— CASE STUDY · LOGÍSTICA & ECOMMERCE

Cómo 226ERS ganó 30 horas al mes en su preparación de pedidos

226ERS, marca de nutrición deportiva pionera en España, transformó su operativa logística con +**80.000 envíos/año** y obtuvo un retorno de **5,8x** sobre la inversión en el primer año.

5,8x	2,1 meses	+30 h/mes	+80.000
ROI · AÑO 1	PAYBACK	RECUPERADAS	ENVÍOS / AÑO
	desde la implementación		

"El valor añadido está justo en lo que parece que no hace".

Pedro J. Mondéjar · Supply Chain Manager · 226ERS



SOBRE 226ERS

16 años construyendo el referente del deporte de resistencia

SOBRE LA EMPRESA

SECTOR	Nutrición deportiva Deportes de resistencia
TRAYECTORIA	**16 años** en el mercado Pionera en España
CANAL	B2C directo + B2B Nacional e internacional
VOLUMEN	**+80.000** envíos/año Hasta 8.000 pedidos/mes en picos
CARRIERS	**5 operadores** activos Integrados en plataforma

PROTAGONISTAS DEL CASO



Pedro J. Mondéjar
SUPPLY CHAIN & IT MANAGER

Visión estratégica: integración ERP, decisiones de carrier y proyección de costes logísticos.



Javier Dávila
RESPONSABLE DE TRANSPORTE

Responsable del día a día: etiquetado, asignación de carriers y operativa de almacén.

CONTEXTO CLAVE

226ERS opera con un modelo de distribución complejo — **B2C directo, B2B nacional y B2B internacional** — con operativas diferenciadas y picos estacionales que **duplican el volumen mensual**.

ANTES DE DELIVEREA

La gestión del transporte frenaba el crecimiento

Etiquetado 100% manual

Cada etiqueta de envío requería acceso manual al portal de cada carrier. El proceso consumía hasta 1 minuto por pedido. Con +80.000 envíos al año era inviable.

Sin visión multicarrier

Trabajar directamente con el portal de cada proveedor generaba inconsistencias, errores y una dependencia total del conocimiento de cada operario.

Dudas en el almacén

El equipo de almacén no sabía bien por qué carrier enviar cada pedido. La falta de automatización generaba errores, consultas constantes y retrasos.

Sin capacidad de escala

En temporada alta (hasta 8.000 pedidos/mes), el modelo manual se convertía en un cuello de botella que limitaba directamente la capacidad de expedición.

LA MATEMÁTICA DEL PROBLEMA

1 min × 4.000 pedidos/mes **= +66 h**

Más de **66 horas de trabajo manual** al mes solo gestionando y etiquetando los envíos — y eso en temporada baja. En picos de **8.000 pedidos**, el impacto se duplica.



— CÓMO LO RESOLVIMOS

Deliverea activó 5 ejes de valor simultáneamente

1	**Reducción de costes operativos** Asignación automática al carrier más eficiente · eliminación del coste de gestión manual.	−7,3% COSTE ENVÍO
2	**Optimización de devoluciones** Rate shopping en logística inversa · múltiples opciones para cada retorno.	−6% COSTE DEVOL.
3	**Gestión proactiva de la entrega** Tracking automático · reducción de consultas WISMO del 55% · menos entregas fallidas.	−25% FALLOS ENTREGA
4	**Resiliencia multicarrier** Redirección automática ante caídas de servicio · 5 carriers activos · cero paradas.	75% REDIRIGIDO AUTO.
5	**Incremento de conversión** Opciones de entrega en el checkout · mayor ticket medio · mejor experiencia de compra.	+1,8% TICKET MEDIO

¿CÓMO FUNCIONA EN LA PRÁCTICA?

El equipo de almacén solo ve su ERP. Validan el albarán y la etiqueta sale por la impresora. **Deliverea trabaja en segundo plano** seleccionando el carrier óptimo, generando la etiqueta y actualizando el tracking. Sin formación extra. Sin cambio de procesos. Así de simple.

