



gci

GLOBAL
COMMERCE
INITIATIVE

La Iniciativa Global en Integración con Proveedores de Materias Primas y Material de Empaque (GUSI).

CECRAL 2006, Bogotá



Introducción

- Ruediger Hagedorn
 - Senior Business Consultant
 - GCI Global Commerce Initiative



Objetivos

- Hacer visible el progreso importante que emana desde la Global Upstream Supply Initiative (GUSI)
- Buscar más soporte para aumentar la promoción de GUSI a nivel industrial

Agenda

- Introducción e información básica (Recap)
 - Discusión de las ventajas económicas
- Cómo hemos gestionado la iniciativa
- Estatus actual de la implementación y próximos pasos
- A participar!

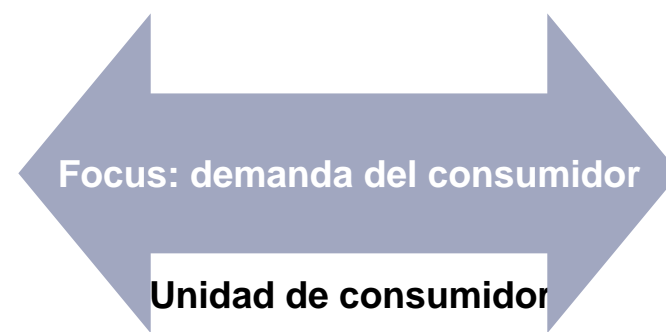
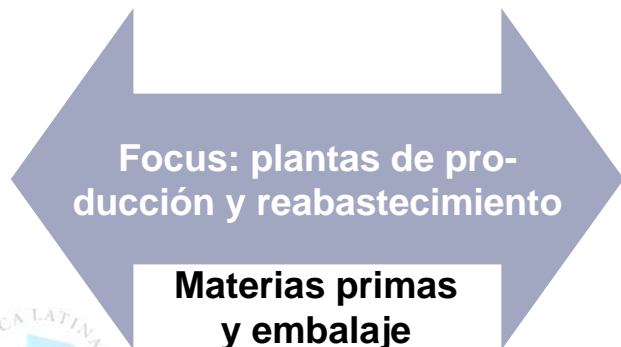
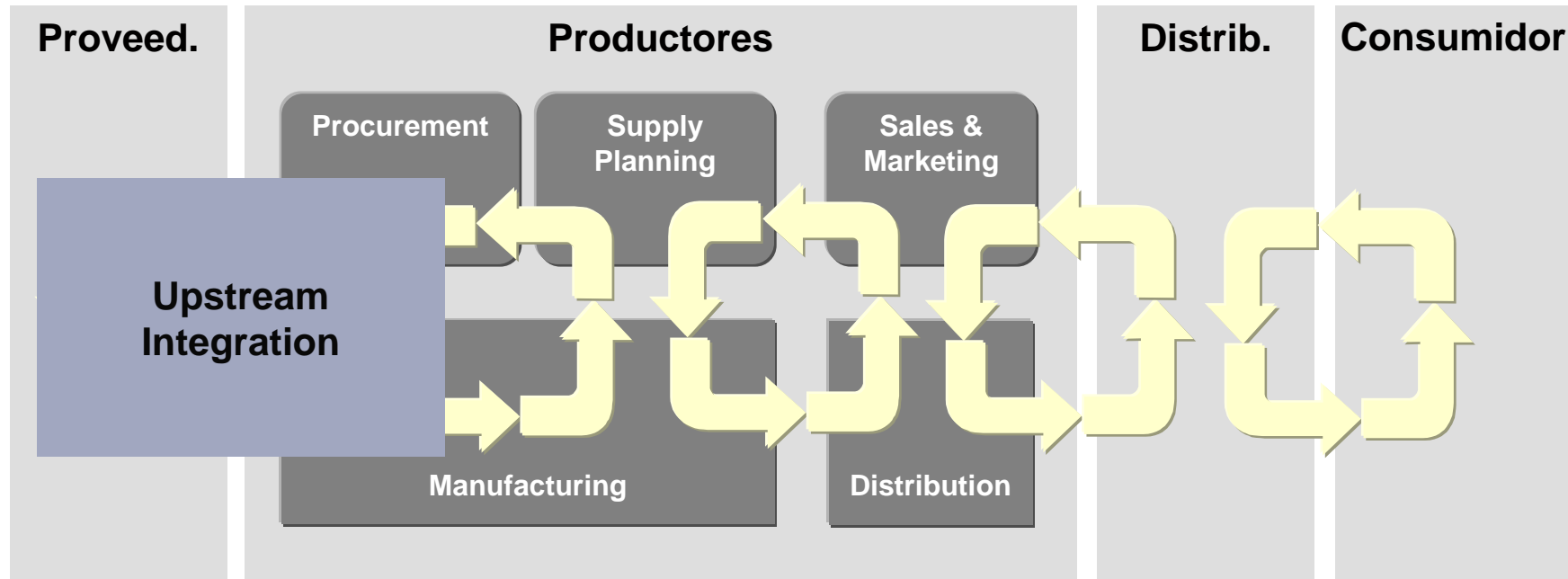
Qué es la Global Upstream Supply Initiative (GUSI)

