








# CARGILL

## Encuentro de proveedores para Ariba Network

Para el audio de la conferencia, por favor comunicarse al teléfono +56 2 2666 0692  
e ingresar la clave 3137582025#



# Objetivos de hoy

-  Presentación de los exponentes
-  Programa Maestro
-  Impacto y ventajas
-  Demostración de los siguientes pasos
-  Preguntas y respuestas

# Presentación de los exponentes



Federico Britos

Supervisor de Compras

[Federico\\_Britos@cargill.com](mailto:Federico_Britos@cargill.com)

Cargill



Felipe Gómez Le-Fort

Communications Specialist

[felipe.gomez@sap.com](mailto:felipe.gomez@sap.com)

SAP Ariba

# Programa Maestro

Cargill está implementando una solución **Procure-to-Order** de clase mundial, dirigida por el proyecto llamado Programa Maestro.

Este Programa Global se esfuerza para alcanzar y mejorar el desempeño a nivel mundial con base en benchmarks de **eficacia** y **eficiencia** de la industria, generando beneficios tanto para Cargill como para sus proveedores.

Para saber más sobre el Programa Maestro vea el [siguiente video](#) ([Para subtítulos en español de click en CC en el campo inferior derecho y seleccione es-US](#)) de Todd Stohlmeyer - Vice-presidente da Cargill Global Sourcing Estratégico e Compras

# Plazos y expectativas

- ✓ **Inicio de la habilitación:** 21-ene-2019.
- ✓ **Plazo para aceptar la Solicitud de Relación Comercial que se enviará por e-mail:** 17-ene-2019 al 01-feb-2019.
- ✓ **Capacitación online:** Febrero de 2019 (se enviará la invitación oportunamente)
- ✓ **Puesta en marcha:** 25-mar-2019.



Envíe las preguntas relacionadas con el negocio a [Supliere\\_LATAM@cargill.com](mailto:Supliere_LATAM@cargill.com).

Envíe las preguntas relacionadas con la cuenta de Ariba Network a [habilitacioncargill@ariba.com](mailto:habilitacioncargill@ariba.com)

