

Ariba Network: Información para los Proveedores de Navantia.

Julio 2015



A R I B A®

An SAP Company



Navantia

- **Visión general de la iniciativa de Navantia**
- **¿Por qué Ariba & Ariba Network?**
- **Beneficios para los proveedores**
- **Suscripción**
- **Como me registro en Ariba Network**
- **Contacto**
- **Apéndice: información Adicional**



Navantia está transformando los procesos de relación con sus proveedores mediante el uso gradual de Ariba con el fin de:

- **Aprovechar las oportunidad que ofrecen las nuevas tecnologías** para mejorar y consolidar la relación con sus proveedores, aplicando los principios de concurrencia, competencia, igualdad de oportunidades, transparencia, trazabilidad y cumplimiento.
- **Integrar al proveedor a nuestra cadena de valor**, mejorando la comunicación y la calidad de la información, reduciendo tiempos, disponiendo de los datos en formato procesable y permitiendo la revisión de los mismos por todas las partes implicadas.

Se trata de facilitar entre Navantia y sus proveedores el intercambio de ofertas, pedidos, albaranes y facturas de forma electrónica e integrada, en aras a:

- Incrementar la eficiencia operativa en el proceso
- Evitar errores que impactan negativamente en la relación
- Reducir costes y riesgos de aprovisionamiento
- Crear valor para Navantia y para sus proveedores
- Incrementar la satisfacción sobre la relación

¿Por qué Navantia ha elegido Ariba?



- **Ariba ofrece una solución sólida y probada** desde el comienzo de las primeras plataformas de comercio electrónico, habiéndose convertido en una de las empresas líderes del sector.
- **Ariba cubre ampliamente y de forma vinculada todos los procesos de la Cadena de Compras y Suministros** con una capacidad de configuración y de facilidad de parametrización que permite una rápida implantación.
- **Ariba está directamente integrada con el sistema ERP de Navantia** en todos sus procesos, lo que facilita y agiliza todas las operaciones; y de forma especial, el tratamiento de facturas **evitando errores que impactan negativamente en su pago**.
- **Ariba aporta su amplia red comercial a nivel mundial** (Ariba Network), disponiendo también de un servicio de ayuda a los proveedores para facilitarles la interacción con la misma y la solución inmediata de problemas y dudas que puedan tener.



¿Por qué Ariba Network para gestionar facturas?

- La Ley 25/2013 **establece la obligatoriedad de que sean electrónicas** todas las facturas de importe superior a 5.000 €.
- Además de la factura electrónica, **Ariba permite gestionar todas las operaciones** de la relación comercial de forma electrónica y **su uso ha sido establecido por Navantia para todos los productos y servicios** de forma gradual según su plan de despliegue.
- La integración con el ERP de Navantia y que la factura se realice a partir de un pedido electrónico **evita errores en facturas y facilita el cumplimiento de los plazos de pago.**
- Ariba aporta gran valor tanto a proveedores como compradores:
 - **Posibilita nuevas relaciones comerciales** merced a su amplia Red.
 - **Fortalece y consolida las existentes** al hacerlas más eficientes e integradas.
- La red de Ariba es flexible** y puede ajustarse también a su negocio y procesos.
- Ariba está presente en **142 países**, 72 monedas y provee soporte en 18 idiomas.



Beneficios para los proveedores.

Datos estadísticos obtenidos por Ariba.

**Encuentra
otros clientes
con
necesidad de
comprar**



Resultados típicos

- ▶ 30% crecimiento de las cuentas existentes
- ▶ 35% crecimiento de los negocios nuevos

**Acelera el
ciclo de
ventas**



- ▶ Acuerdos comerciales cerrados 75% más rápido
- ▶ Aumento de 75% en la productividad del procesamiento de pedidos
- ▶ Aumento de 80% en la precisión de los pedidos vía PunchOut

**Mejora la
retención de
clientes**



- ▶ 15% crecimiento de la retención del cliente
- ▶ Hasta 99% renovación de contratos

