

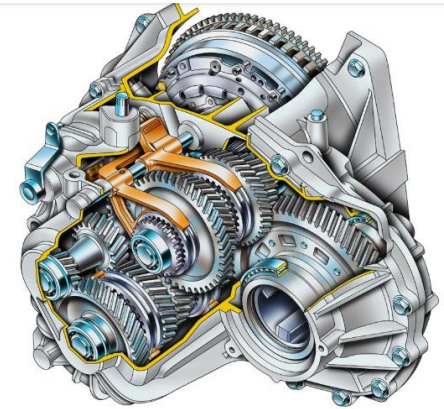
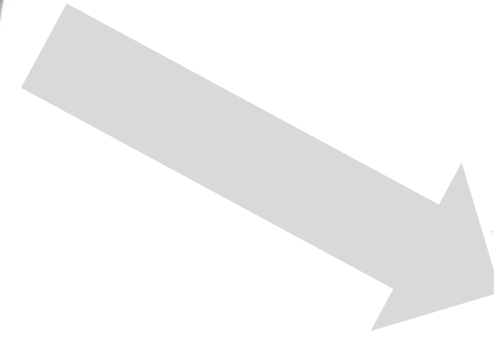
Estrategia e-Shop externalización de los stocks de funcionamiento

PRESENTACIÓN ISA (INICIATIVA SEVILLA ABIERTA)

MARZO 2025

Introducción

El desarrollo del aprovisionamiento JAT (Just in Time) está muy desarrollado en la fabricación de productos en SERIE



STOCKS de FUNCIONAMIENTO

¿Pero qué pasa con el resto de los stocks de productos que NO se incorporan al producto final y que son necesarios para el funcionamiento de la organización?



- A LA DEMANDA
- CONSUMOS ALEATORIOS
- DISPONIBILIDAD INMEDIATA
- URGENCIAS
- ROTACIONES DIFERENTES
- OBSOLESCENCIA
- ESPACIO OCUPADO
- GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y DE ALMACÉN COSTOSA
- PÉRDIDAS, DESVÍOS INVENTARIO
- DEVALUACIÓN DE VALOR
- OBSOLESCENCIA

Objetivo del proyecto

Aplicar una estrategia combinada compras & factoría & proveedor para:

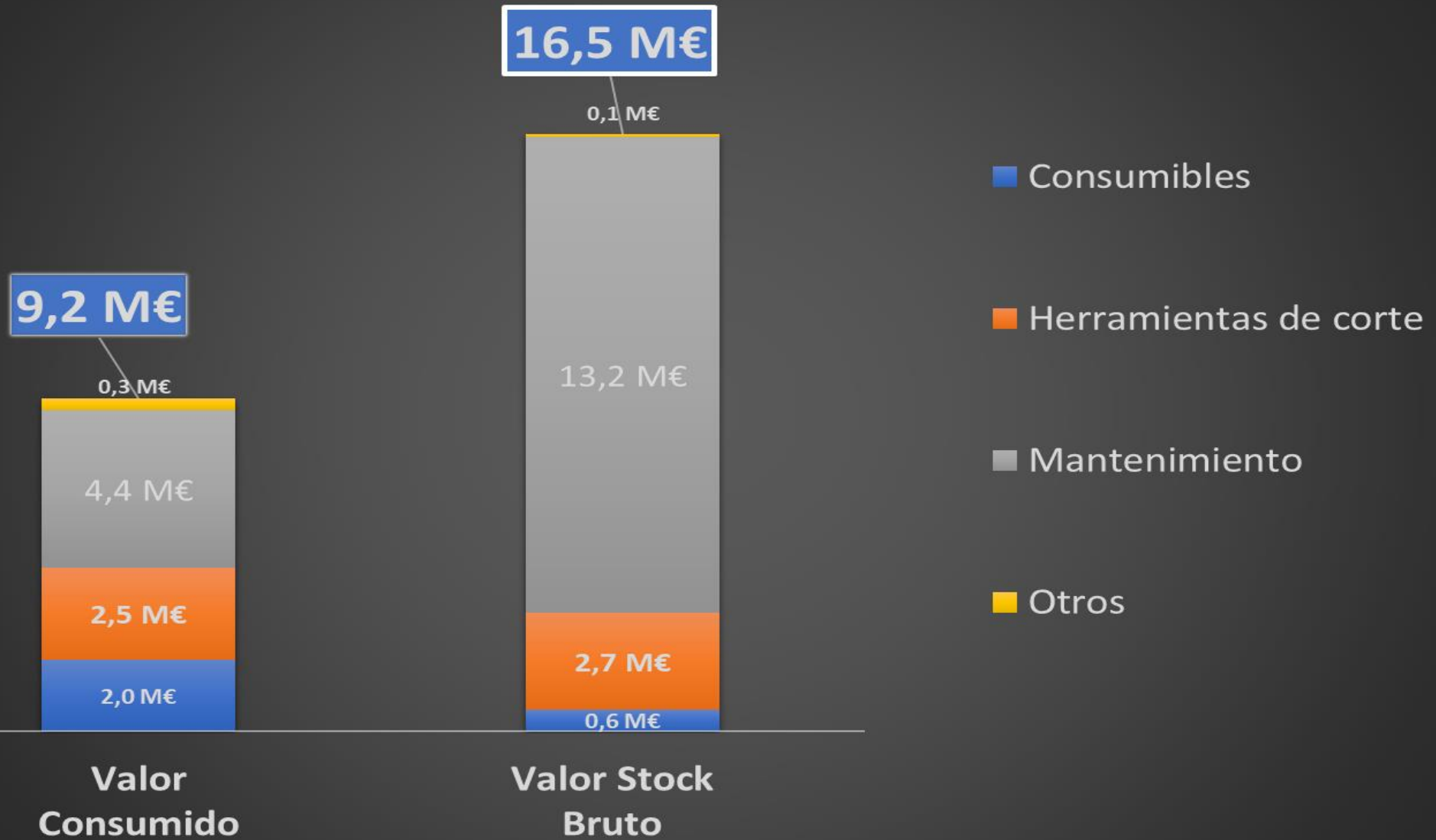
- Externalizar las existencias de stocks de funcionamiento
- Dirigir las negociaciones globales por familias INTEGRANDO todo el proceso de aprovisionamiento
- Reducir los plazos de entrega
- Agilizar y simplificar los procedimientos de compra
- Reducir las tareas administrativas relacionadas con la gestión de stocks (codificación, paso por almacén, distribución, pedidos)
- Eliminar obsolescencia y stocks durmientes

Necesidades / exigencias :

- Análisis y agrupación por familia de productos
- Cada familia de stocks tiene su propia solución/tratamiento
- Principio 1: entrega directa al cliente (solución de taquilla) como prioridad
- Principio 2: Responsabilización del cliente y proveedor
- Orientación hacia la externalización de existencias en proveedores locales o de proximidad < 4 h
- Digitalización → catálogos web on line (e-shop), armarios locker, vending, armarios automáticos, etc, ...

