



LA CLAVE PARA COMPETIR



atica
redex central de compras
y servicios



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.



Hacia la meta

NUESTROS VALORES NOS GUÍAN


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



Ática Redex, nacida en tiempos 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, agrícola y de construcción** en el 2022.

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)

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**

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...

LA UNIÓN HACE LA FUERZA



$$1 + 1 = 3$$

Si tomamos la resistencia del acero (42.000 kg/m^2), le sumamos la del cromo (49.000 kg/m^2) y finalmente la del níquel (56.000 kg/m^2), obtendremos un total de 147.000 kg/m^2 .

La realidad es muy distinta, una barra construida con aleación de los tres metales nos daría una resistencia de 211.000 kg/m^2 .

Así de simple, un 44% más resistente.
A esto se le conoce con el nombre de **SINERGIA**.



TRES PRINCIPIOS BÁSICOS



SIMBIOSIS

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.

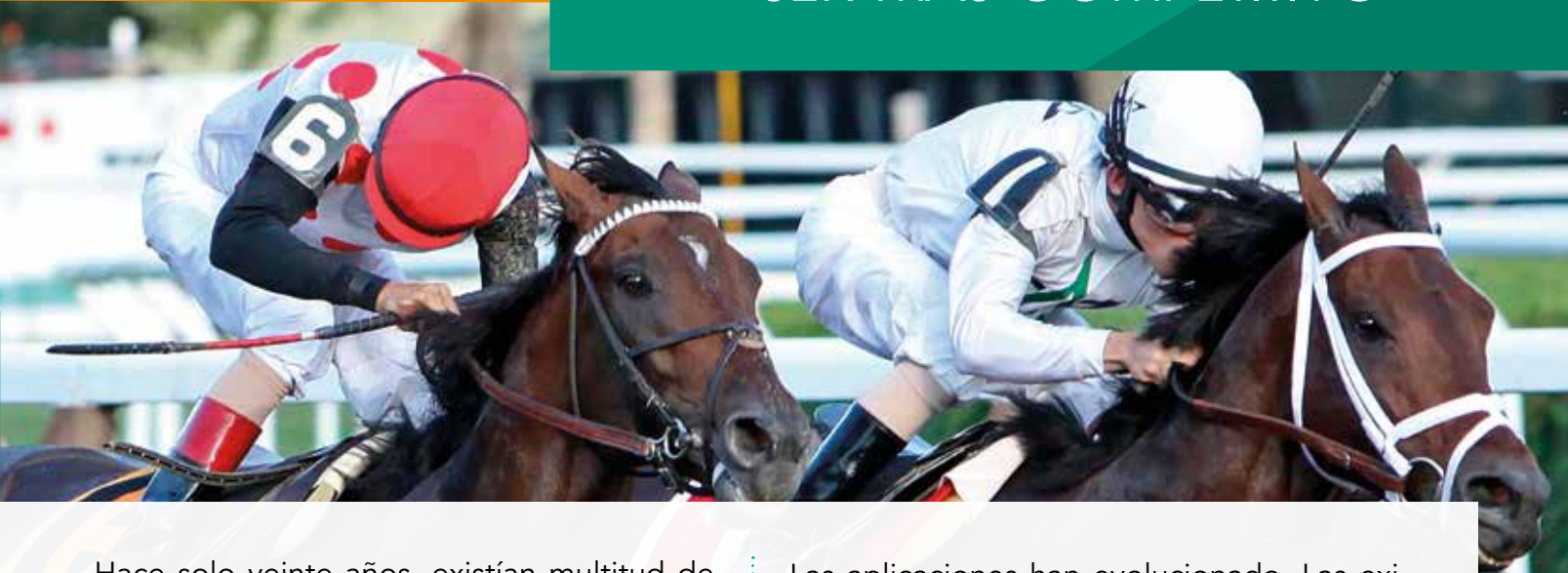


SABER MÁS...

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**.

SER MÁS COMPETITIVO



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

En materia de riesgos laborales, las exigencias y la presión eran mínimas comparadas con las actuales. Las directivas y normas comunitarias eran incipientes. 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. Las exigencias de todo tipo están al cabo de la calle. 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".