**Mejora el
proceso de
pago**



- ▶ 64% reducción de la intervención manual
- ▶ 62% disminución de los pagos retrasados
- ▶ 68% mejoría de la conciliación de pagos

Ofertas de suscripción a Ariba Network Supplier



Información básica acerca de las cuotas de Ariba Network



GRATIS para todos los proveedores: suscripción e inicio de las transacciones

Las cuotas de proveedores constan de dos componentes: cuotas de transacción y cuotas de suscripción

Los documentos facturables son pedidos, facturas, hojas de entrada de servicios y respuestas a las hojas de entrada de servicios

A los proveedores facturables que realicen transacciones con un volumen financiero anual inferior a los 250.000 dólares se les asignará el nivel Bronce, independientemente de su recuento de documentos anual

Cuotas de proveedor

EUR

Información
general

Ventajas

Paquetes

Funcionalidades

Ayuda

Siguientes
pasos

Preguntas y
respuestas

Cuotas de transacción

Se facturan trimestralmente

0,155 % del volumen de transacciones
Con un límite de 15.500 €/año (por relación)



Cuotas de suscripción

Se facturan anualmente

Recuento de documentos anual En <u>todas</u> las relaciones de cliente	Suscripción	Cuotas anuales
5-24 documentos	*Bronce	45 €
25-99 documentos	Plata	670 €
100-499 documentos	Oro	2.000 €
500 o más documentos	Platino	4.900 €

*A los proveedores facturables que realicen transacciones con un volumen financiero anual inferior a los 185.000 € se les asignará el nivel Bronce, independientemente de su recuento de documentos anual

Umbral de cuotas

44.600 € y 5 documentos

A los proveedores que no superen el umbral de cuotas no se les cobrará ninguna cuota

Cuotas de proveedor

USD

Información
general

Ventajas

Paquetes

Funcionalidades

Ayuda

Siguientes
pasos

Preguntas y
respuestas

Cuotas de transacción

Se facturan trimestralmente

0,155 % del volumen de transacciones

Con un límite de 20.000 dólares/año (por relación)



Cuotas de suscripción

Se facturan anualmente

Recuento de documentos anual En <u>todas</u> las relaciones de cliente	Suscripción	Cuotas anuales
5-24 documentos	*Bronce	50 \$
25-99 documentos	Plata	750 \$
100-499 documentos	Oro	2.250 \$
500 o más documentos	Platino	5.500 \$

*A los proveedores facturables que realicen transacciones con un volumen financiero anual inferior a los 250.000 dólares se les asignará el nivel Bronce, independientemente de su recuento de documentos anual

Umbral de cuotas

50.000 dólares y 5 documentos

A los proveedores que no superen el umbral de cuotas no se les cobrará ninguna cuota

¿Cómo me registro en Ariba Network?

Crear una cuenta es un sencillo y rápido proceso de 5 pasos que apenas necesita soporte.

Una vez confirme su participación a Navantia, recibirá una solicitud de relación comercial (ver próxima diapositiva).

A partir de ese momento el equipo de Ariba y Navantia estará a su total disposición para ayudarle a configurar su cuenta y guiarle en este proceso.



Solicitud de relación comercial

Solicitud de relación comercial

Estimado proveedor,

Navantia ha migrado a la plataforma para procesamiento electrónico de transacciones Ariba® Network. Como parte de esta migración, **Navantia** le anima a continuar su relación comercial con ellos utilizando Ariba Network. Puede crear bien una nueva cuenta o utilizar una cuenta ya existente para establecer la relación comercial con **Navantia**.

Para iniciar las transacciones en Ariba Network, todo lo que necesita es un navegador de Internet. Para más instrucciones, vea la sección ACCIÓN NECESARIA en este mensaje.

Si esta invitación no ha llegado a la persona apropiada en su organización le rogamos que la envíe a quien corresponda.

CUÁLES SON LOS BENEFICIOS PARA USTED

- Acceso en tiempo real a información sobre el estado de los documentos, tales como pedidos o facturas.
- Procesamiento de documentos muy eficiente, automatizado
- Aumento de su exposición a nuevas oportunidades de negocio
- Costes administrativos más bajos como resultado del procesamiento de documentos.