Proveedores y productores trabajando conjuntamente para desarrollar una solución para la integración....

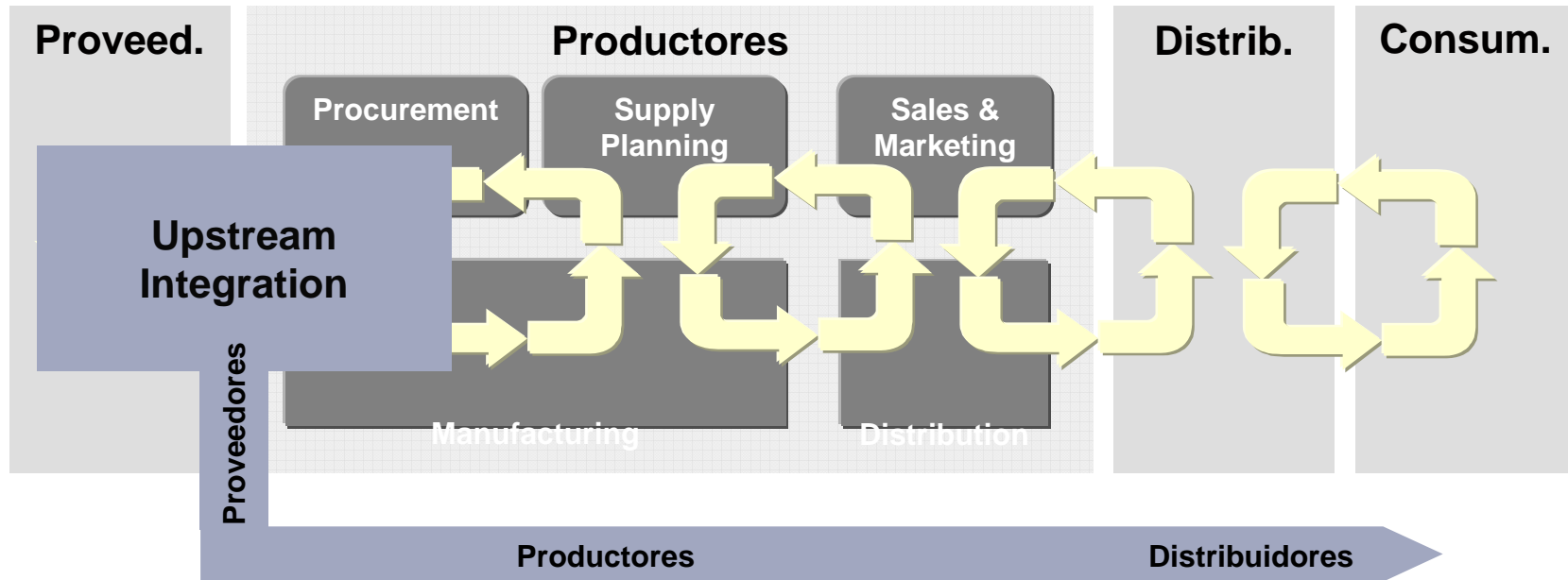
- **procesos comunes**
- **mensajes comunes**