# ¿Por qué escoger una red empresarial?

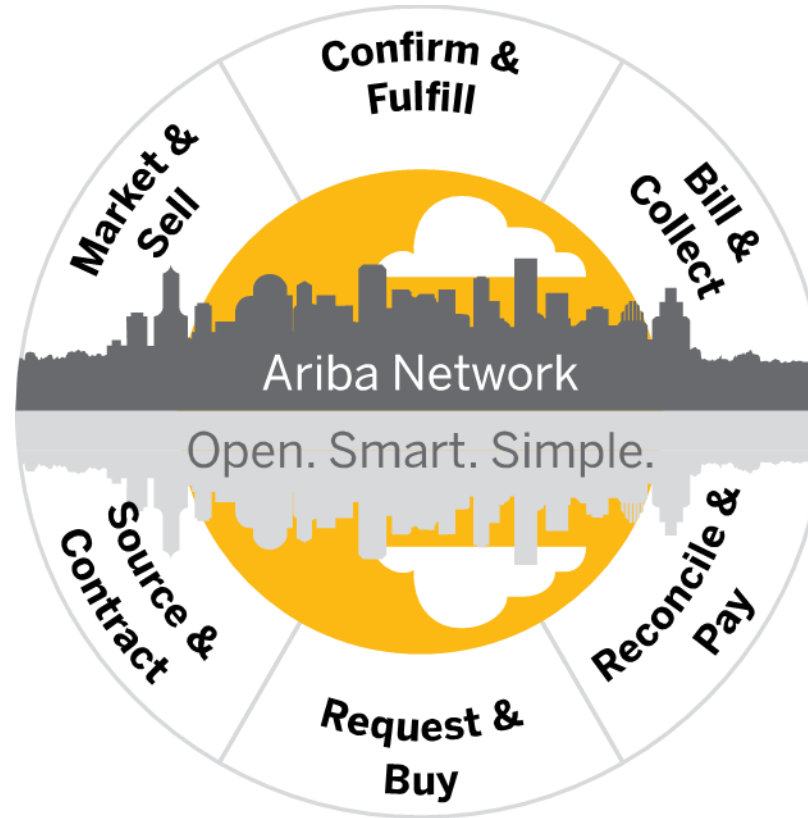


Participantes del comprador

Empresas globales

Empresas medianas

Compradores individuales



Participantes del proveedor

Materiales directos

Materiales indirectos

Servicios

# ¿Por qué escoger Ariba Network?

## La comunidad de comercio más grande del mundo, con más de 1 billón de dólares transados

- Ayude a 2.000 compradores activos de todo el mundo a encontrar sus productos y servicios
- Obtenga experiencia y asesoramiento



## Punto único de colaboración empresarial

- Gestione clientes potenciales, propuestas, contratos, pedidos, facturas y pagos
- Colabore con múltiples clientes



## Trabaja con su manera de hacer negocios

- Acceda a una amplia variedad de opciones de transacciones
- Utilice diferentes navegadores, formatos, idiomas y divisas



# SAP Ariba le ayuda a...



Reducción media del 60 % en los costos operativos

## Reducir costos

Reducir el uso de papel

Eliminar los costos de franqueo

Reducir los costes asociados a los recursos que se utilizan para generar/revisar las facturas



**Crecimiento del 30 % en las cuentas existentes**  
**Crecimiento del 35 % en los nuevos negocios**

## Aumentar sus ingresos

Convertirse en un proveedor fácil de encontrar para los clientes que utilizan AN en todo el mundo

Establecer relaciones con nuevos clientes a través de Ariba Discovery

Publicar sus Catálogos a miles de compradores



**Aumento del 15 % en la retención de clientes**

## Satisfacer a sus clientes

Prestar soporte al plan empresarial estratégico de su cliente

Convertirse en un proveedor favorito

Simplificar el proceso de comunicación

**80 % en eficiencia y transformación de las operaciones empresariales**



## Mantenerse organizado

Agrupar las relaciones de cliente en una sola cuenta

Disfrutar de una manera sencilla para almacenar pedidos y facturas

Obtener una mayor visibilidad de los gastos y los pagos de los clientes



# Ciclo estándar desde el aprovisionamiento hasta el pago



**CLIENTE**



**PROVEEDOR**



# Aplicación móvil SAP Ariba Supplier

## Información empresarial

Tendencias de pedidos  
Antigüedad de las facturas  
Pedidos y facturas por cliente

## Trabajo sobre la marcha

Confirmación de pedidos  
Marcado de documentos importantes para su uso posterior



## Alertas en tiempo real

Visualización de actividades de la red  
Recepción de alertas push en caso de situaciones cruciales para la empresa

## Supervisión de actividades clave

Visualización de la información de los pedidos y las facturas  
Búsqueda de pedidos y facturas mediante HANA

# Ariba Discovery



## Reciba ofertas calificadas

Un registro rápido que solo le llevará 5 minutos activará el envío de ofertas calificadas a su bandeja de entrada



## Ahorre tiempo

Aparezca ante los compradores que están buscando nuevos proveedores activamente



## Venda de manera eficaz

Aproveche la comunidad de Ariba Network para presentarse a los compradores con los que aún no trabaja



## Consiga nuevos negocios

Aproveche 5.000 millones de dólares en nuevas oportunidades anualmente



## Aumente su capacidad de interacción

Comuníquese con compradores y clientes potenciales en tiempo real

# Portal de información para proveedores y Ariba Exchange User Community

**Ariba Network**

HOME INBOX ENAB

## Welcome to the <buyer name> Supplier Information Portal

This portal provides information for all suppliers that are conducting business with <buyer name> via Ariba Network.

As part of <buyer name>'s ongoing policy to continuously improve efficiency and service quality to suppliers, they are currently implementing the next stage of their overall electronic strategy to move away from paper based transactions. If during onboarding you have business-related questions, those can be sent to <buyer enablement email> or if you have Ariba Network functional questions, those can be sent to <ariba enablement email>. Many of your questions may already be answered in the topics below.