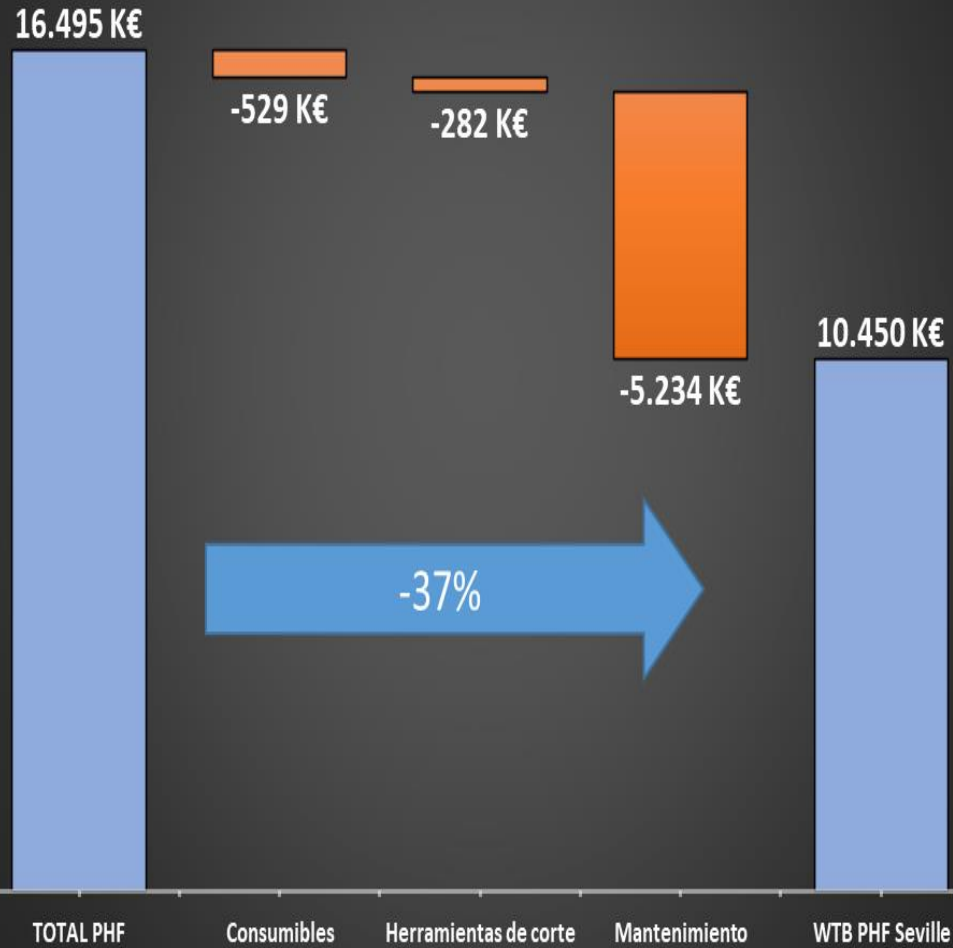
Es un cambio de paradigma aproximándonos a los modos de funcionamiento y soluciones del sector de la gran distribución en la alimentación

Diagnóstico



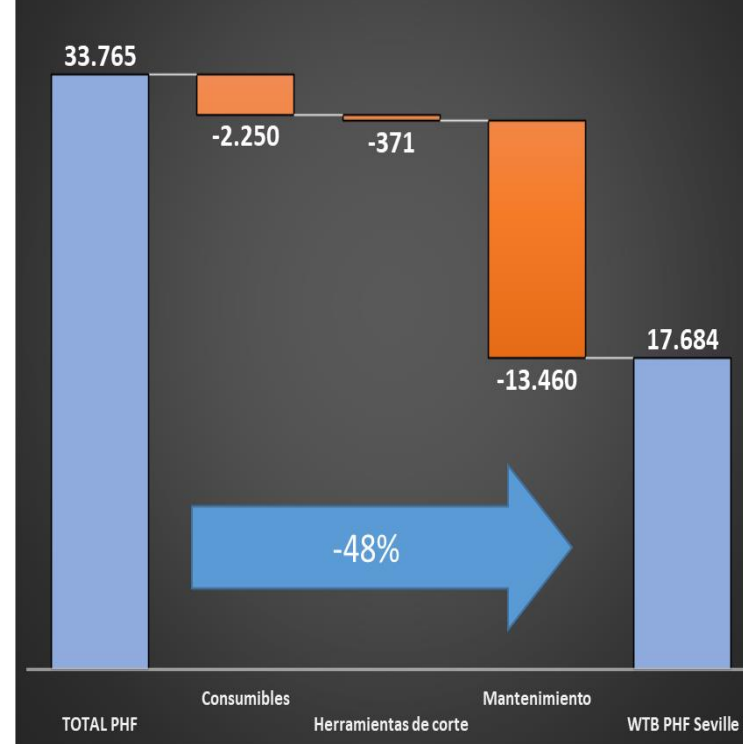
WANT TO BE

Objetivos (Want to be)
Valor stock potencialmente externalizable
K€ a Valor Bruto



CANTIDAD DE REFERENCIAS

OBJETIVO (Want to be)
nº de referencias potencialmente externalizables



Resultados potenciales
del proyecto:

- 37%

Valor Bruto (-6 M€)

- 48%

de referencias
gestionadas

(-16.000 ref)

Beneficio "colateral" muy
importante



1
Máquinas
Vending

2
Armarios
inteligentes

SOLUCIONES
E-SHOP

4
Servicio
camión Horse

3
Armarios Locker
&
e-catalogo



+ Eficiencia del proceso **-**

CONCLUSIÓN:

A cada familia, una solución adaptada::

Mantenimiento:

La diversidad es enorme y tiene todas las alternativas aplicables

Catalogos

- Se pasan los sistemas de compras internos a la compra a través de las aplicaciones de catálogos on LINE de los proveedores
- Los catálogos deben ser adaptados a las necesidades del cliente:
 - Perfiles (solicitante, validador, control...)
 - Lista limitada de productos
 - Limitación económica de pedidos
 - Limitación de familias
 - Informes, controles
 - Alertas

Plazo de entrega < 24 H

Familia de productos	Vending / Armario inteligente	Armario Locker & Catálogo	Contrato de suministro	SAER
CONSUMIBLE				
Aceites			✓	
Granalla			✓	
EPI	✓ Urvina			
Herramientas de mano		✓ Hoffmann		
Mobiliario Industrial		✓ Manutan		
Papelería		✓ Lyreco		
Bricolage	✓	✓ L&M/Obramat/Bdepot		
Ferretería	✓	✓ L&M/Obramat/Bdepot		
HERRAMIENTA DE CORTE				
Brocas,placas, escariadores, etc ...	✓ Mishubit, Sandvik, Guring, Kenna		✓ muelas, fresas madre, ...	
Porta-Herramientas	✓		✓ + Regeneration	
Utillaje refractario			✓	
Medios de control			✓ Especialistas	
MANTENIMIENTO				
Material eléctrico	✓	✓	✓	✓
Repuestos hidráulicos / neumática	✓	✓		
Material electrónico	✓	✓		
Correas		✓		
Motores y bombas		✓		
etc...		✓	✓	✓
FLUIDOS				
Methanol			✓	
Productos químicos			✓	✓
Aceites			✓	
Azote			✓	

SOLUCIÓN 1 : MÁQUINAS VENDING



Adaptación al 100%
con todas las referencias



Repuesto de stock
inmediato de consumos
por parte de nuestro equipo



Disponibilidad 24h del stock
necesario para cubrir todos los
turnos de trabajo



Realizar pedidos por productos
que previamente hemos
definido con nuestros clientes



