



SAP Ariba 

# Halliburton

## Sesión de Introducción

PUBLIC

# HALLIBURTON

THE BEST RUN 

# Agenda

## Introducción de presentadores

- Especificaciones

## Proyecto de Halliburton

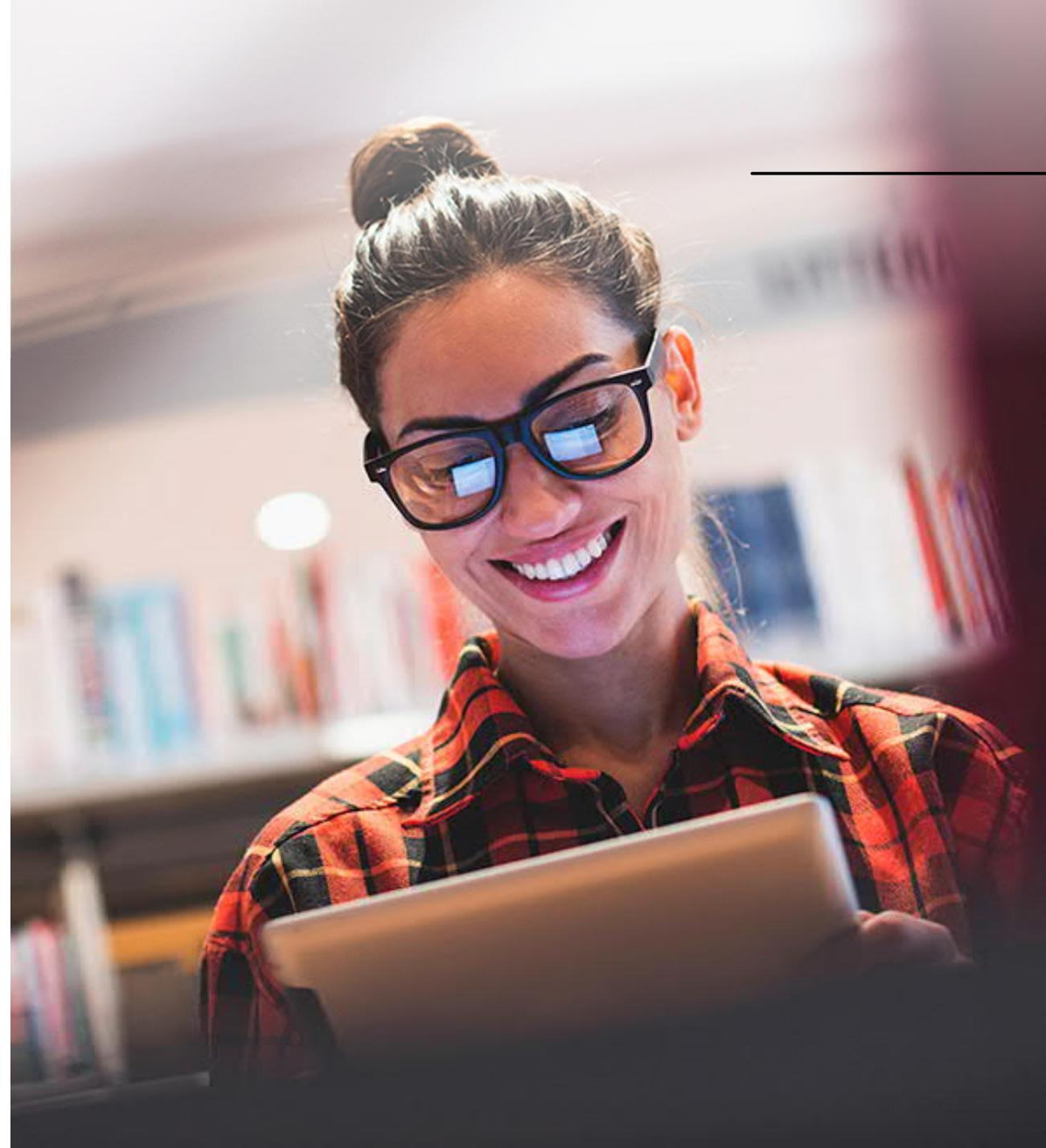
- Especificaciones

## Impactos y Beneficios de SAP Ariba

- Especificaciones

## Preguntas y respuestas

- Especificaciones



# Introducción de Presentadores



- **Elidet Sanchez**  
SAP Ariba
  
- **Ruben Molero**  
Halliburton



# Halliburton

## Resumen de la Iniciativa



# SAP Ariba Supplier Summit

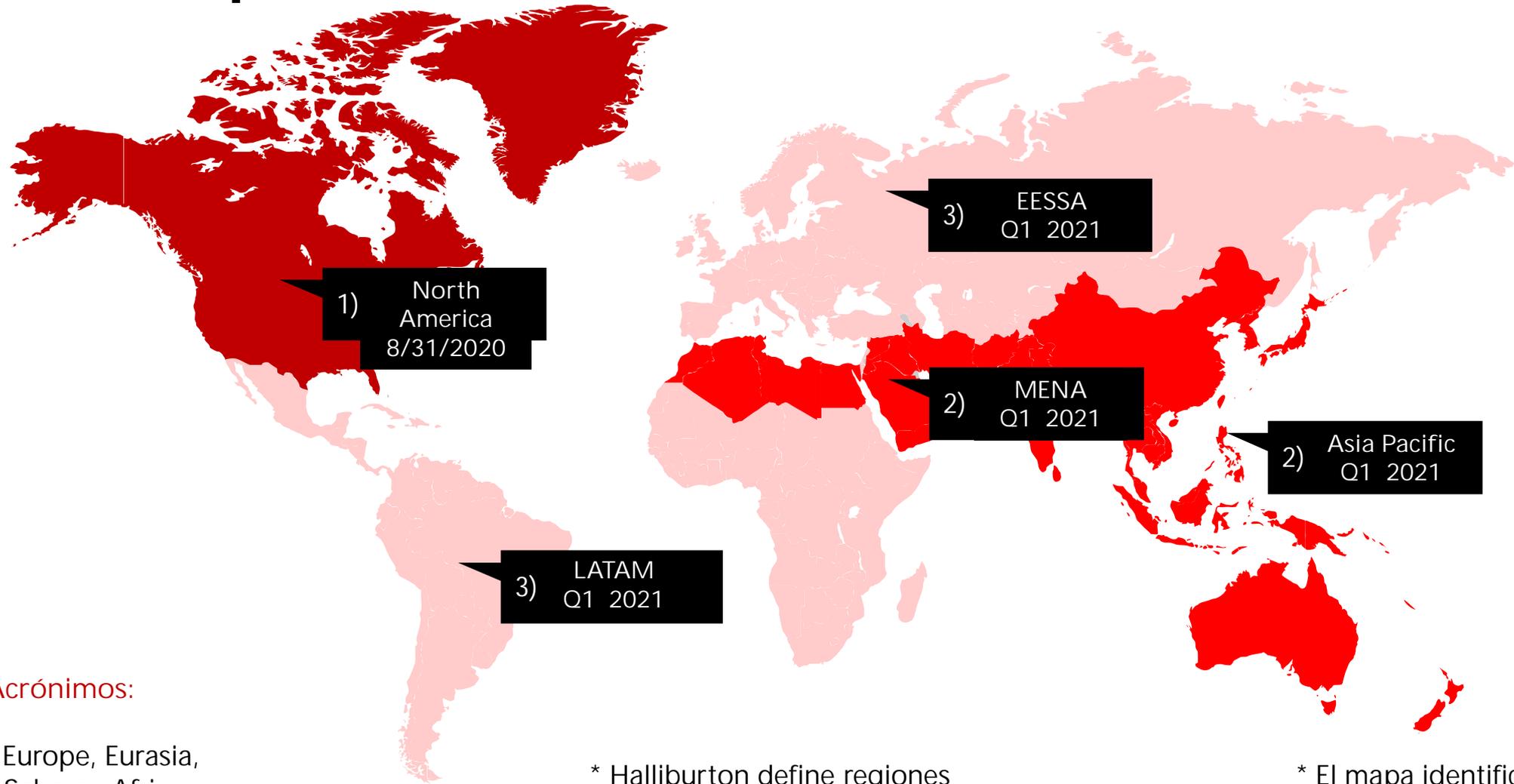


# P2P Beneficios de Halliburton

**Procure to Pay (P2P) es el proceso que consiste en todos los pasos necesarios en la compra de una necesidad empresarial (materiales/servicio) para pagar al proveedor. Los principales beneficios de Halliburton incluyen:**

- 1 Compra Guiada:** La Compra Guiada actuará como una ventanilla única para nuestros empleados, pertenecientes a departamentos de compras o no. Esto proporcionará una interfaz fácil para el usuario donde los guiará hacia el canal de compra correcto.
- 2 Compliance:** Guided Buying el sistema integrado dentro de la Compra Guiada siempre guiara al usuario a realizar ordines de compra asociadas a un contrato. ¡Esta compra por contrato aumenta el volumen para usted! ¡Nuestros Proveedores!
- 3 Aprobaciones :** Las solicitudes de aprobaciones de nuestras órdenes de compra se realizarán de forma automática y más eficiente, lo que permite que el personal de compras se concentre en lo que mejor saben hacer: obtener bienes y servicios de nuestra gran base de proveedores.