PROPUESTA DE VALOR

ELIMINAR

- **ALGUNAS ACTIVIDADES :**
Compras no estratégicas
Marketing
Administración
Que no aportan valor
- **RIESGOS**
- **DISTRACCIONES**

AUMENTAR

- **TIEMPO** dedicado a:
Clientes Y Relaciones Actuales
Gestionar / Planificar
Estudiar / Formarse
Desarrollar Nuevas Habilidades
Prospectar
- **TIEMPO LIBRE (OCIO)**
- **SEGURIDAD EN LAS TRANSACCIONES**
- **USO COMPARTIDO DE RECURSOS**

- **TIEMPO** dedicado a:
Búsqueda de Nuevos Proveedores
Visitas a Proveedores Potenciales
Interrupciones
Control
- **COSTES**
Comprando Mejor
Personal No Determinante

REDUCIR

- **NUEVOS:**
Procesos (Automatización)
Productos
Servicios
Contactos / Conexiones
Mercados

CREAR

ACTIVIDADES CLAVE DE LA CENTRAL



- ▶ 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.

SECTORES DE ACTIVIDAD



Obra civil y
Construcción



Manejo de
Materiales



Agrícola



Plataformas





atica

agricultura y jardinería



atica

carretillas



atica

construcción



atica

plataformas

ASOCIACIONES ESTRATÉGICAS



▶ **CAP. ALLIANCE**

Para el desarrollo de la actividad agrícola de la Central, ÁTICA REDEX ha suscrito un acuerdo de colaboración con la firma francesa CAP. ALLIANCE, parte del GROUPE-ALLIANCES, formado por LISAGRI e HYPERAGRI, que junto a SCAR se sitúan en la primera posición del mercado francés con un volumen de compras gestionadas superior a los 335 millones de euros y una cuota de mercado próxima al 43%.

▶ **SMART TECHNOLOGY**

Smarlogy es la empresa fruto de la unión de reconocidos profesionales con larga trayectoria y experiencia en automatización, robótica, visión artificial, diseño, desarrollo y fabricación de maquinaria, distinguiéndose por su dinamismo y adaptación a las nuevas tecnologías. Está dirigida por Lucas Roca, Profesor de la Universidad Politécnica de Cartagena.

▶ **ANCECO**

Es la Asociación Nacional de Centrales de Compras, que agrupa a más de 127 Centrales a lo largo de todo el territorio nacional, en representación de 19.000 empresas de 22 sectores distintos.



NETWORKING

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

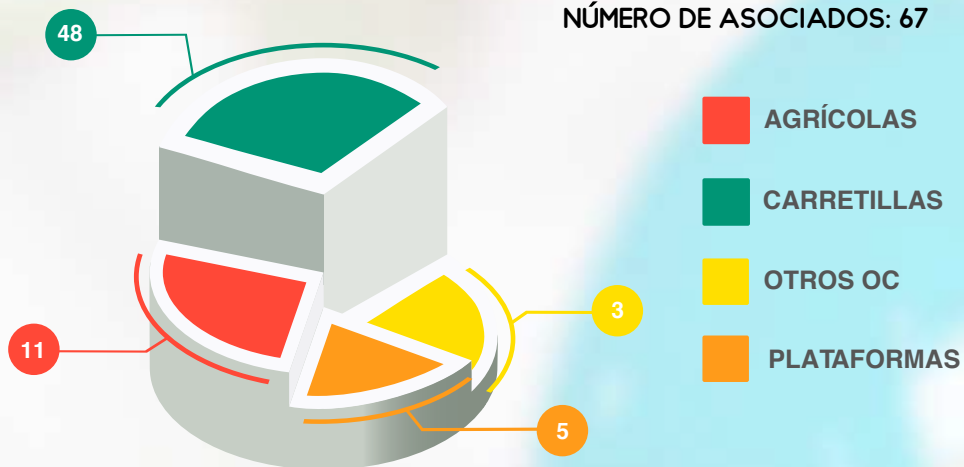
nuevo camino, de un nuevo modo de hacer.

