



De un Vistazo:

INDUSTRIA:

Colgate- Palmolive es una empresa global que realiza negocios en más de 222 países, tiene marcas en las áreas de cuidado bucal, cuidado personal, cuidado del hogar y nutrición para mascotas.

RETOS:

La empresa dedicaba mucho tiempo a la revisión de facturas, tenían constantes interrupciones por parte de los proveedores para obtener información acerca del estatus de sus pagos, además de tener una preocupación por el medio ambiente en cuanto a las impresiones de documentos comerciales.

SOLUCIÓN B2B:

DIGITAL B2B le brindó a Colgate-Palmolive la oportunidad de contar con una plataforma digital que les ofrecía ahorrar tiempo y dinero en procesos relacionados con facturas, mejorar la comunicación con sus proveedores por medio de un portal y que fuera a través de una alternativa ecológica.

RESULTADO PARA EL CLIENTE:

Colgate-Palmolive ha alcanzado grandes resultados en esas áreas. Con la automatización del proceso de compras ya no es necesario que se invirtiera tanto tiempo en la revisión de facturas, los proveedores pueden ver en tiempo real el estatus de sus pagos sin tener que marcar contantemente a la empresa para saber el estatus y al ser un proceso en línea, hay una reducción en el uso de papel.

Colgate-Palmolive México, subsidiaria de una gran empresa líder en su ramo, Optimiza sus Procesos de Compra

Digital B2B ayuda a la compañía a desarrollar el modelo de colaboración electrónica a través de un portal para proveedores.

Colgate-Palmolive tiene presencia en más de 200 países, inició operaciones en México en el año de 1925.

A lo largo de los años la compañía ha reafirmado su liderazgo como una gran empresa en el país al desarrollar una serie de nuevas categorías de productos que se lanzaron al mercado, así como el compromiso que tiene de brindar productos de alta calidad, innovadores, que satisfagan y superen expectativas y faciliten las labores del hogar de miles de personas.

Colgate-Palmolive mantiene su compromiso con la sociedad mediante su participación en programas que incrementan el

bienestar de las personas a través del fomento del deporte, la educación, la salud y el cuidado del medio ambiente.

“La participación de B2B ha sido primordial en éste avance que hemos tenido con nuestros proveedores hacia el cambio de cultura”.

Reyna Ramírez,
Accounts Payable,
Colgate-Palmolive

OPTIMIZANDO PROCESOS CON DIGITAL B2B

Colgate-Palmolive comenzó a colaborar con Digital B2B en el 2011 cuando se hizo obligatorio el uso de la factura electrónica. Más tarde, le dieron disponibilidad a Digital B2B de analizar y asesorar a la empresa en lo que era necesario para automatizar sus procesos.



“Ver los beneficios que nos ha dado el agilizar el uso de esta información nos ha permitido ser innovadores, ahorita ya de forma ambiciosa queremos automatizar muchos más procesos”

Reyna Ramírez,
Accounts Payable,
Colgate-Palmolive

Los valores de Colgate se encuentran en la integridad entre la sociedad, la economía y la sustentabilidad. Con Digital B2B se logró empatar estos valores con la implementación del proyecto, resultando como algunos de los beneficios:

- Mayor agilidad en los procesos
- Visibilidad del flujo de información
- Agregar procesos con valor al área de Cuentas por Pagar
- Evitar llamadas de aclaración de facturas
- Mejorar comunicación con el área de compras
- Apoyar la sustentabilidad reduciendo el uso de papel

“La información se maneja de forma fluida en el portal y esto permite agilizar todos nuestros procesos” explica Reyna y menciona el buen servicio de la empresa “Tenemos que estar en comunicación y ha sido muy importante la disposición de B2B, el reaccionar en el momento y hacer las adecuaciones necesarias”.

BENEFICIOS DE LOS PROVEEDORES

Reyna Ramírez, ejecutiva de Cuentas por Pagar, explica que cuando comenzaron este proyecto, era muy importante el apoyo de los proveedores y la manera de comunicar e impulsar el cambio fue a través de una campaña de comunicación externa.

“Los proveedores nos han comentado los beneficios que han implicado para ellos la implementación de la

solución” comenta Reyna Ramírez y menciona como ejemplos la reducción de recursos energéticos que usaban los mensajeros para hacer los recorridos a sus instalaciones y el valor de tener la información en tiempo real para hacer estrategias de negocio, además de analizar sus consumos, ventas y pagos.

También menciona que les ha permitido ampliar el uso de estas herramientas, no solo como guía de procesos, también para utilizar la información de manera estratégica y poder tomar decisiones acorde con las necesidades económicas, tecnológicas y sustentables. “Les ha beneficiado y han visto el alcance que tiene el usar herramientas como es el portal de B2B, tienen confianza en el servicio ya que se les ha pagado correctamente en tiempo y forma y la aceptación que han tenido de este nuevo sistema ha sido muy satisfactoria”.

BARCO DE LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

Reyna invita a las empresas a plantearse cuáles son los beneficios que quieren obtener, qué procesos son los que se tienen que innovar y quiénes son los involucrados con los que se tiene que hacer sinergia en la cadena de suministros de la actualidad, que por necesidad global nos está empujando a ciertas tendencias como el caso del compromiso con la sustentabilidad.

Por último comenta, de acuerdo a su experiencia con Digital B2B, que Colgate “Los invita a subirse al barco de innovación tecnológica”.