área de compras más jóvenes que se incorporan actualmente a grandes organizaciones esperan utilizar tecnología de última generación, por lo que la adopción de JAGGAER ha sido una inversión en nuestro equipo humano, para ampliar sus competencias en nuevas tecnologías”.



Conclusión

No se debe pasar por alto la última observación que realiza David McBride de JLL en el comentario anterior. Los profesionales mejor preparados que se incorporan en estos momentos a la función de compras y aprovisionamiento son nativos digitales, es decir, están completamente familiarizados con las más modernas tecnologías, que consideran imprescindibles para la gestión, el control y el análisis de la ejecución de los contratos, por lo que, sin las mejores soluciones tecnológicas, será difícil para cualquier organización de compras retener a esos profesionales.

Resulta cada vez es más ineficiente trabajar en la gestión de contratos en papel, siguiendo procesos lentos y pesados y almacenando carpetas en archivadores.

Como nuestros casos prácticos demuestran, la transformación digital de la gestión de contratos aporta muchos beneficios, y estos son solo algunos de ellos:

- ➡ Reducción de los plazos de aprobación
- ➡ Aumento de la visibilidad de los contratos
- ➡ Mejorar el acceso para revisión por parte de auditores y reguladores
- ➡ No perder ninguna fecha de renovación
- ➡ Seguimiento de la ejecución del contrato y el compliance para una mayor responsabilidad
- ➡ Mejorar la gestión de documentos, incluidas las firmas digitales
- ➡ Aumentar el cumplimiento del ciclo de vida del contrato

Si desea saber más sobre estos y otros beneficios de la gestión avanzada de contratos, póngase en contacto con JAGGAER.

Americas

+1 919 659 2600
sales@jaggaer.com

Spain

+34 917 87 02 00
marketing.es@jaggaer.com

MENA

+971 4 360 1398
info@tejari.com

APAC

+61 (2) 8072 0644
apac_sales@jaggaer.com



JAGGAER.COM/ES

© Copyright 2022 JAGGAER – All Rights Reserved | 0122

JAGGAER