La cadena de principio a fin como modelo

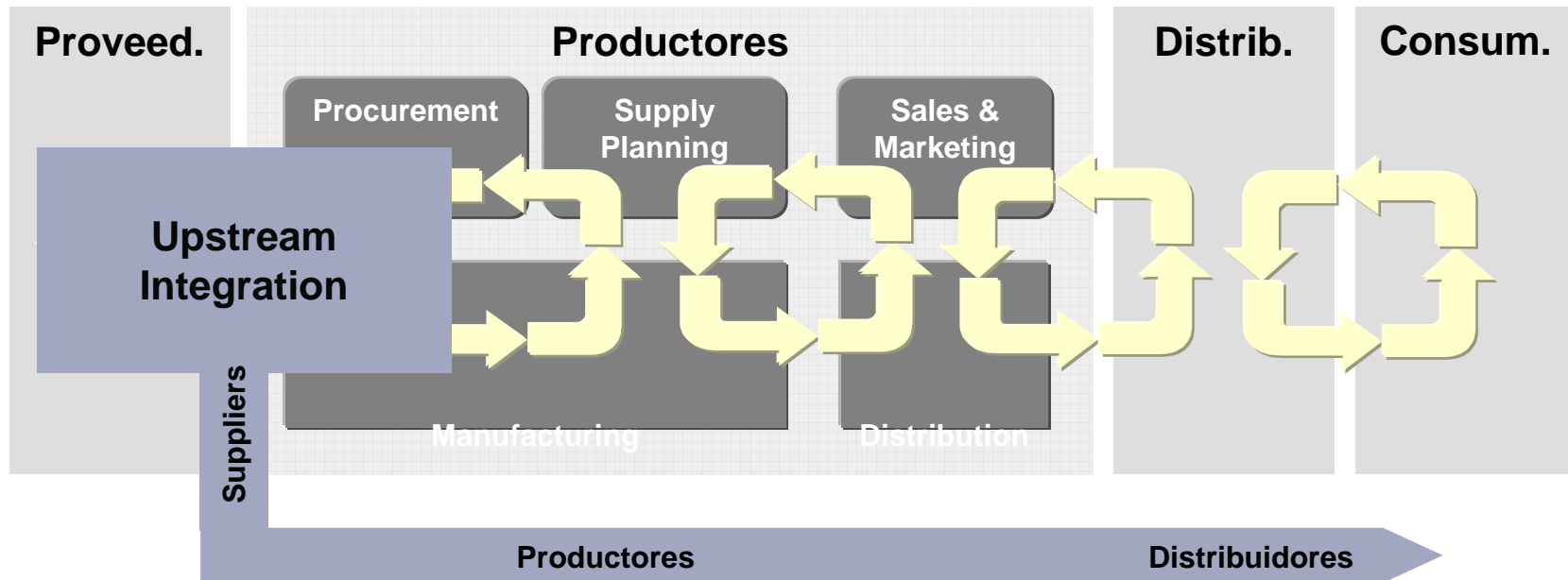


GUSI – Beneficios a la vista



- Mejor visibilidad
- Inventarios más óptimos
- Mejor tasa de servicio
- Menos costes de integración
- Optimización de procesos
- Mayor responsividad frente al cliente
- Mayor capacidad de producción
- Inventarios optimizados
- Reducción de redundantes
- Procesos mejorados
- Menos faltantes
- Más rapidez para llegar al mercado