- 4 Las Órdenes de Compra:** Las Órdenes de Compra ahora se crearán automáticamente. Esto reduce cualquier retraso en su emisión y garantiza que los bienes y servicios se entreguen a tiempo, reduciendo así el impacto en nuestras operaciones.
- 5 Ariba Network:** Halliburton obtiene acceso a Ariba Network para realizar transacciones electrónicas y aumentar la visibilidad del estado de las transacciones.

# El Plan de Implementación



## Leyenda y Acrónimos:

- EESSA = Europe, Eurasia, and Sub-Saharan Africa
- MENA = Middle East and North Africa

\* Halliburton define regiones de manera diferente a los continentes tradicionales y la geografía.

\* El mapa identifica las regiones de Halliburton, pero la coloración no filtra los países en los que Halliburton no opera.

# ¿Por qué una Red de Negocios?

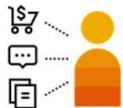
## Compradores Participantes



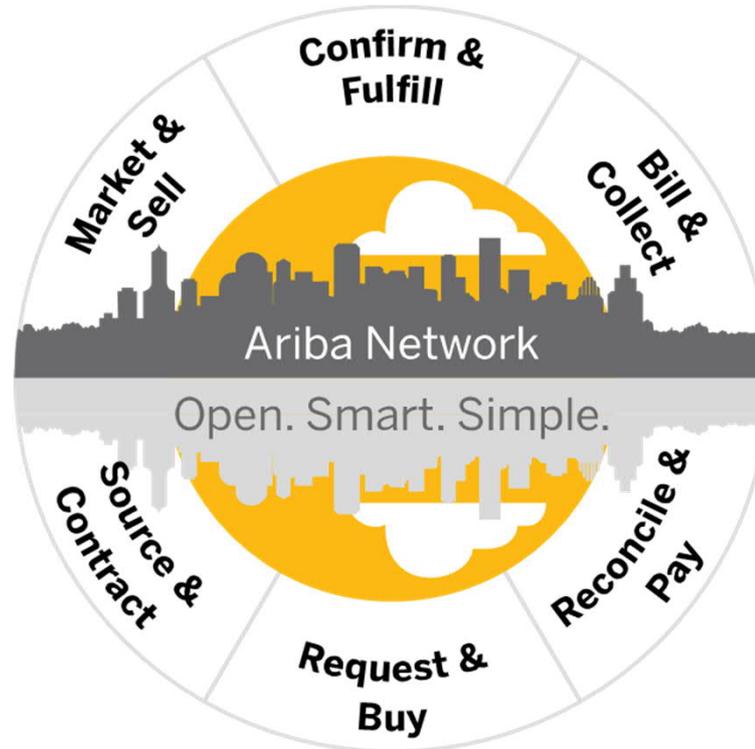
Corporativos Globales



Empresas del Mercado Medio



Compradores Individuales



## Proveedores Participantes



Materiales Directos



Materiales Indirectos



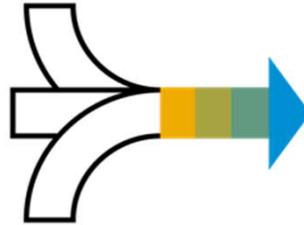
Servicios

# ¿Por qué Ariba Network?



**La Comunidad Comercial Más Grande del Mundo + de 3 Billones de USD en Transacciones**

- Ayuda a compradores globales activos a buscar sus productos o servicios.
- La mejor en su clase, ofrece experiencia y asesoramiento para comercio electrónico e integración.