Identificación y control
del consumo a través de
informes y análisis



Ahorro en gestión de
personal, tiempo de
entrega y material

Suministro de material
estándar y comercial

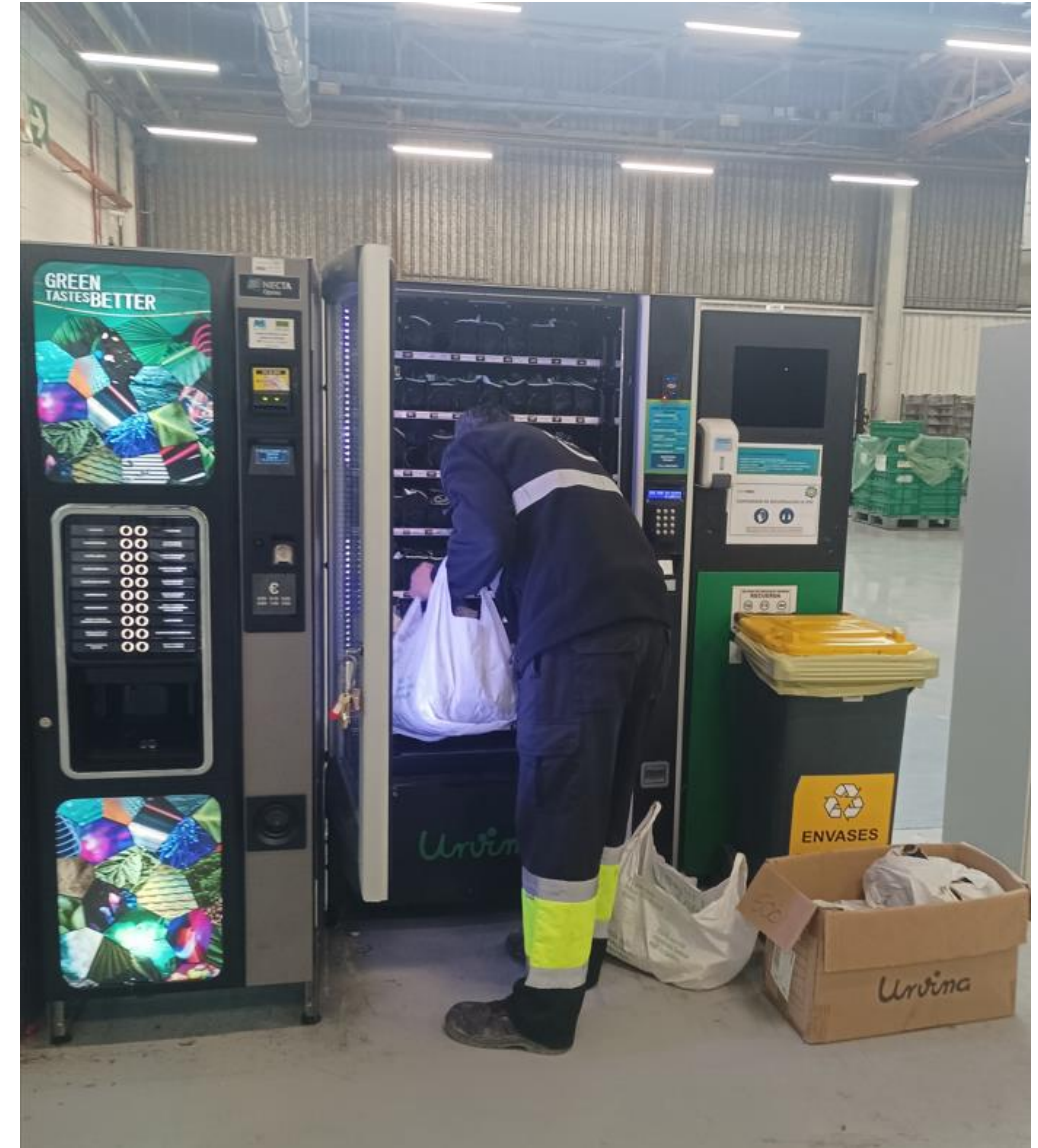
Proveedor es
responsable de la
gestión del armario y
de las cantidades
mínimas

Necesaria la gestión
de perfiles adaptados
al producto

Comunicación directa

Reporting y análisis
mensual (control)

Ejemplo de aplicación solución VENDING para EPIS



SOLUCIÓN 2 : ARMARIOS INTELIGENTES



Solución aportada por cada proveedor

Información directa al proveedor.

Control stocks, alerta de rupturas de stocks y no consumos

El tamaño importa, no todas las herramientas valen

Recepción y pago según consumo

Negociación:

- ¿renting o gratuito?
- Inversión elevada
- Ojo al secuestro

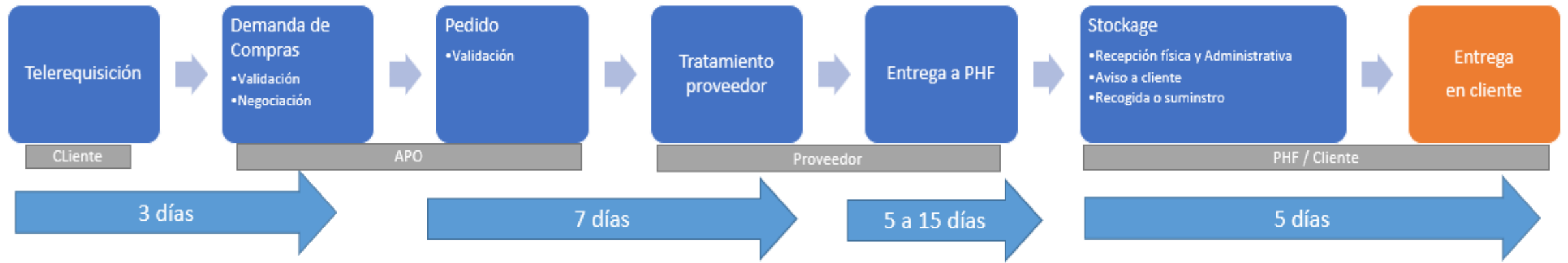
SOLUCIÓN 3 : ARMARIOS LOCKER & E-CATALOGO



