

# ATEGI S. Coop., un ejemplo exitoso de colaboración práctica y de cooperación entre empresas

Ciberseguridad, computación cuántica, globalización, los datos como materia prima del S. XXI, la revolución del empleo, descarbonización, etc. Ante tantos retos y en entornos tan competitivos como el actual, la cooperación entre las empresas puede convertirse en una ventaja competitiva.



Parte del equipo humano de ATEGI, S.Coop.

**A**TEGI S. Coop. nace en 2001 en el seno de la Corporación MONDRAGON como una iniciativa para articular la intercooperación en compras de las Cooperativas del Grupo. Tras esa fase inicial, se abrió una etapa estratégica de crecimiento, en la que se amplió el campo de actividad y la aportación de valor a empresas y agrupaciones empresariales que no formaban parte de Corporación MONDRAGON, entre las que destaca ERKIDE; destacado miembro de la Economía Social en Euskadi.

Actualmente la Cooperativa cuenta con un equipo internacional de más de 35 especialistas en todo el mundo y con oficinas en España, China, Vietnam, Taiwán, India, USA, México. Los equipos están especializados en el proceso de compra, fundamentalmente, en las categorías de Energía, Transporte, TIC, Suministros y en las Compras internacionales. Sus soluciones son personalizadas y cubren los 3 ejes principales del proceso de las compras: asesoría, central de compras y servicios de compras.

Entre las categorías que gestionan, según informa Txema Gisasola, Director General de Ategi S. Coop., destacan:

- La energía. “Desempeña un papel fundamental en el desarrollo de todos los sectores productivos. Ategi ayuda a gestionarla con alta eficiencia, bajo impacto medioambiental y al menor coste posible”.

## ÁREAS DESTACADAS

### CANAL ATEGI

Se enmarca en la web [www.ategi.com](http://www.ategi.com). Es un espacio activo, muy dinámico, visual, donde se incluyen noticias, artículos, eventos, editoriales, informes de actualidad relacionados con el proceso de compra. Nuestro objetivo principal es generar contenidos de calidad para nuestros clientes.

### ATEGI GREEN POWER

Ategi es socio en el proyecto Ekian de generación de energía fotovoltaica en Arasur. Un proyecto estratégico, ya que se trata del mayor parque solar fotovoltaico de Euskadi con una potencia instalada de 24 megavatios (MW), y que generará 40.000 millones de vatios al año, el equivalente al consumo eléctrico anual de 15.000 familias.

### ATEGI FUTURES

La herramienta Futures de Ategi permite conocer el precio pasado, actual y futuro de los materiales más demandados por la industria. Es una herramienta predictiva que permitirá al gestor de compras de la empresa identificar el momento en el que se encuentra el precio con respecto al histórico.

- La logística. “Impacta en los procesos de aprovisionamiento, producción y distribución de las empresas. Hemos desarrollado un amplio abanico de servicios que den respuesta a prácticamente todas las necesidades de nuestros clientes con los proveedores globales”.
- En TIC. “Hemos desarrollado un acuerdo específico para las Cooperativas de ERKIDE de forma que un único proveedor pueda dar respuesta tanto a sus necesidades de Telefonía como de Informática. Este acuerdo está diseñado principalmente para las Cooperativas de tamaño reducido, aportándoles un servicio mucho más ajustado a sus necesidades”.
- Suministros. “Aunque son categorías de productos o servicios que, individualmente, no aparecen entre las prioritarias en la gestión de compras al no tener el mayor volumen, tomadas en su conjunto representan un porcentaje significativo del gasto y con notables posibilidades de optimización”.
- Cuando una empresa necesita orientar su estrategia y proceso de internacionalización, “podemos apoyarles con equipos y estructuras locales con los que llevamos trabajando durante muchos años, habiendo desarrollado un amplio conocimiento de proveedores y posicionamiento en esos mercados, estando especializados en el mercado asiático (China, Vietnam e India)”. ☐

T (+34) 943 711 930

E [comunicacion@ategi.com](mailto:comunicacion@ategi.com)

W [www.ategi.com](http://www.ategi.com)

Entrevista a Txema Gisasola. Director General de ATEGI, S.Coop.

