



La clave  
para competir



## Liderazgo

L de lealtad, de todos para con todos (proveedores - asociados-central- asociaciones estratégicas y profesionales independientes).

E de entusiasmo.

A de actitud. SIEMPRE POSITIVA nunca ...

D de disciplina. Hay que asumir las decisiones del conjunto, no ir por libre. Su falta nos hace débiles.

E de ejemplo. Gandhi solía decir "sé el cambio que esperas ver en el mundo". No dependas de los demás. Predica con tu propio ejemplo. Ve por delante.

R de respeto. A todos, sin excepción.

S de sabiduría y sinergias. Nos basamos en el conocimiento. La suma de todos es infinitamente superior a la simple agregación del conocimiento individual.

H de honestidad. Valor escaso en los tiempos que vivimos pero piedra clave en nuestra organización.

I de integridad e Integración.

P de amor propio, en referencia al orgullo de pertenencia y afán de superación.

## Nuestros valores nos guían

Son la luz de faro que marca el camino. Vienen representados por la palabra inglesa LEADERSHIP, que traducida al castellano significa "LIDERAZGO".



## Hacia la meta

Atica Redex, nacida en tiempo de crisis, trabaja día a día con el propósito de convertirse en la **primera y principal empresa Europea proveedora de servicios especializados para distribuidores de maquinaria industrial** en el 2015.

# No estamos inventando la pólvora

## EXPERIENCIAS SIMILARES

Suministros industriales y de máquina herramienta: SERCA.

Repuestos de automoción: ZF Aftertrading, Urvi.

Vehículos industriales: Agrupación de Talleres.

Tornillería y máquina: CADENA 88 y COFEDAS herramienta.

Fuera de nuestras fronteras destacan StaplerPlus en Alemania y Promodis en Francia con implantación ya en el sector agrícola español.

Otros ejemplos quizá más conocidos, pero ajenos al sector industrial son: BigMat, Toy Planet, Jardinarium, Base y Grupo IFA o Sett Grup Office.



Un modelo de negocio viejo, en un **SECTOR NUEVO**



## Tres principios básicos



## Apoyo mutuo

Siempre se ha dicho al hablar de la evolución de las especies que solo sobreviven las más fuertes y las que mejor se adaptan al medio.

Estudios realizados por Kropotkin, naturista y biólogo contemporáneo de Darwin, demuestran que esa teoría no es del todo cierta, y que son aquellas especies que más colaboran, las que se alían para cazar o construir, las que más posibilidades tienen de sobrevivir.

Basta con observar la naturaleza, ya sean los arrecifes de coral, las selvas tropicales o los desiertos, para darnos cuenta de que en el mundo natural se producen estos milagros a cada instante.

## La unión hace la fuerza

Uniendo fuerzas, llegamos más lejos. No importa lo pequeño que seas, sino todo lo grande que quieras llegar a ser.

Puedes, si crees que puedes.

Trabajando juntos tenemos más fuerza de negociación, disponemos de información privilegiada que nos permite anticiparnos, colaboramos entre empresas compartiendo nuestras experiencias...

Si tomamos la resistencia del acero ( $42.000 \text{ kg/m}^2$ ), le sumamos la resistencia del cromo ( $49.000 \text{ kg/m}^2$ ) y finalmente la del níquel ( $56.000 \text{ kg/m}^2$ ), obtendríamos una resistencia total de  $147.000 \text{ kg/m}^2$ .

Pero la realidad es muy distinta, ya que una barra construida con aleación de los tres metales nos daría una resistencia de  $211.000 \text{ kg/m}^2$ .

Así de simple, un 44% más resistente.

A esto se le conoce con el nombre de **SINERGIA**.



$$1+1=3$$

Convenios de colaboración con:  
Anceco, FEM-AEM,  
Cámara de Comercio,  
Club de Marketing de Navarra, Aerce, Universidad Pública de Navarra, Technimusa



## Asociaciones estratégicas

Además de los proveedores especializados en materia de servicios, Ática está asociada y mantiene convenios de colaboración con:



Asociación nacional de Centrales de Compra y Servicios



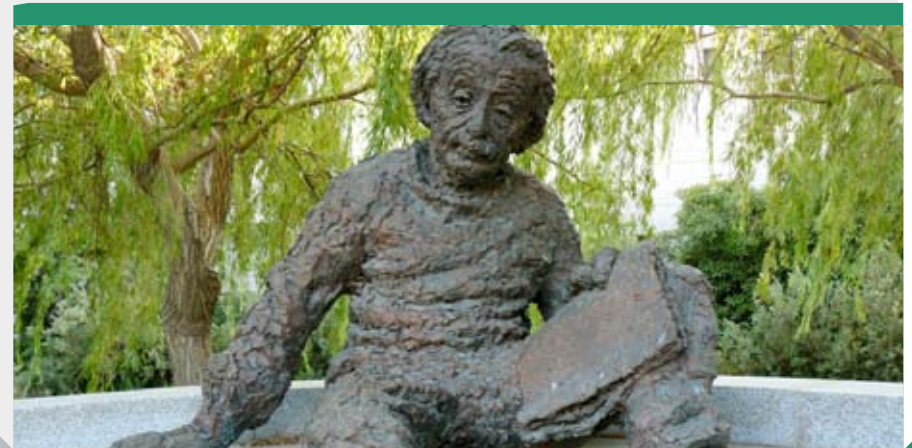
Es la Asociación Española de Responsables de Compra.

## Reflexiones de Albert Einstein

“ No podemos resolver los problemas importantes a los que nos enfrentamos desde el mismo nivel de pensamiento que los ha creado ”



“ La vida es muy peligrosa, no por las personas que hacen el mal, sino por las que se sientan a ver qué pasa ”



“ Si buscas resultados distintos, no hagas siempre lo mismo ”



## ser más competitivo

El conocimiento desafía las leyes de los recursos físicos: no tiene rendimientos decrecientes, no se desgasta, crece con su uso. Cuando se da, no se pierde, sino que todavía se posee y en base a lo anterior, la forma de explotarlo es compartirlo.

Saber más...

Hace solo veinte años, existían multitud de fabricantes de maquinaria de todo tipo y sus productos eran muy similares. Cualquier técnico bien preparado en electrónica básica, mecánica e hidráulica podía repararlos.

Comercialmente nos encontrábamos ante un mercado en expansión. Simplemente estar era prosperar. Había un hueco para todos y todos crecían.

Hoy los productos son infinitamente más complejos. Para poder atenderlos, se requiere de una información no siempre accesible. Las aplicaciones han evolucionado. El número de oportunidades son menores. Los clientes

están más informados. Las comunicaciones e Internet aminoran el tiempo y las distancias geográficas. Lo que antes era un conocimiento avanzado hoy ya ni siquiera se considera diferenciador. La accesibilidad, la rapidez, la personalización, la seguridad y la utilidad son los atributos de diferenciación de los productos y los servicios.

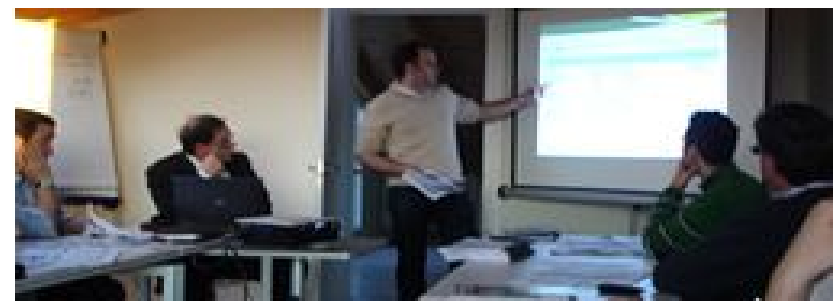
Apuntar mejor, estar más informado, conocer en detalle el estado de la técnica del producto/servicio, evitar la improvisación, la copia y tener costes menores parecen ser herramientas imprescindibles para no errar el tiro y averiguar ese nuevo “qué hacer”.

# Actividades clave de la Central

## Propuestas de valor

- Reducción de costes
- Mejora del rendimiento (recursos)
- Accesibilidad a información especializada
- Comodidad / Utilidad
- Productos complejos
- Traducciones a otros idiomas

- AGRUPA volúmenes de compra de PRODUCTOS o servicios e información comunes, con el fin de conseguir mejores condiciones de compra.
- LOCALIZA a 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.





Agrícola



Obra civil y  
Construcción



Manejo de  
materiales





## En busca de unas pymes distribuidoras más fuertes

Las empresas del futuro serán más pequeñas, más planas en su estructura, con una gran especialización y estarán interconectadas con otras entidades de similar nivel conformando en su conjunto otras de rango superior con capacidades funcionales añadidas. La gran diferencia con respecto del modelo precedente es que estas nuevas entidades serán independientes. Este nuevo tipo de empresas vendrá favorecido por la globalización, la evolución tecnológica y las nuevas capacidades para auto organizarse.