Si es usted el administrador de la cuenta o si desea registrar una nueva cuenta, haga clic en el siguiente enlace. Registrarse y configurar la relación comercial lleva unos minutos. No hay cargo alguno por registrarse y la suscripción es gratuita. Dependiendo de los volúmenes de transacción, se puede

→ [Haga clic aquí](#) para continuar

(Esto nos informará de que usted ha iniciado el proceso de activación)

NOTAS:

- Este enlace de invitación le permite crear una nueva cuenta o utilizar una cuenta ya existente. Solo un administrador de cuenta de Ariba Network puede crear una cuenta ya existente para establecer relaciones comerciales.
- Para configurar una cuenta, solo es necesaria la información de contacto de su organización.
- Saque partido de la formación a petición y contenidos de Ariba Network para empezar en <http://supplier.ariba.com/help>.

Por favor, **utilice este enlace**. No utilice para crear la cuenta el enlace genérico de la página web de Ariba.

Si Usted crea la cuenta a través del enlace directo en la página web de Ariba, su cuenta no estará relacionada con Navantia automáticamente.

Página de inicio

ARIBA NETWORK

Bienvenido a Ariba® Network

Navantia le ha invitado a unirse a Ariba Network.

Nuevo usuario

¿Es usted nuevo en Ariba Network? Si no tiene una cuenta y desearía participar, haga clic en [Regístrate ahora](#). Al registrarse, establecerá una relación Ariba Network con el cliente que se lo solicita y su nueva cuenta estará también disponible para otras organizaciones compradoras en Ariba Network.

Puede ver información adicional sobre su cliente en el [Portal de información](#)

¿No tiene una cuenta? [Regístrate ahora](#)

Si tiene más preguntas

Si desea introducir una pregunta sobre la solicitud de relación comercial, [haga clic aquí](#).

Usuario existente

Si ya tiene una cuenta de Ariba Commerce Cloud o de Ariba Discovery, puede utilizar su nombre de usuario y su contraseña ya existentes para iniciar sesión. Haga clic en **Confirmar** para iniciar sesión en Ariba Network.

Nombre de usuario	
Contraseña	¿Se olvidó?
Confirmar	

Al entrar su nombre de usuario y su contraseña, Ariba enviará una notificación al comprador solicitando una relación comercial con usted, informándole de que usted tiene ya una cuenta en Ariba Commerce Cloud, Ariba Discovery, o Ariba Network.

Contacto principal:

Si tienen alguna pregunta adicional sobre Ariba Network, por favor póngase en contacto con:



Navantia les informará oportunamente del momento a partir del cual sus operaciones se realizarán por Ariba para los productos que comercializa su empresa.

Los materiales educativos y los enlaces con las informaciones adicionales serán enviados a través de correo electrónico en la fase del registro.

Principales desafíos en el **procesamiento de pedidos** para sus mercancías y servicios?



Fuente: 2009 Ariba survey of selling organizations

Note: Sample size = 377; 95% confidence level, with 5% margin of error.

Con Ariba Network los vendedores ganan también un poderoso canal para incrementar su marketing y ventas

El viaje para ganar nuevas oportunidades de negocio...

Comidas & Cenas de negocios

€250

Usually coupled with expensive sales trip

Viajes de negocios

€1,500

multiple trips may be required to close business

Externalización y Tele-venta

€50 - €80/hour

*May not reach the right contacts
Prospects may not be ready to buy*

Ferias y eventos

€400 registro, €4,000 stand...