Qué hemos aprendido de la época sin GUSI

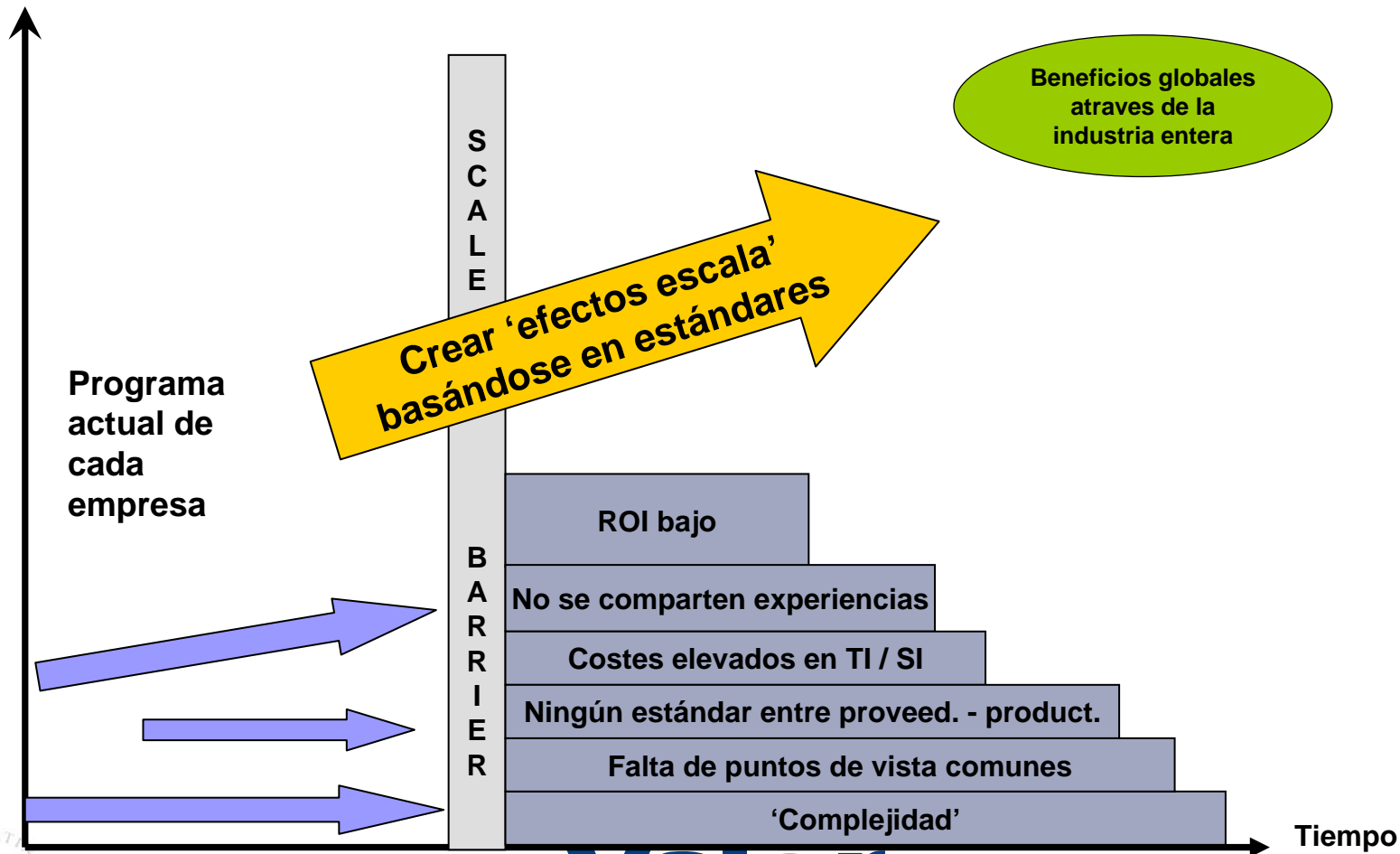


Máximos beneficios no se pueden realizar

- Soluciones individuales de cada empresa – no “a prueba de fuego”
- Modelos diferentes de negocios – no aplicando “lo mejor”
- Intercambios diferentes de datos