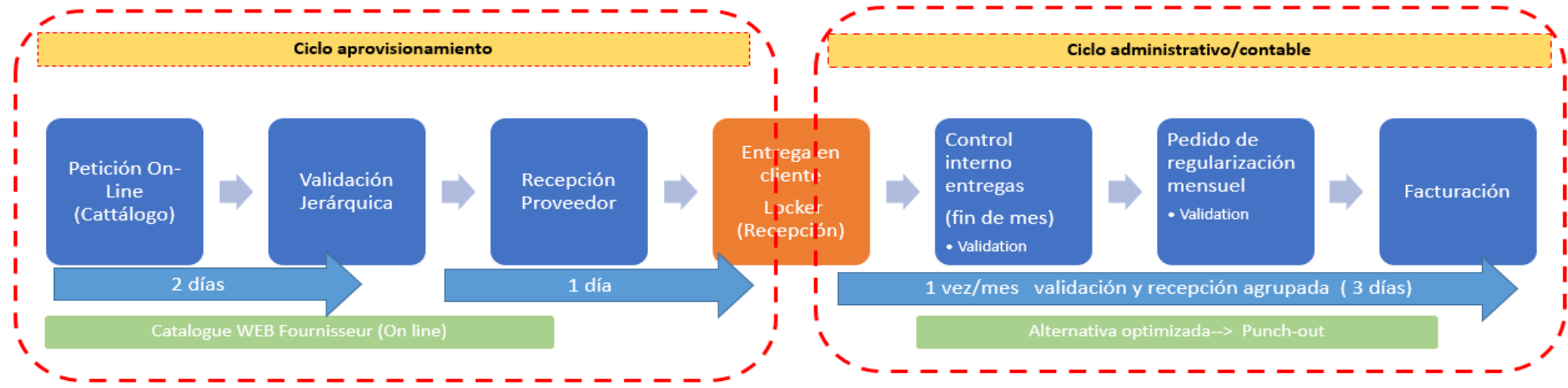
- Sistema en compra o alquiler
- Compromisos de tiempo de suministro
- **Necesario la combinación con e-catalogo**
- Estudio de proximidad (por naves)
- Evita accesos innecesarios a los proveedores
- Conexión con Smartphones de sectores clientes
- Recepción Física y administrativa integrada
- Trazabilidad 100%
- Sistema inteligente de control y seguimiento
- Hace innecesaria la codificación interna



Situación ANTES → Plazo > 20 días



Situación DESPUÉS → Plazo < 3 días



SOLUCIÓN 4: SERVICIOS IN-HOUSE



Externalización de servicio de racores, latiguillos industriales.

Permite la externalización de toda la familia y diversidad

Reducción de efectivos de mantenimiento

Flexibilidad 100%, servicio a la demanda, se paga lo que se consume

Reactividad inmediata

VENTAJAS

- Reducción de stocks
- Reducción y control de consumos
- Simplificación de tareas
- Reducción de plazos de aprovisionamiento
- Eliminación de procesos y recursos: Compras, Almacén, Contabilidad
- Actualización de precios y catálogos en tiempo real
- Gestión de devoluciones
- Flexibilidad / adaptabilidad en horarios, productos y servicios

INCONVENIENTES

- Necesidad de preparación de la organización (perfiles) → es un traje a ajustar
- Necesidad de sistemas de CONTROL INTERNO
- Proveedores de proximidad
- Formación y adaptación a los nuevos sistemas digitales
- Necesidad de Back-up manual de urgencia
- Negociación adaptada (precio + servicio)
- Coordinación de estamentos internos/externos: Proveedor, compras, fábrica (cliente), contabilidad



Gracias