**Punto Único para Colaboración Empresarial**

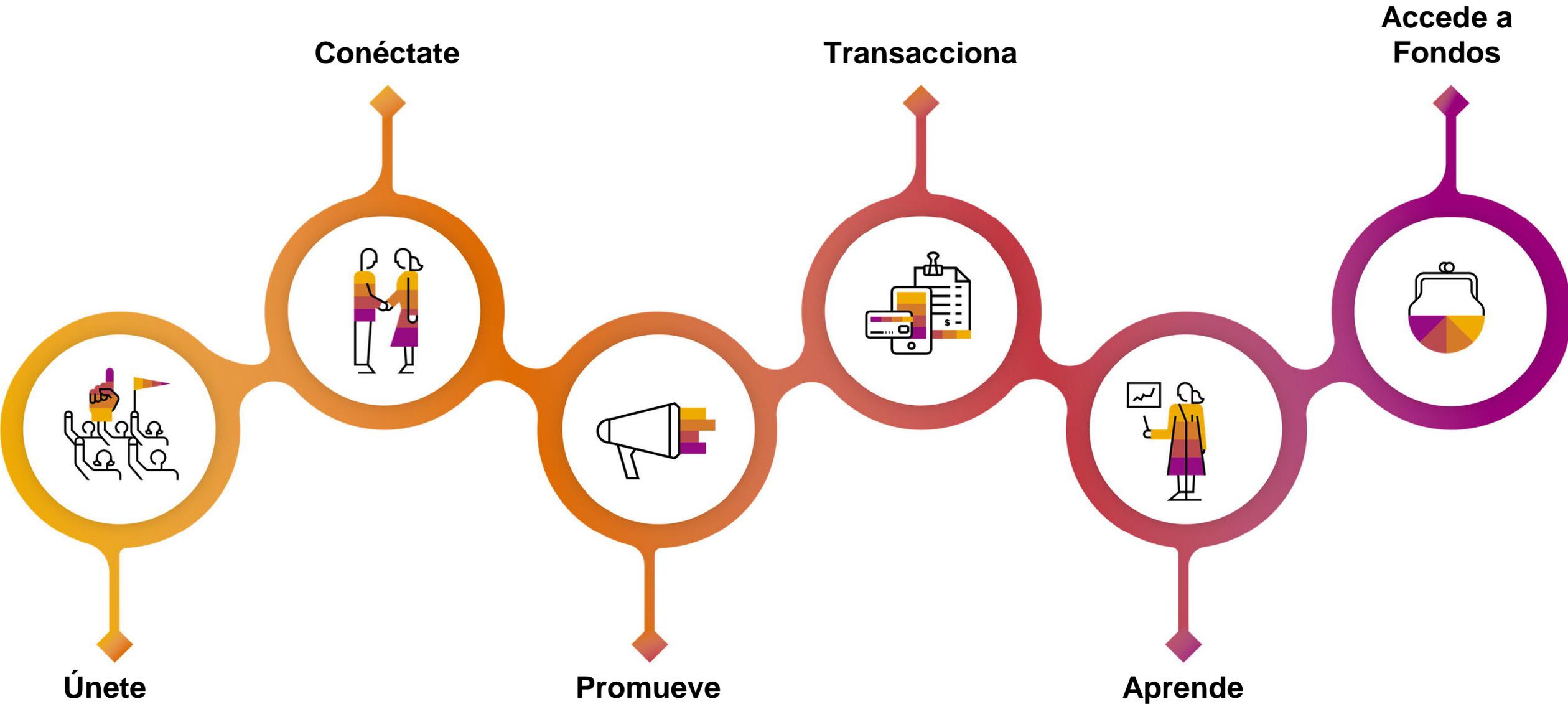
- Administra clientes potenciales, propuestas, contratos, licitaciones, pedidos, facturas y pagos.
- Colaboración con múltiples clientes.



**Funciona a tu manera de Hacer Negocios**

- Acceso a una amplia gama de opciones de transacción.
- Funciona en cualquier explorador, en cualquier formato, idioma o divisa.

# Ariba Network para **Provedores**



# SAP Ariba Le Ayuda a...



60% de reducción promedio en costos operativos

## Reducir costos

Reduzca tiempo y elimina el uso de papel

Elimine gastos de envío

Reduzca los costos asociados con los recursos utilizados para generar/reelaborar facturas



30% crecimiento en cuentas existentes

35% crecimiento en nuevos negocios

## Aumentar ingresos

Conviértase en un cliente listo para transaccionar con otros compradores en AN mundialmente.

Establezca nuevas relaciones con clientes nuevos en Ariba Discovery

Publique sus catálogos frente a miles de clientes.



15% de aumento en la retención de clientes

## Satisfaga a su cliente

Apoye el plan estratégico de su cliente.

Conviértase en un proveedor preferido.

Simplifique el proceso de la comunicación.