El muro que impide el avance

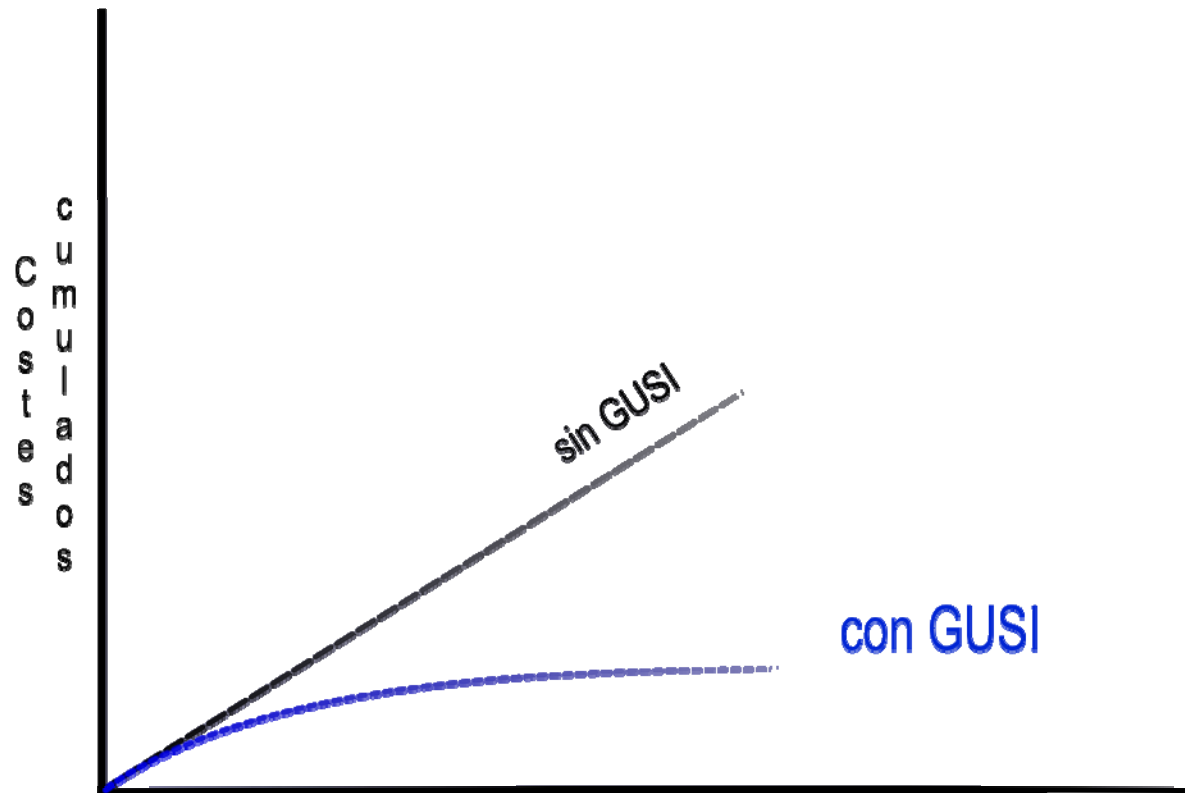
Beneficios



Dossier de aspectos económicos de GUSI (publicación próxima)

- Miembros del Grupo GUSI que contribuyen y o participan, por ejemplo:
 - Danone, Nestlé, Procter & Gamble, Unilever, ...
 - Alcan, Crown, Firmenich, Novozymes, Smurfit Kappa, Tetra Pak, ...
- Evidencia de beneficios significativos, dependiendo del punto de partida de cada integración:
 - Grado de implementación de GUSI
 - Resultados de la gestión común de la cadena de suministro
 - Punto de partida en el momento de emplear GUSI

GUSI = conexiones a escala
acompañado de costes marginales
adicionales para cada nueva conexión...



