

▶ ENCUENTRO GRATUITO

# Gestión de Proveedores 2025

---

Eficiencia y Automatización

# ¿Qué procesos de Compras te gustaría automatizar?



# ¿Cuáles son los principales obstáculos a superar para lograr la automatización en Compras?

Actualizar procesos

Limitaciones de Software

Que IT comprenda nuestra necesidad

Inversión ERP

Clientes internos

Curvas de aprendizaje

Costo de implementación

El área TICs y lo financiero

Contratar a PWA y BDO

Departamento de Ventas

Nuevas tecnologías

Resistencia al cambio

Prejuicio de los superiores

Presupuesto

Resistencia al cambio

Colaboración de Área de IT

La gente, gerencia, sistemas.

Colaboración de los actores apartando data sobre tiempos y oportunidades

Tiempo de análisis

Sistemas obstaculiza

Respuesta TI

Falta de bases unificadas

Alinear con el negocio / finanzas

Comprometer a los recursos internos

Lograr sistematización control de presupuesto y compras

# ¿Cuáles son los principales obstáculos a superar para lograr la automatización en Compras?

Colaboración de todas las áreas de la compañía

Limitaciones de Software

Resistencia al cambio

Costos de implementar y licenciamiento de sistemas. Compras que no son estandarizadas.

Análisis de presupuesto por área

Capacitación al personal

Costo de implementación

El área TICs y lo financiero

Las excepciones

Los usuarios y los controles internos

Resistencia al cambio

Prejuicio de los superiores

Subutilización de recursos de sistemas

La gente de gerencia

Colaboración y disposición área sistema

La gente, gerencia, sistemas.

Colaboración de los actores apartando data sobre tiempos y oportunidades

Actualizar la base de maestro de artículos y proveedores

Desconocimiento de herramientas acordes

Cumplir con los procesos

Falta de bases unificadas

Alinear con el negocio / finanzas

Profesionalización del área

Capacitación

# ¿Cuáles son los principales obstáculos a superar para lograr la automatización en Compras?

Sistemas, actualizar procesos. Resistencia al cambio de nuevas tecnologías

Que el cliente interno entienda nuestra visión y las ventajas de la automatización.

Colaboración de los consultores SAP MM

La decida del jefe

Comunicación interna entre áreas que deberían ser aliados

No todos los ERPs cubren el 100% de los procesos de Procurement. Especialmente en Argentina

Convencer a la alta dirección de la importancia de Compras, de cara a obtener el presupuesto para disponer de recursos

Adaptación a la tecnología

Los consultores no conocen los sistemas