

GENERAL MOTORS: ¿CASO EXITOSO DE E-PROCUREMENT?

GENERAL MOTORS: IF SUCCESSFUL E-PROCUREMENT?

Carlos Cruzado-Vásquez*

RESUMEN

En la actualidad los negocios pueden estar soportados desde Internet, conocidos como e-Business, utilizando esta tecnología para administrar sus procesos internos, interacción con sus colaboradores, proveedores y compradores entre otros. La especialización de cada uno de estos procesos de negocio ha permitido el desarrollo de plataformas globales que proveen servicios desde internet desde la adquisición de insumos hasta la distribución de productos finales.

Este análisis muestra la solución de e-Procurement para la adquisición de insumos, compras y suministro, parte inicial de la cadena de suministro, citando el caso de la empresa global General Motors del sector automotriz y concluyendo con las ventajas de la adopción de este esquema de internet.

Palabras Clave: General Motors, Plataformas Globales, Conectividad, Internet.

ABSTRACT

Currently businesses can be supported from the Internet, known as e-business, using this technology to manage their internal processes, interaction with colleagues, suppliers and buyers and others. The specialization of each of these business processes has enabled the development of global platforms that provide services from internet from input procurement to distribution of final products.

This analysis shows the e-Procurement solution for input procurement, purchasing and supply, initial part of the supply chain, citing the case of the global company General Motors in the automotive sector and concluding with the advantages of the adoption of this scheme Internet.

Keywords: General Motors, Global Platforms, Cloud Computing, Connectivity, Internet.

* Bachiller en Ingeniería de Sistemas de la Universidad Nacional de Cajamarca. Profesional egresado del Executive MBA de la Universidad del Pacífico. Experto de portafolio de aplicaciones tercerizadas del Banco de Crédito BCP. Lima – Perú

Recibido: 10/05/2014 **Aprobado:** 12/06/2014

Citar como: Cruzado-Vásquez C. General Motors: ¿Caso exitoso de E-Procurement?. Rev. Oficial Experti 2014; 1(1): 61-65.

ANTECEDENTES

Un análisis breve del sector automotriz en el mundo nos proporciona los siguientes datos:

- Lenta dinámica económica: las proyecciones de crecimiento para este año van ajustándose hacia la baja, con tasa de 3% a 4%.
- Consumo en Europa creció al igual que en Alemania; sin embargo el primero apoyado por incentivos y subsidios de gobierno.
- No hay espacio para nuevos ingresos, la demanda es baja con amplias opciones en el mercado.
- Costos fijos altos en las líneas de ensamblaje y constante I&D.
- Seis empresas dominaban la fabricación de vehículos de pasajeros en Estados Unidos, tres locales (General Motors, Ford, DaimlerChrysler) y tres japoneses (Toyota, Honda, Nissan).

ANÁLISIS INTERNO DE GENERAL MOTORS COMPANY.

Al cierre de año 1999 la compañía mantuvo el 15.1% del mercado automotriz. En el 2000 fue el fabricante de autos más grande del mundo, con ventas globales alrededor de los \$183 billones y \$5 billones en utilidades. Está presente en más de 200 países, con líneas de fabricación en 30 de estos.

Además contaba con diversas marcas Chevrolet, Buick, GMC, Cadillac, Pontiac, Oldsmobile, Saturn, Hummer, Saab, Chrysler, otorgándole el dominio de mercado y posicionándose en el 3er lugar en Fortune 500 y en el mismo lugar en GLOBAL. En la actualidad sólo produce las 4 primeras marcas.

Por otro lado tiene alianzas empresariales con las compañías Suzuki e Isuzu, y alianzas tecnológicas con Toyota y Honda.

Los denominados "recalls" han dificultado su crecimiento e incurrido en costos elevados en

varios modelos y marcas como 314,000 minivans fabricadas entre 1997-2000, por problemas en las puertas corredizas.

IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA.

• **Relevancia del ahorro con la aplicación del e-procurement:**

General Motors (GM) es el principal actor en una cadena de suministro de gran tamaño (Global). El alcance de esta afirmación se refleja en los \$ 63 billones en gastos.