What information are you looking for?

<b>PROJECT NOTIFICATION LETTER</b> Overview of <buyer name> Initiative	<b>SUPPLIER SUMMIT</b> Hear your buyer's message regarding being part of Ariba Network
<b>SUPPLIER TRAINING GUIDE</b> Learn how to transact with <buyer name>	<b>FEES</b> Learn about SAP Ariba Supplier Subscriptions and Pricing
<b>LEARN HOW TO BUILD A CATALOG</b> Access the technical requirements for catalog enablement with <buyer name>	<b>LIVE DEMOS</b> Register for interactive sessions to learn more about Ariba Network functionality
<b>INTEGRATION</b> Access the technical requirements for integration with <buyer name>	<b>SUPPORT RESOURCES</b> We are here to help you strengthen customer relationships and grow your business

**SAP Ariba**

Activity Name

- Account
- Purchase Order

This activity tracks all

Completed

En la pestaña

- Perfil
- Roles
- Portal

Help Center

### Spotlight

Article

#### What is Ariba Network's approach to withholding tax?

Ariba helps buyers and suppliers improve invoice accuracy, eliminate exceptions, accelerate...

Chris Chase  
edited Nov 19 2015

45 0 0

### Community Help

Search Community...

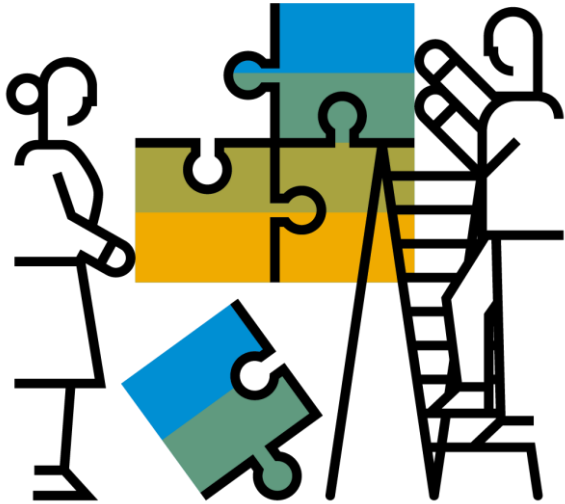
- FAQ** Why can't I find a purchase order in my account?  
2194 9 33
- FAQ** What are my options for creating and submitting...  
4636 6 51
- FAQ** How do I view my customer's invoicing rules?  
899 3 4
- FAQ** About Invoices (3:26)  
8694 17 85
- FAQ** Finding Specific Orders or Releases  
1051 5 15

View related content in new window

Ask Community

Document... Support

# Recursos



## Asistencia técnica para la activación

- Creación de la cuenta
- Soporte durante la creación de la primera factura
- Configuración de sus ajustes

---

## Soporte al cliente

- Cambio de rol del usuario
- Consultas sobre facturación
- Reinicialización de contraseñas

---

## Demostraciones en directo

- Sesiones de éxito de clientes
- Demostraciones en directo de proveedores

---

## Equipo de consultoría comercial para vendedores

- Obtención de valor
- Asesoramiento experto en cuentas
- Soporte para el paquete de suscripciones

# Siguientes pasos



# Aceptación de solicitudes de relación comercial

**SMO Buyer** has migrated to the Ariba® Network platform for electronic transaction processing. As part of this migration, **SMO Buyer** encourages you to continue your trading relationship with them using the Ariba Network. You can either create a new account or use a pre-existing account to establish the trading relationship with **SMO Buyer**.

To begin transacting on the Ariba Network, all you need is an Internet browser. For other instructions, see the ACTION REQUIRED section in this message.

If this invitation did not reach the appropriate person in your organization, please forward as needed.

