

## GESTIÓN DE ACTIVOS INDUSTRIALES OPTIMIZADA PARA EL TRANSPORTE ENERGÉTICO

Realizamos un proyecto de gestión de activos industrial para una importante compañía del sector energético.

### DE UN VISTAZO

En un sector estratégico como es el energético, buscar mejoras en la gestión de las infraestructuras, el transporte y la distribución de recursos energéticos es un reto apasionante. A esta situación nos enfrentamos a la hora de desarrollar una solución para una compañía integral de infraestructuras energéticas que tenía como objetivo optimizar la gestión de sus activos industriales.

## CENTRALIZAR LA INFORMACIÓN PARA DESCENTRALIZAR EL CONOCIMIENTO

Esta compañía dedicada al desarrollo y operación de redes de transporte, distribución y comercialización de gas natural y otros recursos energéticos, cuenta con más de 680.000 puntos de suministro y una red aproximada de 10.400 kilómetros de infraestructuras propias a lo largo de 32 provincias y más de 600 municipios.

¿Podemos imaginar la dificultad de gestionar esta cantidad de activos? ¿Qué impacto tiene en sus resultados posibles ineficiencias en mantenimientos o paradas prolongadas en sus servicios?

En estos entornos, la dispersión de la información es algo habitual aunque supone un enorme esfuerzo para evitar que se produzcan inconsistencias y problemas de coordinación.

Por eso, la compañía tomó la decisión de mejorar la gestión centralizando la información y su acceso a todos los actores implicados. ¿Qué solución sería la más adecuada?



## MEJOR CON LOS ACTIVOS GEOPOSICIONADOS

Aunque la empresa energética ya conocía nuestra especialización en analítica y explotación de bases de datos, lo que marcó la diferencia fue nuestra propuesta de combinar tecnologías como un GIS (información de datos geolocalizados) y un GMAO (gestión y caracterización de activos) en una solución web multidispositivo que daba una respuesta global al proyecto.



El objetivo fue un sistema de información que permitiera desde cualquier lugar seleccionar y visualizar sobre un mapa las distintas capas de activos como por ejemplo, canalizaciones, estaciones, válvulas, etc., y verificar su estado para emitir las órdenes de trabajo correspondientes.

Los beneficios buscados estaban claros:

- ▶ Mejorar la planificación de mantenimientos según normativa y procedimientos.
- ▶ Facilitar la presupuestación anual y las revisiones mensuales.
- ▶ Agilizar la localización de incidencias y la obtención de 'rutas alternativas' para dar continuidad inmediata a los servicios.
- ▶ Facilitar el trabajo de campo de operarios y contratas externas incluso en ambientes explosivos.
- ▶ Alinear la planificación comercial al despliegue de infraestructuras

## SIEMPRE FIABLE, SIEMPRE DISPONIBLE, SIEMPRE ACTUALIZADA

Comenzamos a inventariar en tiempo real todo la red de activos del cliente para conseguir datos precisos. Sabíamos que la clave del proyecto consistía en que los usuarios confiaran en esta herramienta y eso solo era posible con información siempre fiable, siempre disponible y siempre actualizada.

Por eso, la solución se diseñó a medida, para dar respuesta a distintos perfiles de usuarios y áreas de la compañía como son Operaciones (Despliegue y Mantenimiento), Ventas y Financiero.

Las primeras dificultades vinieron de las múltiples fuentes de datos. "¿Cómo recogemos la información si está diseminada geográficamente y además la estructura de la empresa es regional?" comenta Marta Pinto, Jefa del Proyecto GMAO+GIS.

Además de la dispersión física, nos enfrentábamos a numerosas herramientas y formatos. Y es que nuestra intención era no perder funcionalidades para que los usuarios encontrarán que sus métodos de trabajo se respetaban y además se mejoraban.

