



HiscoMex

Conozca cómo el uso de expendedoras industriales minimiza los costos de la gestión del inventario

- ✓ Soluciones de vending industrial para el control de costos e inventario
- ✓ 6 beneficios de tener el stock en el lugar y momento adecuados.



Un sistema de gestión de inventario eficaz puede significar la diferencia entre procesos productivos rentables y no rentables, y es fundamental para mantenerse competitivo en un entorno manufacturero con márgenes cada vez más reducidos.

Sin prácticas excepcionales de gestión de inventario, los costos ocultos e ineficiencias pueden afectar significativamente la productividad del fabricante y el retorno de la inversión (ROI).

Un gerente quizá no tenga una imagen clara y en tiempo real del inventario que se está llevando, lo que provoca desabastecimientos costosos o que los recursos para adquisición y mantenimiento de inventario no sean productivos.

Con frecuencia, los gerentes de adquisiciones y operación asumen que los problemas relacionados con el inventario son un costo inevitable del negocio; sin embargo, las expendedoras industriales (vending) de punto-de-uso no sólo alivian estos problemas sino que también ayudan a los fabricantes a mejorar continuamente.

Al integrar las soluciones expendedoras en sus sistemas de gestión de cadenas de suministro, las empresas son empoderadas con el conocimiento y el control para gestionar eficazmente sus complejos requerimientos de inventario.

El vending facilita a los administradores acceso a información en tiempo real sobre los costos de inventario, disponibilidad y procesos. Estos datos permiten a los fabricantes trabajar con su proveedor de vending para identificar y optimizar las ineficiencias de los procesos y reducir los gastos relacionados con el inventario.

A pesar de que el vending tradicionalmente se ha utilizado para el mantenimiento, la reparación y suministros de operación (MRO), los fabricantes se están dando cuenta del potencial del vending como una herramienta poderosa de cadena de suministro, particularmente si se trata de productos de misión crítica o de costo elevado utilizados en listas de materiales (BOM).

El resultado directo es medible y significa un ahorro sustancial tanto en el gasto total como en el tiempo que el empleado dedica a asuntos relacionados con el inventario.

El vending aprovecha las posibilidades de la conectividad mediante la combinación de máquinas inteligentes con análisis de datos para maximizar la eficiencia y minimizar los costos relacionados con el inventario.



¿Qué productos se pueden vender en máquina expendedora industrial?

La tecnología del vending ha evolucionado significativamente desde las simples expendedoras para dulces y refrescos.

Las expendedoras diseñadas para un entorno de manufactura pueden albergar una amplia variedad de productos y ser colocadas prácticamente en cualquier lugar, ya sea en una ubicación centralizada o en una celda de trabajo individual, llevando el inventario al operador en lugar de hacerlo a la inversa.

Los gerentes determinan quién tiene acceso a los materiales y herramientas según el empleado, el departamento, el turno, el centro de costos u otros parámetros.

Una vez que se establecen los parámetros, los empleados pueden acceder a los materiales ingresando un número de identificación en la máquina, deslizando una tarjeta magnética o mediante la tecnología de identificación por radiofrecuencia (RFID). La unidad expendedora luego dispensa los suministros solicitados.

El acceso y el uso se rastrean a través del software de la máquina que genera información de inventario en tiempo real que se suministra automáticamente al proveedor de vending para reabastecimiento.

La disponibilidad de una amplia gama de expendedoras industriales permite que un programa de vending pueda personalizarse y adaptarse a casi cualquier necesidad. Las opciones van desde los dispensadores tradicionales de hélice espiral hasta máquinas con diseños más sofisticados, como los de seguimiento de producto RFID y operaciones basadas en el peso.

Si bien, las primeras aplicaciones de vending se centraban en los suministros y herramientas para MRO, la flexibilidad de las nuevas tecnologías brinda un gran potencial para su uso en la gestión de materiales críticos.

Las máquinas expendedoras pueden ofrecer almacenamiento con temperatura controlada, también puede proporcionar una gestión automatizada de materiales de vida útil limitada, permiten un seguimiento sencillo de lotes y ejecuciones de producción, así como también permite que herramientas, el equipo y los accesorios compartidos se pueden rastrear.

