

Año XXVII, N°9, octubre 2021



Logística

REVISTAS ÉNFASIS

Logística alimentaria
Adaptarse a la "nueva normalidad"

Management
Roles y habilidades
para una organización 4.0

Piratería del asfalto
Robos al transporte de carga



Logística del Comercio Electrónico



LA SOLUCIÓN PARA SU OBRA LLAVE EN MANO

ESTRUCTURAS METÁLICAS PISOS INDUSTRIALES

Somos una empresa constructora regional especializada en la ejecución de naves logísticas, industriales, agroindustriales y retail. Nuestra trayectoria, respaldada por el Grupo Ostapovich y sus más de 30 años de experiencia en el rubro de la construcción, nos permiten hoy estar presente en Argentina y Uruguay.



Argentina

Autopista Panamericana 2250 (Km 40,5) Garín - Prov. de Buenos Aires
hormetal@hormetal.com | Tel: (+54 348) 447-8300 / 0810-7777-468

Uruguay

Ruta 8 (Km 25,200) Barros Blancos - Canelones
hormetalUY@hormetal.com | Tel: (+598) 2288-7060

 hormetal.com

 [/hormetal](https://www.facebook.com/hormetal)

 [/hormetalsa](https://twitter.com/hormetalsa)

CONTÁ CON NOSOTROS
CONTAMOS CON LA INGENIERÍA LOGÍSTICA QUE NECESITÁS.



Sumario

Año XXVII, Nº9, octubre 2021

Logística
REVISTAS ÉNFASIS



Director

Tomás Hirsch

thirsch@enfasis.com

Ejecutiva Comercial

Patricia Arcos

parcos@enfasis.com

Encargada de Contenidos

Teresa Mingo

tmingo@enfasis.com

Encargada Editorial

Marizú Olivera Orquera

logistica@enfasis.com

Diseño Gráfico

Laura V. Bonatto Marchello

lbonatto@enfasis.com

Suscripciones

Beatriz Stancanelli

suscripciones@enfasis.com

+5411 6009 2283

Impresión

Gráfica Pinter S.A.

FLC
S.A.



6

Escenario



10

Los números del e-Commerce en Argentina



28

Legado de pandemia a la logística Dark Store



32

Sostenibilidad y seguridad de la Industria 4.0



52

La logística de alimentos y última milla



56

Cambia la actividad y también el perfil de los recursos humanos



78

Automatización en logística

82

Vanguardia

El contenido de las notas firmadas no necesariamente representa la opinión del editor, siendo de exclusiva responsabilidad de los autores. Es una publicación propiedad de F.L.C. S.A. Queda hecho el depósito que marca la ley 11.723. Énfasis Logística es una publicación de F.L.C. S.A. Registro Nacional de la Propiedad Intelectual Nº 572.032.

Arte digital de Tapa: Laura V. Bonatto Marchello



14

Customer Centric y Good2Person 4.0



18

Acompañando el Boom del e-Commerce



24

Nuevos desafíos del e-Commerce



36

Un camino para Recorrer (Segunda parte)



42

Adaptarse a la "nueva normalidad"



46

Rescate de alimentos: ¿Cuál es el rol de la logística?



60

Roles y habilidades para una organización 4.0



64

"La pandemia resaltó la oportunidad laboral que existe en la logística"



68

Inversión en tecnología, la mejor estrategia para la distribución



84

Piratería: 4 casos por día de robo al transporte de carga



Empresas



Agenda



Anunciantes

Con el apoyo de:



Los costos del Transporte de Carga alcanzan 35,7 % en el transcurso de 2021



El Índice de Costos de Transporte elaborado por la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (FADEEAC), indica que la aceleración de los costos continúa en línea con la inflación general y también con perspectivas de una progresiva recuperación económica. Según se observó los rubros lubricantes (60,3%), neumáticos (55,6%) y gastos generales (40%) lideran los aumentos en lo que va del año. En este sentido es que durante el octavo mes del año los costos tuvieron un incremento moderado de 1,56%, lo que lleva al ICT FADEEAC a alcanzar una suba de 35,7%, superando a todo el incremento registrado en todo el año 2020 (35%) y tras los elevados aumentos de costos en 2018 (61,5%) y 2019 (47%), si bien con progresivas mejoras en la actividad. Al respecto, la entidad empresarial destacó que “si bien el incremento de agosto (1,56%) es el menor del año luego de junio, el aumento de costo en el Transporte de Cargas continúa con un aumento sostenido acumulando casi 36% (35,7%) en 2021 y como se viene señalando, en un contexto económico inflacionario general, donde se proyecta que los costos de Transporte continúan ubicándose algunos puntos por encima de la inflación minorista”, se explicó.

Desguace de embarcaciones para mejorar la logística

El Ministerio de Transporte, junto a AGP S.E., informaron que se encuentra avanzando en el desguace de embarcaciones y artefactos hundidos junto a sus muelles para recuperar sitios de atraque, sanear los espejos de agua



y mejorar la operativa logística dentro de su jurisdicción correspondiente al Puerto de Buenos Aires. Según se detalló oficialmente se completó el desguace de los buques Silvia Ana y Golondrina, que se encontraban inactivos al norte del sexto espigón del Puerto, de los que se obtuvieron 920 toneladas de chatarra y sustancias contaminantes. La disposición final del material se realizó en el marco del Pronacom, un programa de descontaminación, compactación y disposición final de chatarra del Ministerio de Seguridad de la Nación, que destina el dinero obtenido por la venta del material desguazado a instituciones de bien público. Por su adhesión al programa, desde 2020 la AGP ya realizó donaciones por un total de \$392.418 a la Institución Fátima, que colabora con jóvenes con discapacidades múltiples. Actualmente se encuentra realizando el desguace del buque Luciano Federico y se llamó a licitación para avanzar en la remoción, desguace y disposición final de una barcaza que se encuentra inactiva en la zona sur del Puerto Buenos Aires.

Bs. As. se presenta con el precio de alquiler más alto de la región

Con un precio de alquiler pedido promedio de 26,2 USD/m², medidos en dólares BNA, las oficinas premium de Buenos Aires continúan siendo las más caras en comparación con otros mercados de las principales ciudades de Sudamérica, según el informe del primer semestre de 2021 elaborado por Cushman & Wakefield.

La empresa global de servicios inmobiliarios corporativos, observa que en la lista de ciudades siguen en orden decreciente Santiago de Chile con 22,8 USD/m² San Pablo y Bogot



tá con 19,4 USD/m², Río de Janeiro con 17,3 USD/m² y Lima con 16,3 USD/m², que casi no ha sufrido cambios.

“En cuanto a la vacancia, la delantera la lleva Río de Janeiro con 35%, donde se ha adoptado recientemente el modelo híbrido de oficinas y algunas empresas han dejado la ciudad. Le siguen San Pablo, con 25%, Lima con 18%, Buenos Aires con 15,1%, Bogotá con 12,9% y Santiago con 8,2%” comentó Lucas Desalvo, Gerente de Investigación de Cushman & Wakefield.

Bogotá fue la única de estas seis ciudades con absorción neta positiva en el primer semestre: 12.012 m². Mientras tanto, Río de Janeiro culminó el período con -9.841 m² pero mostrando una recuperación en el segundo trimestre, en Lima la absorción neta fue de -19.808 m², en Buenos Aires de -30.950 m², en San Pablo de -35.520 m² y en Santiago de -37.193 m².

Según el informe, para la segunda mitad del año se espera que, con un avance en el plan de vacunación y el fin del período invernal, se den mejores condiciones para una vuelta paulatina a los espacios de trabajo. José Viñas, director de Brokerage de la compañía en Argentina comenta que ya algunas empresas están organizando el retorno y se está viendo más movimiento en el mercado. Inclusive algunas compañías están evaluando mudarse hacia zonas periféricas para estar más cerca de donde viven sus colaboradores.

Lo que viene

A la hora de observar cómo seguirá creciendo cada mercado, en Buenos Aires la superficie actual en construcción es de 206.682 m², de los cuales el 18% se entregará a fines de 2021, el 57% durante 2022 y el 25% restante estaría terminado para 2023. Río de Janeiro sumó 367.807 m² programados para entrega hasta el 2030, decisión alineada con los cambios en la vacancia que experimenta en este momento.

TRAYECTORIA
 INFRAESTRUCTURA
 COBERTURA
 SERVICIOS
 SEGURIDAD
 TECNOLOGÍA
 CALIDAD
 CONFIANZA



**NUESTROS CAMINOS
 ACORTAN DISTANCIAS**

**CENTROS REGIONALES
 PROPIOS**

- Bs. As. - Hurlingham
- Mar del Plata
- Bahía Blanca
- Junín
- Rosario
- Córdoba
- Corrientes
- Misiones
- Tucumán
- Salta
- Mendoza
- Neuquén



**Warehousing
 Logística
 In House**



Distribución



Transporte



**Servicios
 Especiales**

info@calico-sa.com.ar

www.calicososa.com.ar



**40 AÑOS EN
 MOVIMIENTO**
junto a nuestros clientes!



Se transportó más de 800 mil toneladas en tren



Trenes Argentinos Cargas (TAC), informó que se transportó durante agosto 808.233 toneladas despachadas, lo que determinó un crecimiento del 30% en relación al mismo mes de 2020 y un 44% si se lo compara con 2019, informaron fuentes del Ministerio de Transporte.

Durante agosto se llegó a un crecimiento interanual de productos agrícolas del 26% y de un 46% en comparación al 2020 y 2019 respectivamente, en línea con los objetivos del Ministerio de Transporte de la Nación de reducir los costos logísticos y beneficiar a las economías regionales.

Oficialmente se indicó que los indicadores fueron el resultado del desarrollo de accesos a plantas de acopio, para la incorporación del ferrocarril a la matriz productiva rural y los acuerdos comerciales con las empresas privadas permitieron que durante agosto se haya llegado a un crecimiento interanual de productos agrícolas del 26% y de un 46%, en comparación al 2020 y 2019 respectivamente.

Puntualmente, en la línea San Martín, más de la mitad de las toneladas de granos despachadas en agosto se alcanzaron por el transporte compartido que se realiza con la concesionaria Nuevo Central Argentino (NCA).

La línea Belgrano llegó a un nuevo récord mensual de carga favorecido por la habilitación de ocho nuevos desvíos ferroviarios apostados en la traza cerealera que pasa por las provincias de Salta, Chaco, Santiago del Estero y Santa Fe.

Se destacó la reactivación, luego de ocho años, del transporte de productos industriales desde la Zona de Actividad Logística (ZAL) en Villa Mercedes, San Luis con

destino a Buenos Aires, con una proyección de 60 vagones mensuales.

Respecto a los productos de consumo, se logró un incremento del 21% respecto a 2020 y 117% comparado a 2019 traccionados por el aumento del transporte de cemento, cerámicos y bebidas.

AIMAS: propuesta de integración intermodal



La Asociación Intermodal de América del Sur (AIMAS), realizó la presentación electrónica ante la Jefatura de Gabinete de Ministros de la Nación de la propuesta de integración intermodal camión-tren-barco de la Mesa del Comité Ejecutivo Interportuario Norpatagónico. Según lo informado por la entidad, la propuesta ya cuenta con la firma del sector público y privado de cinco provincias para los 4.300 kilómetros.

Luego de dos meses de reuniones virtuales, presenciales, y consultas una por una, se sumaron cámaras empresarias y organismos públicos de Córdoba, San Luis, Buenos Aires, Río Negro y La Pampa. Esto fue para rubricar electrónicamente el documento, que propone la integración en los corredores Zapala - Cañuelas y desde Bariloche a Villa Mercedes, garantizando calidad de servicio.

El objetivo de esta iniciativa es que las compañías de logística y de transporte automotor puedan comenzar a contratar al ferrocarril para fletes con volumen a corto, mediano y largo plazo. Y en una segunda instancia, luego de comprobarse la constancia del servicio, la meta que se plantea AIMAS es comenzar a realizar mayores inversiones en centros de transferencia de todo tamaño y en la adquisición de vagones y contenedores de fabricación nacional. Se apunta a garantizar un flujo de

fondos al ferrocarril que le permita el repago de obras. Y a su vez, se busca que el sector logístico pueda aumentar su productividad y el alcance de sus empresas.

Récord histórico de metros cuadrados para el sector logístico



La cantidad total de metros cuadrados cubiertos utilizados para el desarrollo de las actividades del sector logístico en Argentina se incrementó 4,8% en 2020 respecto de lo registrado en 2019, según se desprende del Informe Anual de Operadores Logísticos 2020, elaborado por CEDOL sobre la base de las principales empresas del sector en el país. Según el relevamiento, que incluyó a más de 30 compañías de referencia para la industria, la superficie empleada en el último año alcanzó un total de 2.722.000m2 cubiertos, correspondientes a superficies propias, alquiladas, tercerizadas y destinadas a operaciones de índole nacional. Este número representa el valor más alto en los últimos 15 años.

“El crecimiento que venimos teniendo en cuanto a superficie ocupada habla también de lo mucho que viene creciendo el sector de la logística en los últimos años”, destaca Hernán Sánchez, presidente de CEDOL. “La pandemia reveló la importancia que posee nuestra actividad y lo imprescindible que resulta ser nuestro trabajo; además visibilizó las inversiones que hemos hecho históricamente en el sector logístico para estar preparados cuando la sociedad lo requiere”, analiza el ejecutivo. Con respecto a las futuras inversiones que prioriza realizar el sector logístico, 8 de cada 10 empresas encuestadas contestaron que estiman destinar los fondos para distintas áreas del negocio, incluyendo depósitos y racks.



¡Celebremos Juntos!

Festejamos y compartimos este aniversario junto a nuestros colaboradores, clientes y proveedores, y reforzamos nuestro compromiso de ofrecer soluciones logísticas y tecnológicas de excelencia en toda la cadena de valor.

#25AñosLoginter

Los números del e-Commerce en Argentina



Por Gisela Greco, Gerente Comercial del Grupo Logístico Andreani. Directora de la Comisión de Logística de CACE y **Federico Scarano**, Regional VP Sales & Marketing (AR, PE, CL, MX, CO) en Chazki. Subdirector en Comisión de Logística en CACE.

En lo que va del 2021 ya se vendieron 120 millones de productos a través de 80,3 millones de órdenes de compra, según el informe del Estudio MID 2021 de Comercio Electrónico confeccionado por KANTAR TNS para la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE).

El 16 por ciento de los argentinos compraron on-line por primera vez durante la pandemia.

A lo antes mencionado, se suman los datos de facturación que fueron de \$631.788 millones, lo que representa un crecimiento del 101 por ciento, con respecto al mismo período de 2020.

Si bien la pandemia aún no terminó, podemos decir que desde que las restricciones iniciaron allá por marzo de 2020, las dinámicas que imprimió la crisis sanitaria a la hora de consumir, llegaron para quedarse, y algunas de ellas son:

- 1) Crecimiento exponencial.
- 2) Foco 100% en el consumidor.
- 3) Compradores cada día más empoderados y demandantes.
- 4) Presencia de la Omnicanalidad.

También se conoce que el 16 por ciento de los argentinos compraron on-line por primera vez durante la pandemia. Siendo principalmente jóvenes (el 51 por ciento tiene entre 18 y 34 años) y de niveles socioeconómicos bajos (el 65 por ciento integran el segmento D). Esto refleja que nos encontramos ante una industria cada vez más madura y confiable.

En cuanto a la logística y entrega de productos, continúa liderando la entrega a domicilio con el 64 por ciento (vs. 60 por ciento en MID 2020), mientras que el retiro en punto de venta continúa estable con el 33 por ciento (mismo valor MID 2020). Por su parte, la opción de retiro en sucursal del operador logístico continúa decreciendo, con sólo el 3 por ciento (-5 puntos que en el mismo período 2020). **Estos datos demuestran los fuertes cambios de hábitos en contexto de pandemia.** Sin duda hace que la logística ocupe un lugar preponderante en el ecosistema y por ende en las demandas de servicio. Es por todo lo mencionado que cuando hablamos de mayor demanda en logística no es ni más ni menos que la ampliación de capacidades e infraestructura para poder cumplir con los tiempos que esperan los compradores. Los que hacemos Logística tenemos que desafiar la forma de hacer las cosas, efi-

cientizar los procesos e incurrir en nuevos desarrollos de tecnología para poder llegar en el momento que el comprador nos está esperando. **Ellos son los que definen cuando, en qué momento y bajo que modalidad recibir su compra.** Para poder hacer frente a estas demandas, es importante poder hacerlo de forma eficiente, con los equipos de trabajo acorde a las operaciones y procesos que cubran estas necesidades, y sin sobre estimar los costos para mantener operaciones rentables. Pensando en los próximos pasos es importante continuar apostando a nuevas inversiones que generen un valor competitivo. Tenemos que entender que el crecimiento del ecosistema se puede continuar sosteniendo con una estrategia Omnicanal que permita generar negocios homogéneos y rentables.

Fuente: Estudio MID 2021 de Comercio Electrónico confeccionado por KANTAR TNS para CACE.



Cadena de frío, cadena de valor.

Cuidamos la calidad de los alimentos, desde el comienzo.

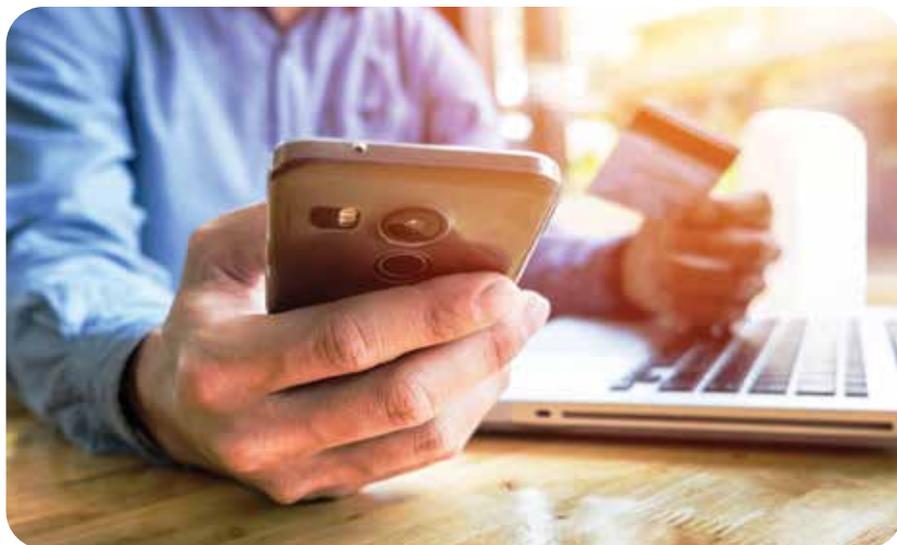
Desde hace 65 años, proveemos sistemas de refrigeración industrial para salas de procesamiento, túneles de congelamiento y cámaras de conservación según los más altos estándares de seguridad y calidad, priorizando refrigerantes amigables con el medio ambiente.



Refrigeración Industrial

MercoFRIO s.a.
Servicio profesional para Refrigeración

Rafaela, Santa Fe
www.vmc.com.ar



En el mundo, el 30% de los compradores espera que sus pedidos lleguen dentro de las 24hs

Sabemos que la pandemia cambió, entre muchas cosas, la forma en la que la sociedad realiza sus compras. Si bien ya existían las tiendas online, el e-Commerce creció a pasos agigantados a partir del 2020, y se convirtió en una opción sumamente considerada por los compradores.

La logística es uno de los puntos más importantes a tener en cuenta a la hora de vender por internet. **Pero, ¿qué priorizan y demandan los compradores a la hora de hacer una compra online?**

Frente a este fenómeno y la necesidad de adaptarse a los nuevos hábitos, los vendedores debieron transformarse y tener varios puntos en cuenta para que la experiencia del cliente sea igual o mejor, en referencia a la compra en la tienda física. En este contexto, las entregas se volvieron un factor clave en la rentabilidad del negocio y entre las cuestiones más importante para los compradores se encuentran:

- El tiempo de entrega.
- La entrega de producto completa.
- Las especificaciones del producto, el lugar de la entrega y el momento exacto en que el producto se requiere.
- La facturación.

Según el estudio **The Future Shopper Report 2021** el 30 por ciento de los compradores globales esperan que los

productos que ordenan en línea lleguen dentro de las 24 horas, mientras que el factor número uno a nivel mundial que cambiarían es justamente, la entrega más rápida, que se situó en la cima con el 11,2 por ciento de los votos.

Este deseo de los consumidores de recibir los productos en sus casas, llevaron al **Director de Commerce & Industry en Snoop Consulting, Federico Aon**, a pensar que los negocios “no estaban preparados para manejar ese volumen. No hay empresas de logística que tuvieran los sistemas adecuados, y los que vendían no tenían sistemas integrados”. Según Aon, para satisfacer la demanda en términos logísticos hace falta una automatización del proceso que en la Argentina todavía no existe. Frente a esta falta de sistemas, un informe registró que en promedio, **en LATAM, el 42 por ciento de los consumidores tuvieron alguna experiencia negativa en la compra online.** Las principales razones son: problemas con el producto, los plazos de entrega y la dificultad para la atención o comunicación sobre un pedido.

En relación con ellos, **la logística inversa se convierte en un factor fundamental** al que las empresas deben prestar atención. ¿De qué hablamos? La etapa de la cadena de suministro que tiene lugar después de la entrega de mercancía al cliente final, y cuyo objetivo es devolver el producto desde el cliente hasta el distribuidor o el proveedor. Según un estudio realizado por Zebra Technologies, la devolución de pedidos es todo un

complejo desafío para el 83 por ciento de los minoristas en América Latina.

Además, otro informe indica que **la experiencia de devolución afecta la decisión de compra del 73 por ciento de los consumidores a nivel global**, repercutiendo así en los índices de ventas y en el posicionamiento de las marcas.

En esta línea, ya no solo los factores de calidad y tiempo son tomados en cuenta, sino cómo hacer que la experiencia del cliente sea excepcional a través de darle un servicio personalizado, tomando en cuenta los criterios que son importantes para él, hacerle sentir satisfecho y conseguir con ello la tan deseada lealtad hacia la marca.

Pensar en este hecho, permite darse cuenta de la enorme necesidad y valor que aporta el transporte, teniendo en cuenta que hoy la logística se realiza de forma global, en donde no solamente el proceso de manufactura al crear un producto genera valor, sino que será imprescindible considerar diversos criterios basados en la necesidad del consumidor final, como pueden ser:

- La velocidad con la que están a la venta los productos ordenados
- Los precios a los que se ofertan y la personalización de los mismos.

Dicho esto, “entendemos cuán importante es el proceso logístico en la satisfacción y servicio al cliente y de la misma forma para el crecimiento de la empresa o marca en sí”, concluye Aon. ●



www.grupobaute.com.ar

Grupo
BAUTEC

desde 1992

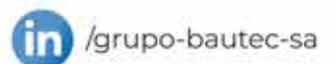
- ✓ OBRAS CIVILES
- ✓ ESTRUCTURAS METÁLICAS
- ✓ PISOS INDUSTRIALES
- ✓ INFRAESTRUCTURA



**OBRAS LLAVE
EN MANO**

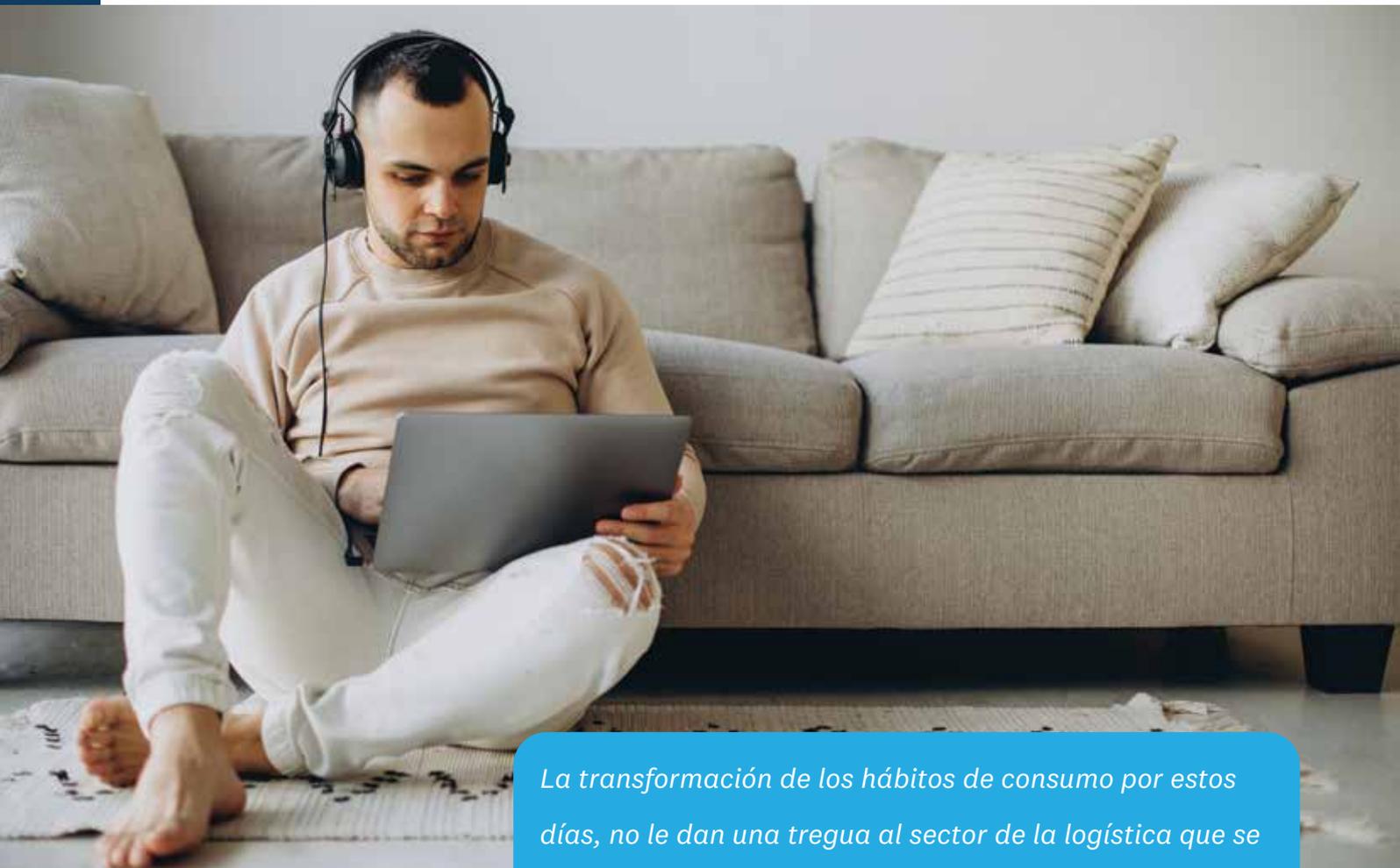
consultas@baute.com.ar
consultas@cmpestructuras.com.ar

Tel. 011.4719.1000 /5800
Quito 2618 1° Piso Beccar, Bs. As.