80% de eficiencia y transformación de las operaciones comerciales



## Mantenerse organizado

Consolide las relaciones comerciales en una sola Cuenta

Disfrute de una forma sencilla de almacenar pedidos y facturas

Obtenga una mayor visibilidad de los gastos y pagos de sus clientes

Vea el estado de facturas en tiempo real

62% de disminución en pagos atrasados



## Recibir pagos más rápidos

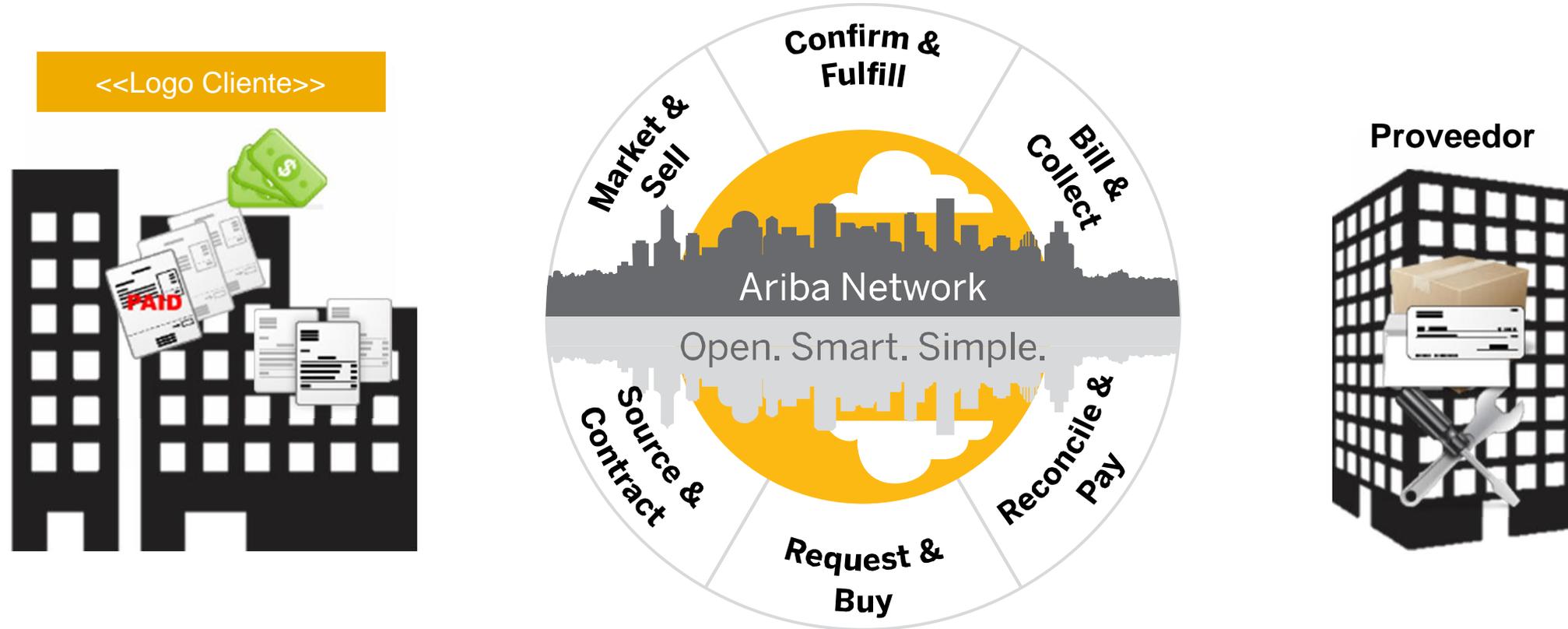
Ayude a que su factura llegue al contacto correcto en el flujo de aprobación

Olvidese de confirmar los pedidos por correo electrónico/teléfono

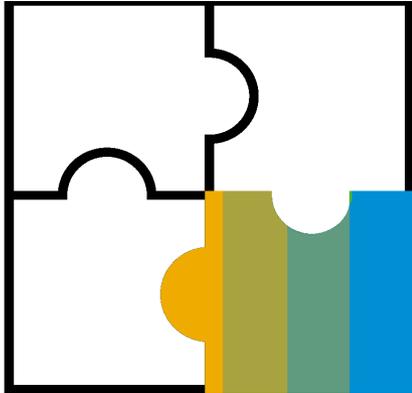
Siéntase Seguro de que toda la información del pedido está completa y es precisa

Prevenga errores a través de verificaciones del sistema.

# Ciclo de Aprovechamiento Estándar



# Integración



¿Qué es?

¿Para quién?

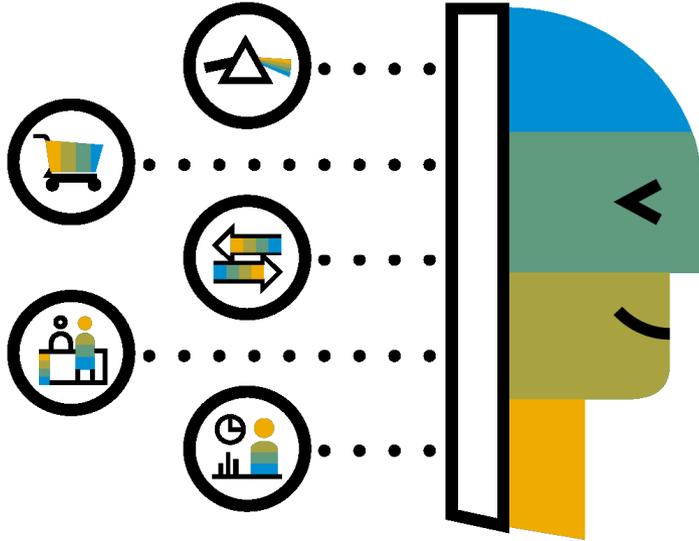
- **Conexión directa entre su ERP y Ariba Network** vía (cXML, EDI, CSV) proceso totalmente automatizado.

**Proveedores con:**

- Un volumen alto en transacciones por mes.
- Capacidad técnica en lenguajes cXML/EDI.
- Recursos de TI o comercio electrónico.

|   |   |
|---|---|
| <b>cXML</b>   | Más comúnmente utilizado; lenguaje nativo de Ariba; conexión directa con validación automática          |
| <b>EDI</b><br>ANSI X.12<br>EDIFACT D96A<br>EANCOM<br>D01B | Interface con Ariba por medio de VAN or AS2   |
| <b>OAGIS v9.2</b>   | Tipos de conexión: AS2 / HTTPS / RNIF   |
| <b>PIDX v1.61</b>   | Tipo de conexión: RNIF  |
| <b>SAP Business One</b>                                   | Adaptador para vendedores que usan SAP Business One   |
| <b>SAP SD Add-On</b>                                      | Complemento de vendedor gratuito para vendedores de SAP que utilizan el modulo de ventas y distribución |
| <b>CSV</b>  | Carga manual del archivo CSV (plantilla específica del cliente)   |

