

KAIZEN™ • IA

CASOS DE ÉXITO

UNA CULTURA DE EXCELENCIA BASADA EN LA TECNOLOGÍA

Entregamos de forma consistente **mejoras estructurales de productividad en áreas indirectas** en ciencias de la vida, farmacéutica, salud del consumidor y más allá, ayudando a organizaciones líderes a reasignar personal **de tareas transaccionales a funciones que aportan valor añadido, con el apoyo de herramientas de IA.**

#	Ejemplo práctico	Descripción	Impacto	Finanzas y Control	RRHH y Servicios Compart.	Comercial y Retail	TI y Sistemas de Inf.	Cadena Sumin. y Operac.	Cumplimiento y Riesgos	Mantenimiento y Calidad
01	Integración de facturas sin intervención	Automatización con IA de las facturas de proveedores, del triaje del correo al registro en el ERP, lo que elimina la conciliación manual de las órdenes de compra	-85 % de <i>lead time</i> -70 % de FTE	●	○		●	○		
02	Generación de ofertas con IA	Ofertas comerciales automatizadas vía Outlook: la IA extrae las solicitudes, identifica productos y genera los presupuestos	-97 % de FTE 82 % de solicitudes totalmente automatizadas <i>Lead time</i> 3 d→2 h	○		●	●	○		
03	Gestión inteligente de reservas	Automatización con <i>machine learning</i> de las reservas de hotel: triaje de solicitudes, extracción de datos y creación de reservas sin intervención humana	~80 % de FTE ahorrados SLA 70 %→97 % -80 % de errores	○	●	●	●			
04	Inteligencia de mercado automatizada	Agentes de IA monitorizan más de 40 fuentes, sintetizan noticias y distribuyen análisis por sector vía Teams	130 h/semana de trabajo manual eliminadas	○	●	●	●			
05	Transformación con IA de la investigación de fraude	Preamálisis automatizado de alertas, investigación multifuente e informes estructurados para delitos financieros	-70 % de tiempo de investigación por caso Aumento 60 %→40 % 100 % de informes automatizados	●			●		●	
06	Yard Management System	Plataforma que digitaliza el flujo completo del parque logístico: control de acceso, asignación de muelles, sincronización con el WMS y KPI de proveedores	100 % de visibilidad en tiempo real Coordinación manual eliminada				●	●		
07	Enterprise Digital Twin	Arquitectura de datos que integra sensores, SCADA y ERP en un gemelo digital único. Muestra microdatos y KPI en tiempo real como base para optimizar procesos con IA	100 % de visibilidad operativa en tiempo real Menos paradas no planificadas Base para optimización prescriptiva con IA				●	●	○	●

● Impacto directo ○ Impacto indirecto

Entregamos de forma consistente mejoras estructurales de **productividad en áreas indirectas** en life science, farmacéutica, consumer health y más allá, ayudando a organizaciones líderes a reasignar personal **del trabajo transaccional a funciones que aportan valor, aceleradas por herramientas de IA.**

● Impacto directo ○ Impacto indirecto

#	Ejemplo práctico	Descripción	Impacto	Finanzas y Control	RRHH y Servicios Compart.	Comercial y Retail	TI y Sistemas de Inf.	Cadena Sumin. y Operac.	Cumplimiento y Riesgos	Mantenimiento y Calidad
08	Lead time y productividad de métodos analíticos	Estandarización y rediseño del desarrollo y validación de métodos en laboratorios de control de calidad farmacéutico	+30 % de productividad (métodos/FTE/año) -23 % de <i>lead time</i> ; 1,7 M € de impacto en P&L							●
09	Liderazgo en costes en diagnóstico EMEA	Rediseño de la red de laboratorios, internalización, optimización logística y reconocimiento de voz para informes médicos en 14 mercados	25 M € de ahorro en EBITDA. Personal reorientado desde la elaboración manual de informes	●			●	●		●
10	Planificación de producción automatizada	Integración en tiempo real de 2 unidades de negocio: programación automatizada, seguimiento de carga e impacto de los retrasos	-50 %/-75 % de tiempo de planificación (UN1/UN2) NS 67 %→85 %				●	●		
11	Reporting de ventas y rentabilidad con IA	<i>Reporting</i> automatizado con análisis de desviaciones basado en inteligencia artificial, generación de <i>insights</i> relevante e informes de gestión estandarizados en las dimensiones de ventas y rentabilidad	Tiempo de preparación de informes reducido de 2-3 días a 5 minutos.			●		●		
12	Productividad directiva y rutinas de gestión	Rutinas estructuradas, <i>gemba Walk digital</i> y <i>reporting</i> automatizado en Power BI para eliminar carga administrativa	9,6 M \$/año de productividad de personal <i>Reporting</i> manual eliminado		●		●			●
13	Clasificación y reaprovisionamiento de repuestos	Clasificación de repuestos por criticidad, renegociación del <i>lead time</i> con proveedores y seguimiento de reservas	-26 % de valor de stock (1,8 M €→1,3 M €) Carga de planificación eliminada	●				●		●
14	Servicio al cliente (SC) y distribución	Rediseño del servicio al cliente y la distribución en varios centros, con IA para pedidos y expedición sin intervención	-55 % de FTE necesarios Nivel de servicio: 91 % → 98,9 % Ocupación de camión: 70 % → 86 %					●		