Beneficios inmediatos – si GUSI se activa

- Ahorro significativo en el tiempo aplicado para cada conexión nueva (TI / activación de mensajes)
- Reducción de trabajos administrativos (Aprobación de facturas, data management)
- Menos costes de entrenamiento de personal y mantenimiento (TI) (Manera estandar)
- Posibilidad de generar efectos de escala en multiples negocios y regiones

Más ventajas

- Una cadena más ágil produce beneficios tales como:
 - Reducción de inventario
 - Mayor disponibilidad de productos
 - Menor tiempo de espera entre pedido y recibo de mercancías

Cómo hemos gestionado la iniciativa



Breve historia de GUSI



- Enero 2003, 4 Productores observan con curiosidad la primera parte de la cadena
- Q3 2003, contactos con proveedores (respuesta positiva)
- Contactos con GS1 y GCI para ganar soporte durante la fase de concepción de requerimientos
- Integración total en GCI en Noviembre del 2004

Nestlé / Crown Europe Business in relations

- 30 NESTLE sites 26 CROWN sites 10 Countries
Over 25,000 deliveries per year
- Nestle Purina/Crown : for 2 years over 160M cans & 230M ends managed by exchanging Integrated Supply Demand messages now converting into GUSI

CROWN

Concarneau
Nantes
Laon
Outreau

Perrywood
Braunstone
Wisbech

Parma
Dunaska Streda



NESTLE

Quimperlé
Aubigny

Wibech
Ijmuiden

Castiglione

Bük



Upstream Integration Model (UIM)

El modelo es una solución modular que cubre el proceso 'Plan a Pago' para dos de los escenarios de compras más usados:

- Traditional Order Management (TOM)
 - Contról del lado del productor : el productor analiza requerimientos e inicia señales de demanda
- Supplier Managed Inventory (SMI)*
 - Contról del lado del proveedor: el proveedor calcula cantidades de compra y fechas de expedición basadas en inventarios y requerimientos comunicados

* idéntico a Vendor Managed Inventory (VMI)

