



Mucho Más que MRO:

Soluciones de Vending Industrial en Punto-de-Uso
para Control de Costos e Inventory

HiscoMex

I. Introducción: ¿Por qué utilizar Expendedoras Industriales?

EL OBJETIVO DE GESTIONAR UN INVENTARIO ES TENER EL STOCK EN EL LUGAR Y MOMENTO ADECUADOS – Y AL MISMO TIEMPO MINIMIZAR LOS COSTOS RELACIONADOS.



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 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 quizás 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; y carecer de la visibilidad para rastrear y analizar con precisión los costos reales de materiales relacionados con procesos de producción específicos.



Con demasiada frecuencia, los gerentes de adquisiciones y operación asumen que los problemas relacionados con el inventario son un costo inevitable del negocio. Las expendededoras 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 expendededoras 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.

II. Aspectos Fundamentales del Vending

LA TECNOLOGÍA DEL VENDING HA EVOLUCIONADO SIGNIFICATIVAMENTE DESDE LAS SIMPLES EXPENDEDORAS PARA DULCES Y REFRESCOS



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

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.

¿QUÉ PRODUCTOS SE PUEDEN VENDER EN MÁQUINA EXPENDEDORA INDUSTRIAL?

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. Y si bien las primeras aplicaciones de vending se centraban en los suministros y herramientas para MRO, la flexibilidad de las nuevas tecnologías de vending brinda un gran potencial para su uso en la gestión de materiales críticos. Por ejemplo, algunos productos de lista de materiales (BOM) como pasta de soldadura y adhesivos son altamente sensibles a la temperatura y las máquinas expendedoras pueden ofrecer almacenamiento con temperatura controlada que pueden ubicarse cerca del punto de uso en el piso de producción, lo que reduce el tiempo de exposición de estos materiales. El vending también puede proporcionar una gestión automatizada de materiales de vida útil limitada, con máquinas que se pueden programar para dispensar los materiales más antiguos primero y bloquear automáticamente los materiales caducados. Para los productos costosos susceptibles al robo, los controles de acceso de las máquinas brindan a los administradores la capacidad de limitar quién obtiene estos materiales, lo que mejora significativamente la disminución del inventario. Y para los productos de lista de materiales controlados en lotes, las herramientas de software integradas de vending permiten un seguimiento sencillo de lotes y ejecuciones de producción. El vending también puede ser una herramienta poderosa para administrar activos. Las herramientas, el equipo y los accesorios compartidos se pueden rastrear para que los gerentes y líderes de línea sepan quién tiene qué artículo y cuándo se debe devolver.

La disponibilidad de una amplia gama de expendedoras industriales, permite que un programa de vending pueda personalizarse y adaptarse a casi cualquier necesidad.

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. Las respuestas a estas alertas pueden iniciar cualquier procedimiento necesario: si un empleado observa que una herramienta está dañada o necesita calibración, se genera automáticamente una solicitud de mantenimiento o metrología por correo electrónico. El sistema entonces mantiene el elemento bloqueado hasta que se repare o calibre.

¿CÓMO SE RASTREA EL INVENTARIO?

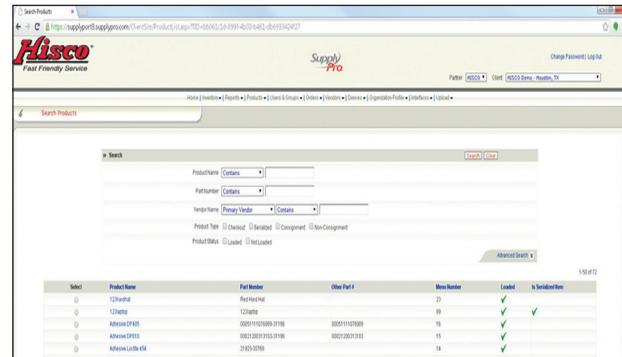
Las máquinas expendedoras de punto-de-uso están vinculadas (ya sea de forma inalámbrica o a través de una conexión directa de red empresarial) al software de manejo de datos del proveedor de vending, lo que permite el acceso a información y administración en tiempo real desde cualquier dispositivo con conexión a internet. El software sirve como portal administrativo para las propias máquinas, permitiendo al fabricante ajustar cómo se utilizan las máquinas y quién tiene acceso; y puede, a petición del fabricante, 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. 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. 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.

Soluciones Integradas de Vending para Control Continuo de Inventario y Datos en Tiempo Real



Reporte de Datos sin Procesar sobre Transacciones, Recambios, Inventarios, etc.

El Portal de Productos Controla la Disponibilidad de Materiales de las Máquinas y Parámetros Críticos como Fechas de Caducidad.



