Exitoso seminario sobre automatización de Centros de Distribución | PERÚ

Con gran éxito se desarrolló en Perú el Primer Seminario Internacional «La Automatización del Centro de Distribución como Ventaja Competitiva», organizado por SDI.

Al evento asistieron líderes logísticos de diversos sectores, quienes tuvieron la oportunidad de intercambiar y escuchar las exposiciones y comentarios de expertos internacionales en automatización de CD. Entre los expositores cabe destacar a Jaime Michel, Director de SDI México y Brasil, quien se refirió a la importancia de optimizar procesos, antes de pensar en la automatización. En efecto, aunque en muchos casos es suficiente con que las operaciones y actividades de un proceso dentro de un CD estén optimizadas, "no todo lo que es optimizable se necesita automatizar", señaló, agregando que siempre se debe tener en cuenta que "la ruta es optimizar para poder automatizar".

En todo caso, hay que tener en cuenta que a veces la automatización conlleva una pérdida de flexibilidad. Al respecto, Juan Carlos Sáez, Gerente de Consultoría de SDI en Chile, estimó que conservar cierto grado de flexibilidad es vital, ya que los negocios y los productos suelen ser cambiantes. "Lo importante es ir viendo qué procesos aisladamente vas a ir automatizando para que después los vayas conectando y puedas tener la flexibilidad suficiente para los cambios que pueda tener el negocio más adelante", agregó.

En esa misma línea, Mauricio Franco, Supply Chain Manager en Saga Falabella (Perú), estimó que no se puede automatizar todo un CD, solo se puede automatizar partes de él. "Hay muchas actividades que son manuales y que por lo tanto no se pueden automatizar al 100%. Pretender eliminar gente no es la idea, necesitas a la gente, necesitas la flexibilidad y la creatividad que te da la gente", dijo.

Por su parte, Rodrigo Aguilar Bustos, Gerente la División Industrial en Productos Fernández S.A (Chile) ejemplificó con el proceso emprendido en su empresa, donde decidieron invertir en tecnología porque les permitió desarrollar un "traje a la medida" para una industria que está creciendo. "Así, logramos aumentar las capacidades de almacenamiento, incrementar la rotación de mercadería, desarrollar una mayor exactitud de inventarios (están en un 100%), incrementar la productividad de cajas por hora (han triplicado la cantidad de cajas por hora/hombre). Además, se buscó reducir a cero los errores en la preparación de pedidos".

Y con una mirada más global, Brian Wehner, Vicepresidente de Operaciones de ASICS América (Estados Unidos), destacó los proceso que está viviendo el retail en Sudamérica: "Brasil, Chile y México han comenzado a invertir en los mejores niveles de WMS y en equipos de clasificación y ruteo de productos (conveyors, fajas, clasificadores, sorters).

Los retailers sudamericanos están poniendo más atención a esto, lo que proporciona una mejor gestión de inventario, flujo de caja, contabilidad financiera, analítica y gestión de ventas", concluyó.

Servientrega selecciona a SDI para optimizar sus principales plataformas logísticas | COLOMBIA

SERVIENTREGA
Centro de Soluciones

Servientrega, es una empresa colombiana constituida en 1982, líder en logística con el portafolio de soluciones más integral de la categoría, con presencia no solo en el mercado colombiano sino también en Estados Unidos, Ecuador, Panamá y Perú.

El desarrollo y crecimiento de Servientrega se ha fundamentado en un modelo Estratégico Quinquenal, el cual para el presente Séptimo Quinquenio está enfocado en la "SUSTENTABILIDAD" enmarcada en crecimiento Económico, Social y Ambiental; precedido de los quinquenios Gestación, Posicionamiento, Diversificación, Consolidación, Integración y Expansión. El próximo año Servientrega cumple 35 años de aportarle a la competitividad de las cadenas de abastecimiento de los diferentes sectores de la economía.

Servientrega ha construido la más amplia cobertura, conformada por un importante número de centros de logística en Colombia, que se encargan de recibir los más de 120 millones de envíos al año, procesarlos y despacharlos a su lugar de destino poniendo siempre como prioridad su promesa de servicio. Servientrega de la mano de SDI, aliados estratégicos desde hace más de 1 año, trabajan en la implementación de las mejores prácticas en automatización y optimización de operaciones, para mantener a Servientrega a la vanguardia en materia logística en la región.