Customer Centric y Good2Person 4.0

Bases y primeros pasos en el desafío logístico de estos tiempos



La transformación de los hábitos de consumo por estos días, no le dan una tregua al sector de la logística que se adapta y se re adapta, una y otra vez, en busca de mayor competitividad. Como miembros de esta cadena de complejidades, lo importante es no perder el foco, y tomar buenas decisiones para llegar a tiempo a destino.

Por Romina Verstraete

Marketing Manager & Customer de
Quintino Material Handling Solutions

TODO TIPO DE MERCADERÍA, UN OPERADOR LOGÍSTICO



Transportamos todo tipo de productos
por todo el territorio nacional

 **CRUZ DEL SUR**
Somos servicio

Comunicate con nuestros asesores
al teléfono: **11 4480 6666**
www.cruzdelsur.com

¿Cómo llegamos hasta acá?

Los factores que dieron origen a los cambios de hábito en el consumo, son la constante congruencia acelerada de las siguientes vertientes:

Consumidor en Modo Happy Foot: El modelo famoso de Amazon, Customer Centric, toma el impulso de la tendencia que no es una moda, sino una manera de consumo que llegó para quedarse. El consumidor de estos días, con su ansiedad a flor de piel, descubrió el valor del tiempo por sobre el precio y la conveniencia de la tecnología. Esto muestra que hoy más que nunca el cliente ya no compra productos, sino servicios, y que lo que más le interesa es cuánto le aporta a su vida, ese artículo que está adquiriendo. Por eso hablamos de usuarios y no clientes o compradores. UX (User Experience) es el foco de los negocios, independientemente de que estemos hablando de negocios B2B o B2C.

Good2Person4.0 - Tecnología que acerca: Lo que le pasa al consumidor con la tecnología, también le sucede a la logística. Todo cada vez más rápido, y se resuelve de manera virtual. Hoy no sólo hablamos de IT sino de la Cuarta Revolución Industrial, con todos sus ingredientes interactuando (AI, AR, Robots System Integration, IIoT, y más). Las tecnologías además de acercar los envíos a los compradores, acercan la paquetería a los operadores dentro de los almacenes, optimizando la línea operativa Good2Person, en cada operación. Esto ha elevado los límites del performance dado por el incremento de personal, potenciando así cada segundo ahorrado.

Pandemia: Los dos frentes que afectaron a la industria logística, por un lado invitó a los usuarios a consumir a través del canal on-line progresivamente en vez de off-line. Derribando las barreras de miedo al fraude, por un lado, e instándolo a probar el consumo sin moverse de su hogar. Éste estado restrictivo que comprometió a las industrias esenciales, que se valían sólo de colaboradores para desarrollar sus operaciones, evidenció el beneficio de contar con automatismos y mecanizaciones

Los retails masivos tradicionales se ven amenazados por los lastmillers, que logran mayor cercanía con el consumidor.



de diversas complejidades, para potenciar el trabajo de los colaboradores. Y disminuir así, la necesidad de densidad de operaciones y hacer posible el trabajo en condiciones sanitarias según protocolos, sin perder competitividad.

Si analizamos las oportunidades detrás de estas tres variables, llegaremos a la conclusión, que el tiempo cotidiano, es el oro en UX.

Esto nos expone, como involucrados de la cadena logística, a un contexto de constante expectativa de performance logística, y **lo que hoy es un valor adicional muy valorado por los usuarios, pronto será commodity** y nuevos horizontes de servicio serán perseguidos por las industrias.

En este camino lo que históricamente fue un almacén, o depósito, pocos años después se convirtió o está convirtiéndose, en Latinoamérica, en centros de crossdocking: preparación de pedidos, despacho, dark stores, microfulfillment y service centers. Formando una red cuya ventaja vendrá arrojada por el grado de capilaridad en la urbe, como acelerador de competitividad para la performance de los KPI de logística (SLA de envíos y los de Entrega).

Los juegos del Retail: el que no se mueve pierde

Los retails masivos tradicionales se ven amenazados por los lastmillers, que logran mayor cercanía con el consumidor

gracias al servicio de excelencia logística que les brindan, y van creciendo: Las redes de servicio y alcance se extienden y la variedad de producto va aumentando. Y ¿por qué crecen tanto? La respuesta es porque son muy flexibles. Estas empresas han implementado mejoras logísticas entendiendo que las operaciones que sucedían en un solo lugar, hoy estratégicamente se desprenden y articulan estratégicamente por las urbes, priorizando la velocidad y eficiencia en los procesos, y siguen evolucionando con la capacidad de ir transformándose conforme la demanda se transmuta.

Los stocks cada vez son menos convenientes en algunos mercados que antes si lo eran, mientras que en cuestiones de materias primas, hoy tener stock sería un sueño.

Como podemos ver lo constante es el cambio, para lo que nuestras operaciones deben ser flexibles, de rápida modularidad y adaptación a la modificación, como cultura de empresa.

Los nuevos del barrio y las oportunidades de optimización

Darkstores, fulfillments, microfulfillments y la cuarta revolución industrial. Todos estos nuevos espacios donde se llevan operaciones que son relativamente nuevas para el management logístico y no cuentan con librerías de consulta, ofrece una gran variedad de optimización intralogística desde el

punto de vista tecnológico y en el marco de esta industria 4.0 despertando, no podemos dejar de entender que este es el camino en la evolución industrial, solo es cuestión de tiempo.

Las tecnologías con el foco en la logística interna

Como cocina de la logística la Intra-logística es capaz de restarle muchos minutos a los kpis logísticos, por lo que les dejo unos tips que serán muy útiles y facilitarán el poner foco a la hora de optimizar para obtener un proyecto aplicado serio y adaptable a diferentes escenarios, no olvidemos que estamos en Latinoamérica.

Antes

Para empezar a trabajar, debemos designar un responsable de proyecto, quien integrara a todas las funciones involucradas en la operación a optimizar. Así desde operaciones, ingeniería comercial y mantenimiento todos deben estar re-

presentados: operarios, jefes y gerentes de cada área, que debe aportar su visión y prioridad al proyecto.

Con el aporte de un buen equipo interdisciplinario estaremos en posición de poder realizar un análisis bien completo de cuáles son los cuellos de botellas en las operaciones hoy. Entender el flujo de la operación por todos los actores involucrados es sumamente importante para poder contar con una base sólida de partida, sobre la cual trazar objetivos expectativas y prioridades, a la hora de evaluar la mejora.

Los datos aquí juegan un rol importantísimo, bases mensuales con estacionalidades y eventos anteriores, nos arrojan luz sobre las capacidades operativas esperadas según rotaciones ABC, etc. De aquí saldrá una matriz de valoración, para no perder el foco a la hora de tomar decisiones.

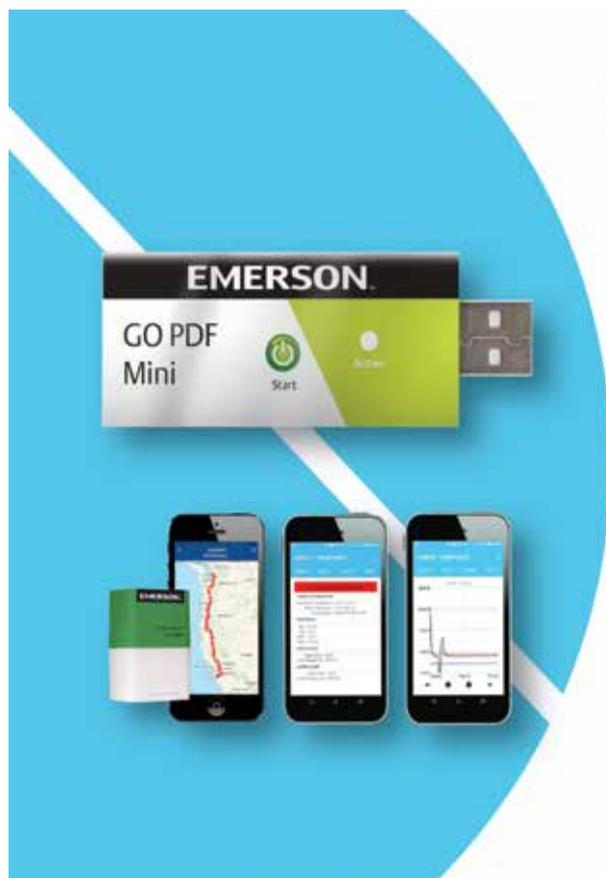
Durante

Mientras se decide el proyecto, el equipo debe estar consciente y com-

prometido con la implementación, y esto debe pasar a quienes cumplen el rol más sencillo, hasta el management superior. Al considerarse proyectos donde máquinas y colaboradores interactúan, el aprendizaje es una gran parte del éxito de la implementación. Todos deben estar en pleno conocimiento y prepararse para operarlo con conciencia y paciencia, hasta completar la etapa de adaptación y aprendizaje.

¿Listos para empezar?

Si has completado los puntos anteriores con éxito, y éste checklist ya está en verde. Sólo te queda seleccionar la tecnología que mejor se adapte a tu proyecto. **El proyecto no es la maquinaria, ni el IT** que te puede brindar el proveedor que selecciones, **sino la solución conceptual que requiere la empresa.** Porque la tecnología es la respuesta, pero la clave es nunca olvidar cual fué la pregunta. Enjoy The Ride ●



DATALOGGER PARA CARGAS DE EXPORTACIÓN

PUERTO USB / LECTURA SIMPLE / GEOLOCALIZABLE

- Registrador pequeño, plano y sumergible
- Diseño único que se conecta directamente al puerto USB; genera un archivo de datos PDF
- Funcionamiento totalmente independiente: elimina los lectores y el software
- Ideal para monitorear las exportaciones/ importaciones y los envíos internacionales

DATOS DE CONTACTO:

i.tordi@sucopack.com | +54 9 2634 555394
www.sucopack.com

Ruta Nacional n° 7 y Calle Miguez, lateral norte. General San Martín - CP (M5570CMJ) MENDOZA, Argentina.

Acompañando el Boom del **e-Commerce**



Sin lugar a dudas todos coincidiremos que la pandemia del COVID 19 transformó la vida de la sociedad global, las empresas y las personas , al mismo tiempo que se aceleraron algunos procesos de cambio que ya se estaban produciendo y que impactaron directa y fuertemente en la forma de relacionarnos, de consumir, de trabajar y de educarnos. En resumen, el COVID-19 fue y todavía “es” un HITO histórico para la humanidad.

En este contexto de transformación acelerada y en parte casi forzada, el mundo del e-Commerce fue uno de los grandes ganadores. Con las tiendas cerradas, o con límites de capacidad, más las etapas donde estuvieron vigentes los controles de circulación, nos hemos visto obligados a cambiar nuestros hábitos de consumo convirtiéndonos en tiempo récord en compradores online de todo tipo de productos.

Por Nicolás Mc Loughlin
Gerente Ecommerce
Exologística – Grupo ITL

2020 vs 2021 -Datos Argentina-

Compradores

1.284.960 nuevos compradores en
Sumado a un total de **20.058.206**
facturación +124% - \$905.143 millones
+84% Órdenes de compra

Trafico

+23% | 7.129 Millones
Tasa de conversión promedio
1,39% (2020) vs 1.07% (2019)

Productos:

+72% 251 Millones vs 146 Millones, im-
pulsados por las categorías

- Alimentos y bebidas
- Artículos para el hogar
- Herramientas y Construcción
- Artículos de limpieza

(Fuente: Datos de la Cámara Argentina
de Comercio Electrónico)

Y fue así que no sólo las empresas y marcas se vieron obligadas a potenciar o a desarrollar su canal de ventas on-line, cambiar el foco de sus inversiones o reestructurar sus equipos con el objetivo de mantenerse a flote. Aquí fueron todos los involucrados en la cadena de valor de la venta on-line afectados y formaron parte de esta transformación que, a más de un año y medio, sigue dando mucho de qué hablar.

El primer semestre 2021, siguió la tendencia de crecimiento a pesar de una mayor apertura, una salida gradual del confinamiento y mayor circulación.



Muchos hábitos llegaron para quedarse, las personas que ya consumían on-line, además de continuar haciéndolo incursionaron en nuevas categorías de productos y aumentaron frecuencia de compra.

Los nuevos usuarios descubrieron la comodidad de comprar por Internet y las marcas y empresas encontraron potencial en un canal que, en muchos casos, estaba desatendido. Se direccionó mayores esfuerzos y se re definió estrategias y objetivos con la necesidad de alinear a todas las áreas involucradas. Sin dudas este proceso fue despertar para el canal de venta que derivó en la transformación digital de las empresas.



ESPECIALISTAS EN SISTEMAS PARA PROTECCIÓN, SUJECIÓN Y MOVIMIENTO DE CARGAS

Flejes y eslingas de alta resistencia



Bolsas de aire



DISMINUYA COSTOS LOGÍSTICOS

EVITE DAÑOS EN TRANSPORTE



Eslingas de sujeción



Sistemas de visión



Separadores antideslizantes



Absorbedores de humedad



SOLUCIÓN PARA EL TRASLADO DE SUS CARGAS

MOVIMIENTO DE CARGA SIN PALLET



Rollerforks - uñas con rodillos



Push Pull



consultasweb@raypac.net
+54 11 4762-6626
www.raypac.net

El espíritu de mejora continua lleva a seguir evaluando incorporar nuevas tecnologías y especialistas a los equipos.

Preparados para lo que viene

Para muchas empresas multicanal (tiendas físicas, clientes mayoristas y tienda on-line) antes de la pandemia sus números en materia de e-Commerce representaba entre el 1 y el 5 por ciento. Algunas firmas más experimentadas con un canal de venta con experiencia de varios años, este índice podría estar cerca del 10 por ciento, incluso existen muchas empresas que recién están lanzando su tienda on-line, optimizando proyectos o por lanzarla, en los próximos meses.

Alineados con planes estratégicos individuales **se espera que para los próximos años (2025), la participación del e-Commerce en Argentina** sobre el total de la venta **sea de aproximadamente un 33 por ciento**, si la adopción de conocimiento durante la crisis sanitaria fue acelerada, para los próximos años no va a ser muy distinta y vamos a ver cómo crece:

- Desarrollo de plataformas y tecnología.
- Contratación de recursos especializados.
- Mayor inversión en performance.
- Inversiones en infraestructura.
- Nuevas soluciones y modalidades de consumo.

El punto de partida es entender que ya no es una empresa o marca la que decide dónde vender, son los usuarios los que hoy eligen cómo y dónde comprar. Tenemos que estar preparados.

Afortunadamente uno de los aspectos positivos de la aceleración del e-Commerce, y que ya venía sucediendo, es que se achicaron las barreras de entradas y se acortaron los tiempos de salida a producción (lanzamiento), debido a las múltiples soluciones disponibles para la gestión de todas las actividades del canal de venta. Hoy es más fácil que nunca desarrollar una tienda en la nube.

Elegir la solución adecuada va a depender en mayor medida del volumen objetivo para el canal y cómo decidamos gestionarlo, si contratando servicios de terceros o herramientas para facilitar algunas tareas o si lo hacemos propio.

¿Qué deberíamos considerar?

- **Escalabilidad:** Volumen objetivo.
- **Aprendizaje:** Conocer la cadena de valor de nuestro canal.
- **Control:** Sobre la información y sobre la experiencia del usuario.
- **Capacidad:** Interna para cada una de las actividades del canal.

Una vez puesto en marcha el canal es importante entender ¿hasta dónde lo queremos llevar? Y no solo pensar en el volumen, si no en la calidad del servicio o mejor dicho la experiencia de usuario.

Experiencia de usuario

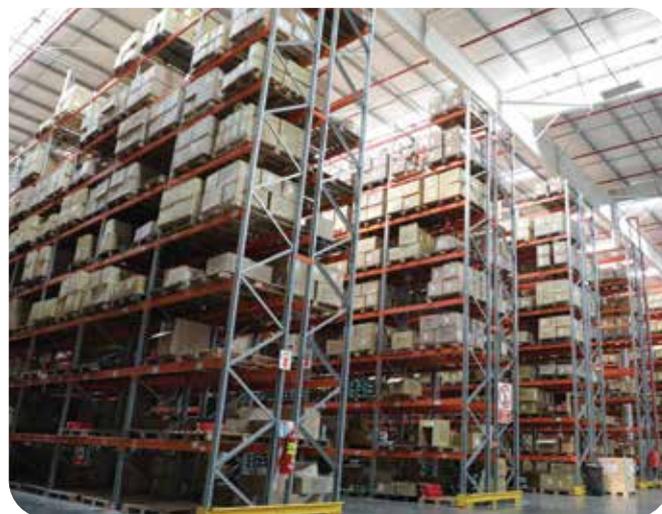
Uno de los términos más relevantes asociados a los canales digitales, la experiencia de usuario y no es más que la interacción de un cliente con un entorno o dispositivo concreto. Esto da como resultado una percepción negativa o positiva de un producto, servicio o dispositivo.

El crecimiento de Internet, el fácil acceso a dispositivos móviles y el surgimiento de cada vez más tiendas online (opciones) y players digitales le dio al consumidor alternativas para elegir no solo “que consumir” sino también, CUANDO, DONDE y COMO, dándole al usuario cada vez más poder, se están cambiando las reglas de competencia, la experiencia del usuario va a ser el driver de crecimiento y el valor diferencial entre marcas en los próximos años. Es importante entender que la experiencia del usuario en un canal de e-Commerce tiene dos componentes:

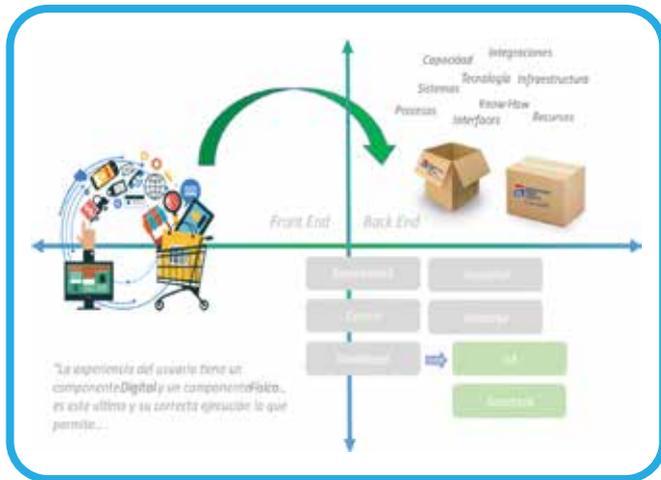
1- Por un lado, **un componente digital**, desde el momento que hablamos al usuario con el mensaje adecuado en el momento adecuado, hasta la interacción con nuestra plataforma y la facilidad para encontrar y comprar lo que está buscando, proporcionándole seguridad y transparencia.

Todas las herramientas disponibles en el mercado tienden a facilitar esta tarea, las plataformas ya fueron concebidas cubriendo aspectos de seguridad, usabilidad, responsive design, de accesibilidad.

2- Un componente físico, indispensable para cumplir la promesa al cliente y completar la experiencia de compra. Sobre este aspecto se refiere el diseño de la operación (warehouse y distribución), y su interacción con otras áreas como el Call Center. Sabemos que este componente tiene también un impacto muy grande en la rentabilidad del negocio.



Entendimos que se crearían mayores sinergias entre diferentes marcas, cualquier mejora para un cliente impactaría positivamente en toda la operación



Solución Logística Integral

Diseñar una operación eficiente es de vital importancia para completar una experiencia de usuario sin fricciones. Cuando analizamos las principales frustraciones de los usuarios a la hora de comprar online la mayoría están asociadas a actividades de la operación, algunas de las más comunes pueden ser:

- Compre una cosa y me llego otra.
- Demoras en las entregas.
- Falta de visibilidad de estado de pedidos.
- Errores de talla o color.
- Dificultad para cambiar un producto.
- Quiebres de stock Online.
- Producto o packaging con fallas.

Y esto se puede originar en tres instancias:

- A) Errores en el ingreso de la mercadería.
- B) Errores / demoras de picking / preparación.
- C) Errores/ demoras de despacho.

Y si observamos los costos reales de una mala experiencia de usuario es realmente preocupante, sobre todo porque los problemas se multiplican con el volumen:

- Perdida de cliente: No solo el que realiza la compra, hay que considerar el alcance del boca a boca o las valoraciones negativas.
- Costos operativos de Warehouse.
- Comisiones.
- Materiales y Packaging.
- Costos de distribución.
- Costos operativos call center.
- Logística inversa.
- Impacto ambiental.

Uno de los reclamos más comunes por parte de los gestores de estos canales es la necesidad de estar constantemente agrandando el equipo de Call Center, para atender el volumen de reclamos y la gestión de cambios y devoluciones. El foco debería ser cómo eliminar esto desde el origen para po-

+ de 25 años

MATERIAL HANDLING SOLUTIONS

SOLUCIONES COMPLETAS PARA INTRALOGISTICA

#intralogistica 4.0
 QUINTINO MATERIAL HANDLING SOLUTIONS amplía sus servicios con nuevas soluciones para la logística que se viene.
Más información: www.quintino.com.ar

watch it live

CROSSBELT SORTER

Con más de 20 años de experiencia QUINTINO MATERIAL HANDLING SOLUTIONS ofrece un servicio integral para la manipulación y movimiento de cargas.

- Consultoría, ingeniería, fabricación e instalación
- Sistemas completos de Almacenamiento inteligente, ASRS, AGV, estaciones de Paletizado robotizado.
- Sistemas de clasificación, Crossbelt Sorter de Interroll, para Centros de Distribución, CEP y E-Commerce.

PARTNERS

CONTACTOS

Tel. + 54 11 4754 5556
 info@quintino.com.ar
 Buenos Aires - Argentina

@QuintinoMHS

Quintino Material Handling Solutions

Quintino Material Handling Solutions

der escalar el volumen del negocio sin que crezca al mismo ritmo esta tasa.

De ahí la importancia de la integración con un partner logístico especializado, el uso de tecnología, infraestructura, herramientas y el diseño de los procesos de la operación juegan un rol fundamental, son la clave para poder escalar el volumen de negocio sin afectar la calidad del servicio.

Nuestro compromiso con el cambio

Desde Exologística, entendemos la importancia de nuestro rol en este proceso de transformación para acompañar a nuestros clientes y en el surgimiento y crecimiento de nuevas modalidades de consumo, donde el usuario final es el centro y donde nuestro Know-How se vuelve cada vez más relevante.

El primer paso de nuestro proceso interno de transformación fue potenciar las áreas de E-commerce, ingeniería, IT y comercial. Armar un equipo que entienda las necesidades del canal, incorpore el conocimiento específico para mejorar la comunicación con los responsables de gestionar las tiendas y poner como prioridad todos los procesos y actividades que impacten directamente en la experiencia del usuario y la gestión del canal de parte de nuestros clientes.

Siguiendo con esta nueva dinámica ya contamos con una plataforma que se integra con herramientas (OMS, plataformas, etc.) partners de la cadena (last milers) y otras áreas del canal (Call Center, Catalogo, BI).

Fulfillment Center una solución para todo tipo de cliente

Aprovechando la capacidad de Exologística como operador y de nuestros equipos de trabajo, desarrollamos un Fulfillment Center, una operación dedicada 100 por ciento a actividades de e-Commerce.

Vemos que se pueden crear sinergias entre dos tipos de operaciones (B2B + B2C) para una misma marca que opere con

nosotros y para el canal B2C estas sinergias son mayores ya que cualquier mejora para un cliente impacta positivamente en toda la operación y nos asegura que todos los procesos estén siempre orientados al consumidor.

“El Fulfillment Center combina diferentes estrategias de almacenamiento, lo que nos da la posibilidad de trabajar con todo tipo de productos, independientemente del tamaño o variedad. Lo que logramos fue mayor densidad de almacenamiento, combinar estrategias de preparación y una mayor productividad de picking. En materia de seguridad nos aseguramos mayor cuidado de los productos, mayor control personal y alcance de CCTV siguiendo los estándares del grupo”, destacó **Eduardo Varela, Gerente Divisonal de Operaciones.**

Por su parte, **Nicolás Casasola, Gerente de Ingeniería** complementó: “Para el Picking en esta primera etapa, por ejemplo, definimos usar tecnología Put to light, lo que nos asegura mayor precisión en la preparación (minimizar los errores que pueden generar un cambio o una devolución), optimizar olas de pedidos y disminuir los tiempos de preparación. Al mismo tiempo este esquema nos da flexibilidad y precisión para atender los picos y los desvíos en la demanda”.

El espíritu de mejora continua lleva a seguir evaluando incorporar nuevas tecnologías y especialistas a los equipos.

La solución apunta a que todas las marcas independientemente del volumen puedan acceder a tarifas de escala, a herramientas y tecnología para garantizar que sus productos sean cuidados y se entreguen en tiempo y forma.

Ignacio Gallo, Gerente Comercial, hizo hincapié en la propuesta de valor integral. “Para nuestros clientes la integración con nuestro FC presenta múltiples beneficios, fundamentalmente en términos de: Escalabilidad: Se aprovecha la capacidad y expertise del Grupo ITL, el crecimiento no afecta su estructura

- **Flexibilidad:** Capacidad de responder a picos de demanda y participación en eventos digitales.
- **Foco:** Le da la posibilidad a la marca de centrar esfuerzos en generar nuevos clientes, fidelizar, desarrollar productos y nuevos canales.
- **Visibilidad, control y aprendizaje:** La marca mantiene control absoluto de sus productos, no solo con acceso a información online de estado de pedidos, stock, recepciones, si no que tiene la posibilidad de visitar su operación cuando lo desee.
- **Sinergias:** Con otras marcas o a través de otros servicios del grupo (Logística portuaria, Fulfillment center, Información online y Distribución B2B/B2C)”, detalló.

