

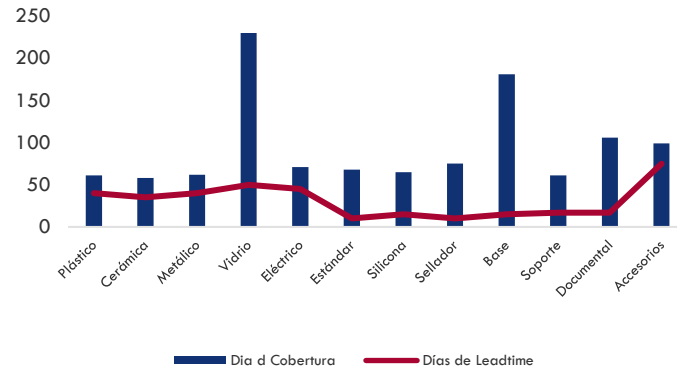
# Planificación de Componentes Comprados

## IMÁGENES ANTES

Valor de stock y ocupación del almacén según la clasificación ABC

| Matriz ABC (consumo 2017) | Valor de Stock | Ocupación del almacén |
|---------------------------|----------------|-----------------------|
| A                         | 36%            | 38%                   |
| B                         | 24%            | 33%                   |
| C                         | 34%            | 24%                   |
| Sin ocupación             | 6%             | 5%                    |
| <b>Total</b>              | <b>18,1M€</b>  | <b>~4000 (pal)</b>    |

Cobertura de Stock y Leadtime por tipo de artículo



## Problema

- **67 días** de stock de promedio, con un **leadtime** promedio del proveedor de **31 días**
- **18,1 M€** de stock almacenado debido a entregas incoherentes por parte del proveedor
- **4000 pallets** en el almacén

## Causas Raíz

- **Falta de seguimiento de KPIs:** valor del stock, cobertura del stock o leadtime del proveedor
- **Pedidos de componentes según previsiones** con baja precisión
- **Sin consecuencias para los proveedores** que no cumplan con el SLA

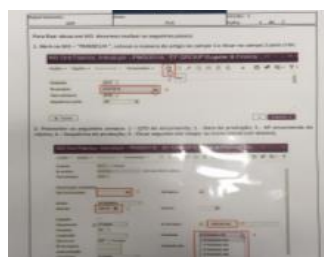
## Enfoque de la Solución

- Implementación de una **Clasificación ABC periódica** (frecuencia y volumen) para identificar el MRP y Punto de Reposición de productos
- **Herramienta Piloto de Punto de Reposición** en Excel para validar el concepto
- **Renegociación de contratos de proveedores:** *leadtimes*, frecuencia de entrega, cantidad mínima de pedido, envío y embalaje
- **Pull Planning Manual** y **estandarización de los procesos de planificación**
- **Informes estándar** para comunicar con los proveedores

## IMÁGENES DESPUÉS



Reuniones de Equipo



Estándar de Compra

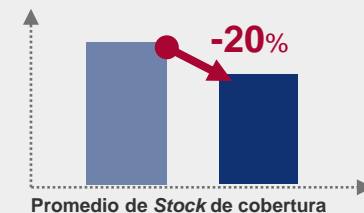
| Volumen Frecuencia | A   | B   | C   | SC  |
|--------------------|-----|-----|-----|-----|
| X                  | MTS | MTS | MTS | MTO |
| Y                  | MTS | MTO | MTO | MTO |
| Z                  | MTS | MTO | MTO | MTO |

Clasificación de rutina

Cálculo del Punto de Reposición

## Beneficios

**Ahorros**  
**2,3 M€**



GEMBAKAIZEN™

Europe · Americas · Asia-Pacific · Middle East · Africa  
© Kaizen Institute 1985-2020. KAIZEN™, GEMBAKAIZEN™ and other associated marks are registered trademarks of Kaizen Global Enterprises, its subsidiaries, licensees or IP holders worldwide. Kaizen Institute is a subsidiary of Kaizen Global Enterprises, which is registered and licensed as a free zone company under the rules and regulations of the DMCC.