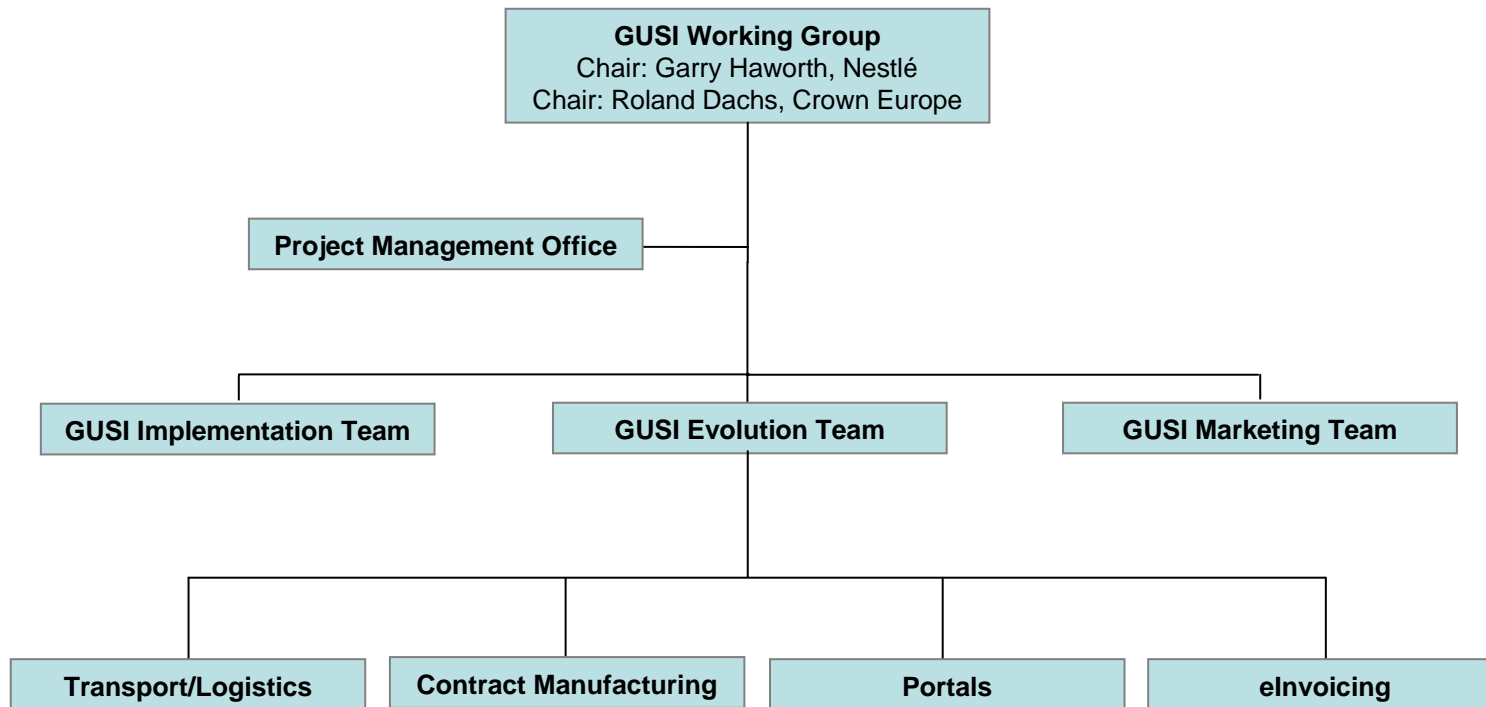


Mensajes GS1 XML (estándares)

- Master Data Alignment: ***Item Data Notification***
- Purchase Conditions: ***Purchase Conditions***
- Demand and Supply Signals
 - ***Inventory Activity or Inventory Status***
 - ***Multi Shipment Order***
 - ***Order Response***
 - ***Goods Requirements + Response***
 - ***Replenishment Request + Proposal***
- Despatch/Receipt and Consumption of Goods
 - ***Despatch Advice***
 - ***Receipt Advice***
 - ***Consumption Report***
- Financial Settlement: ***Invoice + Response; Settlement***



Cómo funciona GUSI



GUSI Co-Chairs

- Garry Haworth
 - Global Head e-Business, Nestlé
- Roland Dachs
 - Vice President Logistics & Planning, Crown Europe



GCI GUSI members & supporters



Implementación y próximos pasos



GUSI – Lo que se ha logrado

- Modelos definidos (escenarios)
- Disponibles: Mensajes estándar
- Publicado: Guía de Implementación
- Empresas implementando
- Business Case
- Evolución del modelo (UIM V3.0)



publicado pronto

en progreso

Hacer GUSI crecer ...

- Varias empresas a nivel global están empleando GUSI activamente:
 - Unilever, SmurfitKappa, P&G, Nestlé, Crown Europe, IFF, Novozymes, National Starch, Quest, Lodders Croklaan, Symrise, Alcan, Givaudan, Firmenich, etc
- Aprox. 150+ ‘parejas’ repartidos por aprox. 20 países en planificación para 2006
 - Partiendo de 6 el año pasado
- Algunos proveedores de servicios también se muestran interesados y participan:
 - CPGMarket, Elemica, etc.

Próximos pasos en GUSI / desarrollo UIM

- Basado en la experiencia con UIM v2.2, nuevas áreas de trabajo se inician:
 - transporte & almacenamiento
 - contract manufacturing
 - portales
 - facturación electrónica (e-invoicing & e-selfbilling)
 - El resultado se llamará UIM v3.0
- NB: son grupos paralelos! Empresas no deben esperar sino emplear UIM v2.2 – desde ya! (UIM v3.0 es 100% compatible con 2.2, pero cubre más escenarios)

GUSI simplemente funciona!



Le necesitamos:

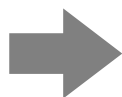
Más oferta de soporte y promoción
para GUSI



Promoción de GUSI a nivel industrial

- Ya no es un proyecto de unos pocos
- Poner altos cargos en la posición de explicar GUSI y ver los beneficios
- Altos cargos promoviendo GUSI a nivel global
- De GUSI se habla, cara a cara
- Hable de GUSI (si hace sentido)

Todo cabe sobre un CD: el "USER PACK"



www.gci-net.org

Descarga libre en:





gci

GLOBAL
COMMERCE
INITIATIVE

Gracias

www.gci-net.org