• **Adaptación al nuevo modelo de negocio antes que los competidores:**

Pioneros en el manejo e intercambio de información electrónica. Lograr una posición dominante en la cadena de suministro bajo el nuevo modelo de negocio (Ventaja competitiva).

DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE LA SOLUCIÓN.

- En 1999, se introduce la plataforma de negocios por internet Auto-Xchange de Ford; y la plataforma GM TradeXchange por parte de General Motors.
- En el 2000 la compañía DaimlerChrysler, Ford y GM anuncian el desarrollo en forma conjunta de un sistema único que permita intercambiar información en línea de la industria automotriz. Renault y Nissan se unen en Abril y en mayo del mismo año se publicó oficialmente el nombre de Covisint (Comunicación, VISión e INTeegración).
- Los principales proveedores del sector automotriz se unen a Covisint, además de contar con el apoyo de la Comisión Federal de Comercio para operar.
- En el 2001 Peugeot y Citroën se unen.
- En el 2004 Covisint fue vendido a Compuware Corporation.

- En el 2008 es utilizado en 96 países, integrando información vital y procesos de sus socios, clientes y proveedores. Es este año inicia su diversificación a otras industrias como Salud, Manufactura, Aero espacio, Financiero y Público.
- En la actualidad GM usa la plataforma de servicios Nube COVISINT. Esta plataforma permite que las organizaciones mundiales puedan conectarse en forma segura, participen y colaboren con las grandes redes extendidas de clientes, negocios, socios, proveedores y terceros: más de 3000 clientes globales y 18 millones de usuarios.

VENTAJAS PARA GENERAL MOTORS

- General Motors apostó por unir su plataforma con otras del mismo sector automotriz; para generar economías de escala con proveedores, creando un e-market privado y atendiendo la demanda en tiempo real.
- Reducción significativa de los costos de las órdenes, despachos y bienes adquiridos;

estandarización de productos y consolidación de compras.

- Flujos dinámicos y ágiles de información a lo largo de toda la cadena de suministro.
- Contar con la información en tiempo real mejora la previsión y planificación de metas de la compañía y demás actores del modelo de negocio como sus proveedores y clientes.
- Ciclos de desarrollo del producto más corto, y un mejor servicio al cliente, debido a la estandarización de los procesos y la tecnología de información que soporta la plataforma.
- Entorno favorable para la I&D.

TENDENCIAS DE E-PROCUREMENT Y PLATAFORMAS GLOBALES:

• En el sector automotriz:

- Vehículos inteligentes y conectados a servicios disponibles en internet, como combustible, mantenimiento, pagos automatizados de estacionamiento, peajes, integración con dispositivos electrónicos, móviles entre otros.

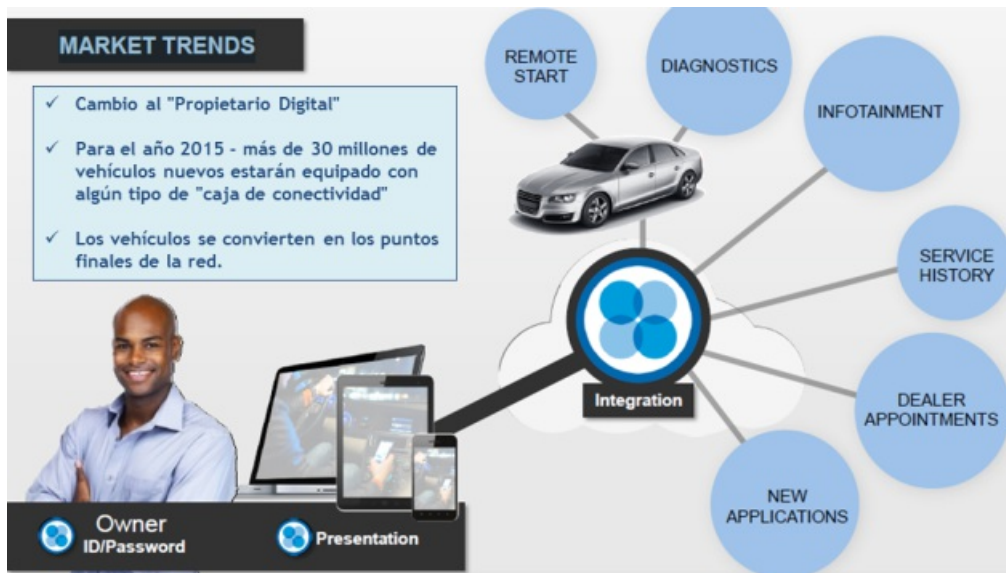


Figura 01: Tendencias del mercado automotriz (COVISINT, 2013, 19 de noviembre del 2013)

