

FIRA de Barcelona automatiza la relación con sus proveedores

La moderna tradición ferial de Barcelona nace con la Exposición Universal de 1888 y, aunque la primera feria de muestras es de 1920, la Feria Internacional de Barcelona no se constituye oficialmente hasta 1932.

Fira de Barcelona juega un papel estratégico en la economía catalana y española como plataforma de promoción económica y proyección internacional de las empresas.

Con una cartera de 80 salones, reúne 40.500 empresas directas y representadas y recibe 3,5 millones de visitantes; 15 de sus salones son referentes europeos, figurando entre los tres primeros de la especialidad. Lidera los salones industriales - profesionales españoles, su aportación anual a la economía es de unos 2.500 millones de euros y contribuye a crear 41.000 puestos de trabajo.

Con sus dos recintos, Montjuïc y Gran Vía, Fira de Barcelona cuenta con la mayor superficie ferial de España (365.000 m² brutos para exposición) y una de las primeras de Europa.

Una próxima ampliación aumentará la capacidad expositiva en otros 40.000 m².

FIRA apuesta por la innovación, la calidad, los productos con valor añadido, el conocimiento, el diseño, la investigación científica y tecnológica y el Plan Estratégico 2006-2015 promueve la celebración de salones y eventos internacionales, reforzando la posición de Barcelona como la mejor plataforma del sur de Europa para grandes encuentros sectoriales. Son también objetivos las nuevas líneas de negocio y la excelencia en el servicio a expositores y visitantes.

Con el fin de conseguir este índice de actividad, FIRA de Barcelona mantiene una relación estrecha con sus principales proveedores, ya que deben trabajar colaborando entre sí para servir a los intereses de los clientes de FIRA y de los organizadores externos.

Para desarrollar más los vínculos con sus proveedores, automatizar gran parte de las transacciones y trámites administrativos con los mismos, y re-

forzar el dinamismo y capacidad de respuesta ante las demandas cambiantes de los clientes, se ha decidido invertir en desarrollar un canal web llamado "Canal del Proveedor".

ANTECEDENTES

Hasta ese momento la relación con los proveedores se basaba en una gestión bastante tradicional (llamadas de teléfono, pedidos, fax, facturas en papel...) que ocasionaba bastantes problemas de gestión en FIRA y retrasos en el pago de los mismos.

El dinamismo en organizar una Feria obligaba a una gestión rápida y de confianza con los proveedores, (¡necesito montar un stand para mañana!!) que no iba acompañada de las herramientas y procesos necesarios para facilitar posteriormente el tracking de los pedidos, la correlación de estos con la facturación, aprobación y pago de las mismas.

Muchas veces incluso se trabajaba bajo las órdenes del expositor, causando problemas de responsabilidad, aprobación del trabajo a realizar y aceptación del mismo, procesos »



» implantados en SAP R/3 y que las prisas hacían que se saltaran los procedimientos establecidos con demasiada frecuencia.

Todos estos motivos demandaban una solución de negocio y tecnológica para solventar un tema tan crítico en una organización como FIRA de Barcelona.

NEGOCIO

FIRA de Barcelona tiene establecidos unos proveedores en función de determinadas características del pedido de los clientes:

- En función del recinto y palacio donde esté situado el expositor.
- En función de cuotas anuales.
- En función de la calidad percibida e histórico de quejas.
- En función de la tipología de producto, y si este pertenece al catálogo oficial FIRA o no...

El cuidadoso estudio de estos parámetros hace que FIRA pueda determinar automáticamente el producto y proveedor (o proveedores) para una solicitud del cliente. Así, con cada pedido del cliente el sistema determina los proveedores, precios y características especiales del pedido de compra.

BACKOFFICE

Como hemos dicho anteriormente el sistema de compras está basado en SAP R/3, donde se ha transportado la lógica de negocio explicada. La flexibilidad del sistema consiste en ligar el pedido de venta con el / los de Compra, de manera que cada petición conlleve las condiciones comerciales de cada cliente y el margen de la operación con cada proveedor.

Cada pedido de venta (solicitud) que entra en el sistema (por teléfono, fax, comercial, eCommerce...) es asignado automáticamente al proveedor seleccionado por



En la imagen, Salón Náutico Internacional de Barcelona, año 2008

el sistema, con las características del servicio a prestar, y queda disponible a través del Canal del Proveedor para que este realice su gestión sobre el mismo. Cabe indicar que en ocasiones, un pedido de venta del cliente es fraccionado en varios pedidos de compra de distintos proveedores.

CANAL DEL PROVEEDOR

El Canal del Proveedor es un portal web en el cual los proveedores pueden consultar, hacer seguimiento y comunicar a FIRA, el estado de las peticiones de servicio que tienen asignadas. El proveedor puede realizar, entre otras tareas:

- Consultar su peticiones de servicio (productos o servicios, cantidades, lugar y fecha de entrega, etc.)

- Aceptar una petición de trabajo o denegar la misma (falta de stock, inviabilidad de tiempos, capacidad de respuesta, productos...)
- Informar del grado de avance o servicio en la misma.
- Confirmar entrega del producto o servicio.
- Gestión de tiempos, logística y demás aspectos asociados a la petición.
- Solicitud de información adicional.
- Detalles para efectuar el trabajo (situación del stand, planimetría, situación entrega productos, colores, fechas...)
- Aceptación por FIRA de la entrega del producto.
- Autofacturación de FIRA por los servicios/productos de cada Salón.
- *Tracking* de pedidos y facturas.

