



Full Speed Supply Chain

La transformación hacia una cadena de suministros global



Foro PILOT. Abril 2008



- Compañía española líder en el sector del juguete
- 170.000.000 EUR
- 10º puesto mundial
- Ventas en 51 países
- Líderes absolutos en muñecas grandes, juguetes de jardín, vehículos eléctricos y peluches
- Capital 100% de Vista (empresa capital riesgo RBS y Santander)





Farmacia

- Esto es moda y sólo moda que prescribe un niño
- Sólo tenemos una oportunidad
- Ciclo de vida de producto muy corto
- Alta variedad de producto
- Compromisos serios de circulante
- Los datos de sell-out no aportan en la planificación
- Prosnostocabilidad de la demanda muy baja

Sector

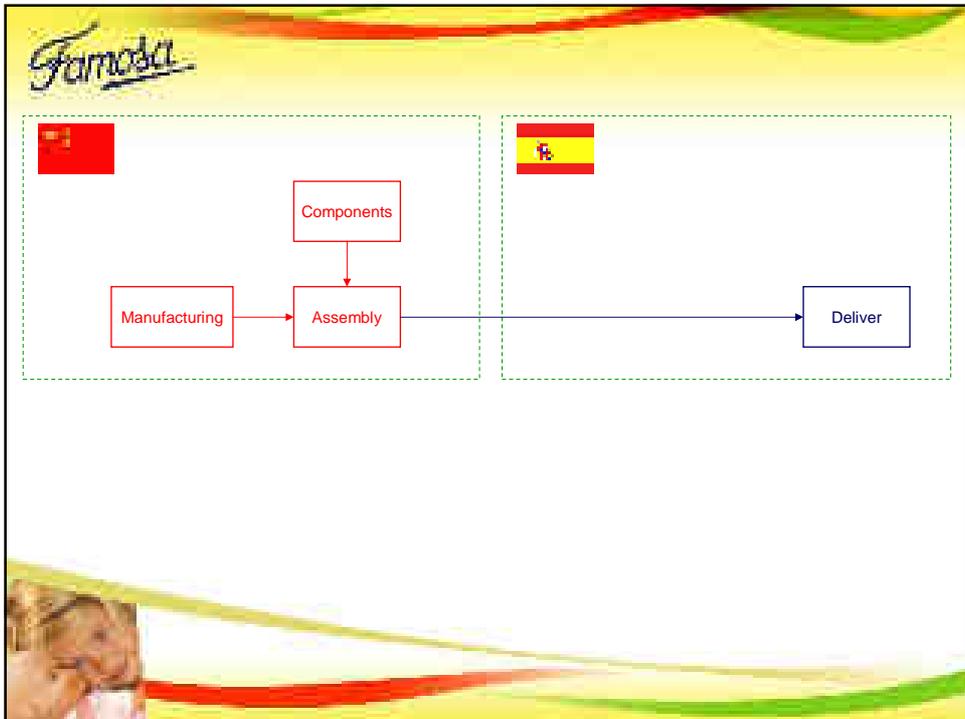
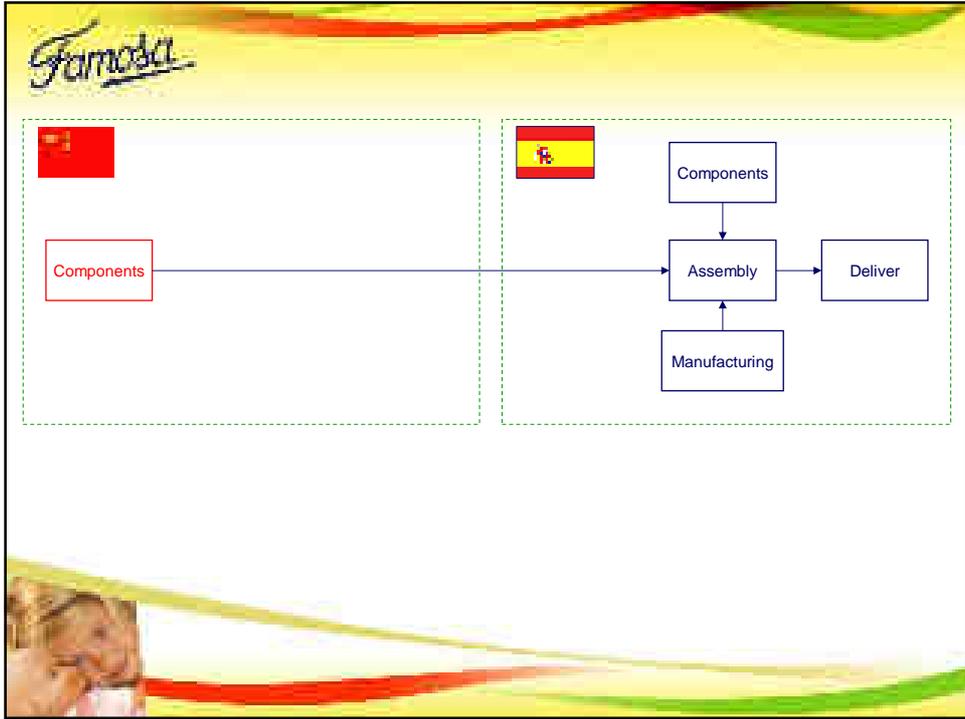
The logo for 'Famosa' is written in a stylized, cursive script in the top left corner of the slide.