Para finalizar **Hernan Cervelo, Gerente General**, expresó: “Para el grupo, esta solución de e-Commerce es un eslabón fundamental que se enmarca en nuestra visión estratégica de ser integradores toda la cadena de abastecimiento, pilar diferencial y ventaja competitiva de Exologística e ITL en el mercado”.



Sorters

Con más de 20 años desarrollando soluciones automatizadas de intralógica en Argentina, presentamos la línea de clasificadores más versátil y modular del mercado, Optimus Sorters.

En sus configuraciones horizontal o vertical clasificamos mercadería de 400 gr. a 50 kg y desde un tamaño mínimo de 50mm x 50mm x 1mm a uno de 500mm x 600mm x 400mm de formatos irregulares con un sonido en plena operación menor a 70 db.

Según su configuración, puede clasificar más de 11.000 productos por hora.



Vehículos guiados automatizados

Los vehículos guiados automatizados (AGV) de Forks son una excelente opción para manejar paletas y contenedores en plantas de fabricación y distribución. Esta amplia gama de vehículos multifuncionales, equipados con guía láser, garantiza operaciones totalmente seguras.



DEMAG

OPTIMUS
SORTERS

ASTI 
MOBILE
ROBOTICS

Los nuevos desafíos del **e-Commerce**



A partir de la pandemia, el incremento de compras a través de internet ha crecido considerablemente, por lo cual ha sido fundamental aumentar la capacidad operativa de la logística. Sin embargo, se presentan desafíos. En esta entrevista, Álvaro Echeverría, CEO de SimpliRoute, los enumera: los costos de despacho, que el cliente considera "altos o innecesarios", las demoras y la falta de asesoramiento en línea que mejore la experiencia, son los tres puntos clave a resolver para satisfacer al cliente.

Por Marcela Vincenti
Colaboradora Externa
de Énfasis Logística.

Marcela Vincenti: ¿Cómo se está comportando el comercio argentino en cuestiones de logística?

Álvaro Echeverría: El amplio crecimiento que ha tenido el sector e-commerce en Argentina a raíz de la pandemia por coronavirus ha impactado en todos los ámbitos de la experiencia de compra de los clientes, especialmente en lo que respecta a logística.



C.H. ROBINSON

→ **Acceda a un
conjunto global
de servicios
logísticos y
soluciones
tecnológicas**

Buenos Aires Office
Maipu 1252, Piso 11, CABA
Info.Argentina@chrobinson.com
www.chrobinson.com

Según el **Estudio Anual de Comercio Electrónico 2020, realizado por la Cámara Argentina de Comercio Electrónico** y publicado en febrero de 2021, los compradores post pandemia, al ser más inmaduros en el e-commerce, exigen más de lo que se acostumbraba anteriormente para tener una experiencia de compra satisfactoria.

Por ejemplo, según este sondeo, estos compradores reclaman costos de envío más económicos que los actuales, menores demoras y un asesoramiento en línea que mejore la experiencia de compra. Dadas estas falencias, los usuarios actualmente consideran "muy alto o innecesario" el valor de los despachos.

Por otra parte, el envío a domicilio es la forma de entrega más popular entre los compradores argentinos -especialmente para los más antiguos-, alcanzando un 80% de preferencia respecto a otras formas de despacho.

M.V: ¿Se ahorra para aumentar ganancias?

A.E: Es posible ahorrar en costos logísticos gracias a la utilización de tecnologías de optimización de alta capacidad resolutive y bajo costo, que están disponibles actualmente en el mercado. Estos ahorros pueden ser reinvertidos en mejoras en el servicio de despacho, que a largo plazo pueden generar fidelizaciones efectivas y aumentar la confianza de parte de los clientes en las marcas, lo que se podría traducir eventualmente en ganancias.

M.V: ¿Qué variables se tienen en cuenta en la logística de comercio electrónico a raíz de la pandemia?

A.E: Dado que algunas de las medidas para combatir la transmisión de Covid-19 han sido el confinamiento y el cierre del comercio físico, ha sido fundamental aumentar la capacidad operativa de la logística en Argentina para dar respuesta a los requerimientos de compra en línea satisfactoriamente, que aumentaron durante 2020 en un 72% con respecto a 2019.

Teniendo en consideración que el envío a domicilio alcanza una preferencia del

80% respecto a otras modalidades, de acuerdo a datos de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico, es necesario prestar especial atención a las variables que tienen que ver con este ámbito del despacho para mejorarlas y volverlas lo más expeditas posibles. Contar con las direcciones completas de los clientes y sin errores es fundamental para entregarles una buena experiencia de compra, así como también mantener una comunicación fluida con ellos hasta el momento en que el producto llegue a sus manos.

La optimización de las rutas de entrega a domicilio, en este sentido, también es imprescindible para cumplir con los plazos y horarios de entrega pactados con los clientes al momento de la compra. Esta optimización podría generar ahorros en costos logísticos que incluso podrían traducirse en disminución de los costos de envío para los compradores, resolviendo así una de las demandas detectadas por la Cámara Argentina de Comercio Electrónico.

M.V: ¿Qué herramientas pueden utilizarse para optimizar la logística de compras hechas a través de comercio electrónico?

A.E: La inteligencia artificial y machine learning son dos grandes aliados de la logística, especialmente ahora que el comercio electrónico está viviendo un boom y los despachos a domicilio en Argentina han aumentado considerablemente. Existen softwares (*) que combinan ambas herramientas con el fin de optimizar la logística de pequeñas, medianas y grandes empresas, acercando tecnología de última generación a sus operaciones a un precio accesible, y generándoles importantes ahorros.

M.V: ¿Cuáles son las claves para satisfacer al cliente hoy?

A.E: Según la Cámara Argentina de Comercio Electrónico, 6 de cada 10 argentinos compran productos en línea al menos una vez por mes, y la mitad de los compradores post pandemia ya son usuarios cotidianos o regulares. Es por este motivo que no se puede perder

de vista la opinión de este último grupo de compradores como una variable relevante en el desarrollo de la logística, pues si queremos que permanezcan, es necesario fidelizarlos respondiendo a sus demandas.

Según datos recogidos por la CACE, los principales reclamos de estos clientes tienen que ver con los costos de despacho, que consideran "altos o innecesarios", las demoras y la falta de asesoramiento en línea que mejore la experiencia. La resolución de estos tres puntos es clave para satisfacer al cliente actualmente.

M.V: ¿Cuáles son los desafíos a futuro en la logística de comercio electrónico?

A.E: La logística en Argentina, a raíz de su creciente demanda ocasionada por el aumento de las compras vía internet, se está enfrentando a una serie de desafíos.

Por una parte, las altas tasas de penetración de internet sumadas al uso generalizado de teléfonos inteligentes representan un terreno fértil para la creación de soluciones innovadoras a las problemáticas actuales que están detectando los compradores post pandemia.

Por otra parte, la necesidad de efficientar las áreas logísticas es otro desafío importante al cual se está enfrentando la logística en Argentina, dados los altos volúmenes de carga que se mueven en el país, y que cada vez van aumentando a raíz del incremento de compras vía e-commerce. El avance acelerado de la logística requiere de soluciones a corto plazo que pueden obtenerse a través de la tecnología.

La experiencia de compra, en este sentido, debería apuntar a ser flexible, adaptada a la realidad de los compradores, sencilla e integrada, permitiendo formas de pago versátiles, seguras y garantizando un buen delivery. Conseguir esto es el principal desafío. ●

(*) Uno de los softwares a los que se hace referencia es comercializado por SimpliRoute.



**— Almacenes automáticos
para proyectos singulares**

**— We handle
your success**

Ingeniería avanzada. Investigación. Innovación. Soluciones personalizadas y flexibles. Especialización. Servicios de garantías. ¿Para qué sirve en realidad todo ese esfuerzo? Sirve para gestionar tus productos, gestionar la información 4.0 y así poder ofrecer procesos intralogísticos 100% eficaces y rentables. Pero esa no es la verdadera finalidad. Es solo el medio para conseguir otro objetivo más concreto, más profundo, más real: tu satisfacción. Para eso, trabajamos en ULMA Handling Systems. Para que nos sientas cerca de ti. Para asegurarte que consigues el éxito.

El legado que dejó la pandemia a la **logística Dark Store**



Por Fabián Chafur
MBA Ing. Socio IFC Consulting

Los distintos desarrollos tecnológicos que nos rodean, condicionaron la forma en que tratamos, con mayor o menor éxito, de mantenernos a flote en un mundo azotado por una pandemia.

VKM

YARD MANAGEMENT

Que todo fluya.

Con VKM Yard Management, digitalizá la circulación de los vehículos, desde el ingreso a la planta o centro de distribución, pasando por distintos puntos de control, hasta su egreso.

Planificá estratégicamente y fiscalizá los circuitos que deben realizar junto con los dispositivos que van a interactuar para el control de cada etapa, monitoreándolos desde un único tablero de comandos.



- Disminución de errores y una total administración de los circuitos de entrada y salida.
- Reducción de tiempo de permanencia en planta.
- Concentración de la información en un único tablero de comandos, con simple acceso a la misma.

- Optimización de recorridos de planta.
- Administración e Integración de diferentes dispositivos operativos (balanzas, barreras, semáforos, docks, RFID, CCTV, plataformas, sensores, etc.).
- Control Patrimonial.

VKM
SUPPLY CHAIN SOFTWARE

VKM
WAREHOUSE

VKM
TRANSPORTATION

VKM
YARD MANAGEMENT

VKM
FLEET MOBILE

SAP® Certified
Integration with Applications on SAP HANA*

VKM Yard Management pertenece a la suite VKM Supply Chain Software, soluciones especializadas en logística.

En un contexto de incertidumbre donde de la industria del Real Estate, aplicada a la logística, comienza a mostrarse como un área estratégica a la hora de desarrollar políticas eficientes de entrega de productos, a clientes que demandan un servicio cada vez más personalizado, y en menor tiempo.

Cualquier persona que hoy cuente con un smartphone y acceso a internet, tiene el mundo en la palma de su mano y puede acceder a (casi) cualquier cosa en cuestión de minutos. **¿Por qué entonces tendría que esperar tanto para que una organización le entregue un producto** que acaba de ver en la vidriera de un local, en la casa de un amigo o en la oficina?

Esto llevó a que el real estate logístico, se desarrolle de una forma acelerada y constante y que sea una de los sectores estrella de la pandemia. Dentro de esta industria podemos encontrar como tendencia pujante a los Dark Stores.

Estos nuevos tipos de almacenes, llamados así dado que son aplicados a empresas que se dedican 100 por ciento a la venta online, no requieren de la presencialidad del consumidor en el lugar en donde se produce la venta.

El funcionamiento de éstos, a grandes rasgos, es bastante simple: el consumidor hace un pedido vía app, website o cualquier otro medio digital, luego de que el pedido es recibido por la organización, el mismo se procesa y en el almacén se hace la preparación del pedido y luego se procede al despacho generalmente usando servicios de logística de última milla.

Uno de los drivers más importantes traccionaron el crecimiento de esta industria, fue el crecimiento del e-Commerce debido a la imposibilidad de los consumidores a poder realizar sus compras de forma presencial.

Esta nueva forma de poder entregar productos al cliente en donde el contacto físico no es esencial para que se produzca la situación de compra-venta, trae nuevos requerimientos de instalaciones en donde las operaciones tradi-

Nuevos requerimientos de instalaciones en donde las operaciones tradicionales de almacenamiento y distribución están cambiando el ecosistema.



cionales de almacenamiento y distribución están cambiando el ecosistema sobre el cual realizamos negocios.

Debido a la creciente demanda de productos medicinales y alimenticios, por ejemplo, creció con la pandemia, tener una rotación de flujo alineada a esta tendencia promueve la eficiencia del espacio, minimizando las inversiones en activos.

Para que una organización pueda comenzar a trabajar bajo esta nueva tendencia, se necesita repensar en forma general la Supply Chain y se deben tener en cuenta cuestiones como:

- 1) ¿Cómo será el flujo de recepción del pedido de producto?
- 2) ¿Cuáles son los canales por los cuales el cliente podrá ordenar productos?
- 3) ¿Tenemos una estructura de e-commerce desarrollada capaz de soportar esta nueva forma de trabajar?
- 4) ¿De qué forma se realizará la preparación de pedidos? ¿Cuál es el lote mínimo requerido para que la operación sea sostenible? ¿Es este lote el adecuado para nuestros clientes?
- 5) ¿Cuáles son las restricciones que tenemos para enviar cantidades unitarias de producto?
- 6) ¿Cuál es nuestro rango de entrega? ¿Podemos garantizar el proceso de puerta a puerta en todo el territorio?
- 7) ¿Disponemos de la tecnología adecuada para llevar un correcto seguimiento del producto desde que se ordena hasta que se entrega?

- 8) ¿Tenemos un proceso definido para las devoluciones? ¿Cómo vamos a manejar la logística inversa?
- 9) etc..

Podría citar por lo menos 3 cuestiones que deben ser tenidas en cuenta, pero lo que debemos comprender aquí, es que trabajar con un Dark Store es un cambio de proceso logístico, y no solamente recibir pedidos online en lugar de recibir al cliente de forma física en nuestras instalaciones.

Como todo proceso de cambio, requiere no sólo una gestión de cambio exitosa, sino también de **acompañar el proceso en todo su desarrollo analizando cuales son los puntos débiles y donde debemos hacer foco.**

La mejora operacional aplicada que introducen los Dark Stores es un factor clave para las organizaciones logísticas en el ámbito de la Nueva Normalidad, pero el análisis inicial que se debe realizar sobre (toda) la Cadena de Suministros es un factor decisivo a la hora de sobrevivir en un mercado que constantemente tensa el flujo de materiales, incorporando diversas problemáticas al funcionamiento normal de las organizaciones. En este sentido, podemos afirmar sin miedo a equivocarnos, que esta tendencia de la que estuvimos hablando llegó para quedarse, pero que no será la solución para todas las organizaciones, ya que no es un milagro de la logística, sino una herramienta que ayuda a alcanzar la estrategia organizacional. ●



| TRANSPORTE | UNIDADES BITREN | MILK RUN | TRUCK KAN BAN | DISTRIBUCION | WAREHOUSING | JIS | JIT |
| SOLUCIONES EN LA CADENA DE SUMINISTRO CON VALOR AGREGADO |

DADA

SOLUCIONES LOGISTICAS

50 años de trayectoria nos avalan

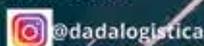
- CALIDAD
- FLEXIBILIDAD
- COMPROMISO
- CONFIABILIDAD



www.dadalogistica.com

Oficina Comercial Buenos Aires
Estados Unidos 4.715, (CP 1667) Tortuguitas - Buenos Aires
+54 (911) 3692-7401 | +54 (911) 3838-5806

Oficina Comercial Córdoba
Av. Gral. Savio 5731, Ucoma, (CP 5123) Ferreyra - Córdoba.
+54 (9) 351-280-5304





Sostenibilidad y seguridad de la Industria 4.0

Estar al tanto de los desarrollos tecnológicos y los casos de éxito que impactarán las cadenas de suministro y la logística, es esencial a la hora de hacer frente a los tiempos que corren. Grandes compañías ya se subieron a la ola de implementación de tecnología y han decidido hacer frente al futuro, en materia de automatización de procesos.

En diálogo con Énfasis Logística Sudamérica **Leonardo Flamini, Director Latam & México E80 Group**, detalla sobre el expertis de la empresa en materia de automatización de la logística interna de las plantas, firma que en Argentina es representada por **Grupo cuatro S.R.L.**

“Somos proveedores de soluciones integrales para los clientes. Es decir, somos expertos en lo que es la industria 4.0. Esto significa automatizar el flujo completo de todos los procesos: la entrada de los materiales de insumos y packaging, almacenaje de los mismos, abastecemos la línea integrada que se comunica entre nuestro sistema con el del cliente, retiro de producto terminado para ser almacenado, el picking, hasta pasar a la



Por Redacción Énfasis Logística

SOLUCIONES INTEGRADAS



80.000 m²
ALMACENES - AUA



COMERCIO EXTERIOR



CONTROL
Y SEGURIDAD

400.000

OPERACIONES ANUALES

LOGÍSTICA + TRANSPORTE + COMEX

SOMOS SU ALIADO EN EL CORREDOR ARGENTINA/BRASIL

Qbox le ofrece soluciones inteligentes, integradas y a la medida de su negocio. 30 años de experiencia en operaciones logísticas, transporte internacional y COMEX nos convierten en socios estratégicos para realizar sus operaciones de manera segura y efectiva. **Piense en soluciones. Piense en QBOX.**



SOLUCIONES EN LOGÍSTICA INTERNACIONAL



PARQUE LOGÍSTICO QBOX CAMPANA
Ruta 6 Km 193,5 - Campana
Tel: (3489) 409 900

info@qboxonline.com
qboxonline.com



QBOX SAO PAULO
Al. Rio Negro 500
West Towers Torre B - Sala 2213/2214
Alphaville Empresarial - Barueri
Tel: [+55] (11) 2424 5959



carga automática de los camiones “, explicó Leonardo Flamini y agregó que en Argentina fueron los encargados de automatizar el Centro de Distribución de Coca Cola FEMSA y también las plantas pertenecientes a Luchetti, Molinos Rio de la Plata ubicada en Tortuguitas y Esteban Echeverría.

Sobre innovación en lo que se refiere a automatización el referente remarcó la importancia “de **no enfocarse en automatizar un único proceso**, sino realizar el proceso en el 100 por ciento de la planta”. Sobre esto Flamini explicó que la firma desarrolló un sistema modular; que se puede instalar y permite manejar todos los procesos que son necesarios en una planta o en el centro de distribución. “Nuestros clientes tienen la opción de llegar a la foto final mediante etapas. Estas etapas son lineales, homogéneas y se busca evitar hacer un paso hacia delante y luego otro atrás”, ejemplifica y agrega que todo esto se realiza mediante la integración de tecnología que es la plataforma de software SM.I.L.E80 (Smart Integrated Logistics by E80 Group) que maneja varios equipos que son integrados por LGV (Laser Gaided Vehicles), almacenes inteligentes, islas de

paletizado, isla de envoltura de pallets y isla para control de pallet vacío, etiquetadora automática; para asegurar la conformidad del estándar cualitativo de una planta. Todo esto 100 por ciento controlado para un único software que garantiza máxima productividad y eficiencia y dos aspectos muy importantes que son seguridad industrial y la trazabilidad total de los productos y por supuesto no menos importante es el nivel de servicio.

Sustentabilidad

Al ser consultado sobre la implementación de procesos de sustentabilidad: Leonardo Flamini remarcó que la asistencia que se realiza en su totalidad se ofrece de manera remota. “Esto es un aspecto totalmente sustentable. **La implementación de la digitalización evita viajes y traslados y a la vez ofrece soluciones en tiempo real**, ya que desde la casa matriz nos conectamos de manera remota con el cliente ni bien se presenta la consulta y se trabaja de inmediato en una solución. Adicionalmente a esto, se usa tecnología de última generación como baterías de litio, cargadores a inducción, wireless y todo esto garantiza a nuestro cliente una

importante reducción de energía eléctrica de aproximadamente el 30 por ciento y también ahorro de 30 por ciento de film stretch y también al minimizar los errores baja en consideración el número de logística de regreso o logística inversa, que también tiene un impacto en el medio ambiente”, explicó.

Capacitación a los RRHH

“La persona sigue siendo el éxito en lo referido a implementación de todo tipo de tecnología”, inicia su respuesta el referente y agrega que cuando la empresa incorpora tecnología cambia su cultura de manera importante “y **hay que sustentar este cambio mediante la capacitación de los recursos humanos**”, indica y detalla que desde E80 Group, se acompaña a los clientes mediante contenido on-line y todo tipo de material ya sea video o asistencia de cómo funciona la tecnología que implementa en su centro de distribución o depósito.

Expertise a la vista

Si bien son muchos los casos de éxito mediante la implementación de auto-

“La persona sigue siendo el éxito en lo referido a implementación de todo tipo de tecnología”



matización que lleva la firma de E80 Group, entre los más recientes se encuentra la implementación en el **Centro de Distribución de Carozzi, en Chile**. “Se trata de un centro de distribución de 110.000 posiciones de pallets que manejan 1400 códigos y aquí hemos logrado un nivel de servicio arriba del 98 por ciento y con esto se garantizó una reducción en el nivel de energía del 30 por ciento, garantizando así el crecimiento y rentabilidad de la empresa en un periodo complicado, como fue la pandemia, que tuvo un impacto muy fuerte en el sector y aquel que contó con implementaciones de tecnología pudo superar este etapa o periodo de manera más ágil, sin perder nivel de servicio y oportunidades y ventas de sus productos.

Contexto

En materia de operaciones en la cadena de suministro “la pandemia puso foco en la debilidad del sistema tradicional y remarcó la necesidad de implementar digitalización en los procesos, a quienes no lo hicieron. La explosión de canales como el e-Commerce de manera tan exponencial que puso a andar la última milla, por supuesto presentó la necesidad y tiene implícito la importancia de la tecnología para estar al día. **El manejo de la información**, según mi visión, **es estratégico para el futuro de una empresa**, la tecnología es un acelerador de procesos. Si anteriormente el más grande se come al más chico, hoy la relación es que el más rápido sobrepasa al más lento “ejemplificó y concluyó Leonardo Flamini.

FINVESA

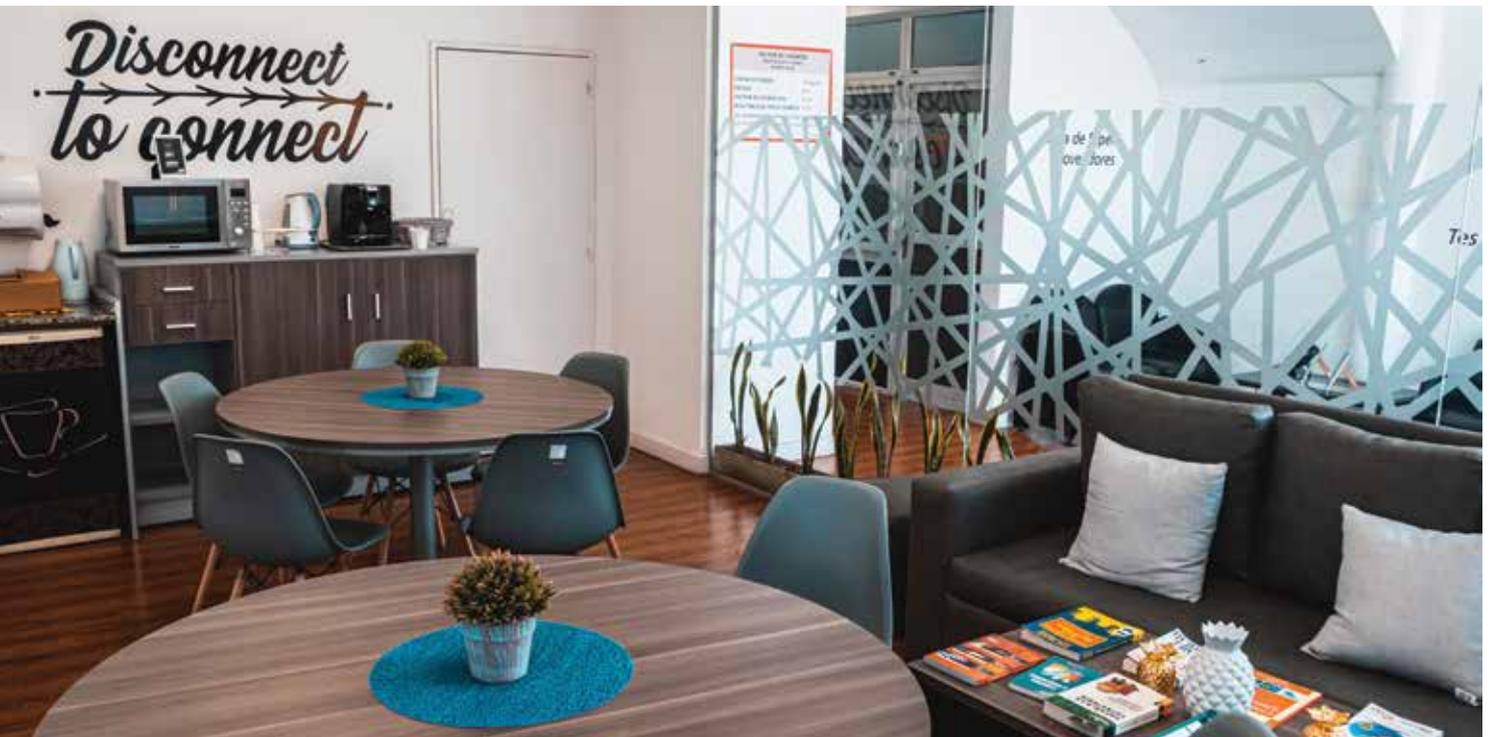


Certificamos ISO 9001/14001

Cerrito 1320, Piso 12 - oficina C
C1010ABB, CABA - Argentina
Tel. 54 11 5199 1367 / 5277 4246
rjpf@finvesa.com.ar

www.finvesa.com.ar

Un camino para Recorrer. Segunda parte.



Iniciábamos el año 2019 con el revamping del GATP (Global Available to Promise) y la implementación del BOP (Back Order Processing). Los cambios tan anunciados de la primera fase de nuestro RoadMap empezaban a concretarse y la organización comenzaba a “crujir”.

Por Juan Pablo Sambartolomeo.

Gerente Ejecutivo de Planificación Logística, Procesos e Inteligencia - Supply Chain - en ArcelorMittal Acindar y **Claudio Alonso.** Gerente de Área Procesos e Inteligencia Logística en ArcelorMittal Acindar.

Verificación de Disponibilidad; el primer desafío

Los procesos de GATP y BOP son procesos de lógica de disponibilidad, asignación, confirmación y priorización de pedidos soportados por una herramienta tecnológica. Decidimos hacer una modernización de estos procesos y utilizarlos como bandera del Change Management cultural necesario para la “nueva Supply Chain en Acindar”.



¿Qué significaba esto para AM Acindar?

1. Para el Área Comercial y de Planificación de Ventas, que nuestras fechas confirmadas hacia los clientes comenzaban a tener una lógica de disponibilidad de cálculo según stock físico y stock lógico, buscando la mejor fecha de entrega, con la posibilidad de sustituir centros y/o productos y teniendo en cuenta la capacidad de recepción y el calendario de operación de cada cliente.