# Catálogos en Ariba Network



## Beneficios de Catálogos

Mejora la precisión de la orden de compra

Acelera la respuesta de los clientes

Fomenta el cumplimiento de los procesos de adquisición

Mejora el flujo de caja

Proporciona una experiencia de compra simple y similar a la del consumidor para los usuarios

## Tipos de Catálogos



CIF (catálogo basado en archivos)



PunchOut Niveles 1 & 2 (Los usuarios compran en su tienda y agregan artículos a su carrito de compras)

**\*Si su cliente determina que desea habilitar los catálogos con usted, un expert en habilitación de catálogos de Ariba se comunicará con usted con más detalles e instrucciones.**

# Aplicación: SAP Ariba Supplier Mobile App

## Perspectivas Empresariales

Tendencias en Órdenes de Compra  
Antigüedad en las facturas  
Órdenes de compra y Facturación organizadas por cliente

## Trabajo sobre la marcha

Manejo de tus órdenes de compra y facturas  
Marcado de documentos importantes para su uso posterior



## Alertas en tiempo real

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

## Monitoreo de actividades clave

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

# Tarifas del Proveedor



# 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 del Proveedor & Comunidad Ariba Network

Welcome to the **CUSTOMER** Supplier Information Portal. This portal provides information for all suppliers conducting business with **CUSTOMER**. For your organization, this means that the traditional way of transacting with us is changing fundamentally. On this site you will find information regarding the transformation as well as a number of tools to help answer any of the questions you may have.

What information are you looking for?

|   |  |   |
|---|--|---|
|  <b>Buyer Letter</b><br>Regarding the Ariba Network  |  <b>Introduction Ariba Network</b><br>See how the navigate the Network      |  <b>Ariba Network General Resources</b><br>General resources for suppliers transacting using the Ariba Network |
|  <b>Integration &amp; Catalog</b><br>Catalog & Integrations processes for transacting via the Ariba Network. |  <b>Standard Account Information</b><br>Access to Standard Account Services |  <b>Training Guides &amp; Training Clips</b><br>Learn how to transact with <b>CUSTOMER</b>                     |

SAP Ariba  
Configuración

Relación

Relaciones actuales **Relaciones en potencia**

Prefero recibir las solicitudes de relación de la siguiente forma:

Aceptar automáticamente todas las solicitudes de relación  Revisar manualmente todas las solicitudes de relación

[Actualizar](#)

Actual (3) Pendiente (0) Rechazado (0)

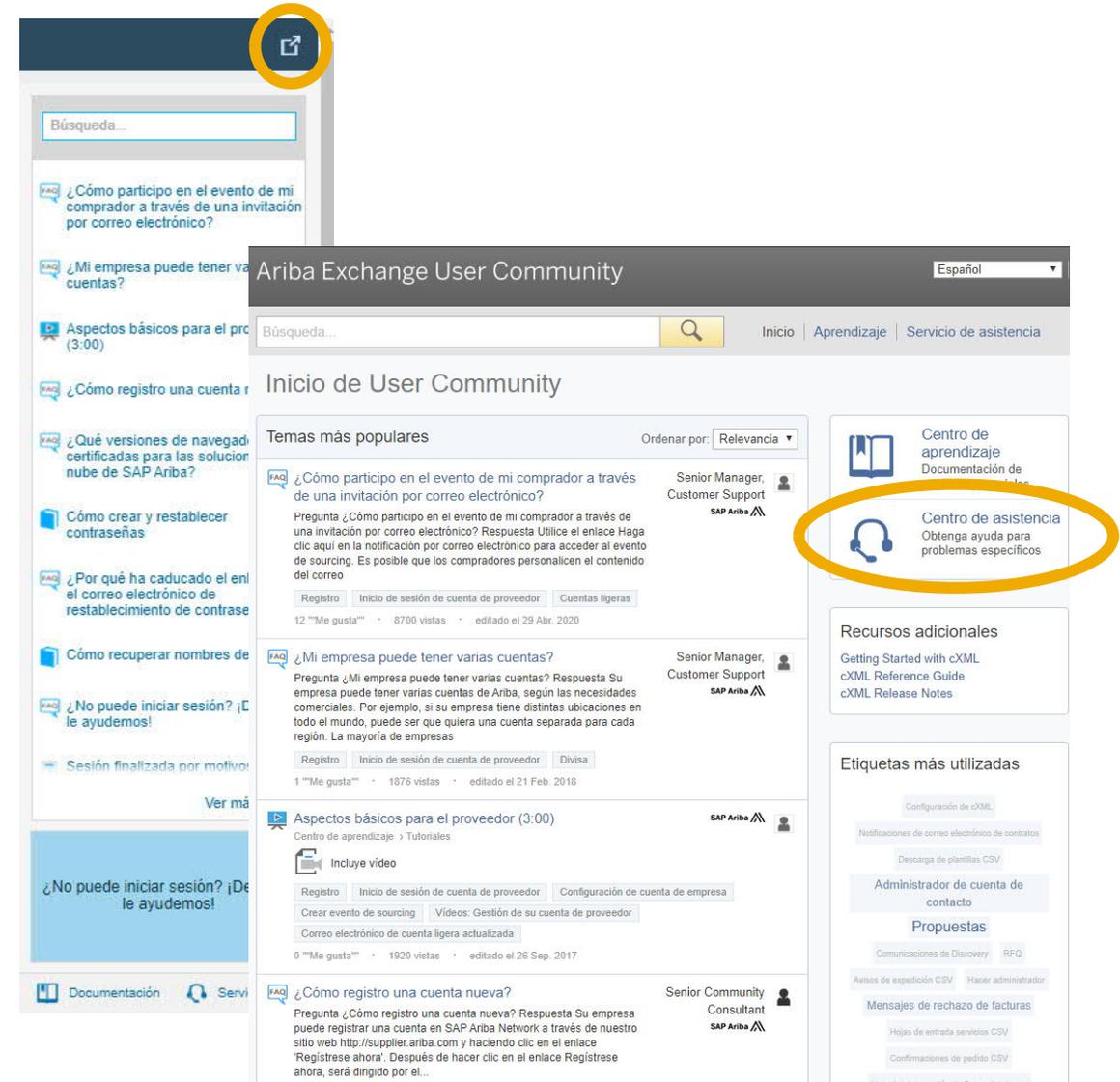
Cientes actuales

Filtro  
Cientes

[+](#)