La única certeza es la incertidumbre

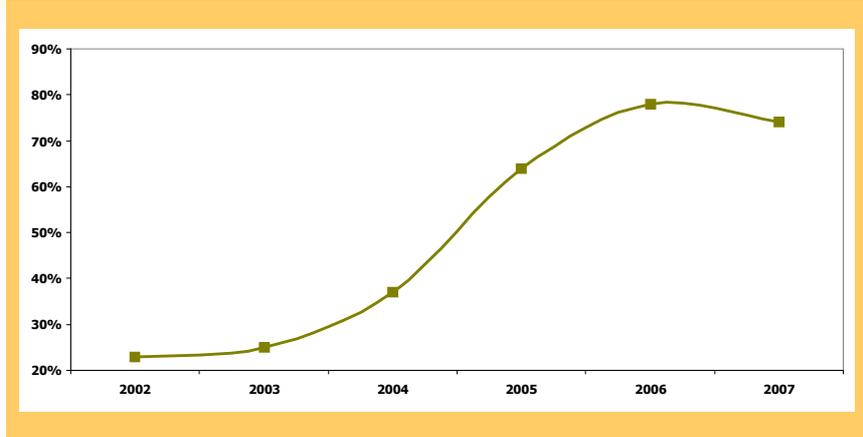
The logo for 'Famosa' is written in a stylized, cursive script in the top left corner of the slide.

Para nuestros consumidores, el origen de los productos o lo internacional que sea nuestra SC tiene que ser totalmente transparente





Famobal



% Fabricación China

Famobal

- Mayores Lead-Times
- Pérdida de flexibilidad
- Factor de cambio
- Contingentes y border-crossing
- Especulación de los modos de transporte
- Cambio en las infraestructuras y recursos
- Otros puntos de vista

Variables

Farmacia

- Pueda ser modificado fácilmente
- Mayor sencillez en la industrialización
- Es una media de los mercados targets
- Es diseñado por un equipo "internacional"
- Es modular

Producto



Farmacia

- Exceso de capacidad en plantas de producción
- Reducir el riesgo del exceso capacidad con IT
- Gestión centralizada
- Sistemas unificados

Producción



Deslocalizar la producción
incrementa irremediabilmente
la complejidad y se pierde
flexibilidad

