



CASO DE ÉXITO

UN ACERCAMIENTO A LAS COMPRAS DE MRO A TRAVÉS DEL MÓVIL

El coste asociado a las compras indirectas puede llegar a duplicar la cantidad gastada en el producto en sí. Pero detrás de esta simple estadística se ocultan algunos aspectos complejos.



UN ACERCAMIENTO A LAS COMPRAS DE MRO A TRAVÉS DEL MÓVIL

El coste asociado a las compras indirectas puede llegar a duplicar la cantidad gastada en el producto en sí. Pero detrás de esta simple estadística se ocultan algunos aspectos complejos.

Considerado uno de los más grandes proveedores de suministros industriales, RS Components está en posición de entender las necesidades de sus clientes, ayudarles a mejorar sus procesos y alcanzar la eficiencia. Los equipos de compras y los ingenieros afrontan diversidad de problemas en las tareas de mantenimiento, reparaciones y operaciones (MRO) de los activos e instalaciones de sus organizaciones. La cadena de suministro de materiales indirectos es compleja, pues implica diversos agentes, una base de suministros fragmentada y un número imposible de productos repartidos en numerosas categorías. Y no podemos olvidar la presión constante de reducir costes.

De manera que, si su organización gasta 100.000 € al año en la compra de productos, el gasto en procesamiento o costes indirectos podría superar los 200.000 €.

2:1

EL DESAFÍO

La rama de esta empresa de imagenología diagnóstica y equipamiento sanitario en Reino Unido está atendida por 250 ingenieros de campo. Mientras que las plantas de fabricación suelen tener sus espacios para almacenamiento y personal propios, los ingenieros de campo no cuentan con una instalación física central. Y aún así, no se admiten retrasos cuando necesitan acudir para reparar o revisar un artículo.

Los escáneres de IRM (Imagen por Resonancia Magnética) están entre los activos más importantes de un hospital. Estas impresionantes piezas de maquinaria exigen un importante desembolso económico. Son la cara externa de tratamientos que ocasionan cambios vitales e incluso salvan vidas, y su uso es realmente exhaustivo.

Con campos magnéticos y ondas de radio, los escáneres de IRM producen imágenes detalladas del interior del cuerpo y permiten examinar huesos, articulaciones, órganos internos, el cerebro e incluso la sangre. La desactivación de un escáner no se puede tomar a la ligera; cuando se necesita revisar o reparar un escáner de IRM, el tiempo es un factor crucial.

El producto concreto debe estar disponible en el momento adecuado para ponerlo a punto. Los ingenieros deben poder acceder a los sistemas de compra, estén donde estén. Y lo mismo ocurre con los demás equipos médicos relevantes.

La falta de acceso a los sistemas de pedidos supone una restricción para los ingenieros que los pone en una situación difícil.

- ¿Tienen que volver a la base para abrir un pedido, con la pérdida correspondiente de un tiempo tan valioso?
- ¿Intentan saltarse de alguna forma los procesos administrativos de compra abriendo un pedido sin orden de compra (PO) o tomando otros atajos?
- ¿Incumplen el contrato para hallar un proveedor alternativo que les resuelva el asunto rápidamente?

En esta empresa suele ocurrir que los ingenieros de campo se desplazan hasta el punto de recogida de RS más cercano para comprobar si está disponible la pieza en cuestión. Si no está en almacén, tendrían que volver a la base para abrir un pedido online. Rápidamente, el coste y el tiempo implicados en este proceso suben y se acumulan.

Incluso cuando se dispone de los artículos, el proceso puede seguir siendo complejo. Los ingenieros solían contar con tarjetas que les permitían abrir pedidos de menos de 100 libras esterlinas, mientras que los artículos más caros requerían solicitar una autorización interna, lo que a menudo suponía retrasos y costes adicionales al proceso.

