

## CD de Belleza Express listo para operar | SDI COLOMBIA

Luego de un acucioso proceso de consultoría y diseño, en las próximas semanas comenzará a operar el nuevo centro de distribución de Belleza Express S.A., la firma colombiana líder en productos de cuidado personal, salud y belleza.

El proyecto estuvo a cargo de SDI, y el objetivo fue diseñar la infraestructura necesaria para un centro de distribución acorde a las necesidades presentes y futuras de la compañía, y dotar a la operación de las mejores prácticas logísticas.

Belleza Express S.A. fue creada en 1990 y hoy es una de las más grandes y prestigiosas compañías colombianas del sector, fabricando y comercializando marcas líderes o reconocidas de cuidado personal y medicamentos de venta libre en toda Colombia, además de operaciones en más de una docena de países: EEUU, El Salvador, Panamá, Guatemala, Perú,

Ecuador, Costa Rica, México, Venezuela, Chile, Guinea, Aruba, Bolivia, Nicaragua y República Dominicana.

Considerando que Belleza Express S.A. tiene una compleja red de distribución, que incluye hipermercados, supermercados, droguerías, farmacias, cadenas especializadas, proveedores de productos para la salud, mayoristas, distribuidores y minoristas, SDI se planteó como objetivo desarrollar un centro de distribución que permitiera sostener el cumplimiento de los objetivos comerciales y estratégicos de corto y mediano plazo.

Según relataron ejecutivos de Belleza Express, en marzo pasado culminó el proyecto de diseño conceptual del nuevo centro de distribución en las instalaciones de la planta de producción ubicada al sur de la ciudad de Cali. "Este proyecto contempló dos fases de diseño: una primera a 5 años, sin restricciones de

espacio, y una segunda fase a 2-3 años, con restricciones de espacio y un escalonamiento de la inversión. En ambos diseños, SDI consideró la implementación de un WMS y las mejores prácticas de logística, como por ejemplo la separación física de los procesos de picking de cajas y de unidades, con el fin de mejorar la productividad y el control de ambos procesos".

A la fecha, Belleza Express está culminando la implementación del proyecto elaborado por SDI, y posteriormente procederá a la puesta en marcha del WMS, que será el último hito para lograr el go-live, previsto para los últimos meses de 2016.



# SDI TODAY

septiembre 2016 / N°71

¿Cómo sobrevivir en la era del Comercio Electrónico?

Tgestiona reestructura su operación

PF alista su nuevo CD

## CD de Tgestiona Logística inició su operación | SDI PERÚ



Tgestiona es el operador logístico de Movistar Perú, la empresa de telecomunicaciones más importante del mercado peruano, con una fuerte presencia en los segmentos de televisión por cable, telefonía fija y telefonía móvil.

Precisamente en este último ámbito, el de la telefonía móvil, Tgestiona se ha visto enfrentada a abordar los desafíos de un mercado dinámico y cambiante, donde el lanzamiento permanente de nuevos modelos y la aparición de distintas opciones de colores ha incrementado

sustancialmente la cantidad de SKU a gestionar, lo que se suma al deseo de los clientes de acceder a los equipos más cerca de su lugar de trabajo o domicilio, y a una mayor velocidad de entrega.

Según explica Carlos Miranda, Gerente del CD de Tgestiona, estas características del mercado de telefonía móvil llevaron a que el CD tuviera más fraccionamiento de pedidos y un tiempo de respuesta bastante más reducido. "Esto nos obligó a buscar nuevas formas de operar, obviamente sin sacrificar los altos estándares de eficiencia vigentes (ERI 99,995% y atenciones a tiempo y correctas de 99%) y adicionalmente sin elevar el costo de operación".

Por eso, el equipo de Tgestiona evaluó durante un año diversas alternativas de cambio de procesos y de automatización, con la asesoría de SDI. Finalmente, se concluyó que la solución ideal para satisfacer la demanda del mercado es una zona de picking de pallet flow y de carton flow, operada con un WMS integrado a Pick to Light.

Tras la implementación del proyecto, el mes de junio pasado, Carlos Miranda se mostró muy satisfecho, indicando que se abre una oportunidad para elevar la producción al triple, con el mismo costo operativo y manteniendo los mismos indicadores de excelencia. "La principal fuente del éxito estuvo en el análisis de los datos de por lo menos un año, en la inclusión de la proyección de crecimiento y en la evaluación de los cambios comerciales de los clientes. En todo este proceso estuvimos bien acompañados por SDI".

Por su parte, Héctor Mayorga, Country Manager de SDI Perú, se mostró muy orgulloso de los resultados finales del CD de Tgestiona. "Una de las principales virtudes de SDI es acompañar al cliente en el cambio. Más que proveedores, somos partner logísticos".