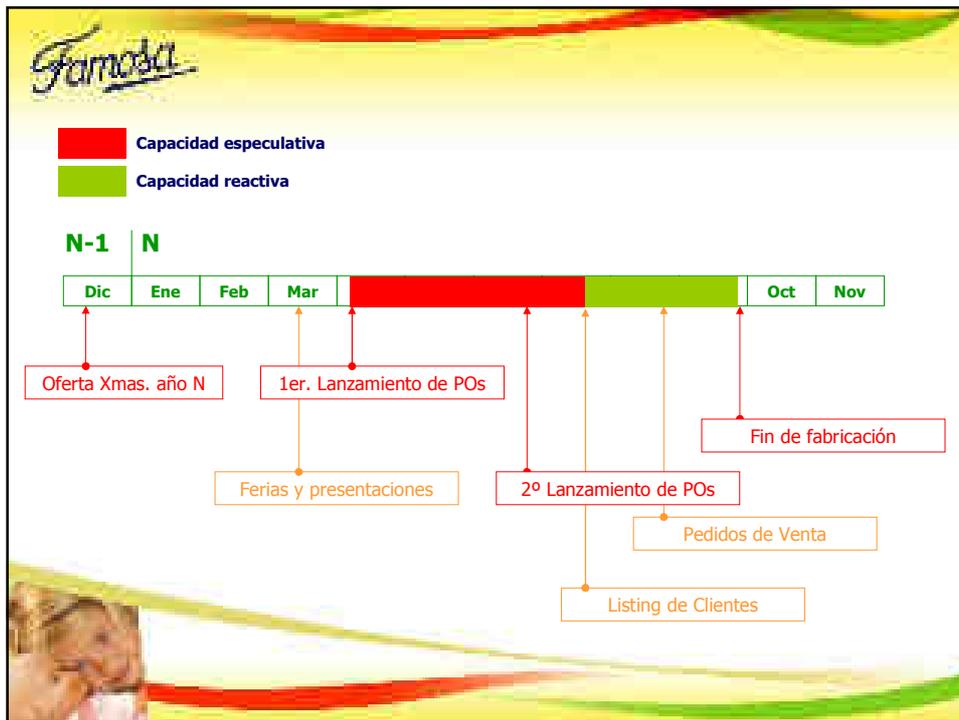


DESLOCALIZAR PRODUCCIÓN

Full Speed Supply Chain

- Cambio en los métodos de planificación
- Rediseño de la red de distribución
- Implementar sistemas de información
- Nuevas relaciones con fábricas OEM





-
1. Aumentado capacidad en la parte reactiva
 2. Reduciendo los *lead times*
 3. Priorización por el riesgo
 4. Recepción más temprana de listings
- ## PUSH vs PULL