SDI
www.SDI.SYSTEMS
INFO@SDI.SYSTEMS

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

SDI TODAY

Noviembre 2016 / Nº72

SDI asesora a Opko para gestionar su inventario de medicamentos

Todo listo para seminario SELF17 en Las Vegas

Abercrombie & Fitch, mejorando la operación de vestuario

www SDI.SYSTEMS

Camilo Duque
Business Development Director

Durante 39 años, SDI ha aplicado sus conocimientos y expertise al mundo de la logística, con diseños e implementaciones de soluciones en centros de distribución. Este proceso nos ha permitido ser un actor relevante en las operaciones de nuestros clientes, con algunos de los cuales llevamos décadas de trabajo ininterrumpido. No es nuevo para quienes han trabajado con nosotros que consideramos las relaciones de largo plazo como un eje fundamental de nuestro trabajo. Así, hemos construido invaluables lazos con cada uno de los profesionales que trabajamos en el día a día de nuestros proyectos. Para nosotros los personas son los hilos del entramado del éxito empresarial. Con esto en mente, realizamos todos los años en Las Vegas nuestro evento anual SELF (SDI Executive Logistics Forum), donde buscamos que nuestros clientes actuales y futuros compartan dos días de networking y conferencias con expertos de la industria. En esta edición, les compartimos una nota resumen al respecto. Es una excelente oportunidad para reencontrarnos, por lo cual los invitamos desde ya a contactar nuestra oficina local para reservar su cupo.

Generar relaciones duraderas también nos ha llevado en muchos casos a acompañar a nuestros clientes a industrias diferentes a las que marcaron nuestros inicios hace cuatro décadas. Así, en esta edición, les damos una muestra de casos en distintos sectores, que van desde nuestro origen en moda, donde comenzamos nuestro camino y hemos mantenido una posición protagónica, pasando por otras industrias como lo es Farmacéutica y Courier. En esta oportunidad les compartimos el caso de Abercrombie & Fitch en moda (USA), Opko en Farmacéutica (Chile) y Servientrega en Courier (Colombia).

SDI asesora a Opko para gestionar su inventario de medicamentos | CHILE

Opko Health es una compañía diversificada en las áreas de la salud, que ha registrado un rápido crecimiento durante los últimos cinco años, sustentado en adquisiciones diversas que le han permitido posicionarse en las áreas de innovación farmacéutica, diagnóstico y medicamentos.

Opko Chile S.A. es líder en cada uno de los mercados en los que participa, y su venta está dividida en Mercado Institucional, Cenabast (Central Nacional de Abastecimiento), Cadenas Farmacéuticas y Farmacias Independientes. "Lo anterior, nos permite no depender de un solo canal", asegura David Rivas, Director Comercial para Latinoamérica.

El ejecutivo agrega que las claves del éxito de la compañía están en "nuestro foco en servicio, productos de calidad, precios competitivos y un alto grado de compromiso y cercanía con todos nuestros clientes y proveedores, a los que vemos como socios en la creación de valor, y donde el cliente es el eje de nuestro crecimiento".

Según explica David Vázquez, Director de Finanzas para Latinoamérica, la operación logística de Opko Chile en estos momentos consiste en almacenaje y distribución de productos farmacéuticos y naturales, para todo el territorio. Fieles a su visión de producir con los más altos estándares de calidad y certificación, los ejecutivos de la firma decidieron apuntar además a las eficiencias logísticas.

"Existen funcionalidades requeridas por la operación actual con las que no contamos, tales como administración caótica, manejo de olas de picking, reposición automática de zonas de picking, conteos cíclicos y administración de datos para un modelo 3PL, entre otras. Es por eso que decidimos incorporar un WMS acorde a nuestras necesidades actuales y futuras", señala.

¿Por qué escogieron HighJump?

Por cubrir las funcionalidades requeridas por nuestro negocio, su certificación de procesos, su reputación y por la presencia internacional, atributo que nos permitirá en un futuro replicar el modelo en otros países. Además, está la calidad y atención de los ejecutivos de venta.

¿Qué expectativas tienen respecto del proceso que se inicia ahora con los técnicos de SDI?