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.



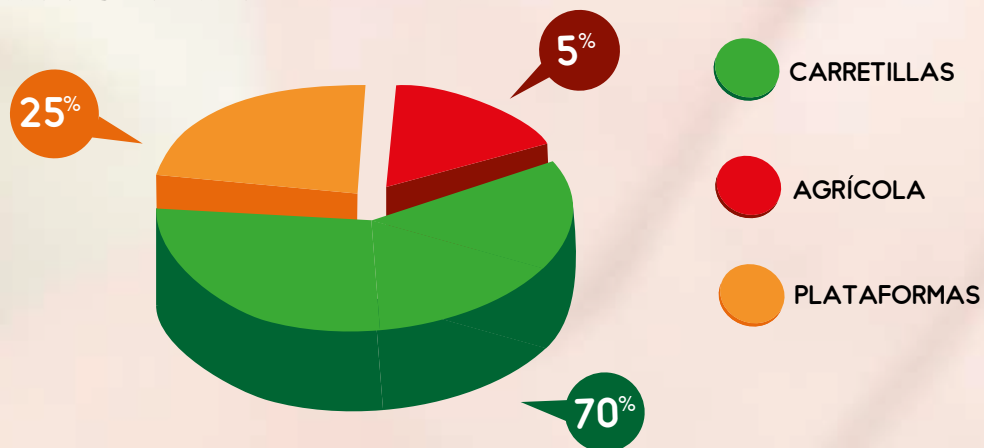
NÚMERO DE ASOCIADOS: 67



FACTURACIÓN AGREGADA:

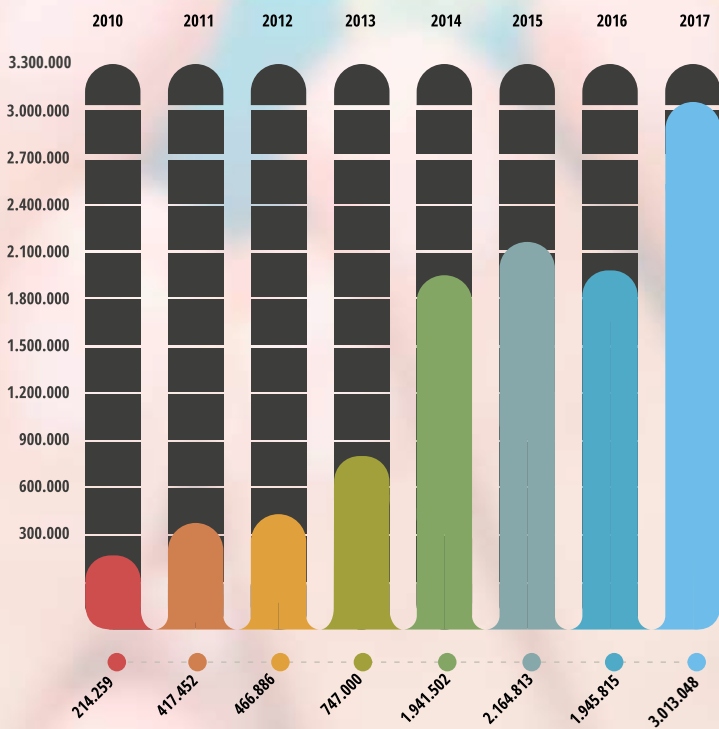
	VOLUMEN DE NEGOCIO
FACTURACIÓN MEDIA DE UN ASOCIADO DE ÁTICA	2.899.397 €
FACTURACIÓN AGREGADA DEL CONJUNTO DE ASOCIADOS	159.466.817 €
COMPRAS AGREGADAS DEL CONJUNTO DE ASOCIADOS	71.759.700 €

PORCENTAJE DE FACTURACIÓN POR SECTORES:



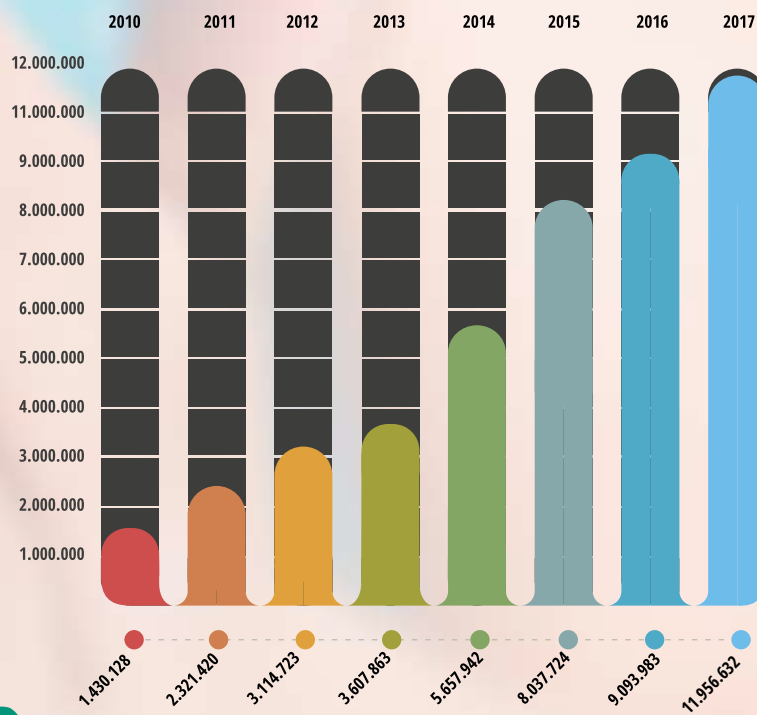
EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN DE LA CENTRAL:

AÑOS	EUROS	CRECIMIENTO
2010	214.259	
2011	417.452	95%
2012	466.886	12%
2013	747.000	60%
2014	1.941.502	160%
2015	2.164.813	12%
2016	1.945.815	-10%
2017	3.013.048	55%

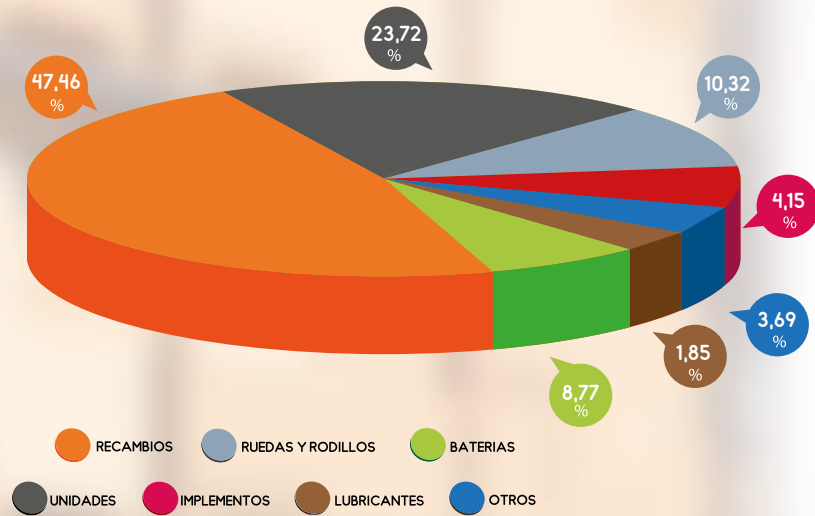


EVOLUCIÓN DE LAS COMPRAS INTERMEDIADAS:

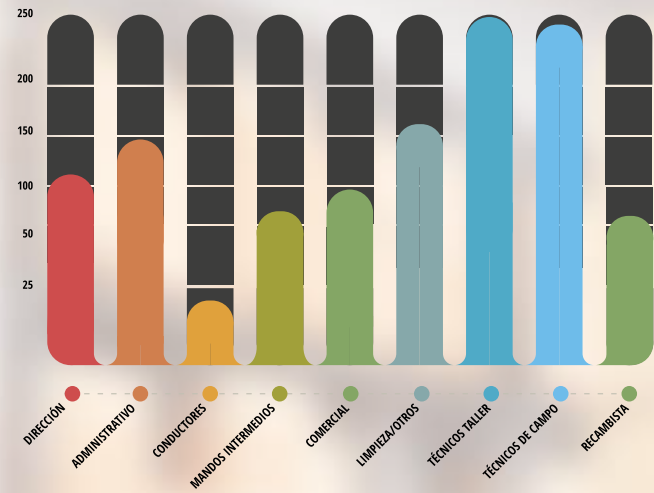
AÑOS	EUROS	CRECIMIENTO
2010	1.430.128	
2011	2.321.420	62%
2012	3.114.723	34%
2013	3.607.863	16%
2014	5.657.942	57%
2015	8.037.724	43%
2016	9.093.983	12%
2017	11.956.632	32%



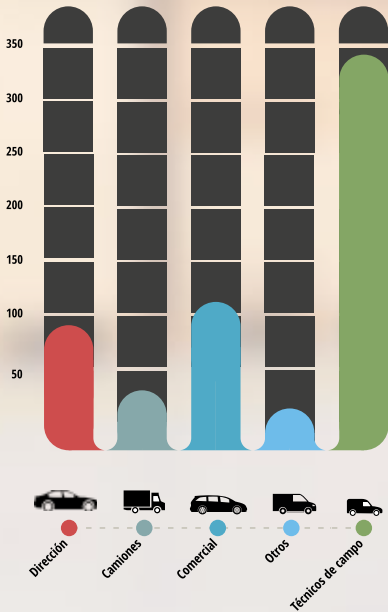
COMPRAS POR FAMILIAS DE PRODUCTO:



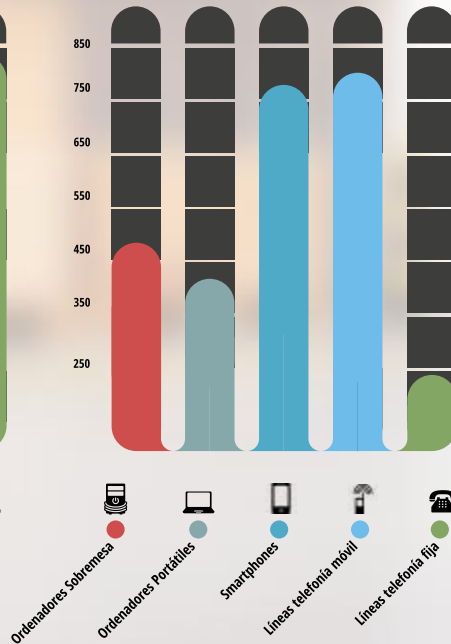
NÚMERO DE EMPLEADOS: 1.166



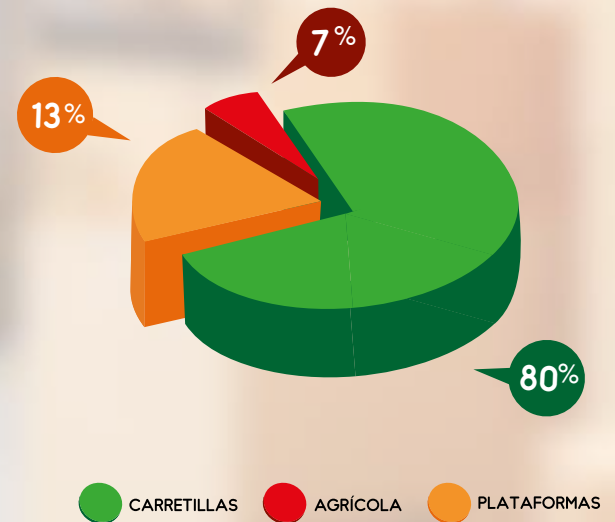
VEHÍCULOS: 592



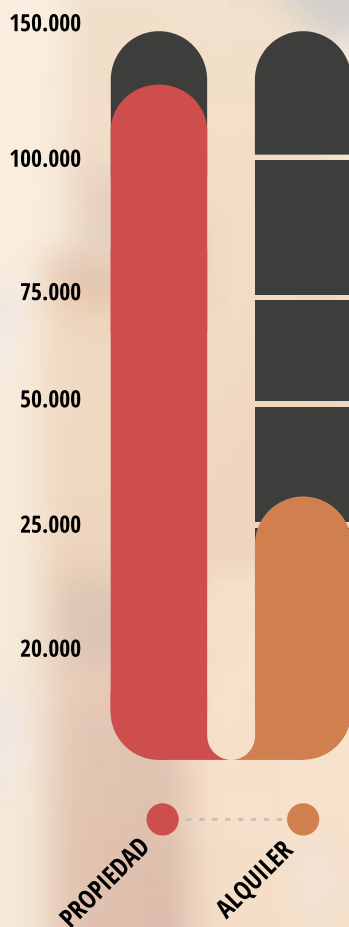
EQUIPAMIENTO:



EMPLEADOS POR SECTOR:



El conjunto de los asociados de Ática Redex suman la cantidad de **161.014** metros cuadrados de instalaciones.



Una PYME internacional que trabaja con:

- Francia
- Bélgica
- Italia
- Alemania
- Malasia
- Portugal
- China
- Austria

Con unos datos medios en el área industrial de:

- **4.261** máquinas nuevas.
- **5.566** máquinas usadas.
- **11.639** máquinas en flota de alquiler.





PRODUCTOS

- ◆ Accesorios, implementos y aperos (maquinaria arrastrada y suspendida)
- ◆ Artículos de merchandising y regalo
- ◆ Consumibles (ruedas, rodillos, filtros, aceites, grasas y lubricantes)
- ◆ Energías (carburantes y electricidad)
- ◆ Grupos electrógenos (motores, generadores móviles y moto soldaduras)
- ◆ Maquinaria especial (grandes cargas, tractores de arrastre, cuatro caminos...)
- ◆ Maquinaria específica con la marca de canal MB
- ◆ Maquinaria agrícola (sembradoras, remolques, cultivadores, trituradoras...)
- ◆ Maquetas y juguetes relacionados
- ◆ Maquinaria y herramienta para talleres
- ◆ 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)



- ◆ Pinturas industriales
- ◆ Recambios alternativos para cualquier sector de actividad
- ◆ Reparaciones y rectificación de motores (térmicos y electrónicos)
- ◆ Reparaciones de componentes electrónicos
- ◆ Ropa de trabajo
- ◆ Sistemas de Gestión de Flotas vía satélite
- ◆ Sistemas de pesaje
- ◆ Transpaletas manuales
- ◆ Vehículos de empresa (Mecánicos de campo/industriales para el transporte)
- ◆ Vehículos de empresa (Dirección/Equipos de venta)