01

Ayudamos a un equipo financiero a eliminar el procesamiento manual de facturas y a liberar el 70 % de los FTEs para trabajo de mayor valor.

Ejemplo de cliente



Situación

- Un departamento financiero afrontaba importantes cuellos de botella en el procesamiento administrativo de las facturas de los proveedores. El flujo de trabajo era **100 % manual**, lo que exigía un equipo dedicado de **7 personas para introducir cada factura y compararlas físicamente** con los pedidos de compra (PO).
- Las facturas llegaban **en diversos formatos** (papel y correo electrónico) sin triaje automático, lo que aumentaba el esfuerzo necesario para gestionar el volumen; el **lead time de procesamiento era de 13-15 días** y el proceso era muy propenso a errores humanos, como duplicados e inexactitudes en los datos.
- Toda la capacidad del equipo estaba **absorbida en tareas transaccionales**, sin margen para el control financiero, la previsión de flujo de caja o la gestión de excepciones.



Enfoque

- Se implementó un **sistema de IA** para monitorizar de forma centralizada las entradas, identificar los correos con facturas y **extraer automáticamente los archivos adjuntos y el contenido relevante**.
- Mediante modelos de *machine learning*, la **plataforma lee cada factura y extrae con precisión los campos clave** (NIF, número de orden de compra, totales, líneas); los datos extraídos se **cruzan** automáticamente con los pedidos existentes en el ERP.
- Si la validación es correcta, la factura **se registra directamente en el ERP sin intervención humana**. Solo las discrepancias se marcan para revisión manual (registro sin intervención).



Impacto

Resultados tangibles

- **Lead time:** -85 % de tiempo de procesamiento (de 13-15 días a solo 2 días).
- **Optimización de recursos:** -70 % de esfuerzo dedicado, reorientado a tareas de mayor valor.
- **Reducción de costes:** disminución significativa de los costes operativos de personal y eliminación de las sanciones por demora en el pago.

Resultados intangibles

- **Precisión:** mayor exactitud de los datos y eliminación de pagos duplicados.
- **Visibilidad:** mejor control financiero y previsión del flujo de caja.

02

Eliminamos la búsqueda manual en catálogos y redujimos en un 97 % el esfuerzo de elaboración de ofertas de un equipo comercial de alto volumen.

Ejemplo de cliente



Situación

- La división comercial gestionaba un **elevado volumen diario** de **solicitudes de presupuesto entrantes** de los clientes, que llegaban normalmente como correos no estructurados con descripciones de artículos dispares o documentos técnicos muy densos.
- El **proceso de elaboración de ofertas era totalmente manual**: el equipo comercial tenía que leer cada correo, interpretar las necesidades del cliente, consultar manualmente los catálogos internos para encontrar los SKU correctos y elaborar los presupuestos desde cero.
- Este flujo de trabajo tan manual generaba cuellos de botella importantes: la **lentitud en las respuestas** provocaba ventas perdidas frente a competidores más rápidos y el **talento comercial se desperdiciaba** en tareas repetitivas de introducción de datos en lugar de dedicarse a las relaciones con los clientes.



