

CASO DE ÉXITO

GUARDIAN AUTOMOTIVE es una de las pocas empresas en el mundo que fabrica tanto el vidrio como los productos de plástico inyectado (TRIM) para el automóvil. En España, cuentan con una fábrica de parabrisas, una planta de inyección de plásticos y recubrimientos especiales para el automóvil, dos redes nacionales de reposición de lunas para automóvil y una completa red de almacenes para la distribución y comercialización de sus productos.



Reto de negocio

La planificación de la fabricación y las compras se realiza en base a previsiones y en diferentes herramientas. Éstas cada vez se cumplen menos en un entorno muy dinámico e inestable debido, entre otras cosas, a un crecimiento exponencial del número de referencias de producto terminado con una vida útil en el mercado corta. Se incrementa, por tanto, el riesgo de obsolescencia. Existe además mucha variabilidad en el aprovisionamiento de materias primas excelente con proveedores con plazos de entrega muy largos. El proceso de fabricación requiere una calidad excelente y para ello se trabaja con lotes de producción elevados.

Solución

La clave es adaptarse muy rápido a los cambios del mercado; se eliminan las previsiones y se planifica con buffers en producto terminado que se ajustan diariamente con las variaciones de la demanda. Se crean lotes en base a su venta para minimizar el riesgo de obsolescencia. Se colocan también buffers de materias primas que filtren la alta variabilidad del aprovisionamiento y den estabilidad al proceso productivo.

Resultados

Se estandariza el proceso de planificación en todos los niveles de la cadena de suministro y se integra en un única herramienta: Replenishment+. Como consecuencia de aplicar Demand Driven se mejora el servicio al cliente. Se ofrecen plazos de servicio más atractivos al mercado.