Caso de Éxito

ARCOSA

¿Qué hacer cuando no hay capacidad de abasto? **– La solución de ARCOSA.**

B2B Negocios

¿Qué hacer cuando no hay capacidad de abasto? – La solución de ARCOSA.

ARCOSA necesitaba adquirir todos los meses, los mismos recursos para poder operar. Estar haciendo las mismas cotizaciones de los mismos productos, cada mes, consumía demasiado tiempo en trabajos burocráticos que hacían que este trabajo constantemente fuese pesado y tedioso.

A pesar de que los procesos de compras con llevan suficiente trabajo administrativo, la carga crecía cada vez que había algún imprevisto que limitaba al proveedor de confianza, de satisfacer la demanda del comprador, por lo que este se veía obligado a buscar otra alternativa.

Esta carga laboral, consumía el tiempo del departamento de compras de ARCOSA y los limitaba de prestar atención al mercado para adquirir la visión que les permitiera diseñar una estrategia de suministro eficiente y tomar decisiones con criterio.

Estos tiempos de pandemia han reconfirmado la importancia del uso de la tecnología para analizar la información que nos permita responder de manera rápida y eficiente para adaptarnos a las actualizaciones de nuestro respectivo entorno.

El tiempo que se pierde en hacer las mismas requisiciones cada mes y en revisar si cada factura es válida o no, le generaban altos costos operativos a ARCOSA. Por lo mismo quería dejar de perder tanto tiempo en estos procesos administrativo.

ARCOSA necesitaba una plataforma que evitara que los compradores fuesen afectados por los cambios que sufren los proveedores en demanda.

Entonces contrató los servicios de **B2B Negocios**. Una **plataforma de suministros** automáticos con transparencia para incrementar rentabilidad de ARCOSA.

Esta plataforma propicia un crecimiento considerable por diferentes medios:

ARCOSA

Automatización:
Primero ofrece formatos pre-establecidos que permiten hacer litaciones anuales para que el personal pueda enfocarse únicamente en realizar más órdenes de compra y en aquellas cotizaciones que incrementan el apalancamiento de volumen de varios negocios.

Visibilidad del mercado:
Fomenta decisiones óptimas ya que el comprador puede categorizar proveedores por localidad y por especialidades para diseñar cuadros comparativos en formatos que les permitan visualizar una gran diversidad de ofertas de materiales o productos.

Seguridad:
Ofrece indicadores claves de los comportamientos del mercado, como precios, tiempos de entrega, rechazos de calidad, commodities, moneda de pago y costos de fletes que permite a los compradores, analizar las cotizaciones y licitaciones, para ajustar esquemas trimestrales y consignaciones en las negociaciones.

Transparencia:
También permite una comunicación fluida para tener transparencia sobre el comportamiento de sus proveedores como ingresos, resultados, estatus de pagos y facturas. De modo que también se pueda reducir la dependencia del personal interno y generar valor al personal de nuevo ingreso al momento.

En el caso de las operaciones en y para México, nuestro servicio también incluye la **validación de la factura con el sistema del gobierno (SAT).**

Esta herramienta ha logrado ser autosustentable en tema de costos al pagarse con los ahorros generados. Pues también se puede enfocar en esquemas de re-abasto. Por ejemplo, aquellos productos que son desechos para la compañía, pueden ser licitados para así generar un crecimiento en las ventas gracias a que fomenta la venta de madera, chatarra de acero, estructuras de acero, etc. En el caso de las operaciones en y para México, nuestro servicio también incluye la validación de la factura con el sistema del gobierno (SAT).

B2B Negocios es una empresa internacional de origen mexicano que desarrolla soluciones para empresas del sector industrial y de servicios en procesos de procurement, proveyendo una plataforma online y mejores prácticas en beneficio del ecosistema de compradores y proveedores.