“Poesía es la unión de dos palabras que uno nunca supuso que pudieran juntarse, y que al hacerlo forman algo así como un misterio”

**Federico García Lorca**

“En lugar de haber un único gato, gordo y grande existirán varios gatitos delgados y decididos que trabajan juntos formando redes”

**Kjell A Nordström y Jonas Ridderstrale  
(Funky Business Forever)**



## Trabajando en equipo

La colaboración entre iguales y el trabajo en equipo se vislumbran como uno de los recursos más al alcance de cualquier empresa cualquiera que sea su tamaño.

El sentimiento natural de creernos los mejores hace que, afincados en nuestra “zona de confort”, sintamos una enorme aversión a lo desconocido, desdeñemos ideas a priori no viables, que de ser abordadas con “otros iguales”, reformuladas y re combinadas con otras, pudieran constituir el inicio

de un nuevo camino, de un nuevo modo de hacer.

El equipo y la suma de talentos, enriquecen el conjunto de forma exponencial. No hay que olvidar que en un mundo global siempre hay alguien con las habilidades, conocimiento y disposición necesaria, tan solo hay que encontrarlo.

Desde Ática se promueve el networking, contacto, establecimiento de relaciones y trabajo en equipo.





## PRODUCTOS

- Recambios alternativos para cualquier sector de actividad
- Accesorios, implementos y aperos (maquinaria arrastrada y suspendida)
- Maquinaria especial (grandes cargas, tractores de arrastre, cuatro caminos...)
- Transpaletas manuales
- Sistemas de pesaje
- Pinturas industriales
- Consumibles (ruedas, rodillos, filtros, aceites, grasas y lubricantes)
- Reparaciones y rectificación de motores (térmicos y electrónicos)
- Energías (carburantes y electricidad)
- Reparaciones de componentes electrónicos
- Sistemas de Gestión de Flotas vía satélite
- Máquina-herramienta para talleres
- Grupos electrógenos (motores, generadores móviles y moto soldaduras)
- Motobombas (baja y media presión, líquidos especiales, hidrolimpiadoras, contra incendios y sumergibles)
- Pequeña maquinaria agrícola y de jardín (robots, motosierras, desbrozadoras, corta setos, motocultores, motoazadas y sopladores)
- Vehículos de empresa (Mecánicos de campo / industriales para el transporte)
- Vehículos de empresa (Dirección / Equipos de venta)
- Artículos de merchandising y regalo
- Maquetas y juguetes relacionados
- Ropa de trabajo

## SERVICIOS

- Seguros
- Información (legal, técnica y comercial)
- Traducción
- Procesos de homologación individual / matriculación
- Organización de eventos (participación y visitas a ferias, jornadas de puertas abiertas, cursos de formación, etc)
- Preparación de presentaciones
- Búsqueda de productos / soluciones
- Asesoramiento (legal, fiscal, tecnológico y comercial)
- Transportes (cargas completas, grupajes y paquetería)
- TIC (diseño web)
- Diseño papelería y catálogos



# Retos

## Gestión de flotas



Ática Redex, a propuesta de sus asociados, lanza el primer OUTLET industrial Español en el que podrán ser encontrados recambios, ruedas y rodillos, implementos, accesorios, productos químicos, transpaletas manuales, baterías y cargadores, nuevos de baja rotación a precio de oportunidad además de usados y reparados.

Una herramienta esencial para profesionales en los tiempos actuales que les permitirá poner en marcha unidades de flota a bajo precio.



Primera tienda online de stocks obsoletos y usados



A comienzos del 2013, Ática puso en manos de sus miembros diversos acuerdos tecnológicos a precios competitivos que les permitirán gestionar sus flotas de forma más transparente, eficiente y segura.

El primero de estos permitirá conocer la posición y estado en tiempo real de máquinas, furgonetas taller, camiones de reparto y turismos al servicio comercial además de la programación de sus servicios de mantenimientos y el control horario de la actividad.

La creciente inseguridad derivada de la difícil situación económica ha puesto a la orden del día el robo en los vehículos taller, la desaparición o traslado no deseado de la maquinaria de la flota de alquiler, el impago... Con estos dispositivos los propietarios recibirán vía sms o email, el informe de los movimientos no autorizados, teniendo la posibilidad de monitorizar 24 horas a través de una central receptora de alarmas. Opcionalmente podrán bloquear el vehículo/máquina a distancia.





## Limitador de velocidad por láser

Control láser de aplicación para vehículos en movimiento que permite detectar cuando se trabaja en exteriores e interiores, ajustando la velocidad de la unidad en función del contexto (más lenta en interiores), al margen de los deseos del conductor.

