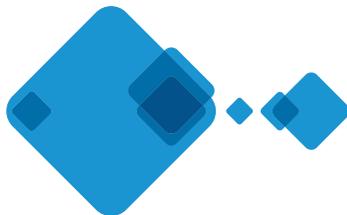


“Bajamos las roturas y el capital invertido en stock”

SLIMSTOCK, CON MÁS DE 600 CLIENTES, ES UNA EMPRESA QUE ESTÁ ESPECIALIZADA EN LA PREVISIÓN DE LA DEMANDA Y LA OPTIMIZACIÓN DE INVENTARIOS. SU SOFTWARE SLIM4 AYUDA A OBTENER EL STOCK JUSTO, EN EL LUGAR CORRECTO Y EN EL MOMENTO ADECUADO. CON ELLO, SE BAJAN LAS ROTURAS Y EL CAPITAL INVERTIDO EN STOCK DE MANERA SIMULTÁNEA.

slimstock



Slimstock calcula la demanda futura que va a tener su cliente y calcula el stock necesario para poder hacer frente a esta demanda prevista. Sus consultores poseen una dilatada experiencia en la gestión de la cadena de suministros. *“Una vez está claro lo que deberíamos tener; generamos la orden ajustándonos a lo que ya tenemos. Si trabajamos con un distribuidor, como un hospital o una cooperativa farmacéutica, esta orden es una orden de compra que se convierte en período de aprovisionamiento. Si trabajamos para un laboratorio farmacéutico, esta orden se transforma en una orden de producción. El objetivo es que no haya roturas de stock”,* señala **Edt Goris**, director general de Slimstock España. Se persigue un mejor nivel de servicio, con menos volumen de inventario. Goris detalla que el secreto de su software Slim4, la solución que Slimstock brinda a sus clientes, es una buena previsión de la demanda y un buen cálculo del stock de seguridad.

Tres fases

Se trata de un proyecto de consultoría. Para implementarlo, en primer lugar, los expertos de Slimstock estudian exhaustivamente el proceso actual de su cliente. *“Casi siempre nos dicen que lo están haciendo de una manera, pero les gustaría hacerlo de otra. Una vez concretamos lo que quieren conseguir, sabemos qué es lo que debería aportar Slimstock en este proyecto”,* explica Goris. Este análisis es la base para establecer el plan de mejora, que incluye los objetivos cuantificados a conseguir. A continuación, los consultores definen el interfase, que es el canal de comunicación con el ERP del cliente, y posteriormente se instala y configura el software. En esta primera fase se prepara técnicamente el proyecto. Es decir, se definen los

objetivos del cliente y para asegurar el cumplimiento de los objetivos se implanta el software de tal manera que cumple con estos objetivos.

La segunda fase consiste en enseñar cómo se maneja el software a los futuros usuarios, por lo cual se lleva a cabo una formación básica –más adelante se efectuará una avanzada– y se inicia la puesta en marcha. *“Tanto la formación de los usuarios, como la puesta en marcha y las primeras pruebas, son muy importantes”,* manifiesta Goris.

La tercera fase consiste en optimizar el funcionamiento, en automatizar aún más los procesos y, además, en una evaluación de los resultados.

Desde que se inicia el proyecto hasta que se llega a la tercera fase, más concretamente entre arranque y puesta en marcha, transcurren unos tres meses. La duración de la última fase, la de optimización, depende del tipo de cliente, pero suelen ser otros tres meses más. Durante esta etapa se hacen visitas frecuentes de seguimiento.



Una vez cerrado el proceso, el cliente entra en fase de mantenimiento del software, en la cual Slimstock le presta servicios de soporte y de actualización. "También realizamos auditorías anuales para ver cómo ha mejorado el cliente. Lo llamamos 'manta caliente' porque el mantenimiento incluye todo, sin facturas adicionales", informa Goris. Por otra parte, asegura que todos los proyectos se presupuestan con un precio cerrado, que dependerá de la estructura logística del cliente. "Una vez nos hemos puesto de acuerdo, no lo variamos. Se trata de un precio cerrado, aunque nosotros tengamos que invertir el doble de tiempo de lo proyectado", comunica. Slimstock tiene tal confianza en su herramienta Slim4 que, si no funciona tal y como se esperaba, el cliente puede devolver las licencias y recuperar su dinero invertido. "Nunca nadie nos lo ha devuelto", subraya.