La solución de Consultia IT fue entonces desarrollar el Canal del Proveedor como un Portal web

Esta herramienta se convierte en un canal de comunicación constante con el proveedor, permitiendo a FIRA de Barcelona una visión conjunta y agregada de la situación del montaje y desmontaje de los salones, o la visión particular de un determinado pedido o incluso un determinado proveedor.

La reducción de carga de trabajo administrativo, llamadas de teléfono, envíos de fax, reconciliación de facturas, los ahorros en tiempos de proceso, y la mejora de la calidad del servicio al Expositor (y a los proveedores) hacen que la inversión realizada se haya recuperado en un breve espacio de tiempo, convirtiéndose en un aliado excepcional para el buen hacer de los eventos de FIRA.

SOLUCIÓN TÉCNICA

Durante la fase de análisis, a la hora de plantear un enfoque de solución, se valoró que el sistema backoffice de la FIRA, SAP ECC 6.0, ya contenía toda la información necesaria para el Canal del Proveedor: datos maestros de productos, servicios, proveedores, gestión de espacio, y la lógica de negocio con la tramitación de pedidos de venta, procesos de compras... por lo que no tenía sentido apostar por un producto *ad-hoc* que obligara a replicar la misma información en diferentes sistemas.

La solución de Consultia IT fue entonces desarrollar el Canal del Proveedor como un Portal web sobre el Servidor de Aplicaciones de BEA (Weblogic), que se integrara de manera *online*, mediante su Plataforma EMX, con SAP ECC 6.0 y el resto de aplicaciones corporativas.

De este modo, la solución integra de manera sencilla dos productos de mercado, líderes en sus respectivos sectores, aprovechando las ventajas que ofrece cada uno:

•**SAP ECC 6.0:** como sistema backoffice de la gestión de aprovisionamiento y Compras donde reside toda la información y la lógica de negocio: datos maestros y procesos de negocio.

•**BEA Weblogic:** como sistema de presentación, orientado a potenciar la simplicidad y usabilidad de la aplicación, permitiendo al Proveedor trabajar directamente en *online* con la información de SAP de una manera totalmente transparente para él a través de su navegador web cuando, por ejemplo, realiza operaciones de consulta o aceptación de los servicios.

•**Plataforma EMX de Consultia IT:** como componente integrador de entre SAP ECC 6.0 y BEA Weblogic. EMX permite la operativa del Portal *online* contra SAP, gestionando y monitorizando las llamadas que realiza el Portal a SAP.

Este enfoque de solución ha permitido:

•Integrar a los proveedores en la cadena de aprovisionamiento de FIRA como si fueran parte de la propia FIRA.

•Reducir los tiempos de aprovisionamiento, simplificar los procesos de comunicación y mejorar el nivel de seguimiento y la calidad del servicio.

•Optimización del TCO, en la incorporación de nuevas funcionalidades y en la extensión de los procesos logísticos más allá del propio sistema SAP. ☉



Id	Nombre	Código	Descripción	Cantidad	Valor	Fecha	Estado
1	Modulo P Escudo	20000376	APORTACION DEL ESCUDO A P...	10 000	10 000	10-10-09	Activo
2	Modulo P Escudo	20000378	CHAMPUS	10 000	10 000	10-10-09	Activo
3	Modulo P Escudo	20000379	CHAMPUS	10 000	10 000	10-10-09	Activo
4	Modulo P Escudo	20000380	CHAMPUS	10 000	10 000	10-10-09	Activo
5	Modulo P Escudo	20000381	CHAMPUS	10 000	10 000	10-10-09	Activo
6	Modulo P Escudo	20000382	CHAMPUS	10 000	10 000	10-10-09	Activo
7	Modulo P Escudo	20000383	CHAMPUS	10 000	10 000	10-10-09	Activo
8	Modulo P Escudo	20000384	CHAMPUS	10 000	10 000	10-10-09	Activo
9	Modulo P Escudo	20000385	CHAMPUS	10 000	10 000	10-10-09	Activo
10	Modulo P Escudo	20000386	CHAMPUS	10 000	10 000	10-10-09	Activo
11	Modulo P Escudo	20000387	CHAMPUS	10 000	10 000	10-10-09	Activo
12	Modulo P Escudo	20000388	CHAMPUS	10 000	10 000	10-10-09	Activo
13	Modulo P Escudo	20000389	CHAMPUS	10 000	10 000	10-10-09	Activo
14	Modulo P Escudo	20000390	CHAMPUS	10 000	10 000	10-10-09	Activo
15	Modulo P Escudo	20000391	CHAMPUS	10 000	10 000	10-10-09	Activo
16	Modulo P Escudo	20000392	CHAMPUS	10 000	10 000	10-10-09	Activo
17	Modulo P Escudo	20000393	CHAMPUS	10 000	10 000	10-10-09	Activo
18	Modulo P Escudo	20000394	CHAMPUS	10 000	10 000	10-10-09	Activo
19	Modulo P Escudo	20000395	CHAMPUS	10 000	10 000	10-10-09	Activo
20	Modulo P Escudo	20000396	CHAMPUS	10 000	10 000	10-10-09	Activo

DE UN VISTAZO

Proyecto: Canal del Proveedor
Sistema Backend: SAP ECC 6.0
Integración: Plataforma EMX 2.0, Consultia IT
Web: BEA Weblogic
Partner Tecnológico: Consultia IT

