JOEY, una opción que revoluciona el mercado

SDI, líder mundial en sistemas de manipulación de mercaderías y soluciones para la industria del retail, mayoristas y comercio electrónico, sigue recibiendo elogios por uno de sus productos estrella, el Joey Pouch Sorter.

Este equipo permite trasportar y clasificar mercaderías en bolsas colgadas, a razón de 10.500 items por hora, facilitando por ejemplo las aciones pulverizadas propias l e-commerce.

Joey Pouch Sorter ofrece una gran versatilidad para manipular una amplia variedad de productos, como prendas de vestir, zapatos y joyas, sólo para nombrar algunos. Además, Joey ofrece flexibilidad para diseñar el flujo de las mercaderías por encima o alrededor de las áreas de procesamiento ya existentes, permitiendo por tanto adaptar la solución de acuerd las instalaciones de cada cliente específico.

El aspecto diferenciador de este equipo es el hecho de que las bolsas se pueden clasificar y reclasificar usando algoritmos de software sofisticados. En lo concreto, tiene los mejores plazos de instalación, con sólo 9 meses, y uno de los costos más competitivos del mercado.

EEUU:

RÉCORD de asistentes al SELF19

Con gran éxito se desarrolló a comienzos de febrero en Las Vegas, EEUU, el tradicional foro logístico de SDI.

El SELF19 fue diseñado para 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.

Este año, el foro tuvo una cifra récord de participantes, los cuales disfrutaron de conferencias de primer nivel, correspondientes a instituciones tan diversas como Stage Stores, CBRE, Auburn University, Trans-Pro Logistics, Office Depot, TGW Logistics Group, JCPenney, Fillogic, Submetrics Data y Carter's

SDI
www.SDI.SYSTEMS
INFO@SDI.SYSTEMS

SDI SYSTEMS LATAM
SDI LATAM

BRASIL: Tel. (5511) 3238 4666
CHILE: Tel. (562) 2958 8000
COLOMBIA: Tel. (571) 7943035
PERÚ: Tel. (511) 650 8348
USA: Tel. (818) 890 6002

SDI TODAY

Abril 2019 / Nº81

RedOffice busca aumentar eficiencia de su CD

Récord de asistentes al SELF19

Joey, una opción que revoluciona el mercado

WWW.SDI.SYSTEMS

EDITORIAL

La industria de automatización de centros de distribución está viviendo una masiva consolidación tanto a nivel mundial como local. Muchos actores de este negocio están creciendo rápidamente, y los megaproyectos parecen interminables. Todos estos cambios han potenciado las fortalezas de SDI, colocándonos a la vanguardia de un servicio más focalizado y específico para nuestros clientes. Nuestra estrategia ha demostrado ser exitosa, con un aumento de 30% en nuestros ingresos de 2018 respecto de 2017, y con una proyección de crecimiento continuo para 2019.

Como parte de nuestra política de mejorar la atención a nuestros clientes, estamos haciendo que nuestro portafolio de software de control sea más sólido, al invertir en el desarrollo de nuestro WES (Warehouse Execution Systems), facilitando una integración perfecta con las soluciones WMS. Además, hemos realizado una importante actualización de nuestro clasificador de unidades Sortrak, el cual ahora permite un mayor rendimiento y aún mayor flexibilidad. Esperamos un año muy exitoso y anticipamos más desarrollos para nuestro negocio a medida que expandamos y mejoremos nuestros servicios.

Prueba de lo anterior, es que recientemente, Lululemon y JCPenney seleccionaron a SDI para proyectos significativos. En ambos casos, el contrato fue adjudicado en función de nuestro éxito anterior y nuestro historial comprobado de capacidad de entrega y competitividad.

En Latinoamérica también estamos sumando casos exitosos. El proyecto de rediseño, e implementación del área de Picking y distribución de Soprole, fue todo un desafío, con una intervención masiva del área de Picking, sin que el cliente tuviera que detener la operación ni un solo día, y con excelentes resultados, los cuales superaron las metas comprometidas.

Finalmente, cabe destacar que nuestro Foro Anual (SELF19) fue un éxito tremendo. Con un número récord de asistentes, el Foro, de dos días, demostró ser una maravillosa experiencia de aprendizaje para los asistentes, a quienes brinda la oportunidad de establecer contactos con otros expertos en la industria. La velada en el Cirque du Soleil fue un evento encantador, que le dio a la gente la oportunidad de disfrutar de uno de los muchos espectáculos que Las Vegas tiene para ofrecer.

Krish Nathan
CEO

SDI realizará consultoría de la operación logística:

CAMANCHACA se enfoca en competitividad de largo plazo

|CHILE

Con la misión de *"alimentar el mundo desde el mar"*, la pesquera Camanchaca ha tenido un gran crecimiento a lo largo de sus más de 50 años de historia. En la actualidad, Camanchaca participa en los negocios de pesca extractiva en el norte y sur de Chile, en la acuicultura del Salmón Atlántico y en el cultivo de mejillones y abalones. Sus operaciones se desarrollan desde Iquique hasta el sur del país, a lo largo de 6,640 kilómetros de costa.