"EL OBJETIVO PRINCIPAL ES LOGRAR UN MEJOR SERVICIO. ES DECIR, MENOS ROTURAS Y MENOS PÉRDIDAS POR OBSOLESCENCIA Y CADUCIDAD"

El Grupo fue fundado en 1993, hace 22 años, mientras que en España inició sus actividades en 2003. Actualmente, cuenta con más de 600 clientes y alrededor de 3.000 usuarios. Slimstock es sinónimo de una gestión de stock más eficiente. Goris apunta que con Slim4 se obtienen ventajas competitivas, como una reducción de inventario de un 20-40% y una mejora del nivel de servicio.

"Bajar en inventario es fácil, pues significa dejar de aprovisionarse y ya está. Si el hospital deja de comprar, su stock bajará rápido. Por lo tanto, la reducción de stock es sencilla, pero si no se hace bien se complica el nivel de servicio. Con todo esto, liberamos tiempo al departamento que tiene que planificar el stock. Alguien que dedica todo el día a la planificación, con nuestra herramienta necesitará emplear solo la mitad de su jornada. No obstante, en los hospitales la reducción de stock no es el argumento principal. El argumento es lograr un mejor servicio, es decir, menos roturas y menos pérdidas por obsolescencia o caducidades. Asimismo, Slim4 permite dedicarse a prestar



Una sola persona gestiona 450.000 referencias en siete centros de distribución

Con Slim4, Federació Farmacèutica (Fedefarma) –que cuenta con siete centros de distribución y sirve diariamente más de 180.000 líneas de pedido a más de 3.000 oficinas de farmacia distribuidas en Cataluña y Levante– ha logrado no sólo aumentar el nivel de servicio ofrecido a sus socios, sino que lo ha hecho reduciendo su stock en un 40%. "Con Slim4, una sola persona es capaz de gestionar un total de 450.000 referencias en siete centros de distribución. Todo el proceso es automático, desde la previsión de la demanda hasta la decisión de estocar o no estocar una referencia en un almacén determinado. Cada noche, Slim4 genera los pedidos automáticamente", indica **Jordi Montserrat**, Gestor de Aprovisionamiento. "Antes de conocer a Slimstock, si alguien me hubiera dicho que podíamos reducir el stock de 77 a 46 millones de euros, aumentando el nivel de servicio a nuestros socios, no me lo hubiera creído", confiesa.



Edt Goris

servicio sanitario en vez de perder horas y horas repasando listados para ver qué se va a comprar. Todo esto se traduce en menos tiempo para la gestión y más para el servicio sanitario", alega Goris.

"Bajamos las roturas y el capital invertido en stock", certifica el director general de Slimstock España. Su equipo está especializado en el sector Farma y Salud, en el cual ha conseguido una amplia experiencia. Cuenta con clientes del sector como Johnson&Johnson, Fedefarma, Cofarta, Cofaga, Zacofarva, Nutricia, Unnefar, Cofarle, Cofano, Cofabu, MediReva, Cofarme, Cofarcu, Mediq, UMCG (Centro Médico Universitario de Groninga) y el Hospital Universitario de Gante, entre otros. El 60% de la distribución farmacéutica forma parte de su listado de clientes. "Trabajamos tanto con los grandes como con los pequeños", concluye Goris. +

"SLIM4 PERMITE DEDICARSE A PRESTAR SERVICIO SANITARIO EN VEZ DE PERDER HORAS Y HORAS REPASANDO LISTADOS PARA VER QUÉ SE HA DE COMPRAR"