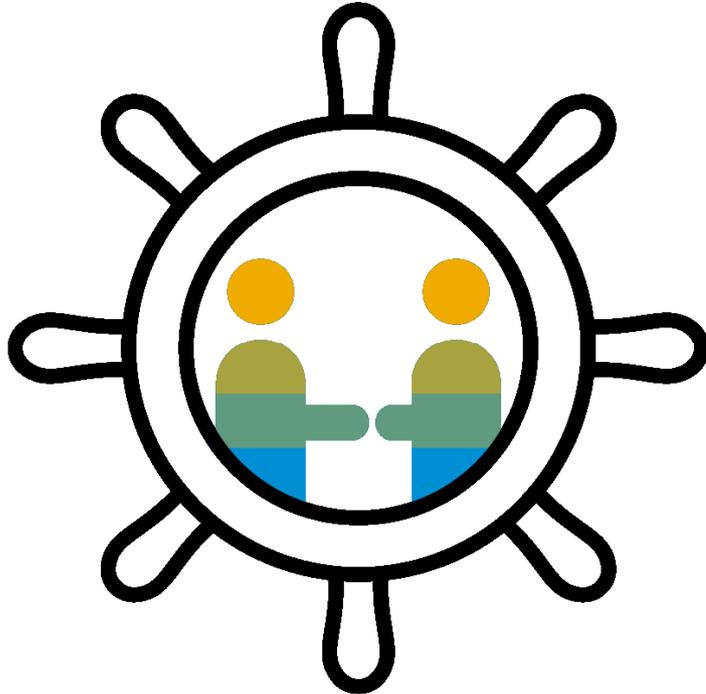
[Aplicar](#) [Restablecer](#)

| <input type="checkbox"/> | Cliente               | Network ID | Tipo de relación | Fecha de aprobación | Para más información, clic aquí |
|--------------------------|-----------------------|------------|------------------|---------------------|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <<Nombre de cliente>> |            | Comercial        | 13 oct 2014         | <a href="#">Clic aquí</a>       |
| <input type="checkbox"/> | <<Nombre de cliente>> |            | Comercial        | 1 feb 2017          | <a href="#">Clic aquí</a>       |
| <input type="checkbox"/> | <<Nombre de cliente>> |            | Comercial        | 27 oct 2014         | <a href="#">Clic aquí</a>       |



The screenshot shows the Ariba Exchange User Community interface. At the top, there is a search bar and a language dropdown set to 'Español'. Below the search bar, there are several FAQ items, including '¿Cómo participo en el evento de mi comprador a través de una invitación por correo electrónico?' and '¿Mi empresa puede tener varias cuentas?'. A yellow circle highlights the 'Centro de asistencia' (Help Center) icon in the right-hand sidebar. Below the FAQ items, there are sections for 'Temas más populares' (Popular topics) and 'Recursos adicionales' (Additional resources). The 'Recursos adicionales' section includes links for 'Getting Started with cXML Reference Guide' and 'cXML Release Notes'. The 'Etiquetas más utilizadas' (Most used tags) section lists various tags like 'Configuración de cXML' and 'Notificaciones de correo electrónico de contratos'.

# Recursos



## Asistencia de Habilitación

- Creación de una Cuenta en Ariba Network
- Asistencia en la creación de su primer documento
- Configuración de la cuenta

---

## Soporte al Cliente

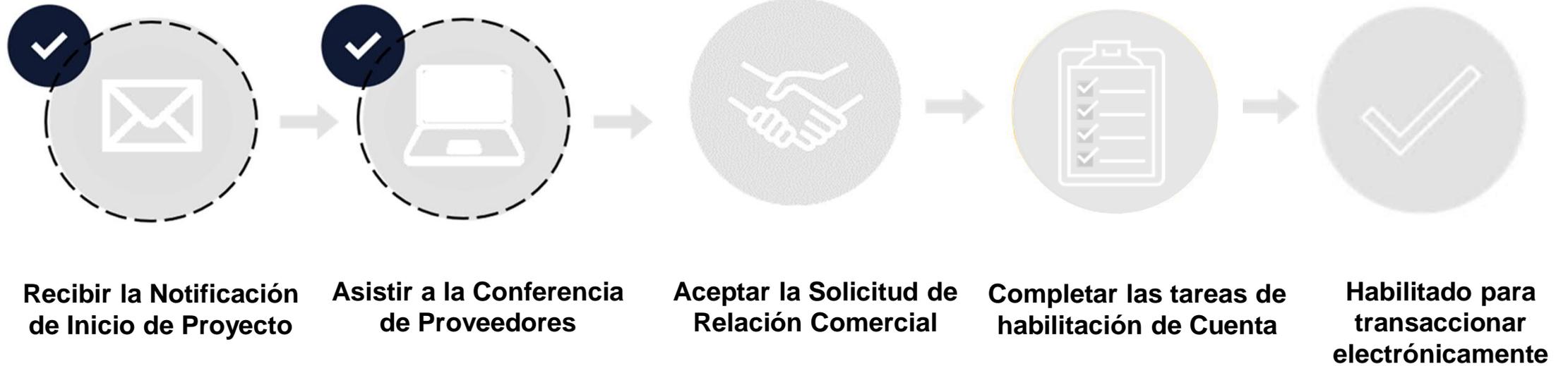
- Cambio de rol del usuario
- Consultas sobre facturación
- Reinicialización de contraseñas

---

## Demostraciones en Vivo

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

# Siguientes Pasos



# Aceptar la carta de solicitud de relación comercial

ordersender-prod@ansmtp.ariba.com

ACCIÓN NECESARIA

Si es usted el administrador de la cuenta o si desea registrar una nueva cuenta en Ariba Network, haga clic en el siguiente enlace. Registrarse y configurar la relación comercial con Grupo VIZ SA de CV solo lleva unos minutos. No hay cargo alguno por registrarse y la suscripción como miembro básico es gratuita. Dependiendo de los volúmenes de transacción, se pueden aplicar ciertas tarifas.