Enfoque

- El sistema **se integra directamente con Outlook**: mediante PLN (procesamiento del lenguaje natural), **identifica automáticamente las solicitudes de presupuesto entrantes** y extrae los **artículos**, las **cantidades** y los **materiales** concretos que el cliente solicita.
- Un motor de IA evalúa el texto extraído y **consulta automáticamente la base de datos interna**, sugiriendo los productos que mejor se ajustan a la solicitud del cliente.
- En lugar de empezar desde cero, el equipo comercial **revisa una interfaz precargada**; una vez validadas las sugerencias de la IA, el sistema genera automáticamente un **documento de presupuesto formateado** y **envía la respuesta**.



Impacto

Resultados tangibles

- **Rapidez de comercialización**: -97 % del tiempo que el equipo comercial necesita para procesar y responder a las solicitudes de artículos de los clientes.
- **Optimización de recursos**: el 82 % de todas las solicitudes de presupuesto entrantes están totalmente automatizadas y son aceptadas a la primera por el equipo.

Resultados intangibles

- **Enfoque del personal**: el equipo deja atrás la búsqueda administrativa en catálogos e introducción de datos para que se centre en las ventas, el establecimiento de relaciones y el seguimiento de los clientes.

03

Automatizamos las reservas centrales de un grupo de más de 200 hoteles, ahorrando ~80 % de los FTE del equipo al año y aumentando el cumplimiento del SLA del 70 % al 97 %.

Ejemplo de cliente



Situación

- La oficina central de reservas **gestionaba las reservas** de más de 200 hoteles **de forma totalmente manual**, procesando las solicitudes entrantes de canales B2B y B2C **por correo electrónico y tickets de Salesforce**.
- La operación dependía en gran medida de la **introducción manual de datos**, lo que provocaba una **elevada tasa de intervención humana y errores de integración (12,5 %)** en flujos de trabajo fragmentados y canales de comunicación desconectados.
- Los **niveles de servicio cayeron al 70 %**, ya que los agentes estaban totalmente ocupados con la introducción de datos y los trámites administrativos, sin capacidad para ofrecer una atención al cliente de alto valor ni gestionar casos excepcionales.



Enfoque

- SE ha implementado un algoritmo de secuenciación con procesamiento del lenguaje natural para **triar y priorizar automáticamente las solicitudes por tipo, urgencia, categoría de cliente e idioma**, garantizando que las críticas cumplan el SLA sin intervención manual.
- Implementación de un modelo de *machine learning* que **interpreta datos no estructurados** de operadores turísticos (PDF y correos), **extrae los campos obligatorios**, los valida frente a las **reglas de negocio y crea la reserva** en Opera Cloud sin intervención humana.
- Creación de *dashboards* de "**torre de control**" para **monitorizar el rendimiento de los agentes y la precisión del sistema** en tiempo real, o que permite al equipo de supervisión actualizar las reglas de negocio y gestionar la asignación de casos de forma dinámica.



Impacto

Resultados tangibles

- **Eficiencia:** ~80 % de los FTE del equipo ahorrados al año gracias a la automatización.
- **Calidad:** -80 % de errores de integración (SiteMinder) y de intervención humana.
- **Nivel de servicio:** el cumplimiento del SLA en D+1 pasó del 70 % al 97 %.

Resultados intangibles

- **Trazabilidad:** registro digital de auditoría completo para cada solicitud de reserva.
- **Enfoque del personal:** los agentes pasaron de la introducción de datos a la atención al cliente y la venta de alto valor.

-04

Eliminamos 130 horas de trabajo de investigación manual a la semana gracias a la automatización de la distribución de información sobre el mercado y el sector entre +10 equipos especializados.

Ejemplo de cliente



Situación

- A medida que crecía el **número de equipos** y de **fuentes de mercado críticas**, el proceso manual de monitorizar y distribuir noticias se volvió **insostenible** y **propenso a lagunas**.
- La empresa dedicaba un número considerable de horas de trabajo cada semana a la **monitorización rutinaria de sitios web**, la **recopilación manual de datos**, la **síntesis de contenidos** y la **publicación de noticias** en múltiples chats de equipo.
- Más de 40 webs monitorizadas en más de 10 sectores, al servicio de más de 10 personas, **todo gestionado manualmente**, lo que provocaba una sobrecarga de información, inconsistencias y un uso ineficiente de los recursos humanos.