2. Para el Área de Créditos, que las liberaciones de cuentas serían a nivel OV/Cabecera al inicio del proceso y no más a nivel pedido cuando el transporte estaba ya esperando en Usina.

3. Para el Área de Logística, que pasaba a tener una visión de horizonte de planificación del despacho mucho más corta, asertiva y cercana a las necesidades de nuestros clientes.

Para lograr todo lo expuesto, los procesos deberían asegurar de forma automática que los pedidos tuvieran todas las condiciones dadas para su planificación y ejecución logística de forma efectiva y sin circuitos de reproceso. Esto implicaba que los pedidos ingresados, confirmados con stock (previo cupo de planificación otorgado correctamente), validados por cuota comercial (previo cupo del forecast otorgado y cumplido correctamente) y aprobados financieramente (previa corrida bancaria y job de crédito ejercido correctamente), fueran los que Logística vería para planificar. Sólo esos. Nada más, ¡y nada menos!

El desafío fue titánico. Muchos procesos para correr de forma alineada y con efecto cascada en un lapso de horas, para entregar a la planificación logística una propuesta optimizada de entregas confirmadas, libres y con stock. **Ver Gráfico 1.**

Fase de consolidación

Pasaron los meses, reuniones, más capacitaciones y más reuniones. Finalmente, y gracias al soporte de los sponsors del

Nuevos conceptos comienzan a ser parte de la jerga diaria de Supply y del resto de los negocios y puestos en consideración en cada decisión tomada.

proyecto y a los resultados, la nueva metodología de trabajo se consolidó. Los llamados por teléfono y los mails fueron mermando, los criterios consensuados de priorización se fueron respetando. Los nuevos conceptos comenzaban a ser parte de la jerga diaria de Supply y del resto de los negocios y puestos en consideración en cada decisión tomada (OTIF, Order Lead Time, Horizonte de créditos, Bloqueos dinámicos de créditos, Repartos, Cuota comercial, Capacidad de recepción, Sustitución y Órdenes de ventas no confirmadas, entre otros).

Ver Gráfico 2.

Nuestra fase anterior de gestión de cambio hizo efecto en esta fase. Por un lado, el Centro Integrado de Supply Chain dio más frutos que nunca, el estar todo Supply Chain ubicado físicamente en el mismo lugar y con información de gestión disponible 24x7. Ayudó a estar donde las cosas pasaban. Y finalmente el rol del Order Management, director de la orquesta operativa diaria, fue el que marcó el paso para lograr los resultados. Esa combinación de cambios culturales y de estructura, tratados en el capítulo anterior (Revista Énfasis Logística, Edición de Septiembre) fue clave para lograr que los cambios se consoliden y que los resultados buscados aparecieran.

Ver Gráfico 3. Habiendo transcurrido ya la implementación de BOP y GATP y teniendo los procesos de planificación estratégica y táctica sin herramientas, pero bajo estricto Proceso de S&OP, decidimos embarcarnos en los procesos de la Planificación y Ejecución del Transporte. Iríamos hacia “abajo” en nuestro Roadmap para adentrarnos en la “cocina” de la “batalla” logística diaria.

Planificación y ejecución logística integrada; nuestro segundo gran desafío

Para el proceso de Planificación Logística y Asignación de Transporte, nues-

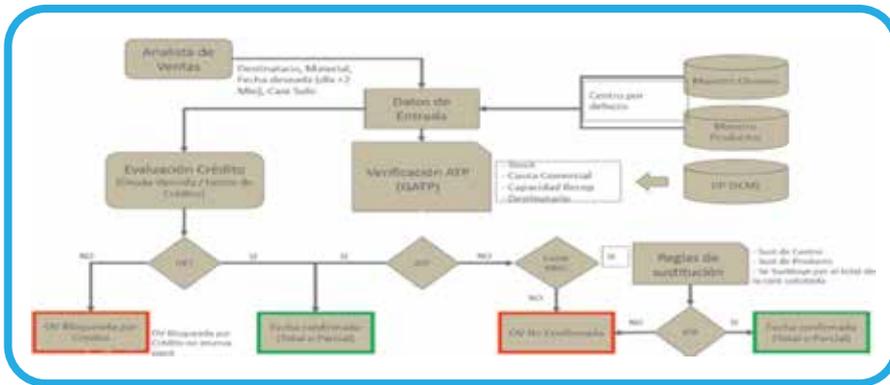


Gráfico 1

RESUMEN CARTERA BOP												
Modelo	Echub.			Almacén			Comercio Ext.			Prestado		
	Unid.	Costo	%	Unid.	Costo	%	Unid.	Costo	%	Unid.	Costo	%
Resumen Total	254,7	100%	100%	121,7	11,800	47%	10,200	1,000	41%	1,000	1,000	100%
OTIF por Bloqueado por Crédito	180,7	71%	68%	75,147	6,800	57%	10,200	1,000	41%	1,000	1,000	100%
OTIF por Bloqueado por Capacidad	74,0	29%	28%	11,227	1,000	8%	10,200	1,000	41%	1,000	1,000	100%

Gráfico 2



Gráfico 3



Gráfico 4

Innovate the Future.

9731.4746°

TRACKED 135.77m

TRACKED 014.38m

5365.0291°

TRACKED 015.76m



+20
AÑOS

TMS PLATFORM LOGISTICS 4.0

Visibilidad, Nivel de Servicio, Eficiencia operativa, Auditabilidad, Automatización de procesos, Trazabilidad de pedidos, Efectiva gestión de las excepciones y paper-less eran los must que teníamos en la agenda.

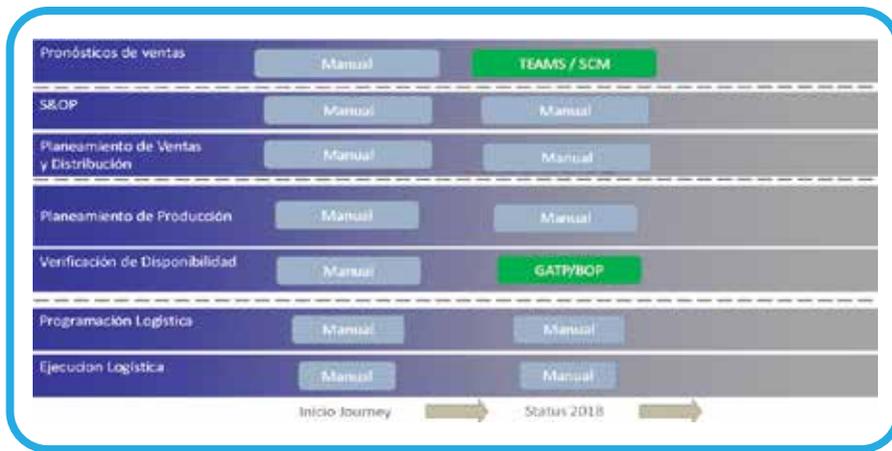


Gráfico 5

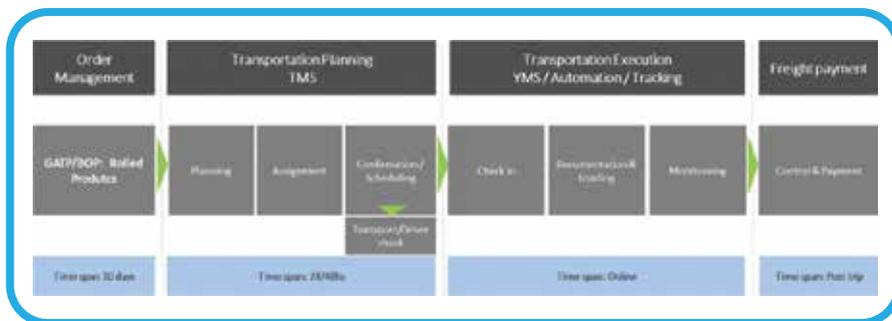


Gráfico 6

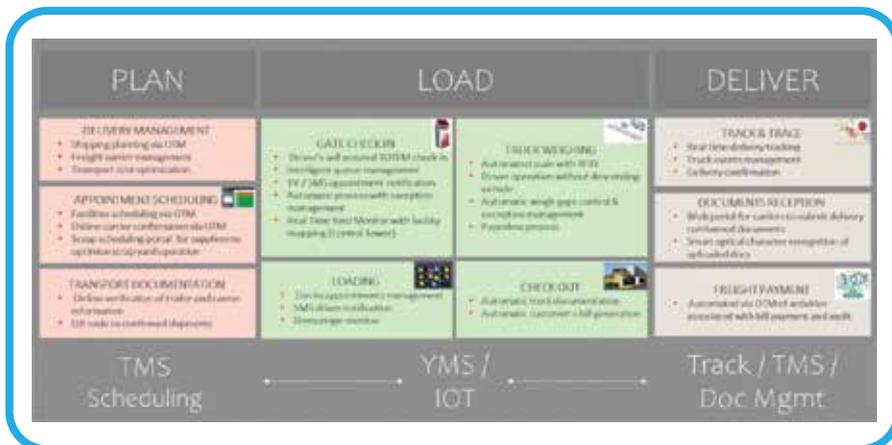


Gráfico 7



Gráfico 8

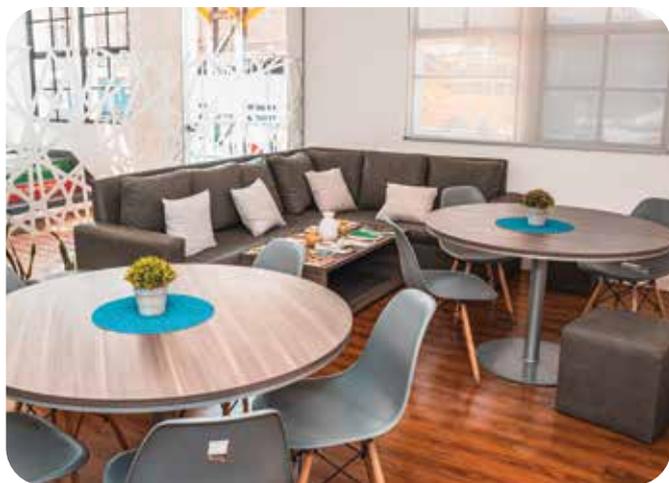
tro Input serían los pedidos confirmados, libres y con stock, producto de la fase anterior, y nuestro output sería nuestro cliente satisfecho por una entrega en tiempo y forma, eficiente y al menor costo total. Así de fácil, y así de desafiante. **Ver Gráfico 6.**

Realizamos varios espacios de Benchmarking con empresas de primer nivel, del rubro y de otros rubros. Largas horas de estudio, conversaciones y planificación. Fue entonces cuando vimos nacer a nuestro proyecto Logística 4.0. Una visión nueva, radical y disruptiva de la Planificación y Ejecución Logística para una empresa siderúrgica, basado en procesos integrados y soportados por herramientas clase mundial. Visibilidad, Nivel de Servicio, Eficiencia operativa, Auditabilidad, Automatización de procesos, Trazabilidad de pedidos, Efectiva gestión de las excepciones y paper-less eran los must que teníamos en la agenda. **Ver Gráfico 7.**

Experiencia piloto en La Tablada

Utilizaríamos nuestra planta de la Tablada, Buenos Aires, como “piloto” para todas nuestras mejoras de procesos, antes de dar el salto a nuestra planta madre en Villa Constitución, Santa Fe. Romperíamos el hielo con la implementación del TMS (Transportation Management System) para la planificación de entregas, ruteo, costeo del viaje y asignación de transporte, ejecución del transporte y con la gestión de los ingresos de la planta. Por primera vez tendríamos un Modelo de Transporte estudiado, analizado y optimizado con reglas claras y transparentes, configurado a nuestro sistema TMS, para que proponga de forma automática al planificador la búsqueda del transporte y

El salto de calidad era discreto y estábamos dispuestos a darlo, pero aún teníamos mucho más para profundizar.



transportista asociado al lugar de entrega, respetando el share para cada ruta/corredor logístico. Además, la ventaja de contar con aquellas unidades confirmadas, previo chequeo de forma automática de la documentación habilitada, tanto para la empresa como para el chofer. Finalmente, poder contar con todo el proceso de presentación de remitos y de la liquidación de flete bajo una plataforma única y asociado a un costo de flete generado de forma automática.

En cuanto al Sistema de Gestión de Ingresos lograríamos dar visibilidad full desde que el transporte se presenta en el ingreso a planta, hasta que sale de usina, cubriendo los diferentes hitos del proceso, logrando visibilidad y mayor control y con destino hacia nuestros clientes. Efectiva gestión de las excepciones y paper-less eran los must que teníamos en la agenda. **Ver Gráfico 8.**

Hasta ahí llegábamos. El salto de calidad era discreto y estábamos dispuestos a darlo, pero aún teníamos mucho más para profundizar. Seguiremos presentándoles este caso en la próxima edición. ●

LINK SOLUCIONES LOGISTICAS

Operador Logístico Integral

- ALMACENAMIENTO
- TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN
- LOGÍSTICA DE COMERCIO EXTERIOR
- SERVICIOS DE VALOR AGREGADO

Gestionamos toda la cadena de distribución.

www.linklogistica.com info@linklogistica.com
t: 011 5365 7671

Rampín® PERSOL®

RAMPÍN® MODULABLE
CONECTA EFICIENTEMENTE LAS NIVELADORAS DE DOCKS CON TODAS LAS POSICIONES DE CONTAINERS SOBRE CAMIÓN DEL MERCADO AUTOMOTOR LOCAL

VISITE COMPARTA

Blog técnico con todo lo que hay que saber sobre ingreso al interior de containers

info@prsl.com.ar www.prsl.com.ar



Adaptarse a la “nueva normalidad”

Empresas productoras de alimentos y supermercados se ven obligados a innovar continuamente sus operaciones logísticas para seguir el ritmo de las nuevas necesidades de sus consumidores. Los desafíos del sector son cada vez más grandes. Y la pandemia sumó nuevos retos a los que las empresas debieron hacer frente.

Por Nicolás Giani

Colaborador Externo de Énfasis Logística

Para mantenerse en la carrera y estar cerca las preferencias de los consumidores, las empresas que elaboran productos alimenticios, y también los supermercados, deben tener el foco de su estrategia logística puesto en estos factores.

“La logística de alimentos tiene importantes desafíos para garantizar la calidad y la inocuidad de los productos a la mesa de nuestros consumidores. Actualmente nuestra red logística está formada por más de 200 vehículos de gran porte de 80 empresas de logística contratadas que pasan por estrictos controles de seguridad y calidad. Los procesos productivos y logísticos son controlados por planes HACCP y rigurosos controles de calidad y trazabilidad. Además, Paladini asegura el uso de materias primas, ingredientes e insumos de máxima calidad mediante un programa de control de recepción, selección, desarrollo y auditorías a proveedores. La iden-



Somos más de 9.000 personas en Argentina y Brasil que con orgullo y pasión hacemos que llegue eso que te importa.



Vinculamos a grandes empresas, pymes, emprendedores y consumidores; con la mejor tecnología.



Trabajamos todos los días en el desarrollo de soluciones logísticas para seguir llegando a cada rincón del país de forma simple, segura y sustentable.



Llevamos lo que te importa.



Nuevos canales, nuevos desafíos

Las nuevas costumbres adoptadas por los compradores llevaron a que las empresas tuvieran que desarrollar nuevos canales para comercializar alimentos. Uno de ellos fueron las dark stores, supermercados a los que no acceden los clientes sino solo los empleados del supermercado o la aplicación. DIA fue una de las cadenas que se sumó a esta tendencia. “Se trata de una tienda exclusiva para la preparación de pedidos, que opera 24 horas los 7 días de la semana, a puertas cerradas en 3 turnos y funciona también como tienda pickup. Este tipo de tiendas tienen un layout que facilita la productividad del pickeo, mejora los ratios de fill rate y de entrega. Además los colaboradores cuentan con una app que agiliza la tarea de armado y trabajan full time para mejorar rápidamente los KPIs del. Sumando esta dark store en la Ciudad de Buenos Aires logramos ampliar la zona de cobertura de nuestro e-commerce, DIA online”, señala Bonetti.

Además, la cadena tiene una alianza con la app de delivery PedidosYa para facilitarle las compras a sus clientes. El ejecutivo explica que “fortalecimos nuestra alianza con PedidosYa, con quien estábamos trabajando, y sumamos más de 50 tiendas que nos permiten llegar a 230 nuevos barrios.

Esto nos permitió entregar con mayor rapidez - dentro de los 40 minutos- y en el día”.

tificación de lotes en toda la cadena de valor permite llevar una trazabilidad ‘del campo a la mesa’ a través de todas las etapas de abastecimiento, producción, distribución y comercialización”, explica **Gustavo Bonvechi, Gerente Nacional de Ventas y Logística de Paladini**, empresa que elabora diversos tipos de alimentos, como fiambres, quesos, hamburguesas, rebozados de pollo, entre otros.

Los desafíos de la logística de alimentos son cada vez más grandes. Y la pandemia sumó nuevos retos para el sector, ya que **los hábitos de los consumidores se modificaron. Tal vez para siempre.**

“El nuevo escenario nos exigió cambios profundos y rápidos en nuestro plan integral de logística. Entre ellos: la incorporación de nuevos colaboradores tanto para tiendas, centros de distribución y en nuestro canal online (incrementamos la capacidad de preparación en un 400%), reformulación y refuerzos en la distribución, operaciones complementarias, conjuntamente con medidas para reforzar la seguridad



Miguel Bonetti
(Día Argentina)

e higiene de los colaboradores. De esta manera, maximizamos la capacidad de producción de los almacenes, aceleramos la reposición de stock, acortamos los plazos de abastecimiento a nuestras tiendas y mejoramos la atención de todos los clientes. Acompañando esto, fortalecimos recursos de áreas de apoyo como: prevención de pérdidas, limpieza y mantenimiento. En cuanto al e-Commerce, incorporamos nuevas franjas horarias de entrega de pedidos, ampliamos nuestra flota de camionetas para incrementar los cupos de envío a domicilio y el área de cobertura. Adicionalmente, habilitamos más de 300 tiendas tipo pick up en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y el Gran Buenos Aires. Nuestros clientes pueden retirar su pedido en la tienda DIA más cercana dentro de las 24hs”, señala **Miguel Bonetti, Director de Supply Chain de la cadena de supermercados DIA Argentina.**



Gustavo Bonvechi
(Paladini)

En cuanto a los cambios que tuvieron que realizar por la pandemia, Bonvechi indica que “la empresa continuó sus operaciones de manera habitual por ser el de Alimentos un sector esencial, aún en los momentos más estrictos de la cuarentena, con la prioridad de llegar a clientes y consumidores en tiempo y forma. Para ello, profundizamos los protocolos y medidas sanitarias para garantizar la seguridad de nuestros colaboradores y toda la cadena de valor manteniendo el nivel servicio y que nuestros productos lleguen con normalidad a todos los comercios del país. Se implementaron medidas, como turnos rotativos o células para evitar el cruce de grupos de trabajo, y además se incorporaron entre 220 y 240 colaboradores con el objetivo de robustecer las plantas productivas y especialmente la red de logística”.

La pandemia también modificó los picos de la demanda durante el año pasado. “En Paladini, tenemos 98 años de historia en nuestro país. Conocemos y escuchamos permanente a nuestros consumidores para entender cuáles son los momentos de mayor impulso en la góndola. Sin embargo, predecir la demanda fue más complicado durante la pandemia porque esta ha afectado la curva estacional. La falta de ‘picos’ y ‘llanos’ en la demanda nos obligó a trabajar con stocks estables todo el tiempo. Eso pudimos lograrlo incluso con los nuevos lanzamientos que se incorporaron durante el último año a nuestro portfolio de productos para brindar cada vez más opciones a nuestros consumidores y estar cada vez más presentes en todos sus momentos”, indica Bonvechi.

A esto, Bonetti agrega que “en situaciones normales, los picos de demanda se anticipan con la suba de los niveles de stock y el abastecimiento coordinado con nuestros proveedores, lo que a su vez puede implicar un aumento temporal de nuestra capacidad de al-

El nuevo escenario nos exigió cambios profundos y rápidos en nuestro plan integral de logística.

macenamiento. También es necesario reforzar los recursos productivos para recepción, preparación y despacho de nuestros centros. De igual manera, accionamos sobre nuestras tiendas: trabajamos sobre la implantación y capacidad de recepción de mayor volumen y con más frecuencia”.

Un rol revalorizado

El nuevo escenario hizo que la logística tuviera una revalorización, ya que se hizo más evidente que nunca la importancia del sector en la vida de todos. Para Bonetti, “la **pandemia revalorizó el rol de la logística y abastecimiento**, a partir de visibilizar las tareas que se llevan adelante no solo dentro del sistema productivo, sino de la importancia social, para garantizar la disponibilidad de bienes y servicios. Con vistas a un año en el

que mejoraremos nuestra propuesta de valor y procuraremos estar cada día más cerca de nuestros clientes, la logística tendrá un rol central para el logro de estos objetivos. Ya sea en nuestras tiendas físicas o nuestro canal online, apuntamos a que los clientes tengan la mejor experiencia de compra y calidad de servicio”.

Bonvecchi coincide en este sentido: “Sin dudas la pandemia puso de manifiesto desafíos para todos los sectores. En el caso de Paladini, siendo una empresa de rubro esencial, **la logística fue uno de los pilares fundamentales para garantizar el abastecimiento** a nuestras 9 sucursales propias, distribuidores y clientes ubicados a lo largo de todo el país y asegurar el aprovisionamiento a nivel nacional de todos nuestros productos. Para poder lograrlo, el área logística puso a prueba su creatividad

Predecir la demanda fue más complicado durante la pandemia porque esta ha afectado la curva estacional.

e ingenio, adaptando las frecuencias, tipos de entregas, y rutas a cada tipo de provincia. Si bien fue un gran desafío que nos puso a prueba, pudimos capitalizar un gran aprendizaje”.

Mirando hacia el futuro, Bonvecchi, manifiesta que “como empresa de alimentos debemos entender que hay un nuevo contexto que modificó hábitos de consumo. El gran desafío es adaptar nuestros sistemas de venta y nuestra logística a los nuevos hábitos del consumidor, que cambió la forma en la que quiere y puede adquirir nuestros productos. Paladini se caracteriza por su constante inversión en tecnología, en innovación y desarrollo de su gente. En ese sentido, estamos trabajando en la implementación de nuevos sistemas de ruteos que nos permitirán rearmar nuestras frecuencias de entregas y adaptar el servicio a esta nueva realidad”. ●

MÁS PRACTICO

RÁPIDA IMPLEMENTACIÓN

MÁS ESPACIO DE CARGA

AHORRO DE UN CAMION CADA 12

SUSTENTABILIDAD

SIMPLE MANIPULACIÓN

ECONÓMICO

SLIP-SHEET by FOXTEX

VIDEO

WEB FOXTEX

+54 9 11 59550156



Rescate de alimentos: ¿cuál es el rol de la logística?

Cencosud definió ejecutar a escala regional su programa Rescate de Alimentos, el cual, en su edición 2020 en Argentina, logró rescatar más de 500 toneladas de productos en alianza con La Red Argentina de Bancos de Alimentos y el Ejército de Salvación. El rescate de alimentos en Argentina involucra a toda la cadena de colaboradores, operaciones y logística de los supermercados y sus tres banderas: Jumbo, Disco y Vea.

La logística en la industria alimentaria cumple un papel integrador muy importante que concentra el transporte, el almacenamiento y la distribución. Una correcta gestión de flotas de vehículos, de herramientas para la manipulación de los productos, del almacenamiento en condiciones adecuadas, de inventarios y de preparación de pedidos es fundamental para el correcto funcionamiento de esta cadena.

Un ejemplo de este importante rol puede verse hoy en la iniciativa llevada a cabo por la empresa Cencosud. A partir de la publicación de su **“Declaración sobre la Pérdida y Desperdicio de Alimentos”** la compañía establecerá metas concretas por país y homologará las mejores prácticas desarrolladas en cada mercado.

Cencosud ha definido ejecutar a escala regional su **programa Rescate de Alimentos**, como parte de las iniciativas para hacer frente a la Pérdida y Desperdicio de

Por Marcela Vincenti

Colaboradora Externa para
Énfasis Logística.



ESPÍRITU
EMPRENDEDOR



EXIGENCIA



EXCELENCIA
OPERACIONAL

COMPROMISO

www.id-logistics.com

Operador Logístico Integral - Cuyo 3532 Martinez, Prov. de Bs As. - Tel +54 911 5576 9761

Hasta ahora las iniciativas de este tipo se desarrollaban de manera independiente y con distinto grado de avance. Entre las principales medidas que se han llevado a la práctica, destacan:

Argentina: El rescate de alimentos en ese mercado está internalizado en toda la cadena de colaboradores, operaciones y logística. Sólo en 2020 se lograron rescatar más de 500 toneladas de productos en alianza con La Red Argentina de Bancos de Alimentos y el Ejército de Salvación.

Brasil: Destaca la mejora de procedimientos operativos para evitar el desecho de frutas y verduras por daños en el transporte. En 2020 se donaron 40 toneladas de alimentos y artículos de higiene, beneficiando a más de 17 mil personas.

Chile: Desde hace más de un año, y con 20 tiendas de la Región metropolitana apoyando esta iniciativa, se han rescatado en torno a 24 toneladas de alimentos en 12 meses. En conjunto con la ONG Núcleo Humanitario, se generan en promedio 1,3 millones de raciones de alimentos, principalmente frutas, verduras y abarrotes.

Colombia: Es el país en que el programa tiene mayor avance desde su inicio hace 19 años, con el aporte de productos a bancos de alimentos en varias ciudades de Colombia. Actualmente, la iniciativa se está implementado en 30 tiendas Jumbo y Metro con alianza de la Asociación de Bancos de Alimentos de Colombia. Entregaron, en lo que va del año, 87 toneladas de frutas, verduras, carnes y platos preparados, beneficiando a 310.000 familias.

Perú: El programa de rescate de alimentos en Perú cumple su quinto año de funcionamiento. Hoy involucra a las áreas de Operaciones, Calidad e Inventarios, en un trabajo conjunto con Banco de Alimentos Perú y Cáritas Lima. Hasta julio de este año se donaron 220 toneladas de alimentos, y cuenta con 59 salas integradas al programa.

