# Codelco: un Portal de Compras para un nuevo Modelo de Abastecimiento

CODELCO

**Resumen ejecutivo**

Compañía

Visión

Situación previa

Por qué SAP

Solución

Beneficios

Futuros planes

## Compañía

Corporación Nacional del Cobre - CODELCO

## Industria

Minería

## Productos y Servicios

Cobre, molibdeno

## Web Site

www.codelco.com

## SAP® Solutions

SAP Supplier Relationship Management (SAP SRM)

## Partner

SAP Consulting

Codelco, empresa líder mundial en la producción de cobre se encuentra implementando un nuevo Modelo de Abastecimiento para estandarizar sus procesos de compra. En este contexto, la compañía decidió crear un Portal de Compras que permitiera mejorar la gestión del abastecimiento, y encontró en la aplicación de SAP Supplier Relationship Management® (SAP SRM), la herramienta adecuada para hacerlo. Gracias a esto obtuvieron rápidos beneficios; como la gestión interna de las categorías de productos; la adopción de un modelo único de compra en todas sus divisiones y mejoras en los tiempos y costos del ciclo de compras; además de alinearse con políticas corporativas de digitalización y Abastecimiento sin papeles.

Resumen ejecutivo

**Compañía**

Visión

Situación previa

Por qué SAP

Solución

Beneficios

Futuros planes

# Codelco: Líderes mundiales en producción de cobre

Codelco, Corporación Nacional del Cobre de Chile, es una empresa autónoma propiedad del Estado chileno, orientada hacia la exploración, desarrollo y explotación de recursos mineros de cobre y subproductos, su procesamiento hasta convertirlos en cobre refinado, y su posterior comercialización.

Codelco es líder mundial en las industrias del cobre y el segundo mayor productor de molibdeno. Con activos propios por más de 20.835 millones de dólares y un patrimonio que en 2011 ascendió a US$ 6.065, es la empresa con mayor aporte de recursos a la Economía Chilena.

La compañía ejecuta sus operaciones a través de siete divisiones mineras más la Fundición y Refinería Ventanas, que pertenece a Codelco desde mayo de 2005, y cuenta además con la División Ministro Hales, que a fines de 2013 pondrá en operación el proyecto del mismo nombre. Su estrategia corporativa es coordinada desde la Casa Matriz ubicada en Santiago de Chile.

Resumen ejecutivo

Compañía

**Visión**

Situación previa

Por qué SAP

Solución

Beneficios

Futuros planes

# Liderazgo, seguridad y responsabilidad

Codelco tiene una estrategia basada en una visión de futuro que implica desplegar con excelencia y responsabilidad todo su potencial de negocios tanto en Chile como en el resto del mundo, para mantenerse como líder en la industria del cobre, y maximizar los excedentes que entrega a su dueño, el Estado de Chile, contribuyendo de ese modo al progreso de ese país.

Codelco promueve una organización de alto desempeño y está comprometida con la innovación creativa, el conocimiento de las personas, el cumplimiento de altos estándares de seguridad, y la sustentabilidad de los recursos.

Resumen ejecutivo

Compañía

Visión

**Situación previa**

Por qué SAP

Solución

Beneficios

Futuros planes

# Controlar la gestión de categorías

Codelco es líder mundial en la producción de cobre y una de las empresas más grandes de Chile. La actividad de compras de la compañía representa el 56% de la actividad de la industria y su inventario alcanza casi la mitad del inventario de la misma. Además, cuenta con unos 5000 proveedores y contratistas registrados. En este contexto, contar con un manejo optimizado de su proceso de abastecimiento resulta vital.

Sin embargo, hacia 2010 sus áreas de abastecimiento estratégico estaban orientadas fuertemente a tareas operacionales y tenían una baja percepción de sus clientes internos en procesos clave. Sus procesos operacionales no estaban optimizados ni estandarizados y el nivel de excelencia en sus operaciones era bajo, al igual que la integración de sus sistemas.

Con este diagnóstico, la empresa buscó desarrollar un Modelo de Abastecimiento que permitiera estandarizar sus procesos de compra. Sin embargo, los sistemas implementados a la fecha, carecían de la flexibilidad e integración necesarias para dar soporte a las operaciones, de manera oportuna y con un alto nivel de automatismo.

Uno de sus principales inconvenientes era la imposibilidad de modificar de manera rápida, sencilla y de manera centralizada las categorías mineras (categorías de productos) y proveedores. Como resultado de esto, frente a una licitación específica, la empresa invitaba a participar a un grupo de proveedores no relevantes, ni especializados en los rubros requeridos, con la consecuente pérdida de tiempo y recursos.

Para Codelco, se hacía necesario encontrar un software robusto y flexible, capaz de ofrecer estandarización y automatización de procesos clave, en línea con su nuevo Modelo de Abastecimiento. Era hora de incorporar la aplicación de SAP Supplier Relationship Management ® (SAP SRM).

Resumen ejecutivo

Compañía

Visión

Situación previa

**Por qué SAP**

Solución

Beneficios

Futuros planes

# Solidez y trayectoria para un nuevo modelo de abastecimiento

En 2010 Codelco comenzó a redefinir sus procesos de abastecimiento con el objetivo de implementar un modelo estándar de compras dentro de la corporación. Esto incluía contar con una gestión propia de las categorías mineras de productos y proveedores, mejorar la comunicación con proveedores y lograr un mayor acceso a información por parte de las áreas de gestión. Dentro de este proyecto general, se definió la creación de un Portal de Compras que diera apoyo a estos objetivos.