BRASIL: TEL. (5511) 3238 4666  
CHILE: TEL. (562) 2958 8000  
COLOMBIA: TEL. (571) 313 6888  
MÉXICO: TEL. (5233) 3124 5144  
PERÚ: TEL. (511) 650 8348  
USA: TEL. (818) 890 6002

www.SDI.SYSTEMS

e-commerce

**Krish Nathan**  
CEO



Con satisfacción y orgullo presentamos la primera versión global de nuestro boletín. Por largos años, SDI ha publicado boletines informativos en varios países, actualizando a los lectores de las últimas tendencias, instalaciones y actividades de nuestra empresa. En sus 39 años de vida SDI ha crecido y evolucionado a través de la apertura de oficinas regionales que ofrecen localmente soluciones de clase mundial a nuestros clientes.

Sabemos que tener variadas experiencias en diferentes países nos permite aplicar las técnicas más apropiadas y eficientes para solucionar los problemas específicos de cada compañía, las que varían dependiendo de las circunstancias locales, culturales y del medio ambiente.

Por otra parte, es importante considerar que actualmente la mayoría de las empresas está operando y pensando globalmente. Es por eso que, desde ahora y cada dos meses, estaremos publicando una sola versión del boletín "SDI TODAY" a nivel global, cubriendo temas de diversos países, de tal forma que el lector pueda conocer las tendencias y actividades en todo el planeta de manera breve, ampliando su mirada sobre el presente y el futuro de las operaciones de distribución de primera categoría.

Esta edición cuenta con artículos de Colombia, México, Perú, Chile y EEUU. En las próximas ediciones se publicarán columnas editoriales escritas por diversos integrantes del equipo de SDI, pudiendo así presentar los puntos de vista de nuestros expertos ubicados en diversos rincones del mundo.

El artículo principal de esta edición habla de los desafíos que estamos experimentando en los procesos de distribución requeridos para responder a las exigencias del comercio electrónico (E-Commerce), incluyendo la habilidad para concebir soluciones aplicables al diseño de un centro de distribución de clase mundial que responda a dichos desafíos.

Espero que disfruten esta primera edición del nuevo "SDI TODAY", y desde ya contamos con sus ideas o cualquier tipo de aporte que quieran realizar.

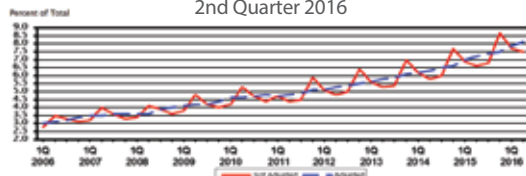
## ¿Cómo Sobrevivir en la era del Comercio electrónico?

| SDI USA

No es ningún secreto que a nivel mundial las empresas enfrentan factores predecibles pero también otros aleatorios. No pueden controlar, por ejemplo, el impacto del clima en sus entregas, pero sí pueden enfocarse en aspectos de mayor certidumbre, y así estar mejor preparadas. Por suerte hay un factor predecible que está tomando mayor relevancia alrededor del mundo: el crecimiento del E-commerce.

De acuerdo al U.S. Census Bureau, las ventas de E-commerce en Estados Unidos han estado creciendo constantemente los últimos 10 años. Por su parte, la publicación Business Insider registra que América Latina la región con mayor crecimiento (después de Asia), con un alza compuesta anual de 17% entre 2014 y 2019. Esto ha obligado a las organizaciones a adaptarse rápidamente a las necesidades del cliente de E-Commerce para competir en sus mercados.

Estimated Quarterly U.S. Retail E-commerce Sales as a Percent of Total Quarterly Retail Sales: 1st Quarter 2006 2nd Quarter 2016



En el Centro de Distribución, los patrones de pedidos han cambiado y su cumplimiento se ha vuelto cada día más difícil. Un número mayor de órdenes –con menos productos en cada una– está aumentando el tiempo que los pickeadores dedican a caminar a través del CD, lo que a su vez disminuye el número de pedidos que cada uno pickea por día. Este efecto se vuelve más crítico si se tiene en

cuenta que el número creciente de referencias ligado a estos nuevos mercados obliga a tener áreas de almacenamiento mayores. Adicionalmente los CDs están experimentando tasas de retornos mayores (en algunos casos incluso del 100% cuando por ejemplo se trata de una operación de alquiler de productos vía internet), lo que implica que estas transacciones son cada vez más prioritarias.

Para responder a estos nuevos retos, en los CDs se contratan más personas como "solución inmediata", pero en el mediano y largo plazo estas soluciones parche se vuelven muy costosas para un problema que debe enfrentarse en forma integral.

Con la entrada disruptiva del E-Commerce, en SDI nos vimos enfrentados a un nuevo desafío: ¿podemos diseñar un producto que responda a estas nuevas necesidades y al mismo tiempo tener un buen retorno de la inversión?

Para responder a este reto nos aliamos con la compañía de origen suizo Ferag AG e innovamos con una nueva solución: JOEY (nombre inspirado en un bebé Canguro). Se trata de un sistema de bolsas que reduce el número de veces que un producto es tocado, aumenta la precisión y reduce el área necesaria al usar algoritmos sofisticados que pueden ser modificados de manera específica para cada negocio y CD, permitiendo una infinidad de posibilidades de clasificación.