## WHAT ARE THE BENEFITS TO YOU

- Real-time access to document status information, such as for orders or invoices.
- Highly efficient, automated and secure document processing.
- Increased exposure to new business opportunities.
- Lower administrative costs resulting from electronic document processing.

See <http://www.ariba.com/supplier/suppliernetwork/> for more information about the Ariba Network capabilities.

## WHAT DO I DO IF I HAVE QUESTIONS

For general and frequently asked questions about the Ariba Network, [click here](#).

For specific questions related to your Ariba Network trading relationship with SMO Buyer, [click here](#) to submit your questions directly to them.

## ACTION REQUIRED

If you are the account administrator or if you want to register a new account on the Ariba Network, proceed to click the following link. Registering and/or setting up the trading relationship with SMO Buyer takes only a few minutes. There is no charge to register, and basic membership is free. Potential fees may apply based on transaction volumes.

→ [Click here to proceed](#)

(This will inform us that you have started the activation process)

# Aceptación de solicitudes de relación comercial

Ariba Network Help Center >>

Welcome to Ariba® Network

**SMO Buyer** has invited you to join Ariba Network.

### New User

Are you new to the Ariba Network? If you do not have an account and would like to participate, click **Register Now**. By signing up with the Ariba Network, you will establish a trading relationship with your requesting customer. Your new account will also be visible to other buying organizations on the Ariba Network.

[Register Now](#)

[I have further questions for my requesting customer](#)

### Existing User

If you already have an Ariba Commerce Cloud or Ariba Discovery account, enter your existing username and password and click **Confirm** to log in to the Ariba Network.

Username:

Password:

[Forgot Password?](#)

[Confirm](#)

When you confirm your existing username and password, Ariba will send a notification to your requesting customer, informing them that you already have an Ariba Network account and that you have accepted their trading relationship request.

**Nota:** Si su empresa tiene una cuenta de Ariba Sourcing, puede utilizar su nombre de usuario y contraseña para establecer esta nueva relación comercial. Al hacerlo, deberá aceptar los términos y condiciones del servicio para comenzar a transaccionar en Ariba Network de acuerdo a las tarifas antes mencionadas.



# Configuración de su cuenta

Ariba Network

Company Settings John Doe

## Network Settings

Electronic Order Routing **Electronic Invoice Routing** Accelerated Payments Settlement

General Tax Invoicing and Archiving

### Capabilities & Preferences

#### Sending Method

Document Type	Routing Method	Options
Invoices	Online	Return to this site to create invoices
Customer Invoices	Online	Save in my online inbox

#### Notifications

Type	Send notifications when...	To email addresses (one required)
Invoice Failure	<input checked="" type="checkbox"/> Send a notification when invoices are undeliverable or rejected.	* test@yourcompany.com
Invoice Status Change	<input checked="" type="checkbox"/> Send a notification when invoice statuses change.	* test@yourcompany.com

Update Profile Information 35%

# Niveles de Subscripción



## Premium

- Acceso ilimitado al portal
- Catálogos electrónicos
- Colaboración en la cadena de abastecimiento.
- Atención al cliente
- Trazabilidad de facturas a largo plazo
- Informes

## Bronze

Premium, más:

- Insignias de logro Ariba
- Respuesta de Discovery libre RFI / RFQ

## Silver

Bronze, más:

- Soporte de integración express
- Integración cXML y EDI
- Soporte técnico del proveedor
- Dos respuestas gratuitas de Discovery