LA SOLUCIÓN

Si el ingeniero no puede llegar al sistema de pedidos, el sistema de pedidos tiene que llegar al ingeniero. Esta es básicamente la respuesta de RS ante la situación de este cliente.

Tras consolidar una relación satisfactoria con el cliente, RS desarrolló una solución perfecta para los ingenieros de campo: una versión de RS PurchasingManager™ optimizada para el uso móvil.

Adapta a su terreno todas las funciones a las que están acostumbrados los usuarios de RS PurchasingManager™ en oficina. Desde la identificación de productos hasta la creación de pedidos de compra, pasando por funciones de búsqueda en un catálogo que se puede adaptar a las necesidades del cliente, RS PurchasingManager™ es una herramienta de gestión de pedidos gratuita y basada en la web.

Con este sistema, el cliente ahora puede supervisar, gestionar y autorizar pedidos de los ingenieros de campo de forma sencilla, ágil y controlada. Incluso permite repasar los pedidos de forma más precisa, con un análisis detallado del historial de compras.

LOS RESULTADOS

Algunos resultados se miden directamente en términos de reducción de costes de un proceso y ahorro económico. Este proyecto es un ejemplo de ello, ya que ha reducido los costes del proceso P2P (Purchase to Pay) en 24.100 €, lo que significa unos 25 minutos por pedido.

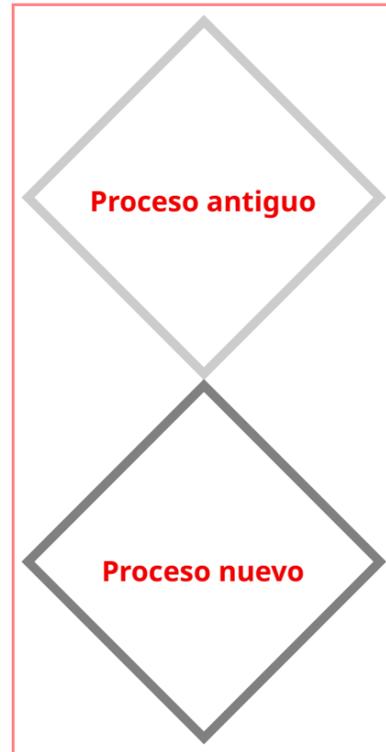
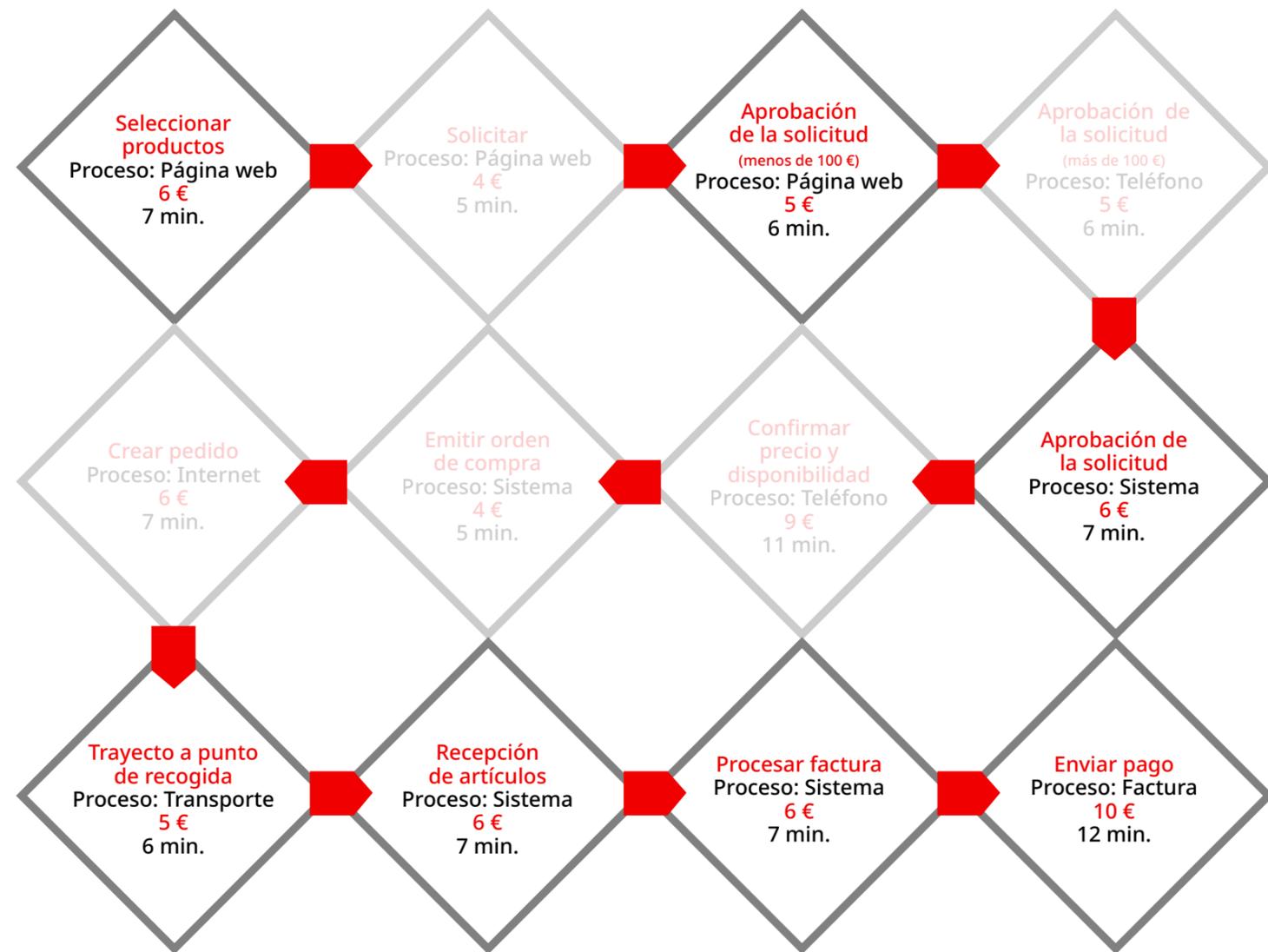
Podemos citar otros logros importantes, como la reducción del tiempo requerido para abrir pedidos o el establecimiento de procesos mucho más sólidos.