Además, se pueden configurar alertas para empleados sobre entradas y salidas de materiales; por ejemplo, un mensaje de salida podría recordarle a un empleado cuándo se debe devolver el activo y un aviso de registro podría solicitar información sobre la condición de la herramienta.



¿Cómo se rastrea el inventario?

Las máquinas expendedoras de punto-de-uso están vinculadas (ya sea de forma inalámbrica o a través de una conexión directa de red empresarial) al software de manejo de datos del proveedor de vending, lo que permite el acceso a información y administración en tiempo real desde cualquier dispositivo con conexión a internet.

El software sirve como portal administrativo para las propias máquinas, permitiendo al fabricante ajustar cómo se utilizan y quién tiene acceso; y puede, a petición del productor, integrarse con su propio sistema ERP.

El software también permite la automatización completa de órdenes de compra y reabastecimiento: cuando el inventario disminuye a un nivel específico, el proveedor de vending recibe una alerta automática para reabastecer sin acción requerida por parte del fabricante.



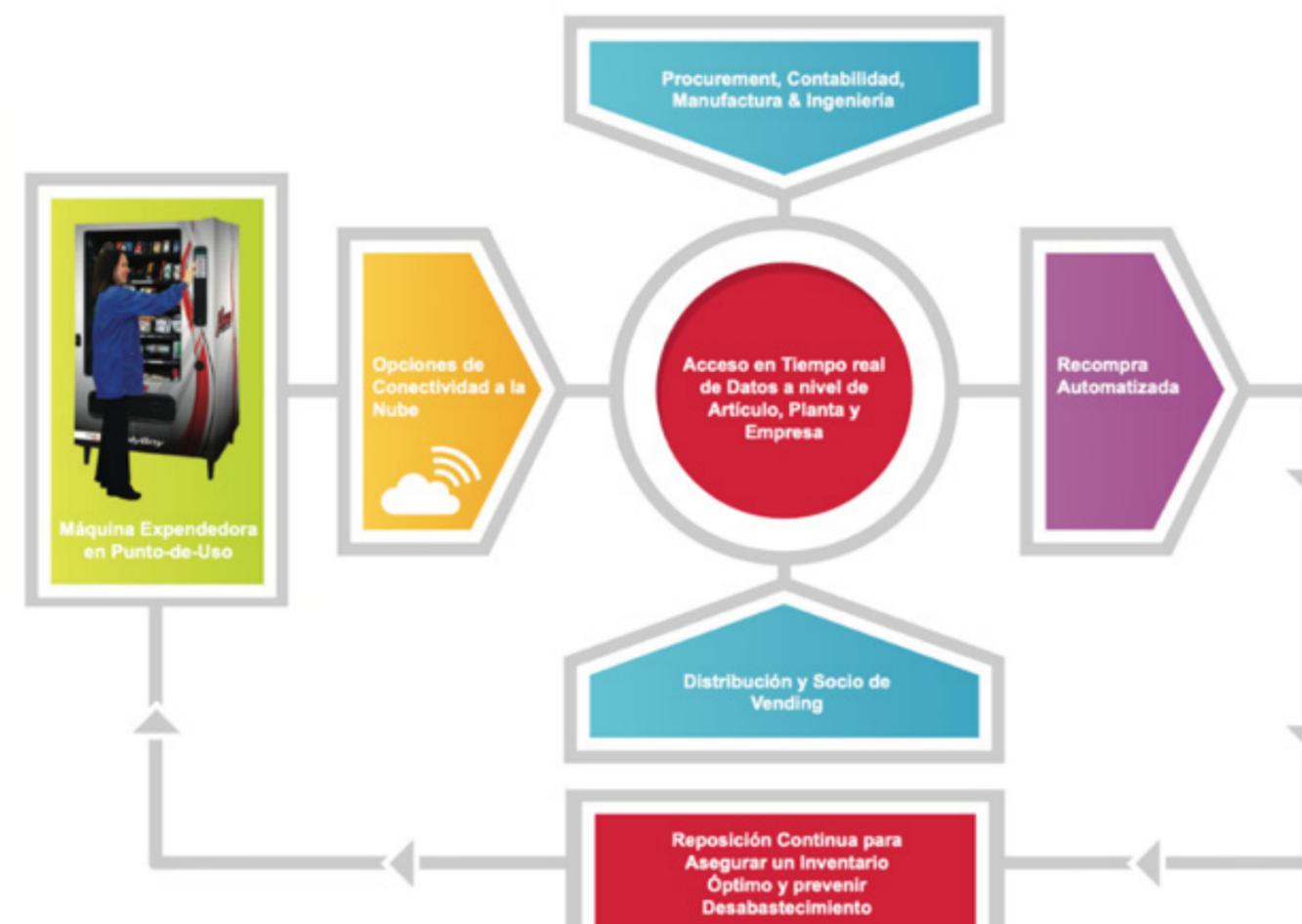
HISCO[®]
Integrated Solutions
RFID

Además, proporciona a los gerentes de operaciones, departamentos de adquisiciones y finanzas acceso en tiempo real a una amplia gama de informes periódicos personalizables, proporcionando una visibilidad total de métricas clave relacionadas con el consumo y el inventario.

Soluciones integradas de vending para control continuo de inventario y datos en tiempo real

Los informes se pueden enviar por correo electrónico a los administradores de manera automática en un horario regular y permitir la visibilidad de datos por empleado, por artículo, por línea y a nivel empresa.

Estos informes ofrecen datos precisos que se pueden utilizar para realizar un seguimiento del gasto, planificar las pujas y supervisar la eficiencia de los empleados para fines capacitación.



¿Cuáles son los beneficios del vending?

El vending permite que los fabricantes rastreen y manejen su inventario con precisión y flexibilidad, lo cual se refleja en mayor productividad y menos desperdicio.

Cuanto menos tiempo y dinero se destine a la gestión de inventario, se podrá utilizar más en la misión principal, lo que permite a los fabricantes ofrecer un mayor valor a sus clientes. Específicamente, el vending minimiza los costos e ineficiencias relacionadas con el inventario al:

- ✓ Reducir o eliminar sustancialmente el tiempo que los empleados destinan en rastrear y mantener los niveles de inventario y generar órdenes de compra.
- ✓ Eliminar la posibilidad de excedentes costosos, desabastecimientos y órdenes de compra duplicadas.
- ✓ Disminuir los costos de envío al permitir a los proveedores planificar con anticipación los envíos consolidados.
- ✓ Aumentar la responsabilidad de los empleados y disminuir la probabilidad de acaparamiento o robo mediante el seguimiento de acceso y uso.
- ✓ Reducir el tiempo que se pasa fuera de la planta de producción al brindar a los empleados acceso rápido y directo a las herramientas y suministros que necesitan cerca de su punto de uso.
- ✓ Simplificar los procesos relacionados a cuestiones de seguridad y normativas, por ejemplo, bloqueando materiales caducados o generando automáticamente alertas cuando las herramientas necesitan reparación o calibración.
- ✓ Controlar la temperatura de almacenamiento para productos reactivos.
- ✓ Brindar a los gerentes acceso a datos precisos en tiempo real sobre inventario y consumo.

¿Cómo elegir un proveedor de vending?

A la hora de elegir un proveedor de vending, los fabricantes deben buscar una opción que ofrezca flexibilidad, soporte continuo y transparencia.

Un buen proveedor de vending debe:

- ✓ Trabajar con el fabricante para examinar los procesos actuales de la cadena de suministro e identificar las áreas problemáticas.
- ✓ Coordinar con los administradores clave para utilizar este análisis a la hora de elegir el programa de vending adecuado para sus operaciones actuales.

- ✓ Instalar las máquinas y el software y capacitar a los empleados en todos los niveles para utilizar el equipo y ejecutar los informes.

- ✓ Reponer inventario basándose en términos de contrato claros.

- ✓ Ofrecer soporte técnico continuo y trabajar constantemente con los administradores para agilizar el programa de vending basado en métricas de rendimiento clave.

Con más de 50 años de experiencia, la empresa HiscoMex brinda soluciones de distribución, manufactura y cadena de suministro en México, las cuales son clave para respaldar las operaciones de misión crítica.

MÁS INFORMACIÓN:

HiscoMex

 (656) 616-7026
(656) 616-2388

 www.hisco.com/mx/hiscomex-es