Farmacia

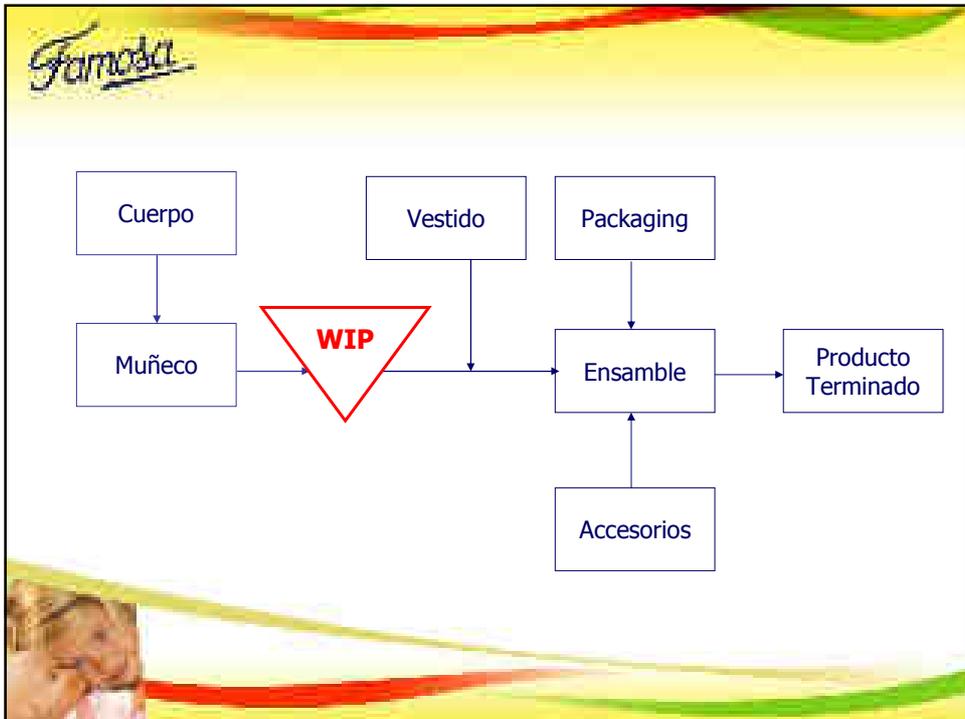
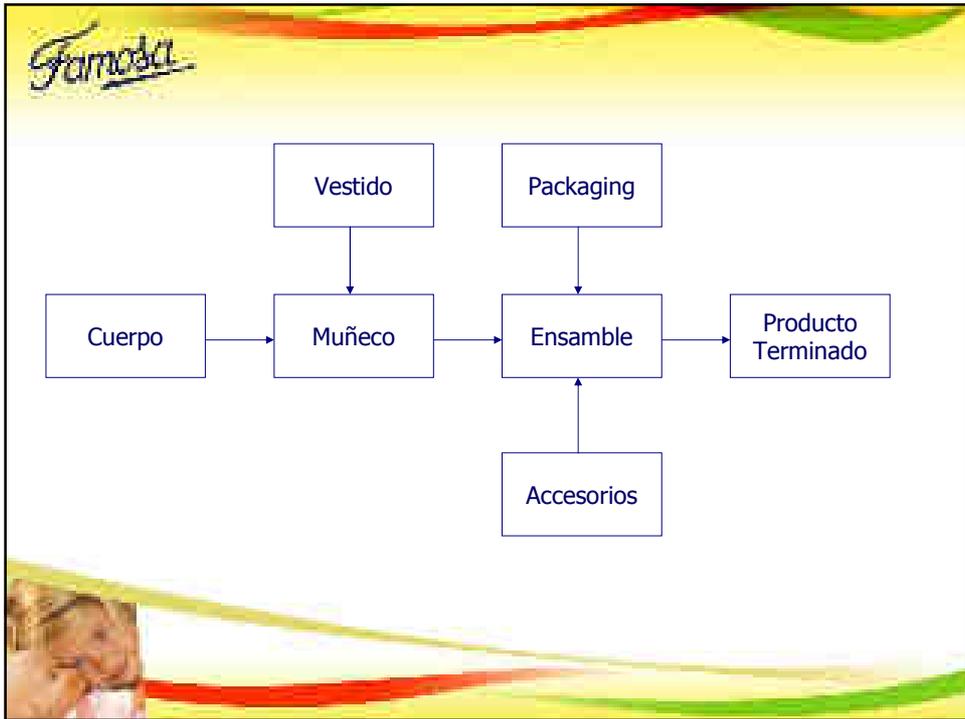
Esto era China para nosotros:



Farmacia

- Compramos capacidad y no producto
- Pilotamos los MPS como si fuera nuestra fábrica
- Hemos puesto un ERP en sus vidas
- No hay *win-win*: ellos ganan siempre
- Todo explícito
- Y con buen humor







Famobici

Sistemas de Información → **Visión**

Planificación → **Certidumbre**

Producto → **Postponement**



Famobici

**Una cadena de suministro
global tiene que ser rápida,
eso significa que no existan
micro-paradas**