Este dispositivo tiene las siguientes ventajas:

- Reduce el número de golpes en estanterías o materiales del almacén o muelle
- Reduce los accidentes por atropello
- Evita los tiempos muertos derivados de las situaciones de siniestro arriba mencionadas
- Reduce el consumo de combustible en máquinas diesel
- Reduce la emisión de gases en sitios cerrados

Al recuperar la velocidad normal en espacios abiertos la productividad de la maquina aumenta y el conductor trabaja más relajado-despreocupado, por cuanto conoce que el sensor actuará de forma automática.

# Ventajas de trabajar en la Central



## Para los asociados

- **FUERZA DE NEGOCIACIÓN.** El volumen añadido permite acceder a rápeles y mejores condiciones de compra.
- **RECURSOS EXTRA:** Disponer de un equipo de profesionales externo al que no hay que pagar y que puede trabajar en la búsqueda de soluciones como si fuera un empleado propio.
- **OPTIMIZACIÓN** de los propios: Están centrados en el día a día. Pierden menos tiempo al teléfono, atendiendo visitas y asistiendo a reuniones de dudoso valor y practicidad.
- **INFORMACIÓN PRIVILEGIADA.** Estar adecuadamente informados, tener mayor poder de anticipación. La vigilancia tecnológica llevada a cabo por la CCS les permite conocer los principales eventos del sector.
- **GESTIÓN COLABORATIVA:** En constante comunicación con el resto de los asociados, a través de las herramientas de colaboración, gerentes, comerciales y técnicos intercambian conocimientos y experiencias de toda índole, respaldándose y enseñándose entre ellos.
- **POSIBILIDAD DE UN COSTE CERO.** Abono del 100% de las cuotas en función de la participación en los diferentes programas.

## Para los proveedores

- **VOLUMEN DE NEGOCIO ADICIONAL,** sin el coste extra que supone la captación de nuevos clientes.
- **PROCESO UNIFICADO** con menores gastos de venta y mejor utilización del tiempo de sus recursos en este sentido.
- **SEGUIMIENTO CONJUNTO DE LOS RESULTADOS.**
- **DESARROLLO DE NUEVOS SERVICIOS, PRODUCTOS.** A través de la CCS, el proveedor puede:
  - Encontrar un partner con el que compartir.
  - Colaborar en red, utilizar los foros, debatir ideas.
  - La posibilidad de recombinar propuestas.
  - Mejorar la Comunicación: utilizando los medios de la CCS para publicar contenidos de forma rápida e interactiva disminuyendo los intermediarios internos.



## Caminante no hay camino...

Ática Redex comenzó su andadura en Abril del 2009, en una oficina de 45 m<sup>2</sup> en la ciudad de Tafalla (Navarra). Sus primeros asociados se incorporaron en Mayo y hasta Octubre no se cerraron los primeros acuerdos de compra. Comenzó entonces una carrera contra-corriente debido a la difícil situación económica en España. Pese a todo, las adhesiones y el nivel de gestión fueron creciendo hasta llegar a los 29 asociados y los 3,16 millones de euros gestionados en 2012.

Actualmente cuenta con unas instalaciones, en la ciudad de Olite, de 250 m<sup>2</sup> en dos plantas, con capacidad para 15 puestos de trabajo.

Partiendo de divisiones especializadas, Ática Redex irá creando nuevas empresas con entidad propia y cuenta de resultados independiente orientadas a mejorar el nivel de servicio a sus asociados. Tiene previsto abrir en Talavera de la Reina su división de logística, en la que se realizará el almacenamiento y distribución de productos clave, cuya mejora solo puede conseguirse con la compra agrupada en grandes volúmenes o la disposición de máquinas de demostración, así como la coordinación de las actividades de la tienda on-line de oportunidades industriales (OUTLET INDUSTRIAL).

## Haciendo marca





## Haciendo equipo

El equipo de Ática Redex combina experiencia con formación, contando entre sus titulaciones las de Derecho, Ingeniería Técnica en instalaciones eléctricas, Filología Inglesa, Ciencias de la Educación, Grado Superior en Electrónica y Administración, además de Dirección Estratégica de Centrales de Compra y Servicios.

Adicionalmente Ática cuenta con un nutrido grupo de asesores externos expertos en Dirección de Centrales de Compra, Tecnologías de la Información, Comunicación, Derecho, Economía, Finanzas y el mundo del recambio industrial.



Una oficina  
técnica  
a su servicio



# Primera Central de Compras y Servicios para maquinaria industrial de la Península Ibérica

El lugar para comprar mejor,  
saber más y ser más competitivos.



[www.aticaredex.com](http://www.aticaredex.com)

C/ Pitillas, 4. 31390 Olite (Navarra)

Tel: 00 34 948 70 23 17 | Fax: 00 34 948 70 29 97