Prospects may not be ready to buy

Google AdWords

€4,000 - €9,000 to run a successful search campaign
Hard to reach the right target audience and decision maker

Compra de listas de clientes

€18,000 - €45,000

*Hard to reach real decision maker
Too many "hot prospects" turning out to be window-shoppers*

**Ariba Network/
Discovery
Oportunidades
relevantes en su
escritorio con
costes mínimos de
respuesta.**

El comercio colaborativo resuelve las necesidades de los proveedores con sus clientes

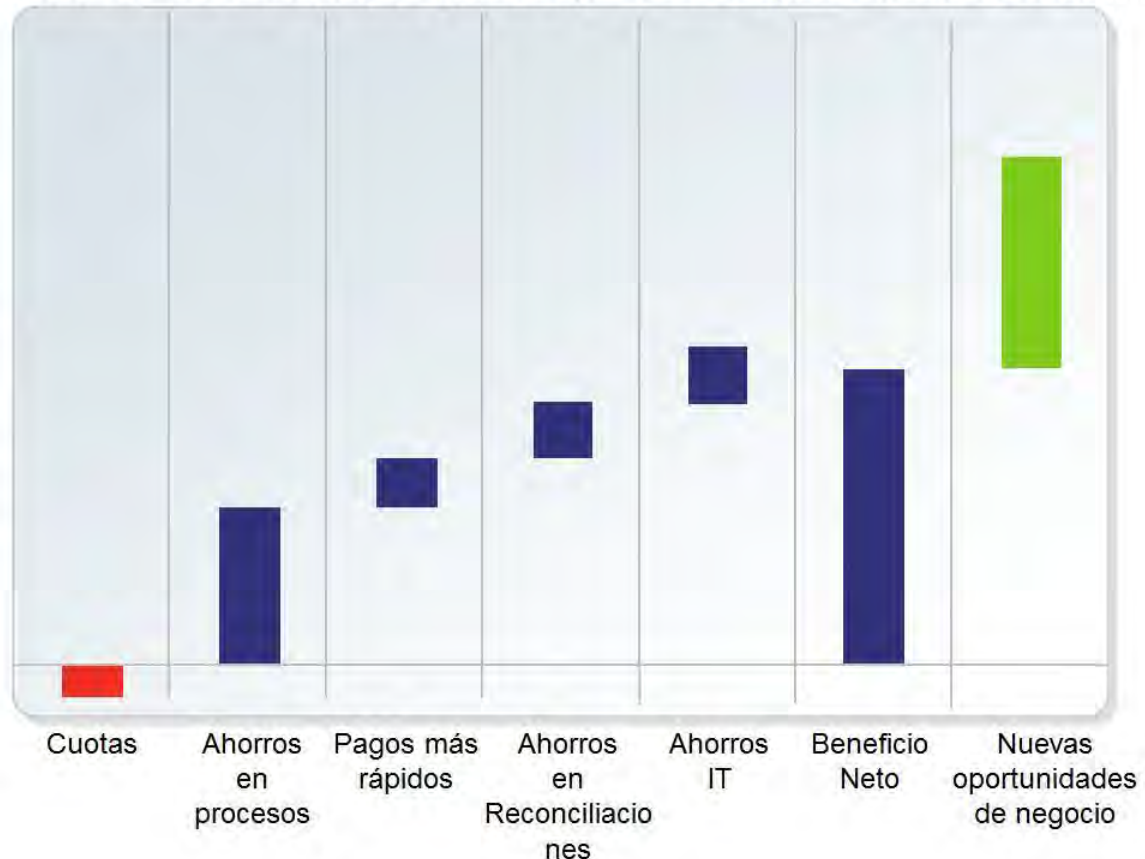


ROI para el Proveedor I

Beneficios que nuestros proveedores están obteniendo con Ariba Network.

Análisis de Coste/Beneficio par aun proveedor típico en Ariba Network

- 10-20% en ganancias de productividad en el procesamiento de pedidos y facturas.
- 15-20% de reducción en el DSO (Days Sales Outstanding)
- 45-60% de reducción en tasas de error y reconciliaciones.
- Fácil de usar, múltiples opciones de conectividad, y sin mantenimientos adicionales gracias a la tecnología cloud.
- Mayores oportunidades de beneficio al incrementar el cumplimiento con sus clientes otros potenciales clientes usando también Ariba Network. (26%-32%)



ROI para el Proveedor II

Beneficios que nuestros proveedores están obteniendo con Ariba Network.