Enfoque

- Desarrollo de un **flujo automatizado con agentes de IA**: un agente analiza múltiples fuentes para **identificar la información relevante**, **filtra las noticias del mercado** y las **tendencias estratégicas** y **resume el contenido** de forma clara y estructurada.
- Power Automate ejecuta el agente de IA automáticamente y almacena la información en un **formato estructurado** para facilitar el acceso y el análisis.
- Microsoft Teams **recibe y distribuye automáticamente los análisis clave** a los canales correspondientes por sector, a una hora definida cada día, **eliminando todos los pasos de publicación manual**.



Impacto

- **130 h/semana de trabajo manual eliminadas**: en monitorización de sitios web, síntesis de contenidos y distribución de noticias.
- **Mayor eficiencia en el uso de los recursos humanos**: los equipos se reorientan de la recopilación repetitiva de datos a realizar trabajos de mayor valor.
- Los equipos **reciben ahora noticias seleccionadas por sector** directamente en formato de mensaje y PDF.
- **Trabajo repetitivo automatizado**: la monitorización de sitios web, la síntesis de contenidos y la distribución multicanal las gestiona íntegramente la IA.
- Noticias automatizadas publicadas a una **hora definida cada día en varios canales de Teams**.



05

Redujimos en un 70 % el tiempo de investigación de fraude en un gran banco europeo, liberando capacidad de los analistas del triaje manual hacia casos de alta complejidad.

Ejemplo de cliente



Situación

- Una gran entidad bancaria europea procesaba **más de 1.000 alertas de fraude al mes**, lo que exigía una **investigación manual exhaustiva de entidades, contrapartes y beneficiarios** a cargo de 5 equipos transversales.
- El proceso de triaje era **muy manual y lento**: los analistas trabajaban con fuentes de datos fragmentadas, **realizaban la investigación repetitiva a mano** y elaboraban los informes desde cero para cada alerta.
- El **60 % de las alertas se derivaban a una revisión avanzada**, en parte por la **calidad insuficiente del análisis previo**, lo que generaba una carga de trabajo considerable *downstream* y una escalabilidad deficiente entre equipos.



Enfoque

- **Implementación de un preanálisis automatizado de alertas**: validación, enriquecimiento y estructuración de los datos (contrapartes, direcciones, divisas, importes), recuperando de los sistemas internos los campos que faltaban.
- **Implementación de una investigación automatizada multifuente**: búsqueda integrada en bases de datos abiertas, registros internos, redes de relaciones entre entidades y fuentes externas de medios y reputación.
- El **motor de análisis con IA** (agentes LLM) interpreta datos no estructurados, detecta patrones sospechosos, identifica relaciones y señala entidades sensibles y duplicados; **genera informes PDF por alerta** con trazabilidad completa, archivados en SharePoint.



Impacto

- **-70 % de tiempo de investigación por caso**: gracias a la recopilación de datos, la investigación y la generación de informes automatizadas.
- **Tasa de escalado reducida del 60 % al 40 %**: mejores filtros de calidad en el preanálisis y menos escalados innecesarios.
- **100 % de informes generados automáticamente**: sin compilación manual; registro de auditoría completo para el cumplimiento y la trazabilidad.
- La capacidad de los analistas **se libera del triaje repetitivo** y se reorienta hacia **casos de investigación de alta complejidad y alto valor**.



06

Proporcionamos a una operación logística con múltiples sedes una visibilidad del 100 % en tiempo real de las zonas de almacenamiento y eliminamos el esfuerzo de coordinación manual en 6 centros de distribución.

Ejemplo de cliente



Situación

- ARP opera una red logística muy compleja en **6 grandes centros de distribución**, gestionando hasta **3.000 palés** y **cientos de movimientos de camiones** al día en distintas zonas de temperatura.
- Las operaciones de patio (registro de entrada, asignación de muelle, carga y descarga) dependían por completo de **procesos manuales fragmentados, correos electrónicos y ficheros Excel desconectados** para la programación, lo que generaba cuellos de botella y puntos ciegos operativos.
- Esta falta de sincronización provocaba una **utilización ineficiente de los muelles, patios congestionados, resolución tardía de incidencias e imposibilitaba la medición precisa de los KPI críticos de proveedores** (OTD, IA, OTIA).