Este es nuestro esfuerzo en SDI para que esta tendencia predecible se vuelva una oportunidad más para que nuestros clientes sigan liderando sus mercados.

## SDI anuncia la apertura de su oficina en Ciudad de México | SDI MÉXICO

En respuesta al importante crecimiento de las operaciones en Latinoamérica, SDI acaba de abrir una nueva oficina en ciudad de México, la cual se ha estructurado para atender en forma óptima tanto a los actuales clientes del país, como a los futuros clientes.



La oficina estará a cargo de Jaime Michel, quien hace tiempo dirige la operación de SDI para el mercado azteca, desde la oficina de Guadalajara.

De esta forma, SDI afianza su posición en la región, con oficinas en Chile, Perú, Colombia, México y Brasil.

Cabe recordar que, a excepción de Brasil, los otros cuatro países forman parte de la Alianza del Pacífico, un foro político y económico que es visto como el motor del desarrollo productivo para la región, lo que sin duda demandará de mucha inteligencia logística en los próximos años.



## PF alimentos alista su cd pensando en nuevas líneas de productos | SDI CHILE

Productos Fernández S.A., cecinas PF y ahora PF Alimentos. Tres nombres que marcan la evolución que ha tenido en más de un siglo esta empresa familiar, identificada con la Región del Maule.

En efecto, desde sus inicios, en 1903, cuando don Manuel Fernández Álvarez comenzó a elaborar cecinas con recetas originarias de Ponferrada del Bierzo (España), hasta 2010, cuando la empresa decidió diversificarse a otras líneas de alimentos, como lácteos, vegetarianos, pizzas, productos elaborados cárnicos y platos preparados, la calidad, responsabilidad y capacidad innovadora de Productos Fernández S.A. se mantienen inalterables.

Con esa visión en mente, hace un par de años la firma decidió actualizar su centro de distribución, ubicado en Talca, con la finalidad de mejorar la eficiencia de los procesos y enfrentar de mejor forma los nuevos desafíos comerciales.

Rodrigo Aguilar, gerente División Industrial de PF Alimentos, explicó que el proyecto encargado a SDI consistió en el desarrollo de un nuevo centro de distribución, para lo cual se comenzó con una consultoría orientada a definir un diseño conceptual de la solución, para seguir luego con la ingeniería básica y de detalle, terminando con la implementación del nuevo Centro de Distribución de Talca (CDT).

Según explicó el ejecutivo, la fase final fue la instalación y puesta en operaciones de los equipos y sus correspondientes sistemas de control, entre ellos sistemas de almacenamiento y transporte para pallets, transportadores y clasificadores de cajas, sistema automatizado para

almacenamiento y picking de pallets, sistema dinámico para almacenamiento y dispensación de cajas en secuencia definida para preparación de pallets mixtos, todos de ellos capaces de operar con productos refrigerados y también congelados.

**¿Por qué es importante para PF Alimentos actualizar y tecnificar su CD?**

Principalmente para que estas nuevas instalaciones nos permitan desarrollar la operación que requiere nuestra empresa durante los próximos 10 años, los que estarán marcados por la expansión de las líneas de productos a comercializar, por el aumento en la cantidad de clientes a atender y por la intención de mejorar las condiciones de operación de nuestros colaboradores, principalmente pensando en eliminar la intervención humana en los procesos de productos congelados.

**¿Cuáles han sido las principales mejoras alcanzadas en la operación del nuevo CDT?**

Los objetivos principales que persigue el proyecto son aumentar nuestra capacidad de almacenamiento, mejorar nuestra productividad en términos de cajas por hora que se procesan, optimizar nuestra dotación, disminuir los desplazamientos de nuestro personal, aumentar la exactitud de nuestro inventario, y finalmente mejorar nuestro nivel de servicio en términos de demanda facturada, disminuyendo los errores en la preparación de nuestros pedidos.

**¿Cómo se desarrolló el trabajo con el equipo de SDI a lo largo de todo el proyecto?**

Como todos los procesos en que intervienen personas, en este camino nos hemos ido conociendo y avanzando progresivamente, con altos y bajos, los que en conjunto hemos ido trabajando para alcanzar hoy un muy buen nivel de conocimiento mutuo, de respeto y logro de nuestros objetivos comunes.

**¿Qué nuevos desafíos podría enfrentar el CD a futuro y de qué forma SDI podría ser parte de la solución?**

Los desafíos futuros del nuevo CD en los que SDI intervendrá directamente se refieren precisamente al proceso de optimización de la operación que comenzamos a desarrollar en las nuevas instalaciones. Esta operación deberá ir respondiendo progresivamente al aumento en la cantidad de pedidos procesados y a la demanda sistemática que en PF Alimentos ejercemos en pos de la excelencia operacional. Adicionalmente, estamos pensando en integrar a la lógica de distribución que se implementó en el nuevo CD al resto de los terminales de distribución que se ubican a lo largo del país.

