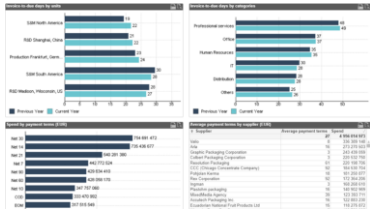


Aumento de Rentabilidad en la Industria de Alimentos y Bebidas

IMÁGENES ANTES

Análisis de Costes



Análisis de Riesgo-Impacto



Estructura de Costes/ SKU



Problema

- **Proveedores de baja calidad:** bajo nivel de servicio, bajo OTIF y gran cantidad de defectos
- **Roturas de stock frecuentes** de materias primas críticas, con impacto en la producción
- **“El proveedor establece las reglas”** – capacidad limitada de negociación
- **Stocks** de materias primas y subsidiarias **no controlados**

Causas Raíz

- **Diferentes condiciones de contrato** para cada proveedor
- **Proveedores estratégicos** no identificados
- **Compra de commodities** no estandarizada
- **Sin sanciones** por incumplimiento del proveedor

Enfoque de la Solución

- Definición del enfoque del **modelo de colaboración estratégica**
- **Renegociación de contratos** basada en un **modelo de contrato estándar** diseñado para cada categoría de proveedores
- Definición de **proveedores alternativos para materiales críticos**
- **Proyectos VAVE:** Value Analysis Value Engineering para encontrar oportunidades de reducir complejidad y/o cantidad de materiales
- Diseño del proceso para **reducir el leadtime de aprobación del material**

Beneficios

IMÁGENES DESPUÉS

Creación de una asociación

PURPOSE	• To co-develop mutually beneficial ideas with individual suppliers
APPROACH	<ul style="list-style-type: none"> • Select potential suppliers and prepare outside-in estimations of possible reductions • Issue invitations to selected suppliers and propose joint cost-savings collaboration • Request cost breakdown for each final step and overhead • Conduct Lean factory walkthrough at supplier site • Further identify and/or confirm potential cost savings and develop implementation roadmap • Further support supplier in implementation of found cost savings
AVERAGE TIME REQUIRED	• 2 weeks
PARTICIPANTS	<ul style="list-style-type: none"> • Procurement engineer • Development • Cost engineer • NP/PLCM

Contratos Estándar

Ejercicio VAVE



		AHORROS
SOLUCIÓN	Estrategia Comercial	318 k€
	Gestión de Stock en Pull	330 k€
	Mejora de Negociación	615 k€
	Mejora de la Calidad	34 k€
	Mejora del Proceso	300 k€
	Value Analysis Value Engineering	50 k€
TOTAL		1,6 M€