

Ángel García-Muñoz Rodrigo, Executive MBA por EADA y Director Gerente de Ática Redex

## De cómo aumentar la liquidez en estos tiempos y olvidarse de los bancos, la prima de riesgo y resto de parientes

La Red Ática lanza su tienda on-line para la venta de stocks muertos y piezas de segunda mano en toda Europa con el objetivo de que los profesionales del sector “tiren lastre” y puedan coger altura de nuevo.

Varios son los problemas que acucian a los profesionales de la distribución de carretillas elevadoras: atonía del mercado, ausencia de ventas, exceso de inmovilizado, falta de crédito, las máquinas trabajan menos, por lo tanto se repara menos, cargas estructurales, desmotivación, angustia...

nuestro país y fuera de él.

- Vender implementos, útiles y accesorios que no se utilizan.
- Sacar los stocks muertos de las estanterías y hacerlos dinero.

Inicialmente pensamos en esta solución para el uso exclusivo de nuestros asociados, pero pronto nos dimos



En estas circunstancias es necesario echar una dosis extra de imaginación. Si no puedo vender más aquí, si la crisis es en nuestro país más aguda, ¿qué debemos hacer? Se nos han ocurrido varias soluciones:

- Reparar más barato accediendo a piezas de segunda mano en buen estado.
- Si los técnicos no tienen trabajo que reparen piezas en vez de cambiarlas.
- Vender piezas de segunda mano en distintos estados tanto en

cuenta de que el éxito radica en la participación masiva de profesionales (recambistas incluidos). Con esta finalidad hemos desarrollado una herramienta potente, ahora en fase de pruebas, que permite la carga masiva de ficheros. Para los usuarios de la aplicación de gestión **KARVE**, posiblemente la más extendida del sector, se han desarrollado rutinas que permiten el envío automático de ficheros. En un primer momento podrán encontrarse en la tienda oportunidades en productos nuevos de baja rotación y de segun-

da mano de recambios, ruedas, equipos para la manipulación, productos químicos (aceites, grasas y lubricantes), transpaletas manuales, baterías y cargadores. Más adelante se incorporarán herramientas profesionales, ropa de trabajo (en este caso sobrantes de campaña), maquetas y calzado profesional.

Todos pueden ser clientes y proveedores al mismo tiempo. No hay más que solicitar el alta para participar en uno u otro sentido. **Ática** se reserva el derecho de admisión y permanencia. La lógica de esta medida es restringir la participación a empresas de reconocida trayectoria en todos los ámbitos. Además de con los 28 asociados actuales, la tienda iniciará su actividad en septiembre con la participación de diversos recambistas y proveedores provenientes de Francia, Bélgica, Holanda, Italia, Suecia y Portugal.

La **Red Ática** entró en funcionamiento en Abril del 2009, es miembro de la **FEM-AEM**, de la **Asociación Nacional de Centrales de Compra (ANCECO)** y de la **Asociación Española de Profesionales de Compras (AERCE)**.

Ubicada en Navarra, en la actualidad da servicio a 28 pymes distribuidoras repartidas por toda la geografía, gestionando un volumen de compras de 3,6 millones de euros. Tiene como única misión el conseguir que sus empresas asociadas sean más competitivas y para conseguirlo les traslada la siguiente propuesta de valor:

- **Agrupar** volúmenes de compra de **productos** o servicios e información comunes, con el fin de conseguir mejores condiciones de compra.
- **Localiza** nuevos **proveedores**.
- **Clasifica, ordena y estructura** la información común para ponerla a disposición del conjunto de una forma estructurada.



- Actúa como **oficina técnica**, atendiendo consultas de todo tipo, buscando soluciones, respuestas y caminos alternativos.
- **Organiza servicios de uso compartido**, orientados a la minimización de costes y optimización de resultados.
- **Promueve la formación** de sus asociados en las áreas **comercial** y **técnica**.



Ática no está descubriendo nada nuevo, la pólvora ya se inventó hace muchos años. Existen multitud de empresas similares en otros sectores. En suministros industriales y de máquina herramienta destacan las experiencias de: **SERCA** ([www.serca.es](http://www.serca.es)) en los repuestos de automoción; **ZF Aftertrading**, **Urvi** ([www.urvi.biz](http://www.urvi.biz)), Agrupación de Talleres en vehículos industriales y **CADENA 88** ([www.cadena88.com](http://www.cadena88.com)) y **COFEDAS** ([www.cofedas.com](http://www.cofedas.com)) en el mundo de la tornillería y máquina herramienta. Otros ejemplos probablemente más conocidos, pero fuera ya del sector



industrial son: **BigMat** ([www.bigmat.es](http://www.bigmat.es)), **Toy Planet** ([www.toyplanet.es](http://www.toyplanet.es)), **Jardinarium** ([www.jardinarium.com](http://www.jardinarium.com)), **Base** ([www.base.net](http://www.base.net)) y **Grupo IFA** ([www.grupoifa.com](http://www.grupoifa.com)) o **Sett Grup Office** ([www.settgrup.es](http://www.settgrup.es)). En el específico de maquinaria están los ejemplos de **StaplerPlus** ([www.staplerplus.de](http://www.staplerplus.de)) en Alemania y **Promodis** ([www.promodis.fr](http://www.promodis.fr)) en Francia con implantación ya en el sector agrícola español.

La nueva página web de Ática Redex contiene toda la información necesaria para entrar en contacto.



*we make ideas alive*



Productos personalizados, hechos a medida, adaptados a las necesidades específicas de cada trabajo.

**CASI TODO ES POSIBLE, SOLO TIENES QUE LLAMARNOS**



948 702 204



OMG Industrial IB • Fax + 34 948 702 997  
[www.omgindustry.com](http://www.omgindustry.com) – [info@omgindustrial.es](mailto:info@omgindustrial.es)