La Eficiencia Interna es asociada a los flujos de mercadería y de información.



Alimentos. Esta declaración se enfoca en cuatro ejes:

- Eficiencia Interna (compras, logística, transporte y manipulación).
- Donación.
- Disposición Final.
- Consumo Responsable.

El primer eje de este compromiso, Eficiencia Interna, apunta a mejorar las estimaciones de demanda con miras a la disminución de mermas y a continuar mejorando los procesos de logística y manipulación para mejorar la disponibilidad de alimentos.

En entrevista con **Énfasis Logística**, voceros de la empresa compartieron algunas de las estrategias que emplean en cuestiones de logística de alimentos.

¿En qué consiste la mejora de procedimientos operativos para evitar el desecho de frutas y verduras por daños en el transporte?

Desde el inicio del Programa de Rescate de Alimentos se han ido mejorando

los procedimientos internos para que, independientemente del tipo de producto que se trate y las características de los vehículos utilizados, exista el menor daño posible por el transporte. Para minimizar el riesgo inherente al transporte es clave contar con una adecuada capacitación de colaboradores y la existencia de procedimientos estandarizados y dinámicos, que permitan desde la génesis del proceso una correcta estiba, manipulación y carga de la mercadería.

Entre múltiples factores, se consideran aspectos vinculados a las características del tipo de producto a donarse:

- El tiempo de entrega.
- La distancia al lugar de destino.
- El volumen a transportarse.
- La capacidad logística existente.
- Las unidades logísticas a utilizarse.
- Las características de los packaging involucrados.

El know-how de los colaboradores, por ejemplo, vinculado a los tipos de embalajes que son mejores según cada tipo de producto, siempre se compar-

te para retroalimentar la eficiencia de la cadena.

¿Podrían ampliar información sobre el eje Eficiencia Interna, en cuanto a logística y cadena de suministro?

La Eficiencia Interna es asociada a los flujos de mercadería y de información (trazabilidad) en los locales y centros de distribución. El objetivo es generar un proceso ágil y que las donaciones sean detectadas y entregadas con rapidez. Internamente se promueve una correcta preclasificación de productos para evitar tiempos adicionales de trabajo y/o reprocesos, de acuerdo a un modelo de semaforización de pérdidas. Este modelo está basado en detectar a tiempo los productos posibles para donarse, las devoluciones y las mermas.

Cuanto más eficiente es la compañía internamente en la preparación de las donaciones, la coordinación de la logística y la gestión global del proceso en cuanto a prevención de pérdidas, mayores son las oportunidades que se pueden generar para favorecer la logística. Siempre se colabora con las



Comenzá hoy la Transformación Digital de tu PyME

Sumate al Programa de Apoyo MiPyMEs
y obtené Importantes beneficios para digitalizar tu negocio

del **beep** al **click**

Preparate para lo que viene



pymes.gs1.org.ar



RECORRIENDO LAS RUTAS DE LA PRODUCTIVIDAD EN TODO EL PAÍS



Sánchez de Bustamante 54
(1173) Buenos Aires - Argentina
FADEEAC.ORG.AR

Para minimizar el riesgo inherente al transporte es clave contar con una adecuada capacitación.

organizaciones de la sociedad civil asesorándolas sobre la logística y el uso de nuevas tecnologías, las ventajas y riesgos de las distintas alternativas logísticas, la importancia del control al momento de la entrega y descarga y la prevención de los problemas que pueden surgir entre las partes y sus posibles soluciones.

¿Cómo piensan mejorar los procesos de logística y manipulación para optimizar la disponibilidad de alimentos?

Desde que se inicia el vínculo con una organización de la sociedad civil se trabaja conjuntamente sobre la planificación y mejora continua de los procesos logísticos, ya que esto tiene un impacto directo en la posterior disponibilidad de alimentos y otros productos de primera necesidad que se pueden rescatar. Para generar mejoras en base a la capacidad logística existente hay que tener en cuenta dos aspectos importantes en el proceso vinculado a donaciones:

- **El análisis de la ubicación de los locales** o centros de distribución donantes respecto a la organización receptora.
- **La cantidad de locales** o centros de distribución cercanos existentes, tanto de otras empresas como de la nuestra, que pueden favorecer sinérgicamente o no a la logística.

Para mejorar los procesos se trabaja sobre cuestiones internas como, por ejemplo, generar que varios locales entreguen a la misma vez, agilizar los tiempos de entrega evitando situaciones que pueden traer demoras, potenciar sinergias con otras empresas que puedan ser donantes o ayudar en la logística y evaluar transportes de retorno con unidades logísticas que puedan contribuir con el proceso.

¿Qué nuevos desafíos presenta la logística de alimentos en tiempos de pandemia?

Los desafíos principales tienen que ver con diversificar los riesgos y estar abiertos a nuevas soluciones. La logística es una parte determinante del proceso y en tiempos de pandemia enfrenta desafíos impensados, en particular porque hubo momentos críticos en los que fue necesario repensar estrategias sobre la base de nuevas problemáticas. Por ejemplo, menos recursos humanos disponibles para logística, zonas que tenían restricciones de circulación, etc. Pero más allá de lo mencionado, la pandemia nos permitió sacar a la luz que el camino de planificación logística con el que veníamos trabajando era acertado y sustentable, permitiendo dar una respuesta adecuada siempre en tiempo y forma. Los desafíos futuros tienen que ver con seguir planificando la logística en base a tener siempre otras alternativas posibles, generar alianzas con diversas organizaciones de la sociedad civil y proveedores logísticos y estar continuamente analizando nuevas oportunidades, que otorguen mayores eficiencias a nivel de toda la cadena agroalimentaria. ●

DETRÁS DE GRANDES SOLUCIONES
**HAY UNA GRAN
ORGANIZACIÓN**



≡ 40 años ≡

CONOZCA
NUESTRA
INDUSTRIA
EN 30'
[VIDEO]



INDUSTRIA 100% NACIONAL 



Es el momento de planificar ¿HABLAMOS?

+54 9 342 406 3543 - www.sotic.com.ar





La logística de alimentos se une al **e-Commerce de última milla**

Fresh to Home es un nuevo jugador en el canal de comercio electrónico de productos de consumo masivo que nació con el inicio de la pandemia. Su objetivo es generar valor para los consumidores, aprovechando capacidades tecnológicas, logísticas, de marketing y comerciales.

Joaquín Reichard, Head Business de la plataforma, explica que Fresh to Home brinda una nueva experiencia de compra. Servicio diferencial y un socio logístico con mucha experiencia, como lo es iFLOW. La meta es llegar al consumidor final con la menor cantidad de intermediarios posibles.

Se trata de un surtido de productos que pueda satisfacer las necesidades de todos los días de los consumidores, opciones gourmet y saludables. “Desde nuestro nacimiento buscamos agregar valor al consumidor final. Queremos que ellos puedan comprar en nuestra tienda como si lo hicieran en la góndola de una tienda física. Que las personas sepan que ante cualquier inconveniente puedan resolverlo fácilmente. Nuestro objetivo es que el cliente esté satisfecho y pueda pasarse a este lado ‘súper’ de comprar”, indicó Reichard y agregó: “En consumo masivo,

Por Redacción Énfasis Logística

todos los comercios pueden ofrecer los mismos productos. Nos diferenciamos en la forma en que los vendemos ya que los clientes reciben los productos en diferentes bolsas por tipo de frío, y esto facilita el guadado”.

Reichart destaca los beneficios que la marca puede brindar a la industria. “Podemos decirles a las empresas a qué hora compran los usuarios, cómo combinan los productos, etc. Esta es información útil para ellos. Tenemos tecnología y queremos desarrollar nuestro equipo dedicado a la administración de la información para darle valor agregado a los proveedores”, explica.

En la actualidad Fresh trabaja con alrededor de 80 proveedores, tanto grandes como pequeños y medianos. “Tenemos que ir viendo lo que los clientes nos van pidiendo y en base a eso vamos a ir desarrollando más proveedores y nuestro portfolio. El mix es algo ‘vivo’ que se está adaptando todo el tiempo”, señaló Reichart.

La logística como factor primordial del éxito

Uno de los aspectos fundamentales del comercio electrónico es la entrega a domicilio: “última milla”. En este aspecto, la experiencia de iFLOW fue decisiva para que Fresh to Home, pudiera realizar la distribución de sus entregas.

“Contar con iFLOW nos da seguridad. Todos sus sistemas son muy confiables y nos permiten tener un tracking de los productos 24/7 y estar conectados”, explicó Reichart.

“Desde iFLOW brindamos a Fresh cobertura en Capital y Gran Buenos Aires para sus entregas. Lo que un cliente compra hasta las 13 horas se entrega en 24 horas”, explicó **Germán Morales, Director de iFLOW**, y añadió que desde el punto de vista logístico el trabajo arranca con una clasificación por parte de Fresh to Home, en cuanto al abastecimiento. Ellos realizan un esquema de colecta por proveedor o recepción en el Centro de Operaciones, el que cuenta con cámara de congelados y refrigerados.

Sobre los desafíos que presentó la operación de Fresh to Home, Morales señaló: “Gracias a nuestro expertise nuestra operación tanto de recepción como retiro en planta de productos es muy fluida. Tuvimos que ajustar la recolección en proveedores de productos alimenticios, un trabajo que ya veníamos realizando y el esquema de abastecimiento más tradicional a lo que requiere una plataforma de e-Commerce que trabaja con niveles de inventario bajo y con mucha rotación”.

“La particularidad de la distribución de Fresh es que llegamos al consumidor con productos que requieren diferentes niveles de temperatura para conservarlos. Son productos congelados, refrigerados, secos. Tuvimos que realizar adecuaciones en el tipo de vehículos con los que trabajamos para adaptarnos. Y una capacitación a los choferes para brindar una buena experiencia a los clientes en la entrega domiciliaria”, finalizó Morales. ●

DYC Diagnóstico y Coaching Logístico

ANÁLISIS DE PROYECTOS Y PLANES DE NEGOCIOS

OPTIMIZACIÓN Y REDISEÑO DE OPERACIONES LOGÍSTICAS

PROCESOS DE GESTIÓN DE INVENTARIOS

DISEÑO DE PARQUES LOGÍSTICOS

IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMAS LOGÍSTICOS

MODELIZACIÓN DE COSTOS DE TRANSPORTE

¿No cree que es hora de tener un Diagnóstico Experto y Rápido sobre el nivel de sus Operaciones Logísticas?

Tronador 3432 MPII 2°C - CABA
Tel: (54 11) 4544 7099

www.dyclogistico.com.ar
dyc@dyclogistico.com.ar

MANAGEMENT LOGISTICO ENCUENTRO 2021



¡VOLVEMOS!

Con un evento distinto, **adaptado a las necesidades del sector** de reencontrarnos en persona y que cumple con los protocolos de seguridad vigentes.

Con los **temas de vanguardia** que les importan a los profesionales de la Supply Chain de Argentina.

Con **conferencistas de primer nivel**  y la participación de importantes jugadores de la industria.

Con la presencia de los **principales proveedores**  de productos y servicios.

Con todos ustedes.



SPONSORS PLATINO:

Partners, unlimited



Si querés que tu empresa también sea parte de nuestro encuentro, contactanos.



Si ya tienen su **Pase Dorado** , los contactaremos en breve para contarles cómo mantendrán todos los derechos y beneficios que normalmente brinda el Evento.

El evento estará diseñado para cumplir con las normativas y reglamentaciones estipuladas por los organismos municipales, provinciales y nacionales en cuanto a aforo y restricciones sanitarias.

17 NOV

GOLDEN CENTER

CIUDAD DE BUENOS AIRES

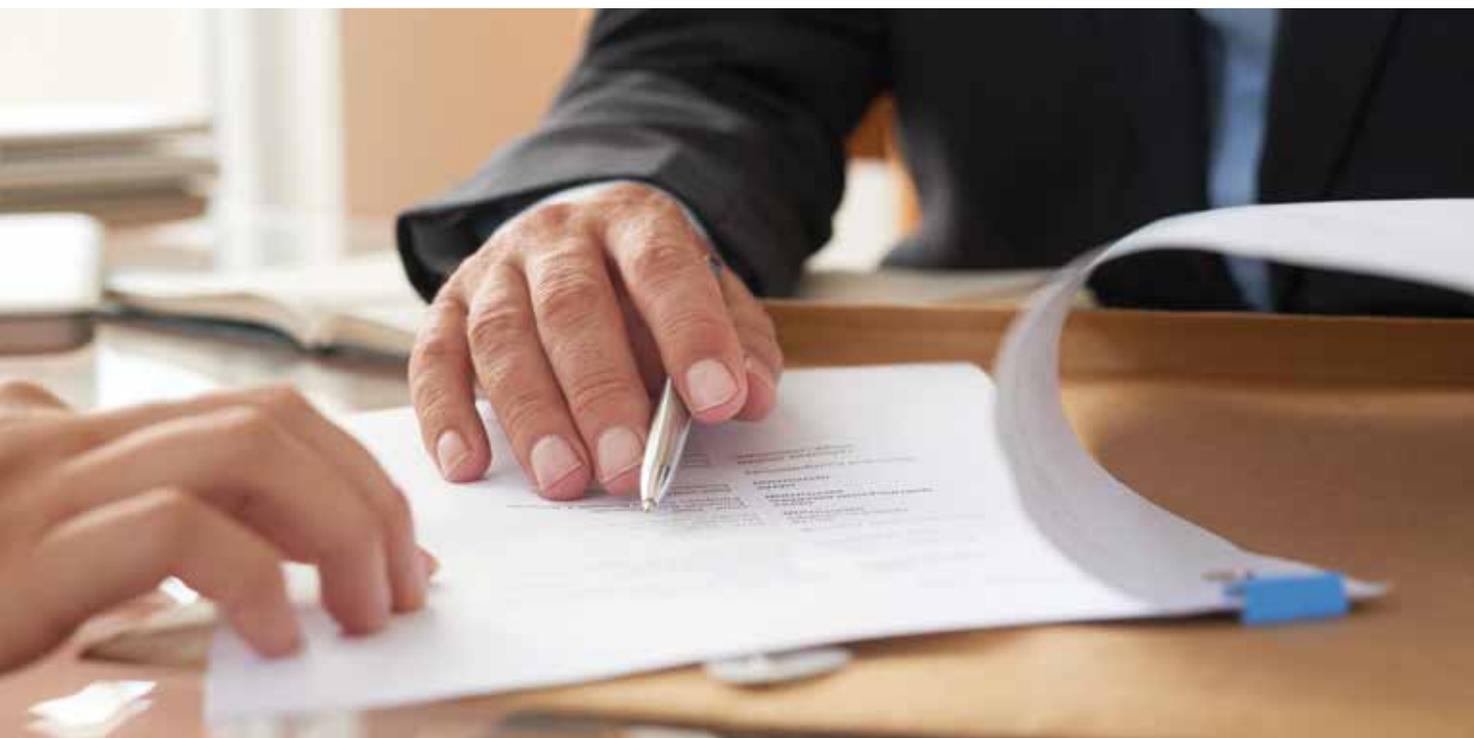
LOS ESPERAMOS PARA
COMPARTIR UNA JORNADA
ÚNICA Y MUY ESPERADA.

SPONSORS ORO:           

SPONSORS PLATA:      CON EL APOYO DE:



Cambia la actividad y también el perfil de los **recursos humanos**

La pandemia y la explosión del e-Commerce impactaron sobre la demanda de personal tanto operativo como de gestión de la logística. Expertos, consultores y académicos delinear las competencias del nuevo profesional.

Por Viviana Rinaldi

Colaboradora Externa de Énfasis Logística

En paralelo a la escena de aislamiento que trajo consigo la pandemia de COVID-19, los negocios también registraron un cambio sin precedentes, con la explosión del comercio electrónico. En ese sentido, con un 79% interanual, nuestro país tuvo el raro privilegio de mostrar el mayor incremento en las ventas online del que se tenga registro a escala global.

“**La pandemia disparó y estresó principalmente al sector de la logística y la supply chain.** El stress que se produjo tuvo dos dimensiones evidentes, con la necesidad de acompañar la demanda tanto con eficiencia como con satisfacción del cliente al que, ahora, a diferencia del pasado, no les quedaba otra que comprar online y que migraba de comercio preferido por deficiencias en la calidad.”

Las palabras de **Juan Pablo Cosentino, experto del Centro de Industria 4.0 de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Austral y gerente de Desarrollo de Negocios de IoT en Telecom**, sirven de preámbulo, para afirmar sin dudas que el rubro sufrió un salto obligado en la transformación digital y en la búsqueda de una mejor eficiencia y una mejor experiencia, para asegurarse espacio en la pugna por los clientes.

“Hoy, los que antes eran deseos o planes a futuro, ‘cuando el país esté mejor’, se aceleraron. Esos cambios que se sucedieron por ejemplo en el área de la trazabilidad llegaron para quedarse y seguir creciendo fuertemente en los próximos años. Todos los informes que vemos, de Bell Labs Consulting, IDC o Statista, ponen a la trazabilidad, que incluye obviamente a la logística y la supply chain como vertical en el top 3 de crecimiento”, explica.

Mientras tanto, los costos por pérdida de trazabilidad en puntos intermedios y, por ende, incertidumbre en el plazo de entregas se siguen sucediendo prácticamente sin solución de continuidad. De ahí que muchas entregas, sobre todo las destinadas al interior del país, tengan tan elevada dispersión entre la fecha estimada y la real de llegada. Lo propio ocurre por fallas de desconexión entre los centros de distribución intermedios y la última milla.

Pero además de tecnología, para resolver esta demanda se necesitan recursos humanos capaces de aprovecharla. “Los ingenieros siguen siendo los más buscados, aunque también se incorporan licenciados en administración y sistemas. Con el auge de Analytics y Big data, las compañías también están buscando perfiles de estas especialidades. Además, cada vez más buscan habilidades asociadas al análisis e interpretación de datos, lo mismo que gente que pueda liderar y conducir grupos”, observa **Gustavo Di Capua, consultor de Di Capua & Ochner y miembro de la Comisión Directiva de la Asociación Argentina de Logística Empresarial (ARLOG)**.

En ese sentido, el especialista analiza que hay buena disponibilidad para los perfiles clásicos pero menor para el nuevo de ejecutivo de supply chain con habilidades relacionadas con datos, liderazgo y multiplicidad de canales de distribución. “La pandemia cambió el escenario y las compañías tuvieron que adaptarse. Los tiempos se acortaron pero el profesional argentino suele ser muy flexible y rápidamente se pudo adaptar a la situación”, precisa.

La visión de los reclutadores

En este momento, explica **Leticia Turco Greco, directora de Felicis Recursos Humanos**, “las búsquedas suelen volcarse a ingenieros industriales o licenciados en administración de empresas con experiencia en el área. También son de relevancia los posgrados o formaciones profesionales que tengan que ver con logística y que completan el perfil profesional. Con respecto a los puestos técnicos, si bien es valorada la formación académica, sigue siendo de mayor relevancia la experiencia profesional en el área”.

En ese sentido, la reclutadora advierte, como **indispensables, las habilidades de manejar los canales digitales** para el procesamiento de la información, herramientas de cálculo, proyecciones, planificación y planeación, junto con conoci-

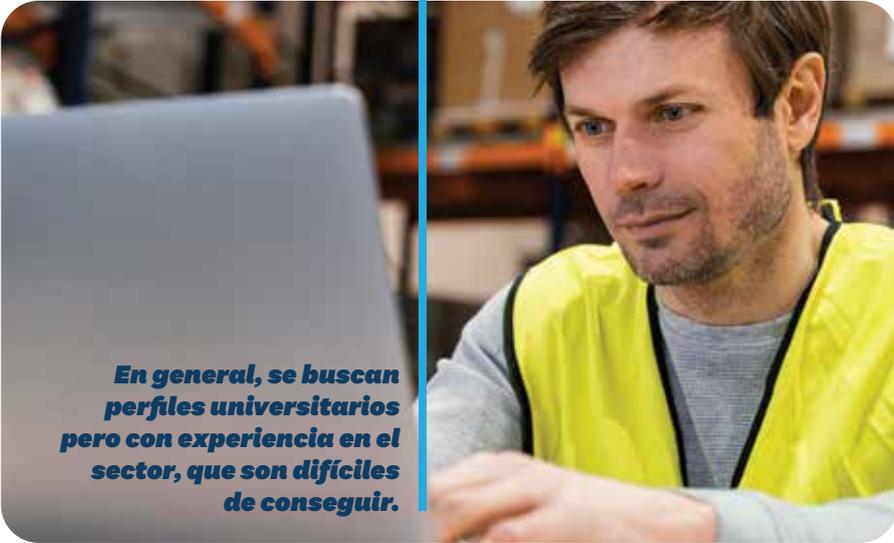
FPT *Fundación Profesional para el Transporte*

CAPACITATE PARA CONSTRUIR EL TRANSPORTE DEL MAÑANA

FORMACIÓN PERMANENTE EN TRANSPORTE Y LOGÍSTICA

Ruta N°9 KM 58
Colectora Este, Belén de Escobar
Provincia de Buenos Aires
011 4860-7750 • FPT.ORG.AR

Institución académica de
FADEEAC
El Transporte de Carga



En general, se buscan perfiles universitarios pero con experiencia en el sector, que son difíciles de conseguir.

mientos propios de las normas de calidad y la industria de la que se trate, lo mismo que de automatización de procesos e informática industrial.

En cuanto a habilidades blandas, señala como **fundamental que el profesional cuente con visión estratégica** del negocio en el que esté trabajando, la capacidad de lidiar y resolver en entornos ambiguos y cambiantes, lo mismo que de pensar de manera creativa e innovadora la resolución de problemas. También, que se encuentre orientado a los resultados y a la acción, y que tenga comprensión interpersonal para entender la importancia de la experiencia del cliente.

Al respecto, señala que **“hay disponibilidad aunque no diversidad”**. Desde su óptica, el de la logística “suele ser un ambiente muy cerrado para el género femenino y por industria. Cuesta mucho lograr que las empresas acepten personas con experiencias diversas en otro tipo de industrias”. Por ello advierte que se complica la disponibilidad de perfiles “cuando los requisitos para cubrir el rol se vuelven demasiado herméticos y poco flexibles”.

Como la pandemia aceleró de manera exponencial el desarrollo de las áreas de logística y Supply Chain y el e-commerce tuvo un desarrollo disruptivo que transformó la naturaleza de los negocios, la especialista vislumbra una tendencia clara. “Se va a requerir progresivamente profesionales cada vez más especializados en tecnología y digitalización, con alto conocimiento

de procesos automatizados e internet industrial para la aplicación en el negocio”, sostiene.

Guillermo Testorelli, consultor asociado a Logyt Sudamericana, confirma que hay cada vez más pedidos de diferentes áreas de Supply Chain, desde las áreas de compras y administración de almacenes hasta planificación y customer service. “En general, se buscan perfiles universitarios pero con experiencia en el sector, que son difíciles de conseguir, sobre todo en el interior del país”, analiza.

La visión de las universidades

“Los profesionales tanto técnicos como licenciados en Logística tienen una gran demanda, que el escenario global actual incrementó, poniendo sobre la mesa que se trata de una actividad estratégica, ya que las empresas obtienen mayor rentabilidad en acordar con sus proveedores, prestadores de servicios y clientes, y porque compiten con otras cadenas de suministros”, ilustra **Damián Múgica, coordinador de la carrera de Logística de la Universidad de Belgrano**.

A su juicio, “el licenciado en logística es elegido ya que tiene la capacidad estructurada de cumplir con el proceso y la flexibilidad para adaptarse a las situaciones cambiantes. La disciplina requiere cada vez mayor especialización, entender el negocio, saber planificar y la visión que tiene tanto sobre la demanda como de toda la cadena de

suministros. Son perfiles con formación tecnológica, capacidad de análisis y mejora en los procesos, así como capacidad de planificar la operación y entender el rol fundamental de la satisfacción del cliente”.

Al respecto, el coordinador académico sostiene que “estas nuevas disciplinas nos exigen dar respuesta a la formación de nuevos profesionales, con programas que respondan a la realidad que van a enfrentar. Nosotros formamos más de 500 técnicos universitarios en logística desde el 2011, y somos precursores en la formación de licenciados en logística integral desde el 2017. De hecho, en el presente año las solicitudes de ingreso aumentaron más de 50% respecto del año anterior, no sólo de distintos lugares del país, sino también de Uruguay, Chile y Ecuador”.

Daniel Suárez Anzorena, director del Centro de Industria 4.0 de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Austral,

coincide en que, en este contexto, lo perfiles profesionales más buscados son los que integran diferentes aspectos clave. “Por un lado, habilidades de gestión y visión por procesos, experiencia en operaciones pero con una fuerte orientación a la toma de decisión basada en datos”, puntualiza.

“Por otro lado, se requiere el conocimiento de tecnologías de información y de operaciones, que ayuden a mejorar y potenciar esa gestión. Esta incorporación de tecnologías sobre una buena base de gestión permite una mayor agilidad en la toma de decisiones, en la medida que se tiene visibilidad a lo largo de la cadena y una mejor coordinación entre los actores que la componen”, opina.

No obstante, admite que perfiles con capaces de integrar habilidades de gestión y digitales no son lo más sencillos de conseguir. “Desde la universidad hemos observado una demanda creciente en cursos de formación relacionados, tanto en operaciones como en las verticales tecnológicas. Entre ellos, ha crecido la matrícula de la Maestría en Gestión de Operaciones, Logística Integral, Última Milla. También creció la inscripción a la Maestría en Ciencias de Datos, Programa de Industria 4.0 y otros programas relacionados”, completa. ●



TASA

LOGÍSTICA



Servicios
a medida
de cada
Industria

Consumo Masivo Agro
Manufactura y Producción
Electrónica y Tecnología
Automotriz E-Commerce
Farmacéutica y Química



2.700
Head Count



+2.000.000
Cajas despachadas por día



+1.400
Camiones In & Out por día



+470.000
M² de Warehouses

Warehousing

Contamos con Sites AAA, estratégicamente ubicados en Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay



Transporte & Distribución

Soluciones FTL y LTL de corta, media y larga distancia. Cargas Generales, IMO y Termo Controladas.



Desarrollo de Parques Industriales

Diseñamos y construimos Parques Logísticos con los más altos estándares constructivos.