- Atención a un consumidor sofisticado y personalización de productos.
- La tendencia no es sólo soportar la cadena de

suministro sino integrar todos los actores del ciclo de vida del producto hasta la fidelización de los clientes.

• **Integración de las industrias a las plataformas globales de Cloud Computing, ofreciendo soluciones para todos los sectores:**

- Salud
- Comunicaciones
- Sector Financiero
- Transportes
- Automotriz
- Manufactura
- Sector público
- Otros.



FIGURA 02: Cloud Computing (COVISINT, 2013, 22 de febrero del 2013)

CONCLUSIONES

- La implementación eficiente de un e-Procurement permite la obtención de beneficios a lo largo de la cadena de suministros, tales como reducción de costos, incremento de la productividad, optimización de los tiempos de entrega y productos de calidad para los diversos agentes que participan en la cadena.
- Existen muchos retos y obstáculos a sobrepasar para lograr una implementación satisfactoria de un e-Procurement, tales como el proceso existente de abastecimiento, cambios en las relaciones con los proveedores, resistencia al cambio de los empleados, presupuesto necesario y mantener el apoyo de la dirección e inversionistas y la adopción de sistemas de información que los soporten.

- La conectividad es el futuro y tanto las empresas como usuarios o clientes tenemos que estar preparados para ello: desarrollar las industrias bajo un entorno amigable con el medio ambiente, optimizar recursos y generar círculos de lealtad, ganancia y compromiso entre todos.

REFERENCIAS

1. COVISINT. [Catálogo en línea: Archivo de video]. [Desconocido]: Youtube; c2013. [Actualizada 19 Nov 2013; Consultada 20 Mar 2014]. Disponible en: https://www.youtube.com/watch?v=j_cpRCkSkA4
2. COVISINT. [Catálogo en línea: Archivo de video]. [Desconocido]: Youtube; c2013. [Actualizada 22 Feb 2013; Consultada 20 Mar 2014]. Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=6x0A0qjDRVM&list=UUtc59CYuDHOTRcwEKNH KRGQ>
3. Ortega M. Cadena de suministro, reto automotriz. CNNExpansión [Revista on-line]. 2014. [Actualizada 16 Jul 2014, Consultada 16 Jul 2014]; Disponible en: <http://www.cnnexpansion.com/opinion/2014/07/16/automotrices-consumen-menos-suministros>
4. Fabara C. E-Procurement. 16 Dic 2011 [Consultado 20 Mar 2014]. En Blog de la Escuela de Organización Industrial [Internet]. [Lugar desconocido]: c2011. [Aprox. 7 pantallas]: Disponible en: <http://www.eoi.es/blogs/christianeduardofabara/2011/12/16/e-procurement/>
5. Aragón Empresa - programa de mejora competitiva. [Página principal de internet]. Zaragoza: Instituto Aragonés de Fomento; c2014 [Consultado 20 Mar 2014]. Disponible en: http://www.programaempresa.com/descargar.php?a=50&t=paginas_web&i=15&f=2f99b4d8e1defa8f8ecb4c53b839ae75
6. COVISINT. [Catálogo en línea: Archivo de video]. [Desconocido]: Youtube; c2013.

[Actualizada 28 Feb 2014; Consultada 20 Mar 2014]. Disponible en:

<https://www.youtube.com/user/covisint>.

7. Aruba Cloud [Página principal en Internet]. France: ARUBA SAS; c2011 [Consultada 20 Mar 2014]. Disponible en:
<http://www.arubacloud.com/home.aspx>

Correspondencia:

Carlos Humberto Cruzado Vásquez

Correo: Carloscru_879@hotmail.com