Enfoque

- Implementación de un sistema integral de *Yard Management System* (YMS) para **digitalizar todo el ciclo de vida de cada visita de vehículo**, desde la llegada y el registro de entrada hasta la asignación de muelle, los tiempos de carga y descarga y la salida final.
- La capa de sincronización con el WMS conecta los movimientos externos del patio con las operaciones internas de almacén, alineando la **presencia física del camión con la preparación, el staging y los flujos de expedición**.
- El módulo de torre de control de incidencias **permite registrar al instante**, clasificar y **seguir las anomalías operativas** (camiones retrasados, mercancía dañada), con **comunicación automatizada al proveedor y monitorización del SLA**.



Impacto

- **100 % de visibilidad en tiempo real** del estado del patio en todos los centros de distribución: **una única fuente de verdad** para los equipos internos y los socios de transporte.
- **El esfuerzo de coordinación manual** en programación, seguimiento y comunicación con proveedores **quedó totalmente eliminado**.
- **Cálculo automatizado y preciso de los KPI de proveedores** (OTD, IA, OTIA), antes imposibles de medir por la fragmentación de los datos.
- La capacidad de los equipos de logística se reorienta del seguimiento manual y la gestión de incidencias a la **supervisión operativa y la mejora continua**.



07

Construimos un *Digital Twin* y una infraestructura de datos de extremo a extremo para un gran fabricante de alimentos, habilitando la visibilidad en tiempo real y sentando las bases para optimizar procesos con IA.

Ejemplo de cliente



Situación

- Una gran planta de fabricación de alimentación con 7 líneas de producción **necesitaba centralizar y extraer valor** de grandes volúmenes de datos operativos fragmentados **generados en toda la planta**.
- **Los datos** de los sensores de máquina, PLC, SCADA y SAP **estaban completamente aislados**. La dirección y los operarios **no tenían visibilidad en tiempo real**, lo que hacía enormemente **difícil** calcular con precisión indicadores corporativos como el **OEE** o **diagnosticar ineficiencias a nivel micro**.
- Esta fragmentación de los datos se traducían en una **toma de decisiones tardía y reactiva**, cuellos de botella ocultos en producción, paradas de máquina prolongadas e incapacidad para optimizar los parámetros de línea de forma sistemática.



Enfoque

- **Implementación** de una **arquitectura de datos** integral para integrar, transformar y visualizar las operaciones, **conectada a todos los sensores y controladores de las 7 líneas** (más de 600 señales), centralizando los datos de SCADA, PLC, calidad y SAP en un único Data Warehouse.
- Creación de un **Digital Twin en vivo de la fábrica: cuadros de mando** en tiempo real que traducen **datos complejos en información visual**, desde los sensores (velocidades, temperaturas) hasta KPI como el OEE.
- Implementación de un **sistema de alertas inteligente** que avisa a los operarios de las **desviaciones del proceso** en pantalla, con registro de eventos para el análisis de patrones y la causa raíz.



Impacto

Resultados tangibles

- Los operarios de planta cuentan con **visibilidad inmediata en tiempo real** y **alertas** de las desviaciones, lo que **reduce los tiempos de reacción** y **minimiza las paradas no planificadas**.
- **Silos de datos eliminados**: una única fuente de verdad para el diagnóstico táctico y la decisión estratégica en las 7 líneas.

Resultados intangibles

- **Base establecida** para la **optimización prescriptiva con IA**. El motor **integra datos de proceso en vivo** y **variables externas** para prescribir los parámetros óptimos de línea, maximizando el rendimiento y reduciendo el consumo energético.

08

Ayudamos a una farmacéutica a mejorar un 30 % la productividad del laboratorio y a reducir un 23 % el lead time de los métodos analíticos, con un impacto de 1,7 M € en P&L.

Ejemplo de cliente



Situación

- El tiempo y el esfuerzo de desarrollo y validación de métodos analíticos **superaban sistemáticamente los requisitos del cliente** y las **referencias del mercado**.
- La **elevada variabilidad del proceso** y los **lead times largos**, agravados por los silos entre los equipos de desarrollo y validación, provocaban una **baja satisfacción del cliente** y un **cumplimiento deficiente de las buenas prácticas de fabricación**.
- No existía **una estrategia estandarizada de transferencia de conocimiento**, lo que generaba **dependencia del conocimiento individual** y **riesgo de sostenibilidad** en toda la organización.