Desarrollar roles y habilidades **para una organización 4.0**



La Industria 4.0 es hoy en día una realidad para las organizaciones que empiezan a identificar la necesidad de pensar en nuevas funciones y capacidades a desarrollar. ¿Qué necesitamos para generar valor a partir de los grandes volúmenes de datos disponibles? ¿Cómo trasladamos la conectividad y capacidad de procesamiento a nuestra propuesta de valor? ¿Qué características deben tener quienes interactúen con los sistemas ciberfísicos? Y, por, sobre todo, ¿Cómo implementamos esta transformación en la organización?



La Industria 4.0 (I4.0) trae beneficios asociados que la vuelven atractiva para las organizaciones. Entre ellos se encuentran la mejora de eficiencia, la mayor flexibilidad y agilidad de respuesta y la posibilidad de mejorar la experiencia del cliente y de pensar en nuevos modelos de negocios. Sin embargo, estos beneficios solo serán alcanzables si se implementa desde un abordaje holístico en el que no solo se im-

Por Mercedes Augspach – Directora de la Carrera de Ingeniería Industrial de la Universidad Austral. **Laura Pan Nogueiras** – Directora del Programa de Industria 4.0 y Coordinadora de Formación del Centro de Industria 4.0 de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Austral. **Daniel Suarez Anzorena** – Director del Centro de Industria 4.0 y del Departamento de Industrias de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Austral

plemente tecnología, sino que se desarrollen otras capacidades necesarias, especialmente aquellas vinculadas con las personas. Estudios en la temática destacan que “una vez que se solucionó el gap relacionado con la infraestructura, el capital humano se vuelve la principal dificultad a sortear”¹.

La implementación de I4.0 requiere romper con los paradigmas establecidos. Repensar el ciclo de vida del producto, pasar de la estandarización a la adaptación, dejar de centrarse en el producto para hacerlo en el cliente, invertir y gestionar en proyectos con alcance incierto y equipos interdisciplinarios. Estos nuevos paradigmas requieren el desarrollo de nuevas habilidades y conocimientos respecto de aquellos que existen y se desarrollan actualmente.

¿Qué habilidades deben desarrollar las organizaciones para enfrentar el contexto actual?

Esta necesidad de incorporar nuevos conocimientos y habilidades se produ-

ce en todos los niveles de la organización. Podemos comenzar analizando el diseño de la estrategia, actividad que se ha vuelto más compleja dado un entorno más inestable y difícil de predecir, en el que las ventajas competitivas del pasado pueden volverse vulnerables. Cada vez más, las empresas deben operar con varias líneas de negocio y canales, lo que implica diseñar y gestionar simultáneamente diferentes estrategias requiriendo de los líderes, habilidades particulares para visualizar el mercado y encontrar vías competitivas. A esta complejidad se agrega la de manejar la ambidiestralidad, balanceando la visión y asignación de recursos entre la explotación y la exploración. Por un lado, incorporando capacidades digitales que colaboren en la excelencia operacional del negocio actual, a fin de ser más eficientes y mejorar la experiencia del cliente (hacer mejor lo que se sabe hacer). Por otro, tratando de identificar y ensayar nuevos modelos de negocio soportados fundamentalmente por los habilitadores tecnológicos actualmen-

te disponibles. Los líderes deberán diseñar los equipos de personas más adecuados para ambos tipos de actividad y gestionar la interacción entre ellos.

Acompañando esta complejidad creciente es cada vez más frecuente la conveniencia de recurrir al ecosistema para identificar e integrar diversos jugadores; esta también es otra tarea que requiere dedicación y conocimiento por parte de la dirección.

La sensibilización respecto a qué es y cuál es el impacto potencial de la I4.0 es el primer paso para que los niveles directivos puedan liderar, soportar y habilitar los cambios en la forma de trabajo, pero también es necesaria la sensibilización a lo largo de toda la organización, incluyendo las áreas de soporte. Cada persona es un actor necesario para poder encarar proyectos de transformación digital y transitar las etapas hacia dicha meta.

Las tecnologías de información (TI) y las capacidades digitales asociadas a los recursos productivos, son habi-

ZARCAM LOGISTICA
Zárate, Parque Industrial Pilar y Córdoba

ISO 9001:2015
OK PREMIUM
SISTEMA DE CALIDAD INTEGRADO
SISTEMA DE CALIDAD INTEGRADO

Nuevo Centro de distribución en Zárate de 45.000 m² cubiertos
CONTAMOS CON PLAYA DE CONTENEDORES E ISOTANTQUES

Ruta Provincial N° 6 Km 207,94 Zárate, Buenos Aires
Teléfono: 03487-576000 y líneas rotativas
info@zarcam.com.ar www.zarcam.com.ar

En palabras del Ingeniero Lucas Vaquero, Vicepresidente de Solutions Design Latin America de DHL, “En mi opinión se necesitan profesionales con capacidad holística, que puedan ver más allá de lo que se les está planteando, y que tengan la actitud, el compromiso y la pasión para buscar además nuevas soluciones, simples y ejecutables. Esto a su vez requiere la capacidad de formar equipos multidisciplinarios para impulsar la generación de estas soluciones en forma rápida y continua, para ir a la par con las demandas actuales de innovación y digitalización”.



litadores de esa transformación. Sin embargo, para lograr implementar un cambio duradero se requiere trabajar en la estructura organizacional y la cultura de las personas. Por un lado, la organización acompañará en la medida que adapte adecuadamente los procesos y las formas de trabajo, cree nuevas áreas, funciones o cargos y modifique el modo de colaboración con clientes y proveedores. Por otro, deberá facilitar un cambio de mentalidad en todos los colaboradores hacia una actitud proactiva frente a las tecnologías digitales, considerar los aportes que cada persona pueda realizar en pro de mejorar su actividad diaria, y brindar los medios y la oportunidad para que todos se capaciten en los temas necesarios para su trabajo. Esta capacitación no deberá considerar únicamente las “habilidades blandas”, sino que se requerirá también un particular soporte para ayudar a incorporar habilidades y conocimientos técnicos, especialmente en los niveles operativos, dado el impacto que tienen las posibilidades actuales de automatización.

¿Qué características deben tener los nuevos profesionales para agregar valor a las organizaciones?

Los desafíos que las organizaciones enfrentarán para transformarse digitalmente llevan a tener que redefinir los perfiles profesionales. Esta necesidad se observa con frecuencia en congresos del ámbito académico y se vio reflejada en el número de paneles relacionados con temas de ‘formación’

en el 3er Congreso Internacional de I4.0 organizado en 2020 por la Universidad Austral en conjunto con otras instituciones público-privadas*.

Desde la **Facultad de Ingeniería de la Universidad Austral**, se ha llevado adelante un relevamiento incluyendo a más de 100 profesionales, docentes y representantes de empresas que permite obtener conclusiones interesantes sobre los Ingenieros Industriales, quienes ocupan un rol clave en liderar la transformación digital, trasladables a otras carreras afines vinculadas a la gestión logística y la cadena de suministro. Se observó la necesidad de contar con profesionales de perfil generalista, con mirada holística y estratégica, capaces de integrar habilidades de gestión y visión por procesos; y de resolver problemas complejos en un entorno dinámico. Estos perfiles deben combinar pensamiento lógico y analítico para, a través de los datos, la programación, la modelización y la simulación, tomar decisiones asertivas, que mejoren la eficiencia en el uso de recursos.

A su vez, deberán gestionar las tecnologías para responder rápidamente a los cambios en el entorno. En un contexto VICA (Volátil, Incierto, Complejo y Ambiguo) resulta indispensable formar profesionales flexibles que se adapten a las circunstancias, con capacidad de aprender y desaprender continuamente. Para esto, y como requisito para la innovación, es muy importante que los nuevos profesionales sean resilientes, que puedan aprender de los errores y crecer a partir de ellos.

Hay consenso en el ámbito profesional, empresarial y académico de que

las llamadas habilidades blandas no pueden ser reemplazadas por la tecnología, y que es en las relaciones humanas donde pueden encontrarse obstáculos al pleno aprovechamiento de estas nuevas tecnologías. Entre estas habilidades, la que más destaca es la calidad humana, seguida por la comunicación efectiva. También es necesario saber trabajar y liderar equipos multidisciplinarios, interculturales e intergeneracionales, contando con la empatía y la inteligencia emocional como herramientas. Estas dos habilidades ayudan, también, a comprender las necesidades de todos los stakeholders en la cadena de valor y en la propia organización.

¿Cómo avanzar hacia el desarrollo de las habilidades 4.0?

Como se puede observar, estamos ante un contexto cambiante en el que el rol de la persona se redefine y que demanda habilidades organizacionales e individuales diversas. Nos enfrentamos a un espectro de habilidades necesarias amplio que va desde la capacidad de interpretar al otro a la de interpretar un algoritmo complejo. **Hallar la mejor forma de desarrollar estas habilidades**, ya sea en los recursos actuales o a través de nuevas incorporaciones, no puede ser tarea de una única organización sino que **requiere de un esfuerzo conjunto**. Son necesarias acciones en las que el sector empresarial, junto con el gobierno y la academia logren la formación de personas con las características necesarias para lograr mayor competitividad y generar valor, pero, a su vez, puedan controlar la disrupción. Solo así podremos avanzar hacia una transformación digital en la que la persona ocupe un rol central. ●

* Universidad Tecnológica Nacional (UTN), Facultad Regional General Pacheco (FRGP), junto con la Asociación de Industriales de la Provincia de Buenos Aires (ADIBA), la Fundación INCYDE de España y la Universidad Austral.

[1] Social and economic impact of digital transformation on the economy – Unión Internacional de Telecomunicaciones (ITU)



TECNORACKS®

Vehículos y Sistemas de Almacenamiento

LÍDER EN SISTEMA PALLET MÓVIL



AUMENTE LA CAPACIDAD



AUMENTE LA SEGURIDAD



MEJORE TIEMPOS OPERATIVOS



VER VIDEO



AUTOMATICICE SU ESTRUCTURA EXISTENTE



Antes - Sistema Penetrable



Después - Adaptación a Pallet Móvil



ESTRUCTURAS AUTOPORTANTES



WWW.TECNORACKS.COM.AR

División Autoelevadores
Ruta 8, Colectora Sur N° 1175 e/ Riobamba y Bouchard
Pablo Nogues - Buenos Aires
Teléfono: +54 11 6091-7560

División Sistemas de Almacenamiento
Cañuela, esquina Colectora Ruta 36 N° 2680
Florencio Varela - Buenos Aires
Teléfono: +54 11 4275-0699/1355



“La pandemia resaltó la oportunidad laboral que existe en la logística”



Alejandro Leiras, Director de Capacitación e Investigación de ARLOG y Codirector técnico CEDOL, dialogó con Énfasis Logística sobre los desafíos que marcó la nueva normalidad en materia de capacitación y nos cuenta cuales son los puestos más buscados por las empresas y por qué.

La actividad logística atraviesa a las organizaciones en todo sentido, ya sea desde lo productivos o lo administrativo. Sin lugar a dudas la pandemia resultó ser un impulsor para romper y cambiar viejos paradigmas, en el sector.

Énfasis Logística: La Logística ¿es la gran oportunidad laboral con proyección de futuro?

Alejandro Leiras: Sí, la pandemia, más allá de lo difícil que fue a nivel social y económico, resultó ser un salto para demostrar lo necesario que es la logística ya que trabaja a las sombras. Cuando está todo bien y funcionando las personas no solemos cuestionarnos al momento de consumir qué se hizo para que la mercadería este ahí, y lo mismo pasa con el transporte de personas. La pandemia resaltó la oportunidad laboral que existe en la logística e incluso, **hay mucho para crecer en temas de distribución y delivery aún**. Claramente la logística es un sector

Por Redacción Énfasis Logística

EXPERIENCIA
MÁS DE
20
AÑOS
EN EL MERCADO



DEPÓSITO FISCAL
Bajo estándares World Class



LOGÍSTICA EN CADENA DE FRÍO
Para la Industria Alimenticia



WAREHOUSING Y TRANSPORTE
A Cualquier Punto del País

Operador Logístico Integral

Depósito Fiscal, Depósito Nacional, Transporte y Logística de Frío



NUEVA Cámara AAA de 5500 m2 de última generación con sistema de enfriamiento y monitoreo Online en predio **TP Tortuguitas**

- 3700 m2 para Congelado (-20°) y Frío (3°/5°)
- 1.800 m2 de Pre-cámara y Staging
- 4.000 posiciones de Congelado (-20°)
- 500 posiciones de Refrigerado (3°/5°)

TP Pacheco-HQ

Ruta 197 N° 2999
Gral. Pacheco (B1618AXD)
Buenos Aires, Argentina.

(54-11) 4736-5300
(54-11) 4726-8444

TP Tortuguitas

Raúl Soldi 1450
Tortuguitas (B1667FT)
Buenos Aires, Argentina.

(54-11) 2152-1850 al 59

TP Quilmes

Av. Carlos Pellegrini 3033
Quilmes (B1879DKW)
Buenos Aires, Argentina.

(54-11) 4736-5300
(54-11) 4726-8444



WWW.
TPLOGÍSTICA
.COM



LOGÍSTICA

donde se promueve una oportunidad laboral muy grande.

E.L.S: ¿Que cambió la pandemia y cuál es el mayor desafío que un profesional dedicado al sector de la logística tiene hoy, en materia de capacitación por un lado y de expectativas laborales por el otro?

A.L: El difícil contexto sanitario que hemos vivido, visibilizó la cadena de suministro y demostró que no es menor realizar un proceso de entrega o transportar un producto o que los bienes y servicios estén a la mano del consumidor. Ya sea porque el comercio local debió ser abastecido o por que se activó una capilaridad en las entregas. Esto estuvo a cargo de personas y el desafío profesional estuvo ahí. Con el crecimiento del e-Commerce aumentó la entrega directa al cliente, y este cliente es exigente y quieren cosas diferentes entre sí. El desafío profesional tiene que ver con comenzar a entender que el concepto de “servicios al cliente” cambió a una “experiencia del cliente”. Entonces **el profesional de hoy necesita formarse no sólo en aspectos técnicos, sino aspectos humanos más “soft”**. Saber que quieren el cliente, cómo lo quiere, de qué manera y con qué características. Entonces el profesional logístico de hoy tiene que tener desarrollados esos aspectos, que son fundamentales.

En este momento, una de las cosas que más fueron solicitadas en materia de capacitación, que se dictaron de manera on-line y crecieron exponencialmente en su demanda, fueron temas de cómo es la aplicabilidad basada en desde qué lugar puedo entender si voy a calcular un procesos de indicadores, como estos datos reflejan la realidad. Pero a su vez, esta información está asociada con hacer que las personas den lo mejor de ellos. Por ejemplo: si voy a trabajar en un proceso logístico, cómo se explica ese proceso logístico, pero también promover a desarrollar herramientas para lograr la mejor interacción de las personas, en ese proceso.

E.L.S: Para el profesional logístico, ¿cuál fue la temática más interesante durante este último periodo, a la hora de capacitarse?

El concepto de “servicios al cliente” cambió por una “experiencia del cliente”.

A.L: Un factor bisagra en lo referido a la capacitación on-line o a distancia es el valor que le dimos al tiempo. Hoy podemos conectarnos en horario, obtener una capacitación, concluir y tres minutos después estar tomando mate, cenando o mirando una película en el mismo domicilio. Se demostró que es posible transmitir conocimientos por esta vía y que de alguna manera conlleva otros compromisos como el de mantener la atención y el interés, la escucha. Que es diferente, porque en un sistema on-line tenemos muchas más posibilidades de distracción. Por otro lado, en el último periodo siguieron siendo muy solicitados los contenidos tradicionales. Aquellos que nos llevan a volver a observar un proceso. Y realmente si hago un mapeo es muy parecido a lo que ya se venía pidiendo en materia de capacitación, antes de la cuarentena. Los temas de coaching y liderazgo, también son muy trabajados. Otro temas que trabajo desde hace muchos años son los de investigación al referente, porque claramente ahí hay un punto donde tenemos que hacer que el equipo trabaje ordenadamente.

E.L.S: ¿Qué puesto de trabajo de la cadena de suministro es el más demandado hoy y por qué?

A.L: Con respecto a los puestos de trabajo que más se buscan, realmente son variados. Pero si, por ejemplo, hoy sistemas es un rol o tema complejo para las organizaciones. Esto está relacionado con el desarrollo que se produjo en la última milla, que fue muy de la mano con el crecimiento tecnológico y generó que las empresas necesitarán tener personal con conocimiento en temas de sistemas. Por otra parte, aparece otro contexto que es más complejo, que es el tipo de cambio que hace que los profesionales argentinos, sean muy buscados desde el exterior. Así también, hay muchas empresas que buscan en la línea de supervisión

ya sea de operaciones o de tráfico. Una de las cosas que las empresas perciben es que a lo largo del tiempo el conocimiento en el sector logístico se fue dando por la transmisión de saberes que se heredaba, de la mano de quien antes desempeñó el puesto. Muchas generaciones veníamos de un proceso de aprendizaje así, pero hoy las empresas se dan cuenta que hay algo más. Actualmente ya no alcanza ese modelo, así como cambió el cliente, cambiamos todos y **ese modelo de supervisión y aprendizaje heredado no alcanza y necesitamos reforzarlo**, y entender sistémicamente el proceso.

Hoy son necesarias y deben ser tenidas en cuenta una amplia serie de condiciones para llevar a delante un equipo de trabajo y en cada lugar o país estas condiciones deben o deberían ser diferentes, porque están relacionadas a la idiosincrasia del lugar, un ejemplo sería el uso fluido de la palabra para generar empatía, entre otros aspectos. Esto hace que uno de los roles muy buscados en el sector de la logística sea en de línea de supervisión, tanto en operaciones como en tráfico. Aquí existe un punto a destacar porque si dividido: operativo, táctico, estratégico. Lo más buscado son los roles tácticos. Hoy nuestro sector logístico es muy preparado, con muy buenas ideas, profesionales de muy buen , pero desde los táctico esta faltando y se presenta una carencia.

E.L.S: ¿Como ves posicionada a Argentina y la región en lo referido a oferta académica y en formación de profesionales para el sector?

A.L: Argentina está muy bien posicionada y creció mucho también, en realidad todos los países de Latinoamérica crecieron en materia de oferta académica y capacitación. La verdad es que cuando uno analiza un proceso logístico y trata de escindir de todos los in-

El trabajador logístico entiende perfectamente el proceso y su función, pero pasa que muchas veces no conoce el impacto que ocurre cuando algo de esa función operativa, no se hace.

convenientes que conlleva, realmente no existe una gran ciencia. El problema es que cada uno de esos procedimientos que componen el proceso en su totalidad, está realizado por personas. Hay que sostener los procesos y tener a la vez la flexibilidad de poder cambiarlo, porque el consumidor, por ejemplo, modifica su modelo de compra o consumo. Entonces considero que el punto más fuerte que nosotros trabajamos, y en Argentina se está dando, al igual que en la región, es la amplitud de la oferta académica. Muchas universidades proponen pos-gradados y ahí siempre observo que muchas en ellos se repiten temas de las carreras de grado. Son pocas las universidades que crean sus pos-gradados haciendo énfasis en casos, desarrollos, etc.

E.L.S: Los empresarios logísticos mantienen diálogo sobre la necesidad en materia de capacitación, con las entidades académicas?

A.L: Todo el tiempo. Y aquí planteo algo que les comento siempre a los

empresarios y es que hay una mirada y un foco puesto en lo operacional, en lo técnico, en el proceso, en el picking, en lo dogmático. Y uno de mis análisis, que es parte de una investigación que realizo en la actualidad, es que el trabajador logístico entiende perfectamente el proceso y su función operativa, pero pasa que muchas veces no conoce el impacto que ocurre cuando algo de esa función operativa, no se hace. **El impacto está basado en ¿qué debo pedir al trabajador para mejorar mis condiciones?** ¿Cómo tengo que hacer para lograr mayor resultado con menor esfuerzo? Esas cosas son las que es muchos de nuestros programas impartimos y buscamos lograr la eficiencia y que no demande un estrés laboral o desgaste, sino que se logre ser más productivo y esa sensación te potencia a sentirte mejor en tu rol. Esto es muy usado en el sector de marketplace como proceso de contratación y logran que la gente no sólo este feliz por estar trabajando ahí, sino que también ofrezca el máximo

posible de sí mismo. Eso se puede lograr, peor aún el sector empresarial a ese click no lo hizo completo.

E.L.S: La situación económica de Argentina va en desmedro de la capacitación especializada, por sus costos?

A.L: No, no. Si bien la situación económica es compleja y el sector logístico siempre mira y mide costos. Desde hace muchos años propongo que salgamos de una lógica cartesiana y vayamos a una lógica circular. No mires costos, mirá cómo manejas tus utilidades. Si bien mi lógica es por mi formación de coach profesional, esto se trata de ordenar las palabras y ponerle foco a las acciones. Si me enfoco en maximizar mis utilidades y hacer que ellas crezcan, no ando pensando en cómo gasto menos, sino como gano más y lo que tengo que gastar va a estar en línea cómo gano más. Es un tema en algunos casos semántico, pero como siempre digo, a partir de ahí se ordenan los procesos.



Eficiencia y Sustentabilidad

- Áreas de picking climatizadas y deshumidificadas.
- Docks de cargas climatizados.
- Sistemas de tratamiento de aire para áreas críticas – STAAC.
- Túneles y depósito
- Enfriamiento de líquidos.
- Generadora de hielo en cilindros y escamas.

Sistemas de refrigeración llave en mano.



www.frioraf.com



Inversión en tecnología, la mejor estrategia para la distribución logística

Las condiciones del mercado impulsan la necesidad de transformación en la distribución de productos. Para muchos distribuidores hace ya más de una década que no se realizan cambios significativos en las operaciones de sus depósitos o bodegas. Esto significa que los depósitos están operando con tecnología antigua que tiene grandes dificultades para atender las demandas actuales, para ser una empresa competitiva.

Con la velocidad que avanzan los negocios en la actualidad y menores márgenes, los distribuidores ya saben que **aquello que funcionaba en el pasado ya no sirve**. Las apuestas son altas y sobre esto McKinsey & Company estimó que empresas de todo el mundo “gastan US\$350 mil millones por año en almacenamiento, un número que aumenta año a año”¹.

Los distribuidores enfrentan desafíos críticos. Estos incluyen clientes exigentes, servicios innovadores, control de costos, gestión del personal, trabajo dinámico y



Por Ruben Belluomo
Gerente Comercial, Infor Cono Sur

mayor visibilidad a partir de los datos colectados en varios sistemas. Estos desafíos afectan las operaciones y, exigen realizar inversiones en tecnología para garantizar operaciones eficientes y la entrega del pedido perfecto en el momento adecuado

Hoy en día es indispensable lograr la excelencia operacional, implementando sistemas modernos para la gestión del almacén (WMS). Un WMS moderno permite rastrear y orientar todas las etapas de las operaciones del almacén, permitiendo que las organizaciones aumenten la eficiencia, mejoren la satisfacción de los clientes, eliminen fallas, bajar costos y aumenten la productividad.

Las condiciones del mercado están impulsando la necesidad de transformación para lograr mejoras considerables en la gestión.

Principales motivos de las empresas para adquirir un nuevo WMS:

- No cuentan con un WMS 41%.
- WMS antiguo y técnicamente obsoleto e inestable 34%.

- Necesidad de contar con nuevas funcionalidades 30%.
- WMS antiguo que no sirve para el negocio actual 27%.
- La empresa cambió y precisa un nuevo WMS 22%.
- Beneficios financieros con un nuevo WMS 19%.
- Nuevas instalaciones u operaciones comerciales 18%.
- Imposibilidad de actualizar el WS existente 15%.
- Unificar varios WMSs, y estandarizar en uno solo 9%.

(Fuente Gartner, MHA - material handling automation, marzo de 2020.)

Invertir en tecnología para gestionar la bodega

• Sistemas inadecuados

Gartner identificó varios motivos por los cuales las empresas invierten en soluciones para la gestión del almacén. Una de las razones comunes es que el sistema existente es antiguo, e

incapaz de lidiar con los desafíos que enfrentan. **Los sistemas implementados hacen diez o veinte años no fueron diseñados para enfrentar los desafíos y complejidades actuales.** Tampoco pueden acomodar los avances tecnológicos profundos comunes en la actualidad.²

• El crecimiento meteórico del comercio electrónico

“Con un crecimiento de dos dígitos en las ventas por medio del comercio electrónico, pocos cambios han tenido un impacto tan grande en el almacenamiento de productos”, informó **UC Berkeley Labor Center**, en su estudio al respecto³. En respuesta a este crecimiento es que los distribuidores están cambiando sus recursos y el espacio de almacenamiento para atender a las grandes demandas. La necesidad de contar con un soporte avanzado debido al aumento de la logística inversa, en la medida que también aumentan las devoluciones y la velocidad con que se deben cumplir con los envíos y el proceso de los pedidos.

Logística
REVISTAS ENFASIS

Suscribite para recibir nuestros newsletter quincenales y la revista digital

Mandanos un mensaje con tu nombre completo y empresa
+ 54911 21920707



zas. Además, las imprecisiones hacen que el departamento de compras no cuente con datos correctos para decir qué y cuándo comprar.

Productividad de los colaboradores

Contratar y capacitar a los colaboradores del depósito es una tarea difícil para los distribuidores. Los colaboradores están frustrados cuando cuentan con soluciones antiguas que no son de acceso fácil ni móviles para facilitarles el trabajo. Los distribuidores también cuentan con medios limitados para gestionar y monitorear la productividad del personal. Monitorear el desempeño del personal diariamente es un reto, contabilizando tiempo, performance y asistencia. Con procesos no optimizados, se enfrentan a aumento en los costos operacionales y menor satisfacción del cliente.

Considerando esto, aumentan los costos y la complejidad, y la necesidad de lograr una mayor productividad en las operaciones del depósito. Para que las empresas sean competitivas y rentables, precisan encontrar maneras de elevar el desempeño del depósito. En general los sistemas ERP existentes carecen de los recursos automatizados necesarios para aumentar la visibilidad de las operaciones, mejorar la agilidad y reforzar la productividad del depósito.

Nueve tecnologías para optimizar las operaciones del depósito

Hasta aquí, identificamos los desafíos actuales que afectan la eficiencia de las operaciones del depósito y se vio claramente el impacto en toda la organización. Ahora examinaremos las tecnologías que permiten modernizar las operaciones, optimizar los procesos y ayudar al éxito y lograr los resultados esperados.