III. Los Beneficios del Vending

LOS BENEFICIOS SON INDISCUTIBLES: EL VENDING PERMITE QUE LOS FABRICANTES RASTREEEN 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 se traducen estos beneficios de manera palpable? Por ejemplo, un fabricante de maquinaria agrícola y construcción (lista Fortune 100) redujo sus órdenes de compra totales en una de sus instalaciones más importantes de más de 800 por año a menos de 60, una reducción de más de 90% y una excelente ventaja de eficiencia para el departamento de compras la empresa. Otro fabricante líder de partes automotrices logró una reducción del 35% en su consumo anual después de haber implementado un programa de vending. El vending ofrece resultados directos y medibles como estos y ayuda a las empresas a que sigan siendo flexibles y competitivas en el entorno manufacturero altamente dinámico de la actualidad.

IV. La Alianza Fabricante – Proveedor

¿QUÉ DEBE ESPERAR UN FABRICANTE DE 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.

Al integrar el vending de punto-de-uso en sus sistemas de gestión de cadena de suministro, los fabricantes pueden maximizar los beneficios de su relación con un distribuidor. Sin embargo, los fabricantes deben estar conscientes de que el vending no es una solución única para todos, y el distribuidor adecuado trabajará como socio para optimizar el valor que se obtiene a través de un programa 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.

COSTOS

Si bien se ha demostrado el ahorro potencial del vending de punto-de-uso, es importante que los fabricantes comprendan los costos relacionados con un programa de expendedoras industriales (vending). Diferentes proveedores ofrecen distintos modelos de precios: algunos instalarán las máquinas sin cargo, mientras que otros alquilan el equipo a sus clientes. Los fabricantes deben ser conscientes de que incluso si los proveedores ofrecen las máquinas sin costo alguno, esos costos se recuperan de alguna manera, tal vez requiriendo que el fabricante compre cierto volumen de producto o aumentando el precio de los productos una vez que el programa de vending esté en funcionamiento. En lugar de centrarse únicamente en los gastos iniciales del equipo, los fabricantes deben buscar un proveedor que ofrezca transparencia en términos de costos totales del programa.

V. Conclusión: El Vending en Punto-de-Uso y el Futuro del Manejo de Inventario

EL VENDING EN PUNTO-DE-USO APROVECHA EL PODER DEL INTERNET INDUSTRIAL AL SOLUCIONAR ALGUNOS DE LOS INCONVENIENTES RELACIONADOS AL MANEJO DE INVENTARIO.



El auge de las tecnologías basadas en la nube ofrece nuevas formas de conectar innumerables máquinas con controles avanzados y aplicaciones de software, una conectividad que esperamos sea cada vez mayor y que siga revolucionando la forma de hacer negocios. El vending aprovecha las posibilidades de esta conectividad mediante la combinación de máquinas inteligentes con análisis de datos para maximizar la eficiencia y minimizar los costos relacionados con el inventario. El vending conecta a los fabricantes con un futuro rentable.

SUCURSALES

ARIZONA

TEMPE
1150 West Geneva Dr.
Tempe, AZ 85282
Phone: (480) 966-6171
Fax: (480) 966-9634

ARKANSAS

LITTLE ROCK
5420 Northshore Dr.
North Little Rock, AR 72118
Phone: (501) 568-3105
Fax: (501) 568-3834

CALIFORNIA

ANAHEIM
1395 Manassero
Anaheim, CA 92807
Phone: (714) 777-2661
Fax: (714) 777-2807

CALEXICO
1767 Carr Road
Suite 105
Calexico, CA 92231
Phone: (760) 890-1345

SAN DIEGO
12330 Crosthwaite Circle
Poway, CA 92064
Phone: (858) 513-7748
Fax: (858) 513-7757

SAN JOSE
468 Vista Way
Milpitas, CA 95035
Phone: (408) 941-7800
Fax: (408) 941-7805

COLORADO

DENVER
12110 N. Tejon St.
Westminster, CO 80234
Phone: (303) 307-4843
Fax: (303) 307-4609

FLORIDA

TAMPA
700 Brookner Creek Blvd., #1700
Oldsmar, FL 34677
Phone: (813) 749-5942
Fax: (813) 749-5954

GEORGIA

ATLANTA
1650 Horizon Pkwy., Ste 500
Buford, GA 30518
Phone: (770) 271-2917
Fax: (678) 546-4680

IDAHO

BOISE
4 17th Avenue South
Nampa, ID 83651
Phone: (303) 307-4843
Fax: (303) 307-4609

ILLINOIS

CHICAGO
1601 Wilkening Rd.
Schaumburg, IL 60173
Phone: (847) 885-2922
Fax: (847) 885-3527

MASSACHUSETTS

BOSTON
157 Grove St., Unit 90
Franklin, MA 02038
Phone: (508) 528-3166
Fax: (508) 528-2170

MINNESOTA

MINNEAPOLIS
13000 Wilfred Ln.
Rogers, MN 55374
Phone: (763) 657-2800
Fax: (763) 657-2900