Enfoque

- **Estandarización y simplificación de las metodologías** en todas las **fases de desarrollo**; mejoramos la logística interna y la preparación del laboratorio para **eliminar los tiempos de espera y de búsqueda**.
- Optimización del uso del **ELN (cuaderno de laboratorio electrónico)** e implantamos una planificación integrada para **alinear los flujos de desarrollo y validación**.
- Creación de un **programa estructurado de transferencia de conocimiento** y un **modelo de gobernanza** para gestionar la implantación, controlar el cumplimiento y sostener las mejoras.



Impacto

Resultados tangibles

- **-23 % de lead time** en los métodos analíticos
- **+30 % de productividad** (métodos por FTE y año)
- **+17 pp en la tasa de Right First Time** en el análisis rutinario
- **1,7 M € de impacto en P&L** por la menor dependencia de la externalización y un *time-to-market* más rápido

Resultados intangibles

- **Menor dependencia del conocimiento individual** gracias a la transferencia estandarizada de conocimiento.
- **Mejor colaboración entre los equipos de desarrollo y validación**, eliminando los cuellos de botella del trabajo en silos.

09

Generamos 25 M € de ahorro en EBITDA en 14 mercados para una empresa líder en diagnóstico, reestructurando las operaciones de laboratorio y mejorando la productividad del personal.

Ejemplo de cliente



Situación

- Una empresa líder en diagnóstico presente en 14 países se enfrentaba a **un aumento de los costes de personal y operativos**, con una **red de laboratorios y centros de extracción ineficiente** que generaba **costes innecesarios**.
- Los elevados costes de externalización de los análisis, la baja eficiencia logística y la escasa productividad en anatomía patológica e informes médicos absorbían **una capacidad considerable del personal sin aportar un valor proporcional**.
- No existía un marco estructurado de benchmarking para **identificar las brechas de rendimiento** ni para **impulsar mejoras de productividad** entre mercados.



Enfoque

- **Rediseño de la red de laboratorios y centros de extracción:** centralizamos los laboratorios, cerramos u optimizamos los centros de extracción y de radiología de bajo rendimiento, e internalizamos los análisis antes externalizados.
- Implementación de **algoritmos logísticos** para optimizar las rutas y reducir el esfuerzo de transporte; **mejoramos la productividad de los informes médicos** con reconocimiento de voz, **eliminando la transcripción manual**.
- Realización de *benchmarking* interno y externo para **identificar y cerrar las brechas de productividad en los 14 mercados**; renegociación de los costes de compra en toda la red.



Impacto

- **25 M € de ahorro en EBITDA** generados en 14 mercados a lo largo de 3 años.
- **Un esfuerzo considerable del personal** se reorientó desde la elaboración manual de informes y las tareas administrativas, gracias al reconocimiento de voz y a **la estandarización de procesos**.
- **Mejoraron** la calidad de los informes, la disciplina presupuestaria, los *lead times* y los niveles de servicio en toda la red.



-10

Redujimos hasta un **75 %** el esfuerzo de planificación de un fabricante con dos unidades de negocio, automatizando la programación de producción y la coordinación entre unidades.

Ejemplo de cliente



Situación

- Dos unidades de negocio **operaban con un exceso de comunicación informal**: las actualizaciones de estado de los STO se gestionaban de forma aislada, lo que **aumentaba el riesgo de errores** y de **desalineación entre unidades**.
- La planificación era **totalmente manual y propensa a errores**, sin capacidad de automatización ni de simulación: las decisiones de la UN1 afectaban directamente a la UN2 y al cliente final, pero **no se monitorizaban ni se registraban**.
- **No había visibilidad en tiempo real de la carga de trabajo**, del **uso de la capacidad** ni del **impacto aguas abajo** de los cambios de planificación en los niveles de servicio.



Enfoque

- **Automación de las tareas de integración** entre las dos unidades de negocio, reduciendo el esfuerzo manual y garantizando la consistencia del proceso en todos los ciclos de planificación.
- Implementación del **seguimiento de cambios de datos en tiempo real** para mostrar de inmediato **cómo los retrasos** en la UN1 **afectan a los clientes de la UN2**, sustituyendo la comunicación reactiva por correo.
- Creación de una **herramienta de seguimiento diario de la carga de trabajo** con ajustes de turno y preferencia de máquina, análisis del impacto de los retrasos y control de stock para **apoyar decisiones de planificación proactivas**.