 [Haga clic aquí para continuar](#)

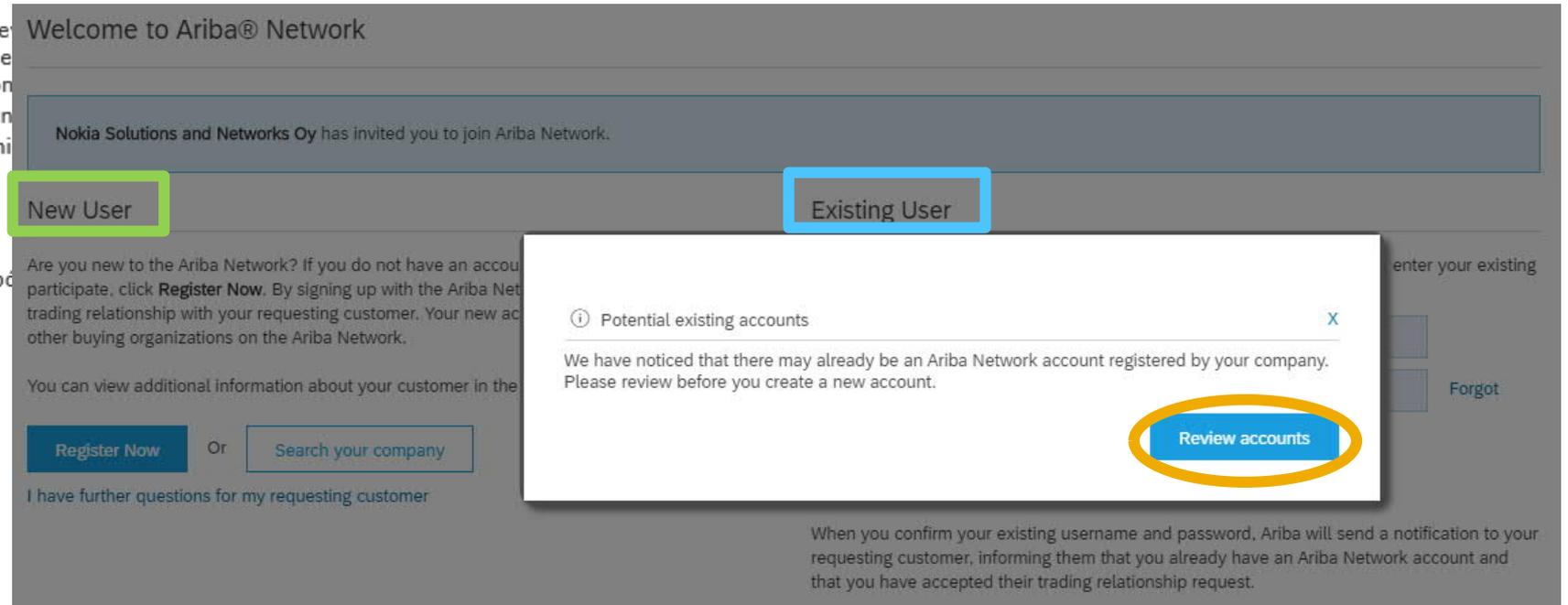
(Esto nos informará de que usted ha iniciado el proceso de activación)

NOTAS:

- Este enlace de invitación le permite crear una nueva cuenta o una cuenta ya existente. Solo un administrador de cuenta puede crear una nueva cuenta ya existente para establecer relaciones con otros miembros.
- Para configurar una cuenta, solo es necesaria la información de contacto de su empresa.
- Saque partido de la formación a petición y conteniéndolo en un archivo PDF para comenzar en <https://support.ariba.com/help>.

Si tiene alguna pregunta adicional o necesita asistencia, por favor contacte con el [servicio de asistencia al cliente de Ariba](#).

Atentamente  
El equipo de Ariba Network  
<http://www.ariba.com>



The screenshot shows the Ariba Network registration interface. At the top, it says "Welcome to Ariba® Network". Below that, a message states: "Nokia Solutions and Networks Oy has invited you to join Ariba Network." There are two buttons: "New User" (highlighted with a green box) and "Existing User" (highlighted with a blue box). A modal dialog is open over the "Existing User" button, titled "Potential existing accounts" with a close button (X). The dialog contains the text: "We have noticed that there may already be an Ariba Network account registered by your company. Please review before you create a new account." A "Review accounts" button is highlighted with a yellow circle. Below the dialog, there are input fields for "enter your existing" and "Forgot". At the bottom of the page, there are buttons for "Register Now" and "Search your company", and a link: "I have further questions for my requesting customer". A footer note states: "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."

# Configuración de la Cuenta

The screenshot shows the SAP Ariba Network 'Cuenta Enterprise' interface. A dropdown menu is open, listing various configuration options. Two items are circled in yellow: 'Perfil De La Empresa' and 'Enrutamiento De Pedido Electrónico'. The main page content includes a 'Revisar precios de suscripción' section with icons for 'Network Transaction Service' and 'Bronce', and a 'Pedidos, facturas y pagos' summary table.

**Configuración de Cuenta:**

- Perfil De La Empresa
- Enrutamiento De Pedido Electrónico
- Enrutamiento De Factura Electrónica
- Pagos Acreditados
- Remesas
- Notificaciones De Network
- Registros De Auditoría
- Relaciones De Cliente
- Usuarios
- Notificaciones
- Suscripciones De Aplicación
- Registro De Cuenta

**Revisar precios de suscripción:**

- Network Transaction Service (servicio de transacción en red)
- Bronce

**Pedidos, facturas y pagos:**

| Número de pedido | Cliente | Estado                         | Importe | Fecha ↓ | Importe facturado | Acción |
|------------------|---------|--------------------------------|---------|---------|-------------------|--------|
| 21               |         | Pedidos para facturar          |         |         |                   |        |
| 1                |         | Pedidos que necesitan atención |         |         |                   |        |
| 3                |         | Facturas rechazadas            |         |         |                   |        |
| 0                |         | Solicitudes de colaboración    |         |         |                   |        |
| Más...           |         |                                |         |         |                   |        |

**Summary:** 21 Pedidos para facturar, 1 Pedidos que necesitan atención, 3 Facturas rechazadas, 0 Solicitudes de colaboración.

