

CASO DE ÉXITO

SATUERCA se dedica a la fabricación y distribución de piezas destinadas a dar soluciones a los clientes del sector de la automoción.

Mejor proveedor de Renault en calidad de forja en 2011 y 5 veces en la última década.

Mejor proveedor de NTN-SNR.

Reto de negocio

- Señal de demanda volátil e imprecisa para los MRP de los clientes
- Cambios constantes en la programación
- Alto nivel de stock en productos semielaborados
- Nivel de servicio óptimo antes del DDMRP



Xabier Tudanca Director de Producción

"Los procesos de MRP basados en la demanda han mejorado notablemente la gestión de los flujos. Es fácil de usar".

Solución

El posicionamiento del buffer DDMRP permitió a SATUERCA desacoplar puntos estratégicos de la lista de materiales. El filtrado de la demanda se realizó configurando los parámetros del buffer y, de esta forma, se ignoraron las señales de demanda no fiables.

La programación de la producción y de las compras se realizó atendiendo a las señales de Replenishment+ en base al modelo de desacoplamiento de los buffers.

La demanda y la fabricación se sincronizaron. El tiempo de la máquina se utilizó para el SKU correcto, por lo que la agilización se redujo al mínimo y el inventario innecesario disminuyó.

Resultados

Récord de ingresos mientras el inventario global se redujo en un 30%.

20% de capacidad extra, debido a la reducción de la expedición, sin necesidad de aumentar la capacidad instalada.

Planificación, compras y producción sincronizadas.