## Gold

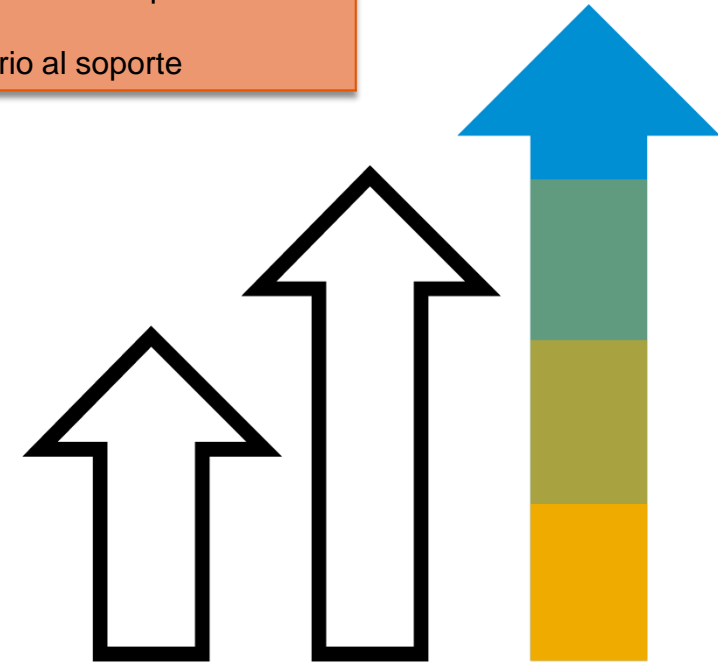
Silver, más:

- Respuestas ilimitadas a oportunidades de ventas
- Acceso prioritario al soporte

## Platinum

Gold, más:

- Pase a Ariba Live
- Soporte de integración extendida



# Lista de tarifas del proveedor

## Tarifas de transacción

Facturado cada trimestre

Límite de tarifa por relación: USD\$ 20,000 / año

### Sin hojas de entrada de servicios

0.155% del volumen de transacciones

### Con hojas de entrada de servicios

0.35% del volumen de transacciones



## Cuotas de Subscripción

Facturado una vez al año

Recuento anual de documentos	Subscripción	Tarifas anuales
A través de todas las relaciones con los clientes		
Hasta 4 documentos	Premium	<b>Gratis</b>
5 a 24 documentos	*Bronze	\$50
25 a 99 documentos o uso EDI / cXML	Silver	\$750
100 a 499 documentos	Gold	\$2,250
500 y mas documentos	Platinum	\$5,500

**Umbral de tarifa**  
**\$ USD50,000 y 5 documentos**

A los proveedores que no crucen el umbral de tarifas no estarán afectos a cobros.

\* Los proveedores con cargos que realicen transacciones de menos de USD\$250,000 en volumen financiero anual se asignarán al nivel Bronce independientemente de la cantidad de documentos anuales.

# Cálculo de las tarifas del proveedor

## Tarifas de transacción

(0.155% o 0.00155 del volumen de ventas)

## Cuota de suscripción

(Recuento anual de documentos con cargo)