**Footer:** © 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | 25

# Enrutamiento de Pedido Electrónico

SAP Ariba Network Cuenta Enterprise MODO DE PRUEBA

Configuración de Network

Enrutamiento de pedido electrónico Enrutamiento de factura electrónica Pagos acelerados Liquidación

\* Indica un campo obligatorio

### Preferencias de funcionalidades

#### Integración de sistema externo

Configurar la integración cXML (nativa)

Configurar Cloud Integration Gateway (integración no nativa)

#### Pedidos por encargo con número de pieza

Procesar pedidos por encargo como pedidos de catálogo si los números de pieza se introducen manualmente

#### Notificaciones de solicitud de actualización de estado

No enviar actualizaciones de estado para documentos de entrada en la cola de documentación pendiente

#### Nuevos pedidos

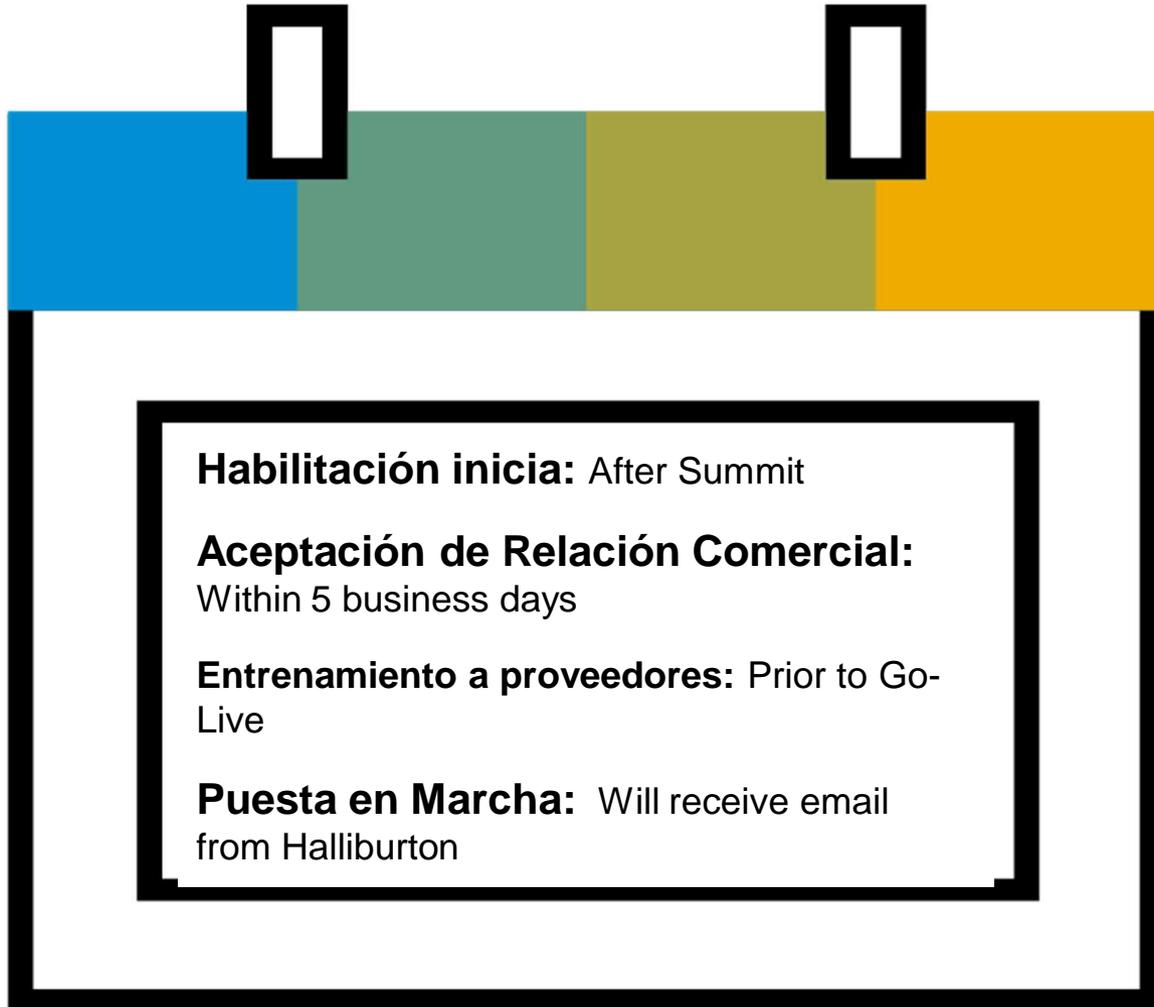
| Tipo de documento                | Método de enrutamiento                            | Opciones   |
|----------------------------------|---|--|
| Pedidos de catálogo sin adjuntos | Correo electrónico                                | <p>Dirección de correo electrónico: <input type="text"/></p> <p><input type="checkbox"/> Adjuntar documento cXML al mensaje de correo electrónico</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Incluir documento en el mensaje de correo electrónico</p> <p><input type="checkbox"/> Quitar los adjuntos en línea y no incluirlos con el mensaje de correo electrónico. Esto es aplicable a todos los pedidos con adjuntos que tienen el método de enrutamiento "Igual que nuevos pedidos de catálogo sin adjuntos".</p> <p><input type="checkbox"/> Adjuntar documento PDF al mensaje de correo electrónico</p> |
| Pedidos de catálogo con adjuntos | Igual que nuevos pedidos de catálogo sin adjuntos | <p>Método de enrutamiento actual para los nuevos pedidos: Correo electrónico</p> <p>▲ Los adjuntos se incluirán en el pedido</p>   |

# “Un día en la vida de un proveedor en SAP Ariba”



# ¿Preguntas?

Envíe sus preguntas a través del recuadro de “P&R”



**Habilitación inicia:** After Summit

**Aceptación de Relación Comercial:**  
Within 5 business days

**Entrenamiento a proveedores:** Prior to Go-Live

**Puesta en Marcha:** Will receive email from Halliburton



**Preguntas relacionadas con el negocio**

[supplierenablement@halliburton.com](mailto:supplierenablement@halliburton.com)

---

**Sistema o preguntas generales de Ariba Network**

Contact Ariba Supplier Support [here](#)

# Gracias.

**HALLIBURTON**