



Caso de éxito

# Reducir costes con eProcurement

**Cómo un importante fabricante de automóviles redujo los costes de proceso gracias a eProcurement de RS**

# El fin de las compras ineficientes y costosas

Los equipos de compras y los ingenieros de mantenimiento se enfrentan a una serie de retos en lo que respecta al mantenimiento y reparación de los activos e instalaciones de su organización. La compra y suministro indirectos de recambios, materiales y herramientas son complejos debido al alto número de individuos involucrados, a una base de proveedores fragmentada y al gran número de productos divididos en múltiples categorías. Además, la alta dirección ejerce una presión constante enfocada a la optimización de costes.

Como uno de los mayores proveedores industriales del mundo, RS se encuentra en una posición única para comprender las complejas necesidades de sus clientes y ayudar a estas empresas a optimizar sus procesos y aumentar la rentabilidad.

El dato crucial que las organizaciones tienen que tener presente es que, cuando hablamos de compras indirectas, los costes de proceso pueden duplicar fácilmente el propio coste de los productos. Es decir, si su organización gasta 100.000 € en la compra de productos indirectos durante el transcurso de un año, adicionalmente gastará 200.000 € más en "costes ocultos" relacionados con la gestión de dichas compras.



A large red infographic showing the ratio 2:1. The number '2' is significantly larger than the number '1'. A colon is placed between them, with two small red circles above and below it, indicating a ratio of 2 to 1.

**Costes de proceso en compras indirectas (MRO)**

**Costes de producto en compras indirectas (MRO)**

En este escenario, es muy importante abordar la optimización de procesos para eliminar esos "costes ocultos" y no centrarse únicamente en el precio individual de cada producto.

## El desafío

Un gran ejemplo de cómo RS ayuda a sus clientes a mejorar el proceso de compras indirectas es nuestra colaboración con uno de los mayores fabricantes de automóviles del Reino Unido. Este fabricante, que confía en RS como uno de sus principales proveedores de productos MRO, se enfrentaba a la necesidad de gestionar un ingente número de pedidos de bajo valor transaccional a través de toda su organización. Cada pedido realizado tenía que pasar por sendos procesos manuales tanto de solicitud de pedido como de codificación de producto en el sistema ERP local del cliente.

Esta circunstancia se traducían en una duplicidad de proceso para el departamento de compras y, en consecuencia, los tiempos de gestión (y los costes asociados) de cada pedido eran elevados. Cada vez que se generaba un pedido fuera del sistema de eProcurement de la empresa era necesario crear una orden de compra interna vinculada en dicho sistema. Dado el elevado número de transacciones implicadas en una organización de este tamaño, esta ineficiencia incrementaba de forma significativa la carga de trabajo del equipo de compras.

Además, el cliente quería tener una mayor visibilidad de las compras indirectas a través de determinados proveedores clave a los que compraban con regularidad, para así poder identificar mejor oportunidades de ahorro y eficiencia. De este modo, la empresa quería integrar a todos estos proveedores en su sistema de eProcurement.

# La solución

RS fue elegida como parte de la primera fase de proveedores que el fabricante de automóviles procedería a integrar. Esto se debía a la amplia gama de producto que ofrece RS, que le permitía cubrir todas las categorías de productos que necesitaba, así como a la experiencia técnica que RS tiene con las implementaciones de soluciones eProcurement.

Para garantizar la mínima interrupción en el día a día del personal de mantenimiento y poder ofrecerles acceso completo a productos, datos técnicos, imágenes y disponibilidad de stock, se eligió el servicio PunchOut. Este servicio proporciona una conexión segura hasta el sitio web de RS desde el propio módulo de eProcurement del cliente. El uso de PunchOut permite al personal de mantenimiento del cliente crear una orden de compra (PO) en su propio sistema, acceder desde allí al sitio web de RS y crear una cesta de productos que, a continuación, se carga a su sistema de modo automático. Cuando se reciben los detalles de la cesta, la orden de compra en el ERP del cliente se completa automáticamente con todos los detalles que el cliente necesita, quedando lista para ser enviada (después de cualquier aprobación interna necesaria) directamente a RS para su procesado.

La integración se llevó a cabo de forma conjunta por técnicos especializados de ambas empresas, contando además con un responsable de eCommerce de RS supervisando el proceso de principio a fin. Debido al gran número de variables implicadas en la puesta en marcha, los equipos mapearon el proceso inicial del cliente para comprobar que el proceso nuevo ofrecía un nivel completo de funcionalidad logrando el resultado deseado y garantizando que todos los datos de compra necesarios se capturaran en el sistema. Tras una rigurosa batería de tests, al ponerse en marcha el sistema, RS continuó supervisando la conexión durante el primer mes, hasta que el proyecto se cerró como una integración satisfactoria.

# Los beneficios

Este nuevo proceso simplificado ha reducido significativamente el tiempo de gestión de los pedidos de compra, a la vez que mantiene la autonomía de los usuarios para realizar sus propias compras. Esto libera tiempo en el equipo de compras y de los responsables de mantenimiento para centrarse en aquellas actividades de valor añadido propias de sus respectivas funciones.