• Trazabilidad del stock

El éxito en el depósito comienza con la identificación adecuada y la trazabilidad del stock con el detalle necesario para asignar, atender y entregar los pedidos con precisión.

• Servicios en expansión

Los distribuidores ya no se limitan a solo recibir y enviar productos. Para sobrevivir, muchos distribuidores buscan diferenciarse en el mercado por medio de la expansión de sus servicios de valor agregado. Algunos ejemplos son kitting y montaje, mantenimiento y reparaciones, servicio de alquiler y stock gestionado por el distribuidor. Estos servicios exigen mucha mano de obra, y generalmente requieren también espacio de almacenamiento adicional y más personal, así como un rediseño de la arquitectura de flujo típico de las mercaderías en el depósito.

• Clientes exigentes

La tolerancia a los errores es casi nula al mismo tiempo que las expectativas de los clientes en cuanto a velocidad y especificaciones personalizadas. De acuerdo con Forbes "El aumento de las entregas al día siguiente y en el mismo día crea un patrón de la demanda que coloca un nuevo tipo de presión en las empresas."²⁴ Algunos ejemplos de cómo los márgenes de los distribuidores se están erosionando, incluyen horas extras excesivas para cumplir con las fechas de entrega; costos de flete premium; ciclos de flujos de caja más largos; control de stock deficiente, causando errores, clientes decepcionados y costos adicionales; y clientes minoristas con requisitos de etiquetamiento, cuyo no cumplimiento equivale a multas.

Uso del depósito y de los equipamientos

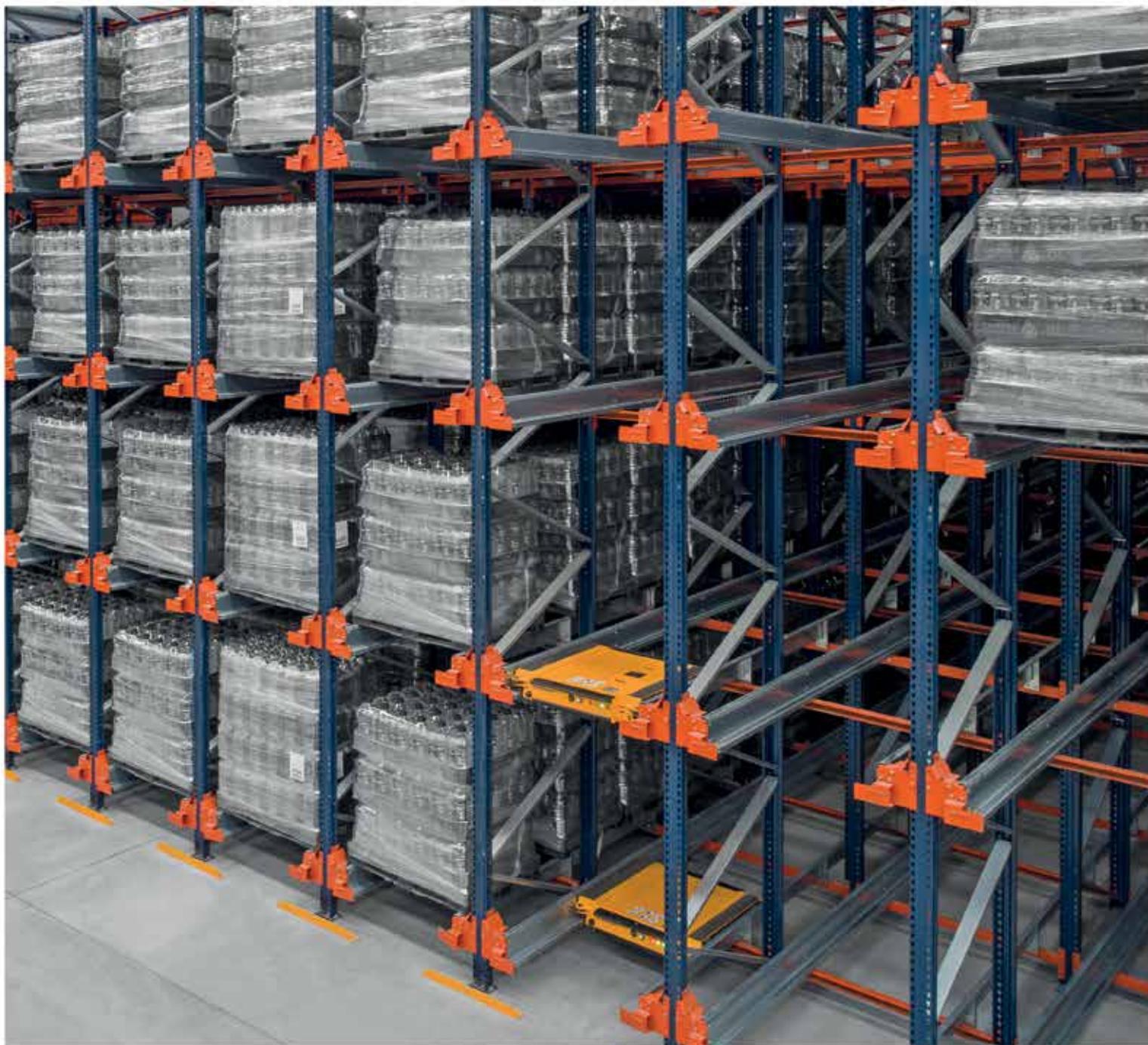
Los distribuidores luchan para optimizar la eficiencia del uso de los equipamientos y del espacio del almacén. Bajo presión, la tendencia natural puede ser gastar más en equipamientos para el depósito como estantes, palets y transportadoras. Pero en lugar de aumentar los costos, los distribuidores deben mejorar el uso del depósito y de los equipos que ya poseen. Resulta fundamental que las organizaciones analicen la forma en que mueven los productos dentro de sus instalaciones. Si el proceso no ha sido alterado por muchos años, probablemente la productividad no sea la mejor.

Falta de precisión del inventario

La precisión del inventario incluye no solamente la cantidad disponible en stock, sino también la localización de los ítems en el depósito. También abarca la trazabilidad del stock, números de lote, números de serie, fechas de validez, país de origen y titularidad (distribuidor, proveedor o cliente). Contar con informaciones imprecisas no sólo causa confusión en las operaciones del depósito, sino también pérdida de tiempo y dinero buscando datos precisos o buscando productos, todo esto es un efecto cascada en otros aspectos del negocio incluyendo ventas y finan-

Soluciones de almacenamiento

que mejoran la rentabilidad de su depósito



Sistema de almacenamiento compacto Pallet Shuttle

Mayor capacidad, velocidad y eficiencia a su alcance



📞 (011) 4006-4444

🌐 mecalux.com.ar

✉ info@mecalux.com.ar



SOLUCIONES DE MARKETING DIGITAL A TRAVÉS DE **PUBLICIDAD DISPLAY**

(banners)

**CREA UNA NUEVA MANERA
DE GENERAR Y POTENCIAR
TU NEGOCIO MEDIANTE
LA UTILIZACIÓN DE
BANNER ELECTRÓNICOS**

Contáctanos

+ 54911 2192-0707 

Tomás Hirsch, Director
Móvil +54911 6300 2263
thirsch@enfasis.com

Patricia Arcos, Comercial
Móvil +54911 3697 7935
parcos@enfasis.com



Los usuarios deben poder visualizar y monitorear la ubicación, condición y cantidad de todos los productos en la operación del almacén, así como operar el stock de acuerdo con los principios FIFO o FEFP (primero que entra, primero que sale o primero que expira, primero que sale) y otros factores relevantes. El control de lotes, captura de números de serie, trazabilidad de códigos de fecha, pesos, envejecimiento del stock y las fechas de vencimiento brindan visibilidad y flexibilidad adicional.

• **Gestión de trabajos y tareas**

La automatización del depósito permite gestionar las idas y vueltas de la demanda, balanceando las cargas de trabajo y las tareas con los recursos disponibles. El intercalado de tareas permite agrupar órdenes de servicio y locales con atributos parecidos o complementarios en lotes, para que los pedidos sean recibidos, embalados y agrupados en kits y expedidos a tiempo. La productividad individual de los trabajadores mejora con la combinación de tareas complementarias para aumentar la producción. El intercalado de tareas, permite a los distribuidores limitar los movimientos innecesarios, posibilitando realizar grandes volúmenes de trabajo y maximizando la eficiencia y la productividad en el depósito, garantizando también un mejor uso de los apiladores y demás equipamientos.

• **RF y órdenes por voz**

Estos recursos ayudan a mejorar la productividad de los procesos de distribución y atención, usando las conexiones de viva-voz y la tecnología avanzada de reconocimiento del habla para permitir la selección de pedidos, reabastecimientos, almacenamiento, transferencias y recepción por comandos de voz. Los trabajadores pueden operar con las manos libres sin depender de listas, etiquetas y escáners incómodos, mejorando mucho la productividad y la precisión de los pedidos. El uso de asistentes digitales basados en inteligencia artificial (IA) logra una interacción verbal directa con la solución corporativa para un nivel más alto y ofrecen soporte en un nivel más profundo de multi tareas para el personal del depósito.

• **Gestión de la mano de obra**

Organizaciones mayores generalmente precisan ayuda para maximizar el desempeño de los trabajadores en el depósito. El WMS debe brindar recursos de planeamiento, designación, capacidad de ejecución de la fuerza laboral, así como la capacidad de monitorear la mano de obra directa e indirecta y brindar un feedback a los trabajadores y supervisores a medida que se finalizan las actividades de separación, embalaje y despacho. Las mediciones de desempeño en tiempo real ofrecen a los supervisores visibilidad de las operaciones para identificar los cuellos de botella, problemas en el desempeño de la mano de obra y otros obstáculos a la productividad y poder tomar las medidas correctivas.

• **Slotting**

Los recursos del slotting ayudan a maximizar la productividad y minimizar el tiempo de cambios de un sitio a otro, determinando cual es el más ventajoso de SKUs. El slotting minimiza los cambios que resultan de la variabilidad de la demanda,

CARGO

Logística 4.0



**INVENTARIO
CON DRONES**



**TRAZABILIDAD DE
ABASTECIMIENTO**



**SISTEMA DE PEDIDO
AUTOMÁTICO**



**VOICE
PICKING**



www.grupocargo.com



permitiendo un ajuste en el posicionamiento de los productos conforme a la estacionalidad, promociones especiales y alteraciones de los patrones en los pedidos de los clientes.

• Kitting y Montajes simples

Conforme a lo mencionado anteriormente, los distribuidores ofrecen servicios de valor agregado con mayor frecuencia. Los servicios de kitting y montajes simples agregan otro nivel de complejidad al depósito. La solución para la gestión del depósito debe soportar trabajos simples de manufactura y de montaje. Debe ser capaz de establecer estrategias de organización, crear kits para promociones y gestión del proceso en base a las listas de los materiales (BOMs), planos de trabajo de montajes e instrucciones de montaje.

Esto posibilita la personalización en masa de los productos en el momento de la distribución para garantizar que las solicitudes de los clientes sean atendidas adecuadamente con el menor costo total de la cadena de abastecimiento. Los procesos de kitting y montajes simples facilitan la personalización y otras preparaciones de los productos, kitting y montaje en uno o varios ligares, operaciones de embalaje e etiquetado de los productos existentes y operaciones complejas del montaje final para productos específicos del cliente. Como resultado de estas funcionalidades,

las empresas pueden acomodar mejor los cambios de acuerdo a las preferencias de los clientes y de los requisitos del producto.

• Herramientas de visualización 3D

Las informaciones presentadas por las herramientas de visualización 3D hacen más fácil identificar y resolver posibles obstáculos en el depósito. La capacidad de no solo monitorear, sino también poder resolver problemas inmediatamente puede lograr un gran impacto, agilizando las operaciones al revelar tendencias con mayor eficiencia. Sobre esto McKinsey & Company explican: “Algunas empresas ya son capaces de proyectar y visualizar sus operaciones de depósito virtualmente por medio de simulaciones de “gemelos digitales”. Las simulaciones permiten a las empresas crear modelos virtuales de sus instalaciones existentes y, enseguida, testear diferentes escenarios, sin necesidad de interrupciones.”⁵

• Inteligencia artificial

La inteligencia artificial (IA) puede implementarse y lograr beneficios en los depósitos.

Un proyecto exitoso de IA debe abordar un desafío muy específico que se debe resolver o automatizar.

Una de las principales diferencias de una solución de IA y su capacidad para procesar enormes cantidades de datos es hacer conexiones que antes no eran posibles.

• BI y Análisis

Es importante destacar que los aplicativos de BI modernos son esenciales para optimizar la gestión del depósito. Algunas de las herramientas más valiosas son los paneles de control interactivos y personalizados que destacan tareas, alertas y KPIs importantes. También es valiosa la capacidad de profundizar en los detalles circundantes y crear reportes sin el sector de TI. Es esencial contar con acceso inmediato a los datos críticos necesarios para operar el depósito.

Idealmente, la solución debe permitir visualizar y gerenciar las actividades de ejecución de la cadena de abastecimiento como un todo coherente para eliminar cuellos de botella y mejorar la eficiencia general. Una solución unificada que combine gestión del depósito y planeamiento de los recursos empresariales (ERP) es la configuración ideal, especialmente cuando se construye sobre una tecnología común y con una interface de usuario común.

Además de los propios componentes, se debe considerar también la plataforma. **Las soluciones basadas en la nube ofrecen muchos beneficios**, incluyendo: actualizaciones automáticas para que la organización se beneficie de las últimas innovaciones; controles actualizados de ciberseguridad y protección de datos; disponibilidad garantizada; menor dependencia de los equipos de TI para la gestión y mantenimiento diarios de los sistemas internos, liberándolas para iniciativas más estratégicas.

Actualmente, muchos sistemas están desconectados por lo que brindan información inconsistente, lo que impide que las organizaciones tomen decisiones importantes con rapidez y facilidad. Con una solución en la nube totalmente integrada, se puede simplificar y automatizar los procesamientos repetitivos y controlar las excepciones, haciendo más con menos. Se podrá operar la cadena de abastecimiento como una máquina única y bien regulada que puede satisfacer a los clientes en todo momento.

La forma para modernizar el depósito

¿Cuál es la mejor forma de iniciar un proyecto de modernización del WMS?

Home Delivery

El E-Commerce nunca fue tan fácil.



 Urbano, una empresa con una amplia trayectoria y más de 60 sucursales en todo el país, le brinda el servicio de E-Commerce que usted necesita para llevar sus productos donde sea que esté su cliente.

- Retiro de productos en tu domicilio
- Entrega de tu producto en el domicilio del comprador
- Herramientas on-line que facilitan la operación
- Seguimiento on-line de los envíos
- Merlín on-line, único sistema de normalización de domicilios que asegura la correcta carga del mismo
- Remito Digital que asegura la entrega del producto
- Logística Inversa



www.urbano.com.ar

homedelivery@urbano.com.ar

ARGENTINA : Casa Central, Echeverría 1764 (Florida, Vicente López)

Tel.: (54-11) 7078-2999 / 0810 - 222 - 8782

URBANO
LO IMPORTANTE ES SABER LLEGAR

• Gestión del proyecto

La diligencia debida es siempre un buen lugar para comenzar. Como en muchas iniciativas complejas, existen etapas ya establecidas de gestión de proyectos que las organizaciones pueden usar para mantener el rumbo y lograr los objetivos propuestos.

Algunas de esas etapas incluyen patrocinio ejecutivo, participación de especialistas, consulta a proveedores, definición de metas, evaluación de riesgos, gestión de cambios, cronogramas de implementaciones y aumento del alcance. La implementación de una nueva solución para la gestión del depósito debe seguir los siguientes patrones para tener éxito.

También deben considerarse las **“10 dimensiones de la complejidad del depósito”** de Gartner mencionadas en este artículo

Se deben considerar varios aspectos específicos como espacio físico, tipos de productos, y tipo de servicios que se brindan.

Las 10 dimensiones de la complejidad del depósito

- Tamaño del depósito
- Restricciones del depósito
- Layout/ubicación
- Volúmen del trabajo
- Adaptabilidad
- Capacidad de procesamiento
- Características del producto
- Variabilidad
- Automatización del MHE
- Tipos de trabajo

(FUENTE: Gartner, Prepare for Your WMS Implementation to Avoid Failure and Delays—Guidance from 2,100 lessons learned, Gartner, octubre 2019)

• Ubicación física

La base de todos los planos es la ubicación física. Se deben considerar las dimensiones, el layout y la ubicación geográfica del depósito o depósitos. ¿Cuántos depósitos hay y como se divide el stock? ¿Las dimensiones del depósito cumplen con las necesidades actuales y futuras, o se precisa considerar una reconfiguración? ¿La ubicación causa limitaciones? ¿Existen cambios de infraestructura que deben realizarse para aumentar la automati-



zación? ¿Como se puede integrar mejor la ubicación física con la solución en la que se está invirtiendo? ¿Se precisa usar equipo de gestión de materiales (MHE) para un mejor uso del espacio? También se debe certificar que la solución seleccionada apoya las necesidades en el caso de aumento del espacio físico y cuenta con flexibilidad para ajustar el uso creativo del espacio.

• Productos

Otro tema es considerar si existen requisitos especiales para el transporte de productos. ¿Existen requisitos de refrigeración, materiales peligrosos, productos con regulaciones protegidos o productos en cuarentena? ¿Se precisa equipamiento especializado o certificaciones para mover los productos? ¿Cuántas SKUs se hacen en el depósito? ¿Se precisa personalizar algún producto? ¿Quién es el propietario de los productos?

• Servicios

A medida que los modelos de negocios cambian y los servicios se vuelven un aspecto cada vez más importante de la estrategia, es fundamental ejecutar esos servicios en forma perfecta. ¿Qué servicios de valor agregado se ofrecen a los clientes y proveedores? ¿Cuáles son los planes para el futuro? ¿Se precisa rastrear el stock en forma diferente, porque ha sido alterado o reembalado? ¿Los productos precisan enviarse a terceros para realizar alguna parte del pro-

ceso y luego son devueltos para enviarse al cliente? ¿Se precisan talleres para que el proceso sea más fluido? ¿Cuántos movimientos extra son necesarios para ejecutar los servicios de valor agregado? ¿Cómo se puede garantizar que los componentes sean fácilmente accesibles, que los productos no se pierdan entre los puntos A para B y que siempre se sepa dónde están en el proceso?

• Personas

Garantizar el empoderamiento de los colaboradores es un factor que recibe mayor atención actualmente. El costo de reclutar, integrar y retener a los empleados hace que sea indispensable analizar que las soluciones optimicen sus actividades. Además de esto, a veces los profesionales del depósito tienen requisitos diferentes en comparación con otros departamentos dentro de la organización. Se puede también tener empleados estacionales, personal temporal, así como operaciones 24x7. Resulta obvio que el sistema debe brindar una buena experiencia al usuario, así como otros servicios. Se deben considerar herramientas en que los colaboradores puedan agilizar sus tareas diarias con movilidad, gestión de documentos, fácil acceso a las herramientas de información y reportes, fácil integración y capacitación.

Además de seguir un sólido plan de gestión de proyectos, es fundamental que la organización entienda como se piensa aumentar los diferenciales por

medio de la modernización de la gestión del almacén y hacer un análisis cuidadoso sobre exactamente donde se encuentra en la actualidad, cuáles son los objetivos para el futuro y cuales posibilidades hay en el horizonte.

Las inversiones en tecnología para el almacén pueden ser uno de los mayores cambios estratégicos

El depósito es el corazón de la empresa. Cuando el almacén es moderno y opera en su nivel ideal, se produce un efecto cascada en el resto de la organización. La confianza del departamento de ventas aumenta al saber que los compromisos se cumplen. Los propios clientes quedan encantados porque consiguen el producto que desean en el momento justo y donde lo precisan. Las operaciones tranquilas ayudan a mantener los márgenes y mejorar la rentabilidad general. La tecnología ya está disponible con un ROI demostrable que puede transformar la empresa.

El depósito es el corazón de la empresa. Cuando el almacén es moderno y opera en su nivel ideal, se produce un efecto cascada en el resto de la organización.

Abajo se ven algunos ejemplos de mejoras en productividad

- Recepciones 5-10%
- Almacenamiento 20-25%
- Reposición 20-25%
- Separación 10-25%
- Embalaje 10-25%
- Envío/transporte 16-25%
- Devoluciones 10-25%
- Control de stock 10-25%

(Fuente Infor)

Las empresas enfrentan desafíos. Felizmente, hoy la tecnología disponible permite mejorar la productividad, simplificar procesos y controlar costos. Para lograr una ventaja competitiva se debe avanzar ahora.

Referencias

1. Felipe Bustamante, Ashutosh Dekhne, Jörn Herrmann, and Vedang Singh, "Improving warehouse operations—digitally," McKinsey & Company, Feb 6, 2020.
2. Gartner, MHA—material handling automation, March 2020.
3. UC Berkeley Labor Center, The Future of Warehouse Work: Technological Change in the U.S. Logistics Industry, Oct 2016.
4. Yasaman Kazemi, "How The Modern Supply Chain Is Evolving," Forbes, June 27, 2019.
5. Bustamante, Dekhne, Herrmann, and Singh.
6. Gartner, Prepare for your WMS Implementation to Avoid Failure and Delays—guidance from 2,100 lessons learned, Oct 2019.
7. Mark Dancer, Innovate to Dominate: The 12th Edition in the Facing the Forces of Change® Series, National Association of Wholesaler-Distributors, 2019.

ITBA CLIO | Centro de Logística Integrada y Operaciones | **OLS** | Observatorio de Logística Sustentable

AYUDANOS A GENERAR CONOCIMIENTO

ENCUESTA LATINOAMERICANA DE SUSTENTABILIDAD LOGÍSTICA

En conjunto con universidades de Latinoamérica, el OLS lanza la encuesta que busca medir la sustentabilidad de la Supply Chain empresarial



¡ESCANEA Y COMPLETALA!



Automatización en logística



La automatización es una tendencia en franca expansión y cada vez son más las compañías que apuestan por incorporarla a su logística. En este artículo analizamos por qué crece la popularidad de los sistemas automáticos, qué tecnologías marcarán el paso en los próximos años y cuáles son las soluciones más habituales para automatizar los principales procesos logísticos.

La automatización es procedimiento que se caracteriza por la implementación de sistemas de transporte y almacenamiento automáticos en depósitos y centros de distribución, con el objetivo de maximizar su rendimiento, garantizar la seguridad de los procesos y optimizar las operativas logísticas que tengan lugar, dentro y fuera del depósito.

El auge de la automatización en logística

La consolidación del comercio electrónico y los cambios de hábitos de los consumidores han colocado a las compañías ante importantes retos logísticos, como

Fuente: Mecalux

los envíos en 24 horas o la gestión de las devoluciones del e-Commerce. En este contexto, solo una logística eficiente permite mantener la competitividad a través de la agilización de procesos, la limitación de errores y la reducción de costos.

Por esta razón, la automatización de la logística, es decir, la sustitución de operaciones y equipos de mantenimiento manuales por instalaciones y procesos automáticos, se ha convertido en imprescindible para alcanzar el pleno rendimiento de cualquier centro logístico. De hecho, aumenta día a día el número de empresas que recurren a las nuevas tecnologías como la inteligencia artificial, el big data o el internet de las cosas industrial (IIoT) a fin de automatizar distintos procesos de sus depósitos.

Las soluciones automáticas se están imponiendo como las mejores herramientas para optimizar la eficiencia del circuito logístico, lo que explica que muchas compañías se decanten por instalar depósitos automáticos o

sistemas de almacenamiento y transporte automatizados. Estos aportan rapidez y fiabilidad a la hora de mover grandes volúmenes de mercadería, a la vez que ofrecen ventajas adicionales, como una disminución de costos energéticos o el abastecimiento fluido a las líneas de producción cercanas.

Beneficios de la automatización en logística

Implementar soluciones de transporte y almacenamiento automatizadas asegura:

- **Máximo rendimiento en los procesos de recepción, almacenamiento y expedición de mercaderías.** Una operación continua garantiza flujos de trabajo ininterrumpidos las 24 horas los 7 días de la semana.
- **Disminución de los costos logísticos.** La automatización limita numerosos sobrecostos del depósito, como aquellos producidos por los errores

en la preparación de pedidos o por los impactos y el desgaste del pavimento provocados por los equipos de mantenimiento manuales.

• **Erradicación de errores.** Las soluciones automatizadas garantizan la supresión de fallos en la ubicación, el transporte y el depósito de las existencias en el depósito.

• **Incremento de la seguridad para el personal y las cargas.** Los procesos automatizados eliminan los daños en la mercadería derivados de la intervención manual. Además, previenen los accidentes que involucran maquinaria, unidades de carga y operarios.

• **Férreo control del stock.** Los sistemas de gestión de depósitos que coordinan las instalaciones automáticas permiten monitorizar todas las operativas logísticas que tienen lugar dentro y fuera del recinto.

• **Maximización del espacio en el depósito.** Los sistemas de almacenamiento automáticos compactan la mercadería, sirviéndose de la altura para ganar espacio de almacenamiento.



Logística
REVISTAS ENFASIS

CAMPAÑAS DE
EMAIL MARKETING
(email blast)

LA HERRAMIENTA INDISPENSABLE PARA SU CAMPAÑA PUBLICITARIA
DINÁMICA - DIRECTA - EFICAZ

- 40.000 contactos efectivos.
- Llegue a nuevos y potenciales clientes.
- Aumente las visitas a su sitio web.
- Haga crecer su negocio.
- Posteos en redes sociales: f t i in

Evalúe su inversión: recibirá el reporte de su campaña que permitirá, controlar el número de mails efectivos, abiertos y la cantidad de clics, como así también la participación en redes sociales.

Contáctanos

+ 54911 2192-0707

logisticasud.enfasis.com

Tomás Hirsch, Director
Móvil +54911 6300 2263
thirsch@enfasis.com

Patricia Arcos, Comercial
Móvil +54911 3697 7935
parcos@enfasis.com

La automatización de procesos en un depósito es más rentable cuando se aplica a tareas repetitivas, por lo que esta tecnología suele implementarse en maniobras logísticas como la extracción y depósito de mercadería en los sistemas de almacenamiento, la preparación y expedición de pedidos o el movimiento de stock entre las diferentes zonas del depósito.

