



CASO DE ÉXITO

RS AYUDA A ACCIONA A DIGITALIZAR SUS PROCESOS DE GESTIÓN

y avanzar hacia la Industria 4.0



ES.RS-ONLINE.COM

RS AYUDA A ACCIONA A DIGITALIZAR SUS PROCESOS DE GESTIÓN Y AVANZAR HACIA LA INDUSTRIA 4.0

ACCIONA es una empresa española de promoción y gestión de infraestructuras, con presencia en más de 65 países y unos ingresos cercanos a los 6.500 millones de Euros, de los cuales casi 1.000 millones corresponden a la línea de negocio relacionada con el agua.

ACCIONA es líder en el sector del tratamiento del agua en España y uno de los principales actores a nivel global. En 2020 superó los 900 HM3 de agua tratada, beneficiando a más de 100 millones de personas en todo el mundo.

ACCIONA gestiona el agua de manera sostenible en todas y cada una de las etapas de su viaje integral, que emprende desde su captación hasta su saneamiento.

EL RETO

Con más de 500 plantas e instalaciones en España, la cola de gasto de compras era bastante pronunciada, representando un coste de gestión muy alto, superior al valor añadido que el departamento de compras podía aportar con su trabajo. Un departamento de compras que concentraba su actividad en aquellas compras de alto valor unitario.

“Antes, las compras las hacíamos sobre la marcha, lo que hacía muy difícil conseguir cualquier ahorro, sobre todo porque no te lo planteas cuando compras algo que vale 12 € o incluso menos, el esfuerzo puede suponer un coste superior al posible ahorro.”

MARTA ARIAS
gerente de compras de la línea de agua de ACCIONA

LA SOLUCIÓN



ACCIONA decidió actuar en una doble línea para tratar de reducir la cola de gasto de compras y racionalizarla; primero, delegando en los usuarios las compras de artículos de menor importe y, segundo, buscando la mejor forma de agrupar las compras mediante la digitalización, a través de la implantación de soluciones que permiten una generación de valor. A través de PROCUR-e, una plataforma que aprovecha las sinergias de un modelo de compras transversales, y con “ACCIONA Connect”, que facilita la creación de catálogos electrónicos mejorando la gestión con proveedores, ACCIONA ha dado los pasos en su digitalización y en la racionalización.

En esta nueva estrategia, RS Components ha jugado un papel clave. La gran experiencia digital de la compañía en el desarrollo y configuración de catálogos punchout, la amplitud de su oferta, tanto en fabricantes como en referencias, y la facilidad de integración con plataformas de terceros, animaron a ACCIONA a realizar un test que resultó ampliamente satisfactorio, y que ayudó a la empresa al lanzamiento de su estrategia en la digitalización de las compras de este segmento.

“En el departamento de compras nos marcamos el objetivo de conseguir unos ahorros en la cola de gasto superiores al 7%”

“Sin embargo, gracias a la incorporación de catálogos punchout, como el ofrecido por RS Components inicialmente para material eléctrico y ferretería, y que posteriormente hemos ampliado a toda su oferta, en ACCIONA hemos conseguido unos ahorros directos superiores al millón de euros”, reconoce Arias.

Adicionalmente, los ahorros para ACCIONA se han logrado también por un cambio en los procesos. “Al digitalizar las compras el coste medio por operación lo hemos reducido en un 70%”, comenta Marta Arias. “Este fue un punto muy importante que tuvimos en cuenta a la hora de elaborar nuestro business case”.

EL RESULTADO



En apenas 20 días, ACCIONA ya podía ofrecer a sus plantas y responsables de compras la posibilidad de acceder al catálogo online de RS Components, a través de PROCUR-e. “Todo fue muy sencillo y no hubo ningún problema en su implementación”, reconoce Marta Arias. “Ahora estamos trabajando para integrar la operativa dentro del e-ordering para facilitar la gestión y la facturación”.

“El hecho de que RS sea el único proveedor de ACCIONA que aporta catálogo en varias categorías es de gran utilidad para nuestros empleados, al facilitarles la compra cuando hay artículos de todo tipo”, comenta Arias; “RS nos muestra además el precio para ACCIONA junto al precio de venta al público, y eso da mucha tranquilidad a nuestros usuarios”.

Pero la relación entre RS y ACCIONA no se limita al campo digital, como recuerda Arias. “En los catálogos contamos también con un enlace de contacto para poder resolver dudas o pedir ofertas de elementos que no están disponibles en la página. Y la respuesta está siendo personal y muy satisfactoria”.

“La digitalización de las compras no solo nos permite ahorros directos e indirectos, también nos ha liberado recursos que ahora los podemos utilizar en otros proyectos dentro del departamento”, reconoce Arias. “Entre ellos, estamos trabajando para que en un futuro cercano mejoremos el ordering y también los procesos con la incorporación de sistemas P2P (Procurement to Pay)”.

“La digitalización del departamento de compras también nos está aportando un importante aspecto diferenciado frente a nuestra competencia. A la hora de licitaciones con las administraciones públicas, muchas se interesan por nuestros avances en la transformación digital”, señala Marta Arias. “El Nuevo Modelo con Acuerdos Marco y Catálogos Punch Out como el de RS contribuye a mejorar nuestro conocimiento de la Cadena de Suministro. Esto favorece nuestro posicionamiento en sostenibilidad y cumplimiento como Grupo. No sólo hay más control sino que la colaboración es mucho más estrecha con proveedores como RS.”

Con RS podemos optimizar las compras de la cola de gasto, racionalizándolas, obteniendo mejores precios y simplificando la gestión de la cadena de suministro”, termina diciendo Marta Arias. “Trabajar con una empresa como RS ha sido y es muy sencillo. Sus años de experiencia y su conocimiento nos han dado la confianza necesaria para lanzarnos a este proyecto de digitalización de los procesos de gestión. Hemos encontrado en RS el mejor partner”.

Para obtener más información sobre cómo podemos trabajar con usted, póngase en contacto con su gestor de cuentas de RS o envíenos un correo electrónico a Ebusiness.Iberia@rs-components.com. Para obtener más información sobre las mejores prácticas de MRO, visite el blog de RS