SERVICIOS

SERVICIOS DE CUOTAS

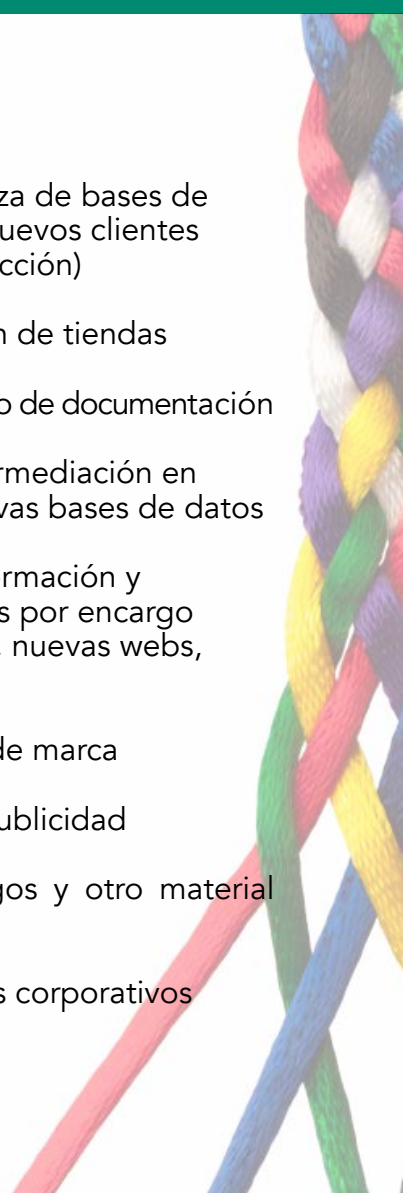
- ◆ Análisis de tendencias/estudios de mercado
- ◆ Gestión de proveedores: Búsqueda/selección de proveedores (productos y servicios), homologación, contratación, control y seguimiento/elaboración de plantillas
- ◆ Desarrollo de marcas propias (selección de productos, tratamiento de la información, gestión básica del marketing)
- ◆ Búsqueda de productos especiales y/o complejos
- ◆ Coordinación y centralización de pagos (importaciones y compras conjuntas)
- ◆ Establecimiento de acuerdos estratégicos (otras centrales de compras, empresas de servicios, asociaciones sectoriales o intersectoriales)
- ◆ Organización y coordinación de grupos de progreso (desarrollos informáticos, posventa, importaciones, etc)
- ◆ Comunicación central (intranet, revista Imagine, grupos de whatsapps *ad hoc*)
- ◆ Fomento del intercambio de experiencias, buenas prácticas y networking
- ◆ Gestión centralizada de la Información y bases de datos: Almacenamiento y puesta a disposición de forma estructurada
- ◆ Soporte básico en marketing (diseños de folletos promocionales para campañas de la Central)
- ◆ Asesoría jurídica, económica, tecnológica y comercial básica

...más de **50** proveedores homologados.



SERVICIOS DE PAGO

- ◆ Importaciones de productos nuevos, usados y mercado gris
- ◆ Compras por encargo. Recambios y productos especiales
- ◆ Financiación de importaciones
- ◆ Homologaciones de máquinas individuales y de tipo
- ◆ Asesoría jurídica, económica, tecnológica, energética, estratégica y comercial compleja
- ◆ Registro de marcas
- ◆ Coordinación y Formación (gerentes, técnicos y comerciales)
- ◆ Estudios de mercado específicos
- ◆ Organización de eventos (convenciones, asistencias a ferias, *open houses* asociados, "ferias inversas")
- ◆ Telemarketing (limpieza de bases de datos, captación de nuevos clientes y encuestas de satisfacción)
- ◆ Diseño e implantación de tiendas
- ◆ Traducción de todo tipo de documentación
- ◆ Asesoramiento e Intermediación en la adquisición de nuevas bases de datos
- ◆ Tratamiento de la información y desarrollos específicos por encargo (depuración de datos, nuevas webs, cotizadores, etc)
- ◆ Cambios de imagen de marca
- ◆ Diseño gráfico y de publicidad
- ◆ Impresión de catálogos y otro material de marketing
- ◆ Elaboración de vídeos corporativos





Ventajas de trabajar

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.



en la Central

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 del 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.

HACIENDO EQUIPO



Durante estos años ÁTICA REDEX ha conformado un equipo joven altamente cualificado. En el momento de editar el presente catálogo, la edad media es de 34 años. Entre las titulaciones de sus miembros encontramos con las de varios máster en diferentes áreas: MBA, Dirección de Centrales de Compra y Asesoramiento contable y fiscal. Diversas ingenierías (quí-

mica, mecánica y agrícola). Licenciaturas en derecho, administración y dirección de empresas, bellas artes, filología inglesa y gestión comercial y marketing además de varios grados superiores en gráfica publicitaria, diseño, administración, finanzas, programación y gestión de redes.



UNA OFICINA TÉCNICA A SU SERVICIO

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

PRIMERA CENTRAL DE COMPRAS
Y SERVICIOS PARA MAQUINARIA
INDUSTRIAL DE LA PENÍNSULA IBÉRICA



C/ Pitillas, 4. 31390 Olite (Navarra)
Tlf. +34 948 70 23 17
Fax. +34 948 70 29 97
www.aticaredex.com