## Cuotas anuales

## Tarifa Quadrem

$\$59k \times 0.155\% = \del{\$91.45}  
$0$

+

4 documents  
Premium Level | \$0

=

\$0

\$665

$\$400k \times 0.155\% = \$620$

+

499 documents  
Gold Level | \$2,250

=

\$2,870

\$3,300

$\$200k \times 0.155\% = \$310$

+

700 documents  
\*Bronze Level | \$50

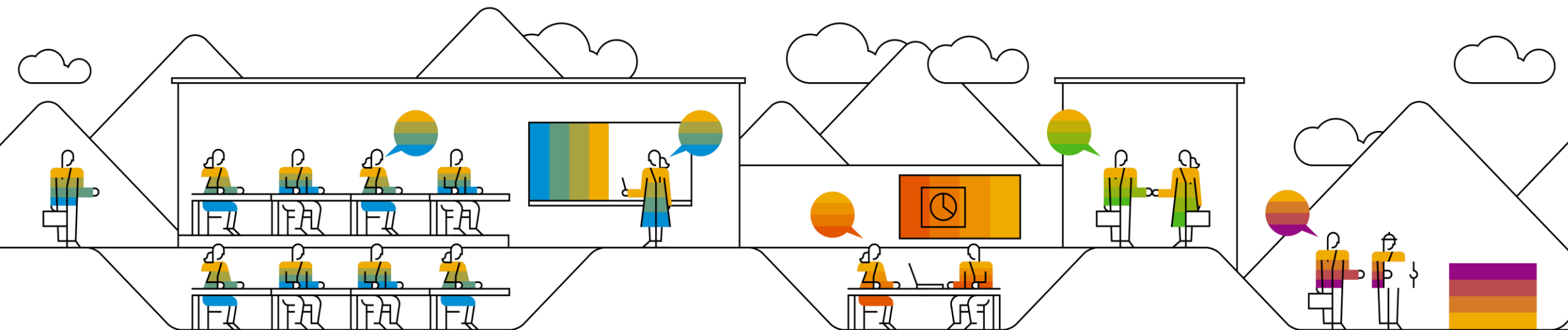
=

\$360

\$1,700

# Puesta en funcionamiento de Ariba Network

Fecha prevista para iniciar las transacciones  
**Marzo de 2019**



# Plazos y expectativas

- ✓ **Inicio de la habilitación:** 21-enero-2019.
- ✓ **Plazo para aceptar la Solicitud de Relación Comercial que se enviará por e-mail:** 17-ene-2019 al 01-feb-2019.
- ✓ **Capacitación online:** Febrero de 2019 (se invitará la invitación oportunamente)
- ✓ **Puesta en marcha:** 25-mar-2019



Envíe las preguntas relacionadas con el negocio a [Supliere\\_LATAM@cargill.com](mailto:Supliere_LATAM@cargill.com).

Envíe las preguntas relacionadas con la cuenta de Ariba Network a: [habilitacioncargill@ariba.com](mailto:habilitacioncargill@ariba.com)

**Gracias.**

# © 2017 SAP SE o una empresa filial de SAP. Reservados todos los derechos.

Queda prohibida la reproducción o transmisión de cualquier parte de esta publicación, en cualquier forma o para cualquier fin, sin el permiso expreso de SAP SE o de una empresa filial de SAP.

La información que aquí se incluye puede modificarse sin previo aviso. Algunos productos de software comercializados por SAP SE y sus distribuidores contienen componentes de software con derechos de autor de otros proveedores de software. Las especificaciones de producto nacionales pueden variar.

SAP SE o una empresa filial de SAP proporcionan estos materiales con fines meramente informativos, sin manifestación ni garantía de ningún tipo. Ni SAP ni sus empresas filiales se hacen responsables de los errores u omisiones en relación con los materiales. Las únicas garantías para los productos y servicios de SAP o de sus empresas filiales son aquellas especificadas en las cláusulas expresas de garantía que acompañan a dichos productos y servicios, si las hubiera. Nada de lo que aparezca en este documento debe interpretarse como garantía adicional.

En concreto, ni SAP SE ni sus empresas filiales tienen obligación alguna de emprender las actividades empresariales indicadas en este documento o en cualquier presentación relacionada, o de desarrollar o lanzar ninguna de las funcionalidades mencionadas en el presente. Este documento, o cualquier presentación relacionada, así como la estrategia y posibles desarrollos futuros, productos y/o direcciones de plataforma y funcionalidades de SAP SE o de sus empresas filiales, están sujetos a posibles cambios y pueden ser modificados por SAP SE o sus empresas filiales en cualquier momento y por cualquier motivo, sin previo aviso. La información incluida en este documento no constituye ningún compromiso, promesa u obligación legal de proporcionar ningún material, código o funcionalidad. Cualquier afirmación referente al futuro está sujeta a diversos riesgos e incertidumbres que pueden provocar que los resultados reales difieran de forma significativa de los previstos. Se advierte a los lectores que no deben depositar una confianza excesiva en estas afirmaciones referentes al futuro y que no deben basarse en ellas a la hora de tomar decisiones de compra.

SAP y los productos y servicios de SAP mencionados, así como sus respectivos logotipos, son marcas comerciales o marcas registradas de SAP SE (o de una empresa filial de SAP) en Alemania y en otros países. Todos los nombres de productos y servicios mencionados son marcas registradas de sus respectivas empresas. Consulte <http://global.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx> para obtener información y avisos adicionales sobre marcas comerciales.