Actualmente la firma exporta a más de 50 países, con oficinas o representaciones comerciales en Estados Unidos, Japón, Europa y más recientemente en Centroamérica/Caribe y en China/Sudeste Asiático.

Según explica Jorge Vergara, gerente Regional de Salmones Camanchaca, actualmente se ha generado la necesidad de potenciar la operación logística de la compañía.

¿Cuáles son en términos generales los desafíos logísticos y de distribución de una empresa del rubro pesquero, como Camanchaca?

Salmones Camanchaca ha basado su estrategia en ser una empresa altamente flexible a los requerimientos del mercado. En este sentido, la operación logística y de distribución debe ser capaz de absorber dicha diversificación. Llegamos a 38 países en 3 continentes y el desafío es lograrlo en forma eficiente y a tiempo para el cliente.

¿Por qué es importante para ustedes evaluar en este momento la operación logística y de distribución?

Históricamente ha sido un área en la que no se han llevado a cabo mayores inversiones y creemos que dado los resultados de la compañía hoy es el momento de realizarlas y hacer más competitiva estas operaciones en el largo plazo.

¿En qué consiste la consultoría que realizará SDI, cuál es el objetivo?

La consultoría consiste en realizar un estudio en la Planta de Proceso de Salmones Camanchaca ubicada en Tomé, en el área de término de línea, con el objetivo de proponer una solución que automatice la operación y genere eficiencias operacionales. Lo anterior considera desde que la caja está empacada, luego su movimiento y ordenamiento en la cámara de planta y finalmente el proceso de despacho a Frigorífico o puerto de embarque. Se planteó además que la automatización debe permitir que un 60% de la producción de la planta se embarque directo a cliente final sin pasar por otro centro de distribución.

¿Por qué escogieron a SDI para este proyecto?

Porque es una empresa reconocida en el rubro, capaz de entregar una solución integral desde el estudio hasta su implementación.

Consultoría de SDI:

REDOFFICE busca aumentar eficiencia de su CD

|CHILE

Comercial RedOffice nació en 1992 como una pequeña librería en la austral ciudad de Punta Arenas, y con el correr de los años fue creciendo en servicios, productos y cobertura, hasta convertirse hoy en una empresa de distribución de suministros para oficinas con cobertura nacional, desde la región de Arica hasta la región de Magallanes, con instalaciones en Antofagasta, La Serena, Santiago, Concepción, Temuco, Puerto Montt y Punta Arenas. Adicionalmente, desde Santiago, a través de su Centro de Distribución de 4.500m2, más oficinas centrales, se cubren las necesidades de todos los clientes de la Región Metropolitana, y de las regiones V, VI, VII, VIII y XVI

Considerando las proyecciones del negocio, los ejecutivos de la firma decidieron que era momento de potenciar la operación logística. Mauricio Matus, gerente de Logística de RedOffice, explicó que para eso se solicitó una consultoría a SDI, la que implica trabajar de la mano en la modernización del centro de distribución de Santiago, de manera de prepararse en forma proactiva y hacer más eficientes los procesos.

"El CD de Santiago abastece nuestra demanda desde la Región Metropolitana a la VIII Región, hoy movemos 32.000 bultos mes. Los procesos dentro del CD no escapan a los procesos estándar de cualquier operación logística: recepción de proveedores, almacenamiento en racks y mesaninas, reposición de ubicaciones, consolidación de pedidos, y despacho. Además, tenemos otros procesos de valor agregado, como la preparación de cajas de alimentos, maletas escolares o cualquier tipo de kits que nos soliciten los clientes".

Según explicó el ejecutivo, RedOffice tiene un plan de crecimiento en volumen para los próximos 3 años muy importante, por lo cual "nos debemos preparar desde ya, para poder hacer frente a los desafíos inmediatos de crecimiento, mejorando el servicio y los costos".

¿De qué forma esperan que mejore la operación logística a futuro?

La operación logística debe ser el pilar fundamental de nuestro negocio, somos una empresa de distribución, donde el servicio al cliente está como principal objetivo, teniendo como meta inmediata el pedido perfecto, en términos de cantidad y plazo, sin olvidar nunca que la eficiencia debe ir acompañando al crecimiento y la mejora continua. Los costos en la logística son claves para que el negocio cumpla con la rentabilidad y los resultados que espera el directorio de la compañía.

¿Por qué escogieron a SDI para este proyecto?

SDI tienen una experiencia comprobada en este tipo de proyectos, tanto en Chile como en el extranjero. Creemos fuertemente que, si trabajamos como partners con proveedores como SDI, el resultado va a ser el esperado y el exigido.