# “La intercooperación es un elemento esencial en el desarrollo de las empresas”

## ¿Qué es ATEGI?

Somos una empresa especialista en el proceso de compra que tiene como objetivo clave ayudar a nuestros clientes a ser más rentables y competitivos a través de la intercooperación entre empresas. En este momento aglutinamos ya más de 300 empresas y agrupaciones empresariales, entre ellas Cooperativas de ERKIDE que han decidido centralizar en ATEGI la gestión de familias de sus compras para reducir sus costes, incrementar su eficacia y rentabilidad empresarial y, de sobre todo, acceder a servicios especializados en la gestión de compras.

## ¿Qué volumen de compras gestiona ATEGI?

Nuestra proyección es alcanzar un volumen de 550 M € en 2020, donde se incluyen las familias gestionadas directamente, 220 M euros, y las gestionadas en grupos de intercooperación, 330 M euros. Esto supone que estos últimos años venimos teniendo un crecimiento superior al 10% interanual, objetivo que nos marcamos en el Plan Estratégico que se está desplegando en el periodo 2017-2020. Y todo ello, además, obteniendo unos ahorros medios para nuestros clientes con relación al mercado del 20%.

## ¿Cuáles son los principales retos que se plantea ATEGI?

Estamos inmersos en conseguir los retos que nos marcamos en el Plan Estratégico 2017- 2020. Se podrían sintetizar en cuatro líneas principales. Desde luego, seguimos apostando por el crecimiento por la incidencia que tiene en la obtención de ahorros para nuestros clientes. Por ello, establecemos un objetivo de incremento del volumen de compra que gestionamos del 10% interanual.

Otra línea estratégica es que ATEGI se está transformando en una empresa con una mayor orientación al Cliente; un ejemplo es lo que nosotros denominamos canalategi.

Una tercera línea estratégica tiene que ver con enriquecer la propuesta de valor de Ategi, añadiendo Proyectos de intercooperación a medida de sus clientes y mejorando su eficacia en la gestión a través de servicios adicionales. Y, finalmente, apoyándonos en la integración del equipo internacional de compras, nos proponemos profundizar y desarrollar los servicios internacionales para nuestros clientes.

## Se hace mucho énfasis en la intercooperación, ¿cómo se articula?

Creo firmemente que la intercooperación es un elemento esencial en el desarrollo de las empresas, de su competitividad y de su internacionalización. Provoca intercambio de conocimiento, tiene capacidad transformadora, genera entornos de confianza para abordar proyectos comunes y desarrolla la innovación.

Pero en la práctica, el impulso de la intercooperación viene



Txema Gisasola.

también determinado por las decisiones económicas y por los recursos destinados a tal fin. Y, en este aspecto, el papel de ATEGI es esencial, ya que destina el 70% de sus beneficios repartibles a la intercooperación.

Y para gestionar esos recursos eficazmente, ATEGI cuenta con un Modelo propio de Intercooperación en el ámbito de las Compras (MIC) diseñado a partir de la reflexión estratégica desarrollada juntamente con varias de las empresas asociadas.

## ¿En qué áreas se centran estos proyectos de intercooperación?

Son muy variadas, pero siempre con el común denominador de potenciar la competitividad de nuestros clientes. Pongo algunos ejemplos de proyectos concretos que estamos trabajando en estos momentos: gestión del riesgo de materias primas, gestión de riesgo financiero de proveedores, proyecto Ubika orientado a la logística, proyecto de digitalización del área de compras, o el proyecto de redefinición del modelo de compra de energía que se afianza con nuestra participación en el Proyecto Ekian para la generación de energía fotovoltaica en nuestra comunidad, entre otros.

Todos estos objetivos, junto con nuestro trabajo diario ha sido y es una vía eficaz para contribuir a generar progreso sostenible (ético, social, laboral y medioambiental) en nuestra sociedad. ☐