Impacto

- **-50 % de tiempo de planificación** en la UN1; **-75 %** en la UN2.
- El **cumplimiento del nivel de servicio** entre la UN1 y la UN2 **pasó del 67 % al 85 %**.
- El nivel de servicio al cliente final **se aseguró en un 96 %**.
- La **capacidad del equipo de planificación** se reorientó de la coordinación manual y la resolución de urgencias a la **programación anticipada y la optimización**.



11

Redujimos el tiempo de preparación de informes de 2-3 días a 5 minutos automatizando el reporting de ventas y rentabilidad con análisis de desviaciones y generación de conclusiones mediante IA.

Ejemplo de cliente



Situación

- El *reporting* era un proceso **muy manual basado en Excel** que exigía una preparación, conciliación y validación extensas antes de poder generar conclusiones.
- **Cada informe tardaba 2-3 días** en elaborarse, porque los equipos tenían que consolidar los datos a mano, comprobar cifras, validar resultados e interpretar las desviaciones de ventas y rentabilidad.
- Este proceso generaba una **carga operativa considerable** y limitaba el tiempo disponible para el análisis en profundidad, la toma de decisiones y la acción comercial.



Enfoque

- Desarrollo de un **flujo de reporting con IA** que genera automáticamente informes de gestión estandarizados en minutos.
- La solución **analiza el rendimiento de ventas, componentes de coste, margen bruto y rentabilidad**, identificando los factores clave detrás de las desviaciones en múltiples dimensiones de negocio: mercado, cliente, marca, envase y región.
- El **resultado automatizado** incluye un resumen ejecutivo, el análisis del rendimiento base, conclusiones transversales, tablas estructuradas, gráficos y comentarios generados por IA, garantizando un formato de *reporting* consistente y repetible.



Impacto

- El tiempo de generación de informes **se redujo de 2-3 días a unos 5 minutos**.
- El proceso pasó de la preparación manual de información a una **capacidad escalable de generación de conclusiones**.
- Los equipos disponen ahora de un **proceso de reporting estandarizado y repetible**, con mucho menos esfuerzo manual, menos pasos de validación y más tiempo dedicado al análisis, la decisión y la acción.
- Las conclusiones generadas por IA permiten **identificar más rápido los factores de rendimiento** y sus causas raíz, mejorando la calidad, la consistencia y la rapidez del *reporting* de gestión comercial.

12

Ayudamos a una empresa global de petróleo y gas a reducir la carga administrativa de la dirección y a mejorar la productividad del personal en 4 grupos de activos mediante rutinas estructuradas y herramientas digitales.

Ejemplo de cliente



Situación

- El tiempo de la dirección estaba **muy absorbido por rutinas de reuniones poco eficaces** sin verificación en campo. La dirección, tanto a nivel de activo como corporativo, consumía muchas horas en encuentros no estructurados que **no se traducían en decisiones operativas** ni en **acciones correctivas**.
- **No existía una estrategia estructurada de despliegue:** la estrategia de la empresa se limitaba a definir KPI en la alta dirección, sin traducción operativa, lo que obligaba a los mandos intermedios a **dedicar tiempo a cubrir esas lagunas manualmente**.
- Los estándares de gestión visual, las rutinas de auditoría y el seguimiento del rendimiento **no existían**. **Las decisiones no se tomaban con datos**, lo que generaba ciclos repetidos de **recopilación manual de información** y **comunicación informal**.



Enfoque

- Lanzamiento de un **programa de excelencia en mantenimiento** con workshops de mejora para simplificar y digitalizar el proceso completo: del aviso de mantenimiento a la planificación, la ejecución y el cierre.
- Implementación del **trabajo estándar de líderes** y **herramientas digitales de gemba walks** (apps Rise y MBW) para estandarizar las rutinas de liderazgo en campo y reducir la coordinación informal.
- **Implementación de informes de Power BI diarios, semanales y mensuales** y **salas de control de la misión** para sustituir el *reporting* manual por visibilidad automatizada del rendimiento en tiempo real.



Impacto

- **Mejora de la productividad del personal de ~9,6 M\$/año** en 4 grupos de activos.
- **Cumplimiento de PM sobre el 90 % y de CM sobre el 80 %**, en línea con la referencia del sector para mantenimiento de primer nivel.
- **El tiempo de la dirección** se reorientó **estructuralmente** de las reuniones y el *reporting* manual al **liderazgo en campo** y la **supervisión que aporta valor**.
- **-89 % de tiempo muerto** en inspecciones; **-40 % de backlog**. Gracias a mejores rutinas, **no a más personal**.
- **Las herramientas digitales eliminaron la recopilación manual de datos** y el **reporting** en los ciclos diarios, semanales y mensuales.