NEW JERSEY

SOMERSET
55 Veronica Ave.
Somerset, NJ 08873
Phone: (732) 745-2828
Fax: (732) 745-2820

NEW YORK

VICTOR
7424 Victor-Mendon Rd.
Victor, NY 14564
Phone: (585) 924-7316
Fax: (585) 924-3868

NORTH CAROLINA

RALEIGH
8601 Six Forks Rd., Ste 400
Raleigh, NC 27615
Phone: (919) 572-5100
Fax: (919) 572-5110

TEXAS

AUSTIN
7000 Burleson Rd., Bldg. A, Ste 100
Austin, TX 78744
Phone: (512) 834-9773
Fax: (512) 834-8583

EL PASO
11455 Pellicano Dr.
El Paso, TX 79936
Phone: (915) 598-1127
Fax: (915) 598-3179

HARLINGEN
2721 N. Expressway 77
Harlingen, TX 78552
Phone: (956) 423-1616
Fax: (956) 423-6135

HOUSTON
6650 Concord Park Dr.
Houston, TX 77040
Phone: (713) 934-1600
Fax: (713) 934-1646

SAN ANTONIO
4318 Center Gate Dr.
San Antonio, TX 78217
Phone: (210) 657-4110
Fax: (210) 657-4218

WASHINGTON

SEATTLE
15000 Woodinville-Redmond Rd.
Suite B700
Woodinville, WA 98072
Phone: (425) 582-2262
Fax: (425) 967-5916

CANADA - HiscoCan

TORONTO - ONTARIO
5109 Harvester Rd., Unit B11
Burlington, ON L7L 5Y9
Phone: (905) 633-8185
Fax: (905) 633-8188

CARIBBEAN

**PUERTO RICO/
DOMINICAN REPUBLIC**
Calle Rosendo Vela Acosta #7
Urb. Industrial Jardines de Carolina
Carolina, PR 00987
Phone: (787) 701-7640
Fax: (787) 701-7643

COSTA RICA

SAN JOSÉ
Inside Costa Rica: 8819-9032
USA: (813) 749-5942

MEXICO

CELAZA
Inside Mexico: (461) 168-2121
USA: (915) 598-1127

CHIHUAHUA

Inside Mexico: (614) 481-8462
USA: (915) 598-1127

GUADALAJARA

Inside Mexico: (333) 818-9500
USA: (915) 598-1127

HERMOSILLO

Inside Mexico: (662) 267-1337
or (631) 104-1476
USA: (520) 988-3107

JUAREZ

Inside Mexico: (656) 616-6214
USA: (915) 598-1127

MEXICALI

Inside Mexico: (686) 582-6105
or (686) 555-8164
USA: (760) 718-3442

MONTERREY

Inside Mexico: (818) 327-9840
USA: (956) 423-1616

NOGALES

Inside Mexico: (631) 104-1475
or (631) 104-1476
USA: (520) 988-3107

REYNOSA

Inside Mexico: (899) 923-4650
USA: (956) 423-1616

TIJUANA

Inside Mexico: (664) 623-6893
USA: (858) 244-6064

CORPORATIVOS & CENTROS DE SERVICIO

UNITED STATES

HISCO CORPORATE
6650 Concord Park Dr.
Houston, TX 77040
Phone: (713) 934-1700
Fax: (713) 934-1790

ALL-SPEC

5228 U.S. 421
Wilmington, NC 28401
Phone: (910) 763-8111
Fax: (910) 763-5664

MEXICO - Hisco Mex

HiscoMex CORPORATE
Inside Mexico: (656) 616-7026 or (656)-616-2388
USA: (915) 217-2222

ADHESIVE PACKAGING

ADHESIVE MATERIALS GROUP (AMG)
10803 Vinecrest, Ste 190
Houston, TX 77086
Phone: (281) 885-3828
Fax: (281) 885-3829

PRECISION CONVERTING

TEXAS
10803 Vinecrest, Ste 190
Houston, TX 77086
Phone: (713) 983-0141
Fax: (713) 983-8454

CALIFORNIA

400 E. Parkridge Ave., Ste 101
Corona, CA 92879
Phone: (951) 493-0200
Fax: (951) 493-0201

CHEMICAL MANAGEMENT

AUSTIN
8330 Cross Park Dr.
Austin, TX 78754
Phone: (512) 834-8751
Fax: (512) 833-9985

DALLAS
1620 Rafe St., Ste 100
Carrollton, TX 75006
Phone: (972) 389-0100
Fax: (972) 389-050

DISTRIBUTION CENTER

HOUSTON
7807 Bluff Point Dr., Ste 100
Houston, TX 77086
Phone: (281) 885-0072
Fax: (281) 885-0079



An EMPLOYEE OWNED COMPANY