- **20% crecimiento anual de su negocio en la red**
 - Incluso durante estos momentos de crisis económica
- **30% en incrementos de su cuota de mercado**
- **10-15% incremento en la retención de clientes**
- **15-20% incremento en la velocidad del pago**
 - Entre 6 y 25 días de mejora en el proceso
 - Mejora en la visión a futuro del circulante.
 - 50% de reducción en errores, y litigios con facturas
- **10-20% en ganancias de productividad en el procesamiento de pedidos y facturas**
 - 60-75% en vendedores integrados mediante cXML and PunchOut
 - 45-60% de reducción en el ratio de errores en proceso y reducción de costes
- **Mayor precisión en los pedidos a través de catálogos y contratos electrónicos**
 - 10%+ a través de uso de catálogos CIF
 - 60-80% a través de catálogos PunchOut y contratos

Pagos más rápidos: Resultado de un proceso integrado y con menor número de errores de facturas

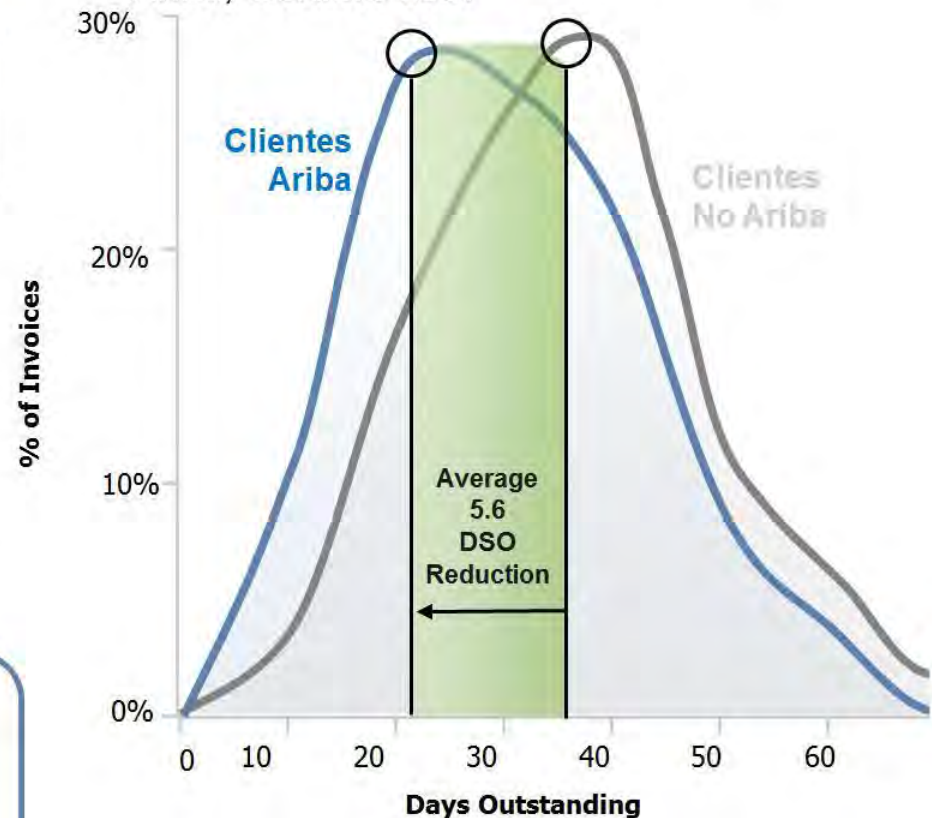
Ejemplo: Líder mundial de suministro de oficinas

Resultados

- ▶ Reducción media del DSO en 5.6 días
- ▶ >17% pagadas en plazo
- ▶ Menos errores facilitan pagos más rápidos
- ▶ Los clientes compradores de Ariba evitan retrasos en los pagos respecto a las condiciones acordadas

Siendo el término de pago estándar 30 días, un análisis de Hackett Group, desvela que las empresas tardan 45 días en recibir el pago de sus facturas.

Análisis de DSO de Clientes Ariba vs. NO-Ariba, Octubre 2007*



*SOURCE: Office supply vendor's invoice aging report comparing performance of their 70+ Ariba-enabled customers vs. non-Ariba enabled customers