Cuanto más fácil le resulta a un ingeniero seguir un proceso, más difícil es que se desvíe de él. Es obvio que las piezas específicas de equipamiento médico es preciso adquirirlas de unos proveedores determinados.

Pero con los suministros consumibles más pequeños o de menor valor, suele haber una gran variedad de fuentes donde elegir. Y cuando existe presión para realizar el trabajo lo antes posible, ronda la tentación de saltarse el protocolo y conseguir algo más a mano sin tener que realizar todo el proceso estipulado.

Pues el uso de RS PurchasingManager™ móvil por parte de este cliente demuestra que se ha conseguido que los ingenieros estén satisfechos y cumplan los procesos de compra.

PROCESO PROPUESTO CON RS PURCHASINGMANAGER™



COSTE DEL PROCESO ANTIGUO

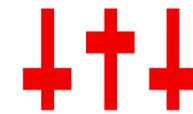
Por pedido: 66 € (79 min.)
Al año: (1205 pedidos*)
79.530 € (1587 horas)

COSTE DEL PROCESO NUEVO

Por pedido: 46 € (54 min.)
Al año: (1205 pedidos)
55.430 € (1084 horas)

*En base al número de pedidos with the con el nuevo proceso new process

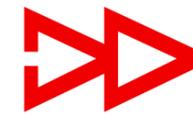
DESCUBRA LAS VENTAJAS DE RS PURCHASINGMANAGER™



Obtenga más control sobre pedidos y gastos



Incremente la visibilidad



Acelere los procesos



Ahorre tiempo



Mejore los informes

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