Luego de evaluar distintas aplicaciones, la compañía se decidió por SAP Supplier Relationship Management (SAP SRM), por considerarla apropiada para satisfacer sus nuevos objetivos. En particular, buscaban una aplicación que se integrara con el resto de su software SAP, que contara con la posibilidad de automatizar la información de compras de materiales, y gestionar la definición de las categorías mineras (categorías de producto) sin necesidad de recurrir a terceras partes.

Por otra parte, la aplicación les permitía alinearse con las estrategias corporativas de digitalización ("Codelco Digital") y cuidado del medioambiente ("Abastecimiento sin papeles").

Otra característica atractiva de SAP SRM fue su escalabilidad, ya que se trata de un Sistema de Clase Mundial que cuenta con la suficiente flexibilidad como para incorporar adaptaciones a medida que se hacen necesarias.

"El software SRM de SAP fue la aplicación indicada para apoyar la puesta en marcha de parte importante de nuestro nuevo Modelo de Abastecimiento, y para la modificación de prácticas que estábamos necesitando".

Christian A. Lagos González, Líder Corporativo Equipo Comercio Electrónico, Gerencia Abastecimiento de Codelco

Resumen ejecutivo

Compañía

Visión

Situación previa

Por qué SAP

**Solución**

Beneficios

Futuros planes

# Integración y control para optimizar el abastecimiento

La aplicación SAP Supplier Relationship Management (SAP SRM) permite gestionar la relación con proveedores y contratistas y ofrece un control total del ciclo de suministro, con funcionalidades como análisis de gastos, abastecimiento, contratos operativos, pedidos, facturas y gestión de proveedores.

SAP SRM permite mejorar la visibilidad en múltiples líneas de negocio para identificar relaciones redundantes con proveedores y facilita las negociaciones documentadas con los fabricantes. Además, mejora la cualificación de proveedores reduciendo los riesgos de aprovisionamiento, disminuyendo el stock de seguridad y dinamizando los procesos para localizar y cualificar proveedores.

La aplicación también permite reducir la duración de los ciclos de aprovisionamiento por medio de técnicas de subasta y licitación electrónicas que emparejan la capacidad de un proveedor con las necesidades de compra.

Además, potencia la colaboración al permitir que proveedores de todos los tamaños se integren en servicios Web colaborativos que mejoren la satisfacción del cliente y utilicen servicios alojados para procesar pedidos, generar facturas y actualizar catálogos accediendo desde un navegador Web.

"Con la aplicación SRM de SAP, Codelco logró un ahorro de tiempo y costos y un cambio de práctica que con los sistemas anteriores resultaba más costoso de lograr u obtener"

Christian A. Lagos González, Líder Corporativo Equipo Comercio Electrónico, Gerencia Abastecimiento de Codelco

Resumen ejecutivo

Compañía

Visión

Situación previa

Por qué SAP

Solución

**Beneficios**

Futuros planes

# Llegar a los proveedores que realmente importan

Gracias a SAP SRM, Codelco logró gestionar las categorías de producto y proveedores sin depender de terceras empresas. En la práctica, esto implica que en una licitación de materiales, la aplicación genera automáticamente invitaciones a los proveedores que realmente importan –los especialistas en el rubro- y no a toda su base de datos. Esto provocó un crecimiento en la tasa de ofertas por licitación y se proyecta llegar a un promedio de 4 ofertas por licitación durante 2013.

Además, SAP SRM facilitó la adopción de las propuestas corporativas en sus 8 divisiones. Previamente, los responsables de las propuestas corporativas debían "convencer" a los directivos de las divisiones antes de poder implementarlas. Con SAP SRM, este proceso se facilitó enormemente al presentar un modelo único de operación para las compras.

Actualmente 7 de sus 8 divisiones compran a través del portal web de SRM, y las dos restantes lo harán a la brevedad.

Por otro lado, al automatizar las compras de materiales, el ciclo de compra - desde el requerimiento hasta que la orden de compra le llega al proveedor- se redujo a tan sólo un día en promedio (frente a los 14 días de las compras puntuales manuales)

En línea con su política de sustentabilidad y cuidado del medio ambiente, el uso del portal web permitió reducir la impresión de papeles para los procesos de abastecimiento, y facilitó la implementación de Catálogos Cloud, una herramienta que mejorará los niveles de automatización actuales.

Resumen ejecutivo

Compañía

Visión

Situación previa

Por qué SAP

Solución

Beneficios

**Futuros planes**

# Mayor automatización de los procesos

Codelco  se encuentra implementando SAP Supplier Collaboration y la funcionalidad Document Exchange (SUS),  y cuenta ya con 100 proveedores incorporados en la plataforma. Para mediados de 2013 planea sumar a la totalidad de su base de datos de proveedores activos de materiales y servicios. Por otra parte, en los próximos meses, Coldelco realizará el roll out de SRM en la última División que aún no lo tiene instalado (Gabriela Mistral).

Además, completarán la implementación de catálogos electrónicos en la nube, y soluciones móviles para aprobar los shopping cart desde dispositivos móviles.

Este año también se proyecta la realización de mejoras en los sistemas implementados a través de partners de SAP, como mejoras para el uso de reportes de gestión en las soluciones de business intelligence (BI) de SAP BusinessObjects.