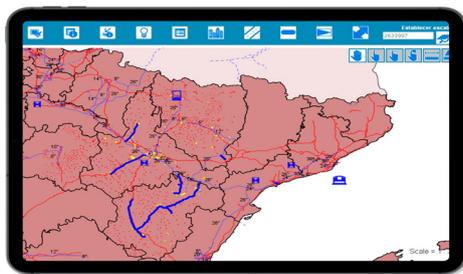
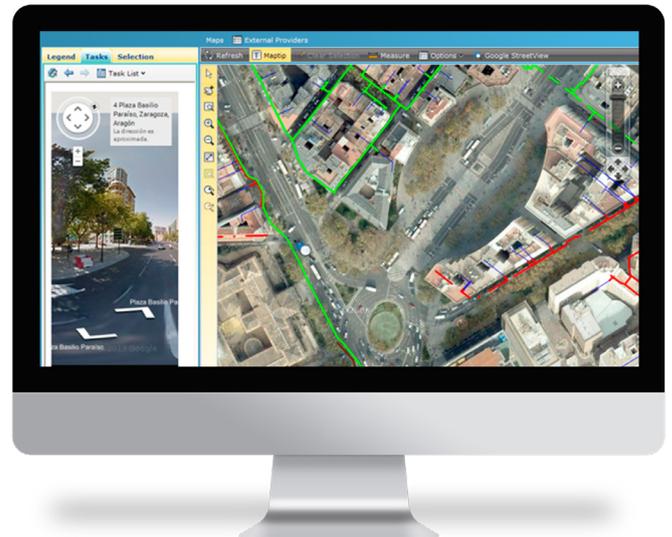
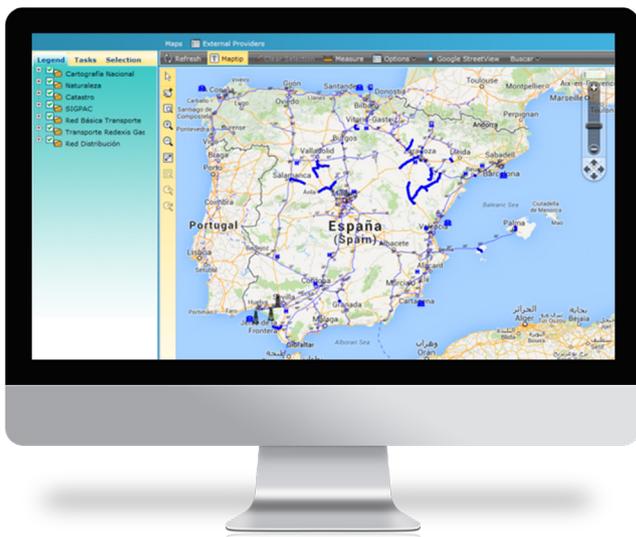
"La identificación de los activos también fue complicada" explica Marta Pinto. "A fin de cuentas estamos hablando de infinidad de variables, desde la localización de incidencias, hasta horarios de estaciones, ¡o quién tiene las llaves de acceso a ellas!", continua Marta.

## A MAYOR OPTIMIZACIÓN, MAYOR BENEFICIO

Una vez finalizado el desarrollo, el despliegue fue paulatino para mantener el sistema alimentado de datos y aumentar poco a poco su funcionalidad. Así, los usuarios pudieron percibir la utilidad de la información y su mejor accesibilidad.

Además, la versatilidad de la plataforma permitió integraciones con el CRM y el ERP de la compañía para mejorar la planificación comercial, la facturación y seguimiento de trabajos. Pero aún podría ir más allá añadiendo módulos de Inteligencia Artificial, análisis y visualización de la información.

Actualmente, la empresa puede acceder a nuevas vías de retorno de las inversiones, alquilando su red o incorporando nuevos tipos de suministros, todo ello integrándolo fácilmente al sistema de gestión. La compañía pasa de una fase de eficiencia de la planificación y presupuestación, a otra de explotación comercial y rentabilidad.



## ACERCA DE INYCOM

INYCOM es una empresa global con más de 35 años de experiencia ofreciendo a las organizaciones soluciones tecnológicas avanzadas y servicios de alto valor añadido que faciliten el desarrollo de los negocios y mejoren su competitividad a nivel global. Su decidida apuesta por la innovación, la excelencia, y la confianza de sus clientes, hacen de Inycom su socio clave en la Transformación Digital.