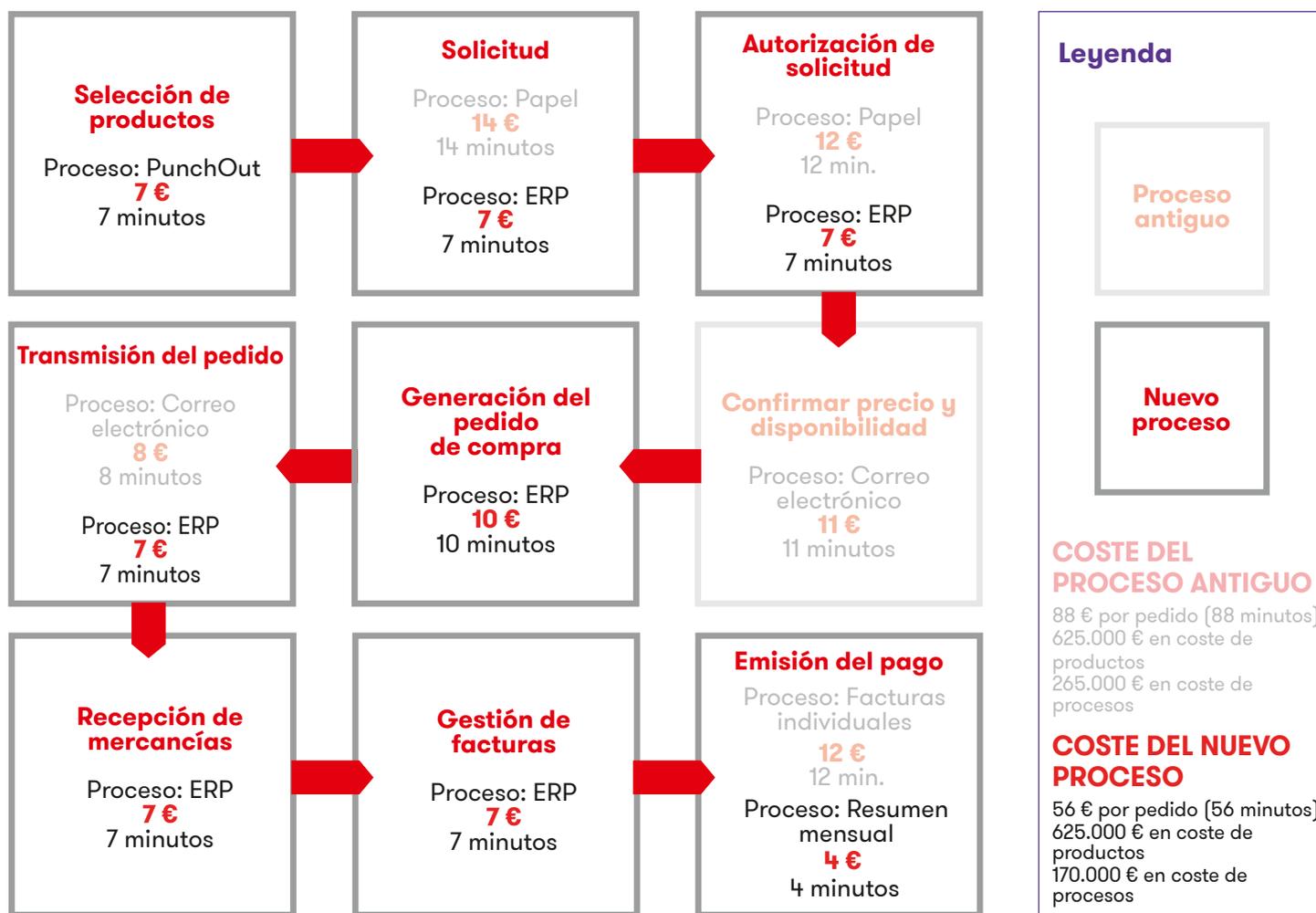
Los costes 'ocultos' totales de proceso se han reducido de 265.000 € al año a 170.000 €, lo que supone un ahorro de 95.000 €. Esto se ha conseguido reduciendo el tiempo de gestión por pedido de una media de 89 minutos a solo 56 minutos. Esta reducción se consigue al bajar a tan solo 7 minutos al generar el pedido (la mitad que el proceso anterior basado en papel), bajar a 7 minutos para la autorización (casi la mitad que en el proceso anterior), y al eliminar la necesidad de confirmar el precio o disponibilidad del producto gracias al acceso instantáneo a esta información (lo que supone una reducción de 11 minutos con respecto al proceso previo). Además, no es necesario pagar las facturas individuales de todo el mes, ya que RS proporciona un único resumen mensual de facturación.

De forma adicional, el uso de un sistema integrado proporciona al cliente una mayor transparencia en torno a su gasto indirecto. Gracias a que todos los datos de miles de compras se recopilan en un único sistema, ahora es posible analizar esta información para ayudar al cliente a comparar su rendimiento y mejorar su estrategia de compras indirectas en el futuro.

Por último, el cliente puede utilizar los datos de eProcurement para llevar a cabo un mejor control de su inventario. Gracias a que se tiene una información clara de lo que se está comprando, es posible crear un perfil de inventario basado en consumos reales. Esto significa que el cliente solo tiene que tener en stock las piezas que utiliza realmente (en particular para hacer frente a mantenimiento no planificado), mientras que los productos de mayor coste que no se utilizan habitualmente pueden pedirse en el momento en que se necesitan mediante el servicio de entrega al día siguiente de RS.

**95.000 € (32 minutos)**  
Ahorro anual      Tiempo ahorrado por pedido

## Ahorro de costes gracias a eProcurement



## Descubre las ventajas de las soluciones de eProcurement de RS



Mayor control sobre los pedidos y el gasto



Mejora en la generación de informes



Ahorro de tiempo



Optimización de procesos



Aumento de la visibilidad

Para obtener más información sobre las soluciones de eProcurement de RS, póngase en contacto con su Técnico Comercial de RS.