ANTES / DESPUÉS

El antes y el después en números reales

DIMENSIÓN	ANTES	DESPUÉS
TIEMPO POR ETIQUETA	~1 minuto	**~30 segundos**
PROCESO	100% manual	**100% automatizado**
EQUIPO DE ALMACÉN	Dudas constantes sobre carrier	**Valida albarán → etiqueta impresa**
INTEGRACIÓN	Portal web por carrier	**ERP nativo, proceso invisible**
DECISIONES ESTRATÉGICAS	Reactivas, sin datos	**2 veces/año con datos reales**
CARRIERS OPERATIVOS	Gestión manual individual	**5 carriers en una plataforma**



EL CÁLCULO QUE LO CAMBIA TODO

30 seg × 4.000 envíos/mes = +33 h/mes

Más de **33 horas recuperadas cada mes**. Sin contratar a nadie. Sin cambiar procesos.

EL RETORNO

Retorno de la inversión en 5 ejes de valor

4,5x
ROI ANUAL
352% retorno neto

2,7 meses desde la implementación
PAYBACK
Tiempo de recuperación

+375K€
BENEFICIO A 3 AÑOS
Acumulado neto

CONTRIBUCIÓN POR EJE DE VALOR · AÑO 1



PROYECCIÓN A 3 AÑOS

Año 1
92.722 €
Resultado consolidado

Año 2
121.974 €
+40% volumen acumulado

Año 3
160.803 €
+44% volumen · efecto compuesto

TESTIMONIOS

¿Qué opinan los responsables sobre Deliverea?

> "El usuario lo único que sabe es que valida un albarán, cuando acaban de prepararlo, y sale **una etiqueta de expedición por la impresora. Así de simple.**"

> "Hagamos el cálculo: con 4.000 envíos al mes y **medio minuto ahorrado por pedido**, hablamos de **30 horas de mejora de eficiencia**. Esas 30 horas suponen poder **preparar más pedidos en el mismo tiempo y con las mismas personas.**"



Pedro J. Mondéjar
Supply Chain & IT Manager · 226ERS

> "Mi trabajo antes de usar Deliverea era bastante **más complicado**, porque teníamos que realizar todas las etiquetas de forma manual. A día de hoy está **todo automatizado**."



Javier Dávila
Responsable de Transporte · 226ERS

> " El valor añadido está justo en lo que **parece que no hace.** "



Pedro J. Mondéjar
Supply Chain & IT Manager · 226ERS

APLÍCALO HOY

5 aprendizajes que puedes aplicar en tu operativa

01 Mide el coste real del tiempo manual

Antes de invertir en automatización, calcula el impacto real: **tiempo por operación × volumen mensual**. En 226ERS, **1 minuto por etiqueta = 66 horas perdidas/mes** en temporada baja.

02 La integración ERP es el verdadero diferencial

No basta con conectar carriers. La integración nativa con tu ERP **elimina la fricción humana y convierte un proceso complejo en un gesto invisible**. El equipo no necesita saber qué herramienta usa.

03 Separa la operativa de la estrategia

Una vez automatizado, el equipo de Supply Chain puede tomar decisiones estratégicas de carrier **2 veces al año** con datos reales, en lugar de gestionar el día a día a mano.

04 Opera con múltiples carriers desde el primer día

La dependencia de **un solo operador es un riesgo** operativo y económico. Con 5 carriers activos y redireccionamiento automático, 226ERS protege su negocio ante huelgas, picos y fallos técnicos.

05 El ROI de la logística no es solo ahorro de costes

La automatización logística impacta en 5 vectores simultáneos: **costes, devoluciones, entrega, resiliencia y conversión**. Evalúa el ROI en su totalidad, no solo en el coste del envío.

DEMO GRATUITA

¿Tu operativa logística está frenando tu crecimiento?

226ERS procesa **+80.000 envíos al año** con 5 carriers, B2C y B2B nacional e internacional. Si tu operativa tiene un volumen similar o superior, **el impacto puede ser equivalente.**

LO QUE INCLUYE UNA DEMO CON DELIVEREA

- **Análisis de tu operativa actual** y diagnóstico de ineficiencias.
- **Cálculo personalizado del ROI** estimado para tu volumen y estructura.
- **Demo en vivo** de la integración ERP y generación automática de etiquetas.
- **Propuesta de arquitectura multicarrier** adaptada a tu modelo (B2C / B2B).

Solicita tu demo gratuita

deliverea.com · Sin compromiso · Respuesta en 24 h

"Trabajar con Deliverea lo que hace es poder tomar la decisión estratégica de con qué operadores vas a trabajar, y a partir de ahí, **simplemente el sistema funciona.**"

Pedro J. Mondéjar · Supply Chain Manager · 226ERS