Que nos brinden un aporte para llevar nuestra operación logística al nivel de "state of the art", aplicando no sólo su experiencia técnica, sino también su experiencia de vida en el mundo logístico, además de cumplir a cabalidad la norma técnica 147 del Instituto de Salud Pública (ISP).

Abercrombie & Fitch, mejorando la operación de vestuario | USA

Con el desafío de optimizar la operación y reducir costos de distribución, SDI realizó una consultoría y posterior ejecución de proyecto para Abercrombie & Fitch (A&F), una destacada firma de vestuario estadounidense, fundada en 1982 y que actualmente está trabajando fuertemente en su expansión internacional.

Cabe señalar que en 2008 A&F tenía dos centro de distribución con sistemas Put-To-Light, los cuales ya no entregaban los niveles de eficiencia necesarios. Las unidades procesadas eran alrededor de 400 por hora, mientras que la función de empaquetado se encontraba alrededor de 500 unidades por hora. Luego de un análisis de volúmenes, eficiencia y huella de empaquetado, se decidió consolidar toda la operación en un solo edificio de 74.000 mts2, que tendría el desafío de aumentar la velocidad y soportar los peaks de demanda.

Luego de analizar todos los antecedentes técnicos, SDI determinó que para el nuevo CD la mejor solución sería instalar un Sortrak Bombay Sorter, un clasificador con la capacidad de soportar las necesidades de todas las tiendas, lo que hizo desestimar la idea de dos sorters separados.
La implementación del Sortrak Bombay Sorter permitió mejorar la eficiencia en el proceso de clasificación de los productos, reduciendo de paso los costos de mano de obra. La solución permitió a A&F acotar su huella de empaquetado y hacer más segura la operación.

Tras la instalación, en general, la productividad del departamento creció casi al doble. De procesar alrededor de 400 unidades por hora se pasó a procesar 700 unidades por hora, y la productividad de la función de empaquetado se incrementó de 500 a 1.000 unidades por hora.

El nuevo sistema se construyó en un CD de 90.000 mt2, entregando otros 20.000 mt2 de espacio en un segundo nivel de Mezzanine. Esto permitió que A&F redujera su huella de empaquetado para el menudeo (minoristas), cortándola a la mitad (de 18.600 a 9.300 mts2), además de ayudar en forma dramática al procesamiento de unidades por hora, usando menos de la mitad de operarios que antes.

"Cuando construimos el sistema, necesitábamos gestionar múltiples unidades en una bolsa (prepack), de tal forma de hacernos cargo de los peaks de volumen, señaló Todd Vallely, Vicepresidente de Distribución de A&F. "Esto realmente redujo la manipulación por ítem, ya que cada acción se aplica a 4-6 unidades, lo que nos permitió gestionar mayores volúmenes en el clasificador".

Vallely agregó que querían usar el Sortrak Bombay Sorter para clasificar las órdenes que van directamente al consumidor. "Era algo fuera de lo común, pero SDI ha sido capaz de realizarlo exitosamente", concluyó.

Todo listo para seminario SELF17 en Las Vegas

Con grandes expectativas se está organizando SELF17, el foro logístico que anualmente realiza SDI en Las Vegas, EEUU, y cuya próxima edición se llevará a cabo los días 9 y 10 de febrero.
Este evento tiene como finalidad compartir información, intercambiar experiencias en el área logística y revisar las últimas tendencias a nivel mundial en temas relacionados con la eficiencia del centro de distribución en la cadena de suministro.
Como todos los años, se espera una importante afluencia de profesionales y ejecutivos de Supply Chain de Latinoamérica, ya que en esta instancia se traspasan conocimientos y contactos como en ningún otro evento de su tipo.
Para SELF17 ya están confirmados expertos y profesionales de renombre, como por ejemplo: Gough Grubbs, SVP Distribution/Logistics de Stage Stores; Brian J. Gibson, Ph.D, Profesor de Supply Chain Management de Auburn University; Jordan Speer, Editor en Jefe de Apparel Magazine; Joe Shearn, Vicepresidente de Distribución de Tiffany & Co; Steven Horak, Global P&A and Inventory Management de True Religion Brand Jeans; y Gaurang Chatterjee, Director de Ingeniería Industrial de GNC.

SELF17