13

Ayudamos a una empresa industrial a reducir un 26 % el stock de repuestos y a eliminar la carga de planificación rediseñando todo el sistema de clasificación y reaprovisionamiento de piezas.

Ejemplo de cliente



Situación

- **Elevados niveles de stock de repuestos** con criterios de criticidad poco claros, lo que hacía **difícil que el equipo de mantenimiento confiara en el almacén** y generaba soluciones provisionales informales y esfuerzo duplicado.
- **Los lead times de los proveedores estaban mal definidos** en el sistema, lo que obligaba a los planificadores a **compensarlo manualmente** y a **controlar los pedidos** fuera del **proceso estándar**.
- No existía **una herramienta estructurada de seguimiento de reservas**, lo que exigía un esfuerzo manual considerable para comprobar la disponibilidad de piezas para el mantenimiento planificado.



Enfoque

- Diseño de un **nuevo sistema de clasificación de piezas** con **criterios de criticidad claros**, eliminando la **ambigüedad** y **reduciendo el tiempo** que los planificadores dedicaban a decisiones puntuales.
- **Renegociación de los lead times de los proveedores** y **estandarización de las denominaciones de las piezas**, reduciendo el esfuerzo de conciliación manual entre los datos del sistema y las entregas reales.
- Implementación de un **panel de seguimiento de reservas**, la reserva anticipada de piezas para el mantenimiento planificado y un **proceso estructurado de inventario** para los equipos reparados, sustituyendo la coordinación informal por flujos estandarizados.



Impacto

- **-26 % del valor del stock de repuestos** (de 1,8 M € a 1,3 M €).
- El **esfuerzo del planificador** y del **equipo de mantenimiento se redujo notablemente** al eliminar los apañes manuales, la coordinación informal y las decisiones puntuales.
- **70 K € en piezas obsoletas** identificadas para baja; **340 referencias con puntos de reaprovisionamiento actualizados** para mejorar el nivel de servicio.
- Se recuperó la confianza del equipo de mantenimiento en el almacén, **reduciendo las comprobaciones duplicadas** y las **prácticas informales de gestión** de stock.



14

Implantamos pedidos y expedición sin intervención con IA en un fabricante europeo de alimentación, reduciendo un 55 % los FTE y elevando el nivel de servicio al 98,9 %

Ejemplo de cliente



Situación

- Fabricante europeo de alimentación con **varios centros de producción y distribución** con ineficiencias en los equipos de servicio al cliente (SC) y distribución.
- El equipo de servicio al cliente procesaba **manualmente los pedidos que llegaban en PDF y correo** de todos los clientes sin EDI, reintroduciendo los datos en SAP y gestionando a mano los códigos de cliente, las condiciones de entrega y los códigos internos.
- Distribución dependía de **hojas de cálculo y llamadas telefónicas** para planificar; la expedición exigía **intervención humana** en cada paso (documentación CMR, despacho manual).



Enfoque

- **SC - Integración de pedidos sin intervención:** la IA lee los pedidos entrantes en PDF y correo, los transforma al formato de importación de ventas de SAP, incorpora los códigos de cliente y las condiciones de entrega y los integra en el sistema sin intervención.
- **Distribución - Herramienta de rutas e interacción:** planificación conjunta de traslados y envíos, correo automático con los requisitos de transporte para los operarios y todo el flujo gestionado dentro de la herramienta.
- **Distribución - Herramienta de gestión de patio:** diseñamos y desarrollamos una expedición con autoservicio que permite el despacho sin intervención humana.



Impacto

Resultados tangibles

- **FTE:** -55 % necesarios
- **Nivel de servicio:** 91 % → 98,9 %
- **Ocupación de camión:** 70 % → 86 %

Resultados intangibles

- **Escalabilidad:** flujos y herramientas estandarizados, replicables en nuevos centros.
- **Simplificación administrativa:** menos papeleo y menos correcciones de interfaz en toda la cadena logística.

¿List@ para una CULTURA
de **EXCELENCIA BASADA**
EN LA TECNOLOGÍA?