Automatización del flujo de mercaderías

Una de las soluciones más comunes para avanzar hacia la automatización logística de un depósito es introducir sistemas de transporte completamente automáticos capaces de mover ininterrumpidamente grandes volúmenes de mercaderías.

Los transportadores para pallets y las cintas transportadoras para cajas, por ejemplo, agilizan el flujo de stock entre las áreas de almacenamiento, desde la zona de fabricación o incluso desde cualquier búfer temporal de mercaderías. Estos sistemas de transporte permiten crear circuitos adaptables a todo tipo de instalaciones.

Se pueden introducir soluciones semiautomáticas, como el Pallet Shuttle, un sistema de almacenamiento compacto que consta de un carro con motor eléctrico que se coloca en el canal de almacenamiento para acortar considerablemente el tiempo de carga y descarga de producto.

Otra solución para automatizar el flujo de mercaderías es sustituir los equipos de manutención tradicionales como apiladores y carretillas elevadoras por transelevadores para pallets o transelevadores para cajas, máquinas que incrementan la productividad en las tareas de ubicación y depósito de existencias en las estanterías.

Automatización de la preparación de pedidos

La preparación de pedidos es la operativa más costosa de todo depósito, la que más tiempo demanda a los operarios y la que ocasiona la mayoría de errores. Con el fin de agilizarla, los depósitos pueden sustituir el picking 'hombre a producto' por métodos

goods-to-person, soluciones automáticas que entregan la mercadería directamente en los puestos de picking.

Para asegurar una automatización eficiente de la preparación de pedidos es indispensable implementar un sistema de gestión de depósitos (WMS) que coordine toda la operativa: desde la gestión de las ubicaciones de los diferentes SKU, hasta las instrucciones a los equipos automatizados sobre donde localizar cada mercadería, entre sus múltiples cometidos. Además, un SGA posibilita la apuesta por métodos de picking semiautomatizados como el pick-to-light o el picking por voz, en los que el software guía al operario en las tareas de picking, señalándole qué cantidad de stock debe recoger para cada pedido.

Automatización de la expedición de pedidos

La expedición de pedidos es otra de las operativas logísticas susceptibles de ser automatizadas. Para ello, es fundamental equipar las diferentes zonas de almacenamiento y el muelle de carga con sistemas de transporte automáticos. En función del tipo de carga se puede optar, por ejemplo, por transportadores o por sorters, que clasifican la mercadería según el transportista o carrier. Asimismo, es esencial contar con un programa como el módulo Multi Carrier Shipping Software de Mecalux, que sincroniza el SGA del depósito con los softwares de las agencias de transporte y permite que el sórter expida automáticamente cada pedido según la orden de salida.

Automatización y logística: productividad máxima para un depósito 100% eficiente

En un escenario tan competitivo, donde se demanda rapidez, precisión y completa trazabilidad del producto sobre todos los envíos, implantar soluciones de automatización se presenta como la mejor alternativa para optimizar las operativas del depósito, reducir costos y, sobre todo, cumplir con las demandas de unos clientes cada vez más exigentes.

La automatización de la logística requiere de un proveedor con amplia

experiencia, capaz de diseñar soluciones personalizadas que se adapten a las necesidades particulares de cada empresa. Mecalux ha implementado instalaciones automáticas en múltiples países de diferentes continentes.

Caso práctico

Deposito automático del sector médico para afrontar el repunte de la actividad debido a la COVID-19

La multinacional Intersurgical, que diseña, produce y distribuye dispositivos médicos para asistencia respiratoria, ha aumentado en un 50% los flujos de su nuevo depósito por causa de la pandemia por la COVID-19. ¿El resultado? Ha conseguido distribuir un millón de respiradores a los hospitales de Lituania en un tiempo récord. ¿Cuál ha sido su secreto para hacerlo de forma rápida y sin errores? Disponer de una logística flexible y operativa las 24 horas del día gracias a la automatización que brindan los sistemas de almacenaje de Mecalux.

Recientemente, Intersurgical estrenó en Lituania uno de los mayores almacenes de los países bálticos como resultado de su estrategia de centralización logística. Con capacidad para 50.400 palets, el depósito automático se compone de ocho pasillos de 121 metros de longitud con estanterías de 30 m de altura y de doble profundidad. Esta configuración de alta densidad implica que las estanterías puedan alojar dos palets en un mismo nivel de almacenamiento, uno detrás del otro. Para acceder al palet más lejano, los transelevadores están dotados de horquillas telescópicas.

La automatización también ha sido decisiva para lograr uno de los requisitos indispensables de la logística farmacéutica y de la gestión de los productos sanitarios: la asepsia. Contar con una logística robotizada evita que los operarios manipulen la mercancía de modo manual. Además, la trazabilidad de los productos que ofrece Easy WMS posibilita un seguimiento de la mercancía en tiempo real desde que llega de producción hasta que se expide, algo básico al tratarse de productos para quirófanos y hospitales.



OPTIMICE SU OPERACIÓN

con tecnología de punta y una solución a medida de su negocio



Sensores IoT + Desarrollo electrónico

Múltiples sensores y desarrollos electrónicos a medida.

Implementamos o desarrollamos la electrónica justa para su operación.



Equipamiento Satelital GNSS - 4G

Mayor precisión y performance.

Su flota siempre online y controlada



Huella de carbono + CANBUS

Medición de contaminación exacta por medio de conexión canbus.

Conectamos a la computadora de su camión de forma simple y online.



Planificación y Ruteo

Planifique y optimice su operación ajustada a su negocio.

Obtenga en segundos la planificación más eficiente para su operación.



Whatsapp BOT Coordinator + IA

Coordine su operación de forma autónoma e inteligente por WhatsApp.

Operadores, choferes y clientes asistidos online con el WhatsApp BOT.

Boreal Technologies se asocia con OnRobot



Boreal Technologies anunció un acuerdo como socio de negocios con Onrobot, líder mundial en accesorios y herramientas para soluciones robotizadas, como paso clave para continuar el crecimiento y la expansión de dicha marca en América Latina. Esta alianza ayudará a Boreal Technologies a seguir ofreciendo la tecnología más actualizada a los clientes finales ubicados en Argentina, Chile y Perú.

“Nuestros clientes están buscando mejorar sus procesos a través de la automatización basada en robots”, dice Roberto Fuhr, CEO de Boreal Technologies.

La gama de productos OnRobot incluye una amplia variedad de herramientas para aplicaciones colaborativas. Estas incluyen: pinzas eléctricas y de vacío, la galardonada tecnología de agarre Gecko, sensores de fuerza/par, un sistema de visión 2.5D, destornillador, kits de lijadoras y cambiadores de herramientas.

Esta nueva combinación de ofertas de OnRobot hace que sea más rápido y sencillo automatizar distintas tareas como empaque, control de calidad, manejo de materiales, cuidado de máquinas, empaque, ensamblaje y acabado de superficies pueden ser realizadas por los robots. Entre los últimos avances y desarrollos de Onrobots, se destacan nuevos productos relacionados con ventosas para movimiento de cajas y picking automatizado.

Monitorean la bajante del Río Paraná

La bajante histórica que afecta al Río Paraná, que actualmente se encuentra en los valores más bajos de los últimos 77 años, es monitoreada desde el Espacio con información radar de la constelación SAOCOM de la Comisión Nacional de Actividades Espacia-



les (CONAE), en el ámbito del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación de la Nación. Los satélites argentinos de observación de la Tierra SAOCOM 1A y 1B aportan datos a los organismos responsables de la gestión de la emergencia, para evaluar los alcances de este fenómeno a corto y mediano plazo. Al respecto Marcelo Uriburu Quirno, hidrólogo de la agencia espacial argentina, explicó que “el río Paraná sufre un evento de aguas extraordinariamente bajas, debido a una sequía intensa y prolongada en su alta cuenca en Brasil. Desde 1944 no se observa una situación semejante, que causa enorme impacto en los múltiples usos del río”.

La CONAE comenzó a realizar el monitoreo de emergencia por la bajante histórica del Río Paraná el 8 de julio de este año, mediante la Unidad de Emergencias y Alertas Tempranas. Desde entonces provee información satelital al Sistema Nacional para la Gestión Integral del Riesgo (SINAGIR), que coordina la gestión del fenómeno en el ámbito nacional; al Instituto Nacional del Agua (INA), como el organismo científico-tecnológico y operativo con incumbencia en la elaboración de pronósticos hidrológicos del Río Paraná; a la Red de Organismos Científico Técnicos para la Gestión del Riesgo de Desastres (GIRCyT), y a los organismos responsables de los recursos hídricos y emergencias de las provincias afectadas.

Rolls-Royce y su avión eléctrico



El avión eléctrico de Rolls-Royce, el Espíritu de la Innovación (Spirit of Innovation, su nombre en inglés), completó con éxito un

vuelo bautismal de 15 minutos, con el que la compañía confirmó su interés por los vuelos propulsados por motores eléctricos. Se trata de un avión monoplaza que tiene un motor eléctrico capaz de entregar 400 kW de potencia, con lo que alcanzará los 480 kilómetros por hora de velocidad. La compañía dice que tiene el pack de baterías más denso jamás puesto en un avión (lo que implica un mayor peso, pero también más autonomía). El vuelo fue celebrado desde el aeropuerto de Boscombe Down, llega un año más tarde de lo planeado, y es parte de una prueba que la compañía inglesa está haciendo con Tecnam para crear un taxi volador urbano, una de las apuestas más fuertes que está haciendo toda la industria aeronáutica.

Movilidad Limpia



Adecoagro y Galileo Technologies anunciaron el inicio de un innovador proyecto de producción de biometano para vehículos. Es así que una de las principales empresas productoras de alimentos y energías renovables de Sudamérica, reemplazará con biometano comprimido (Bio-GNV o Bio-GNC) el uso de combustibles fósiles en 13 vehículos de la flota de su planta azucarera de Ivinhema en Mato Grosso do Sul, Brasil: siete ligeros, tres utilitarios y tres camiones.

El combustible renovable se obtendrá a partir del biogás emanado de la vinaza, un derivado de la actividad de transformación de la caña de azúcar en etanol que desarrolla la compañía. La novedad es resultado de una alianza con Galileo Technologies que en una primera etapa y a partir del 5% de la vinaza concentrada, se producirán 200.000 metros cúbicos normales mensuales (Nm³/mes) de Bio-GNV para desplazar el consumo 170.000 litros de diésel o gasoil gracias a la tecnología Microbox-Bio de upgrading de biogás y compresión desarrollada por Galileo Technologies.

Servicios EDI-GS1



SUMATE A LA NUEVA ERA EN EL INTERCAMBIO DE DOCUMENTOS

GS1 Argentina impulsa el crecimiento y la mejora continua de sus asociados.

El **Servicio EDI** te ofrece optimizar el intercambio de documentación con tus socios comerciales de forma automatizada, ágil y segura.

**LLEGÓ EL MOMENTO
DE LA TRANSFORMACIÓN
DIGITAL DE TU EMPRESA Y
EDI ES LA MEJOR OPCIÓN
PARA LOGRARLO.**

BENEFICIOS

**DISMINUCIÓN
DE GASTOS PROCESOS
Y TRANSMISIÓN**

**MAYOR
PRODUCTIVIDAD
DEL PERSONAL**

**TRANSMISIÓN
DE DATOS EFICIENTE**

**SIMPLIFICACIÓN
DEL FUNCIONAMIENTO**

**ELIMINACIÓN
DEL PAPEL**

**¡TE ACOMPAÑAMOS EN
TU PROCESO DE CAMBIO!**

**SOLICITÁ DEMO A:
soporteEDI@gs1.org.ar**



Argentina tiene un promedio de 4 casos por día de robo al transporte de carga

*Este 15 de septiembre último, se realizó la **IV Reunión Interempresarial de Piratería de Camiones**, donde se expuso un análisis y se dio a conocer las estadísticas actualizadas de los delitos o siniestros categorizados como “piratería del asfalto”.*

Dentro de la cadena de suministros hay un eslabón que resulta rentable y relativamente accesible para los delincuentes, este es el transporte de carga terrestre, más específicamente los camiones de carga. Muchas veces desprotegidos, estos objetivos pesados y grandes son muy tentadores. Los asaltos y robos a los vehículos que transportan mercadería tanto en rutas nacionales como dentro de las ciudades se agrupan dentro de la categoría de piratería del asfalto. **Esta problemática se vió exacerbada por el impulso que tomó el e-commerce**, provocando la multiplicación del número de mercadería circulante y, por consecuencia, de vehículos de carga. Estos golpes tienen distintas modalidades, Los asaltos suelen llevarse a cabo por bandas de delincuentes conformadas por células independientes y sin contacto

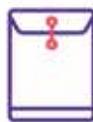
Por Redacción Énfasis Logística

Devoluciones y cambios, en un click !

Hacemos más simple la logística inversa



Tracking online
las 24 hs.

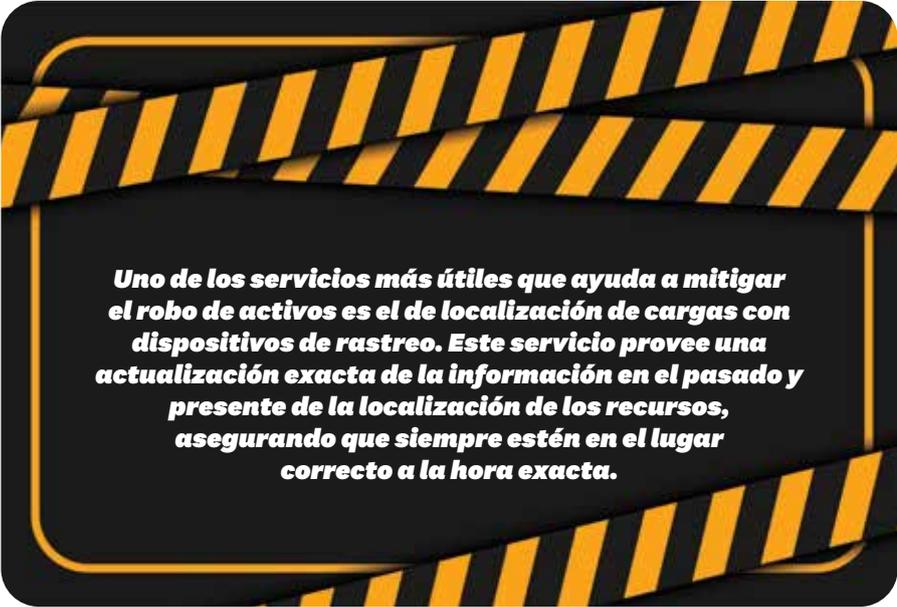


Provisión de packaging
de seguridad



Sin impresión
de etiquetas





Uno de los servicios más útiles que ayuda a mitigar el robo de activos es el de localización de cargas con dispositivos de rastreo. Este servicio provee una actualización exacta de la información en el pasado y presente de la localización de los recursos, asegurando que siempre estén en el lugar correcto a la hora exacta.

entre sí más allá del organizador. Sin embargo, existen bandas organizadas, con sus propias jerarquías y amplias cantidades de recursos, que presentan una mayor amenaza para las empresas. Existen los golpes-piraña, que refieren a la rápida intercepción de los vehículos de carga mas pequeños, usualmente dentro de las ciudades más grandes. Las “pirañas”, grupos de cinco o más atacantes, pueden saltar sobre la lona de una camioneta para cortar y robar cajas, o llegar en banda a una camioneta para forzar su puerta y tomar lo que encuentren o puedan cargar, son hechos que ocurren en semáforos o barreras.

IV Reunión Interempresarial de Piratería de Camiones

En respuesta a esta clase de delincuencia, se conformó un núcleo de empresas, secretarios de seguridad municipales, aseguradores, fiscales especializados en la materia y fuerzas de seguridad, donde se reúne información sobre los casos sucedidos en el país. **La Mesa Interempresarial de Piratería de Camiones** se convirtió durante la última década en la mayor autoridad a nivel nacional en la materia. A partir de la información recabada pueden articularse políticas públicas, además de proveer recomendaciones para que las empresas puedan tomar los recaudos que crean pertinentes por su propia

cuenta. El 15 de septiembre se realizó la IV reunión de esta mesa de expertos coordinada por el Estudio Iezzi & Varone, donde el mencionado incremento de movimiento, consecuencia del comercio online y a través de las plataformas, tomó protagonismo, ya que se evidenciaron cambios en los golpes de los piratas del asfalto a partir de esta nueva tendencia.

Según lo indican las estadísticas últimas se produjo un pico de 156 casos en julio de 2021. El mayor número en el último año y más del doble que en mayo de 2021. Se conoció también que 52 por ciento de los ataques ocurren en territorio bonaerense y casi la mitad de estos ataques, ocurren en la zona Oeste de esa provincia.

Rastreabilidad, la mejor herramienta contra la piratería del asfalto

Uno de los servicios más útiles que ayuda a mitigar el robo de activos es el de localización de cargas con dispositivos de rastreo. Este servicio provee una actualización exacta de la información en el pasado y presente de la localización de los recursos, asegurando que siempre estén en el lugar correcto a la hora exacta.

Poner en marcha un sistema de trazabilidad implica establecer una correspondencia directa entre el flujo físico de mercaderías y el flujo de información

que va asociado a él. Las ventajas de los sistemas de trazabilidad logística son múltiples para cada actor. Y en el caso de las empresas, les ayuda a identificar puntos críticos a lo largo de la cadena de suministro para solventar las incidencias y ganar en productividad. De esta forma, pueden rebajar los problemas relacionados con la mala manipulación o la contaminación de las mercaderías incrementando la calidad del servicio que ofrecen. Mientras que a los consumidores les mejora la confianza de cara a la compra de productos y servicios, sobre todo en una economía globalizada con complejos flujos de mercaderías nacionales e internacionales.

Mapa de Delito - Estadísticas y datos de los robos y asaltos (2021)

En referencia al modus operandi de los golpes transcurridos en lo que va del 2021. Éstos tienen en cuenta 1460 casos relevados que se calificaron teniendo en cuenta variables como:

Por lugar de los hechos:

- La mayoría de los casos sucedieron en Provincia de Buenos Aires (52%).
- En segundo lugar, se encuentra el interior del país con el (27%).
- En tercer lugar, se encuentra Ciudad Autónoma de Buenos Aires con el restante 21% de los casos.



DEFCO



Vigilamos | Protegemos | Custodiamos | Valoramos

Cuidamos
lo que más te importa

defco.com.ar

0810 444 1818

Seguridad patrimonial, electrónica y personal



Es fundamental que las autoridades de control como aseguradoras, reaseguradore afectadas por esta modalidad delictiva, interactúen con las fuerzas de seguridad y judiciales.

Por día de la semana:

- Los días donde mas suceden los robos son el miércoles (28%), el martes (23%) y el jueves (18%).
- El número que más sorprendió fue el 6 % de los casos reportados el sábado, ya que los fines de semana no suele haber movimientos de carga. Posiblemente el comercio online sea el responsable de este incremento.

Por franja horaria:

- Entre las 4:00 am a las 12:00 pm es cuando se reportaron más casos (68%). Lo que es una novedad, ya que en años previos la madrugada no tenía tanto movimiento.
- En segundo lugar está la franja que transcurre entre las 12:00 pm a 20:00 pm (16%).

Por meses de mayor incidencia:

- La mayor cantidad de casos (156) sucedieron en julio de 2021, seguido de cerca por agosto del 2020 (138) y agosto de este año (134).
- Los meses con menos frecuencia de robos reportados fueron mayo del 2021 (71), abril de 2021 (81) y febrero de ese año (83).

Por tipo de mercadería:

- Los comestibles (alimentos, bebidas, golosinas, etc.) han sido históricamen-

te el número uno y esta vez no es la excepción, con el 32% de los robos cometidos a transportes de estos productos.

- Le siguen los medicamentos y productos de farmacia con el 18%.
- En tercer lugar, se ubican los bienes electrónicos y de computación con el 16%.

Por modalidad de intercepción:

- Con una abrumadora superioridad, la zona de carga y descarga sigue siendo la preferido de los delincuentes (44%).
- En un escalón más abajo se encuentran otras modalidades de intercepción menos frecuentes, pero igualmente significativas, en semáforos (15%), detención eventual o “robo piraña” (12%), cruzamiento (11%) y baja velocidad (10%).

Por cantidad de personas involucradas en el robo:

- El 63% de los golpes constan con 2 personas.
- El 28 % de los golpes utilizan 3 personas y menos del 10% despliegan 4 o más individuos.

Conclusiones y recomendaciones

La frecuencia diaria de casos es un promedio de 4 por día, y significa un aumento importante con respecto al 2020. Esto, según se analizó y se expuso, se encuentra relacionado con la

reactivación de la actividad económica del Argentina y en especial por el fuerte crecimiento que ha experimento el e-Commerce durante la pandemia y los diferentes estadios de cuarentena que fueron transitas las comunidades a lo largo y ancho del país. En consecuencia, según lo detallan las estadísticas realizadas por expertos, es que no sólo la frecuencia de los casos de hechos delictivos en el transporte de cargas aumentó, sino que se produjo una modificación de algunas características como lo es la realización de hecho delictivos durante días no laborales. El análisis que dejó ver datos como cambios o modificaciones en franja horaria predilecta por los delincuentes, la cantidad de personas involucradas y el modo de operar. Es así como se conoció que el modus operandi que ha ganado popularidad es el de robos pirañas a pequeños transportes de carga, dedicados en su mayoría a la última milla. En tanto, otras tendencias se mantienen y están relacionadas a la preferencia de llevar a delante hechos delictivos en camiones dedicados a transportar productos referidos al sector alimentario, seguidos por la mercadería farmacéutica y la electrónica.

En lo referido a regiones o jurisdicciones, en esta oportunidad y desde hace ya muchos años es la provincia de Buenos Aires la que sigue liderando el ranking como el sector o zona que reporta más actividad delictiva en las rutas, se-

CURSOS DE CAPACITACIÓN

GESTIÓN E-COMMERCE & OPERACIONES LOGÍSTICAS DIGITALES

16 - 18 - 23 - 25 y 30 de Noviembre de 18.00 a 20.00 hs. online

MERCANCIAS PELIGROSAS

17 - 24 - 29 de Noviembre, 1 y 6 de Diciembre de 18.00 a 20.00 hs. online

DESARROLLO KPI LOGÍSTICOS EN LA CADENA DE SUMINISTROS

15 - 17 - 20 - 24 de Noviembre, 1 y 6 de diciembre de 18.00 a 20.00 hs. online

A PARTIR DE ENERO ESTAREMOS BRINDANDO LOS CURSOS DE VERANO

- LOGÍSTICA INTEGRADA
- ANÁLISIS PARA LA GESTIÓN DE COSTOS
- COACHING LIDERAZGO & ROL DEL SUPERVISOR
- OPERACIONES WAREHOUSE
- TABLERO CONTROL LOGÍSTICO

Recupere el costo de capacitación

ARLOG es unidad capacitadora de SEPYME

30 años
JUNTOS

ARLOG

ARLOG modalidad de cursos online

CONSULTÁ NUESTRA OFERTA DE PROGRAMAS IN-COMPANY, ¡ASESORAMIENTO SIN CARGO!

ARLOG

Asociación Argentina de Logística Empresaria

Sede Centro: Tucumán 141, 6° Piso Ñ
(C1049AAC) C.A.B.A. - Tel.: +54 11 5236. 6172
www.arlog.org - edu@arlog.org

¡NUESTRA LLEGADA ES OMNISCANAL!



@revistaenfasislogisticasudamerica



@enfasislogistica



@EnfasisRevista



@Revista Enfasis Logistica



/SMLogistico



logisticasud.enfasis.com



Revista Impresa / Digital Sin Cargo



managementlogistico.com

+ 54911 2192-0707



guido por el interior del país y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires se coloca como colista en esta estadística.

Considerando la interacción de las Fiscalías y fuerzas especializadas con los juzgados federales por hechos que son coincidentes. “Es fundamental que las autoridades de control de las aseguradoras y reaseguradore (SSN), afectadas por esta modalidad delictiva, interactúen con las fuerzas de seguridad y judiciales, ofreciendo la información que disponen en orden a los hechos (siniestros) que padecieron sus controlados, una gestión simple y sencilla que permitirá una mejor persecución penal estratégica de la piratería de asfalto”,

Agrupación de la carátula policial de los hechos como Piratería de Camiones, que debería ser a nivel nacional con el propósito de determinar una estadística real y efectiva, que permita acelerar las consultas de modo eficiente, veloz y veraz.



SOLUCIONES DE

BRANDED CONTENT

*Conectando marcas con
consumidores potenciales*

Utilizando herramientas
para comunicar con estrategia
la información comercial
de su empresa y despertar el interés
de la comunidad logística.

Contáctanos

+ 54911 2192-0707 

Tomás Hirsch, *Director*

Móvil +54911 6300 2263

thirsch@enfasis.com

Patricia Arcos, *Comercial*

Móvil +54911 3697 7935

parcos@enfasis.com

logisticasud.enfasis.com 



CHAZKI busca revolucionar la logística de última milla



La empresa de tecnología busca incrementar el volumen de entrega de paquetes y proyecta pasar de los 10 millones de paquetes enviados durante 2020 a 35 millones a nivel regional en 2021, además de apuntar a las pymes y emprendedores con su servicio CHAZKI Flex que, debido a su tecnología y trazabilidad, asegura entregas en el día. “Hoy, estamos entregando alrededor de 50.000 paquetes mensuales con el servicio Flex y apuntamos a llegar a los 150.000 en los próximos 3 meses”, destaca Juan Valenzuela, Country Manager de CHAZKI Argentina. La empresa ya anunció su plan de expansión en Argentina con una inversión cercana a los 2 Millones de dólares para 2021, abrió oficinas y plantas en Córdoba, y próximamente sumarán Santa Fe y Mendoza con todos sus servicios: Última Milla Next Day y Same Day, así como los servicios de Última Milla inter provinciales. La expansión de la compañía al interior del país va a significar un aumento del 50% en la cantidad de empleados directos y apuntan a generar unos 600 nuevos puestos de trabajo directo e indirecto.

DHL entregó mil millones de vacunas



Las casi 40 piezas de carga de vacunas contra el COVID-19, arribaron al Aeropuerto Internacional Ezeiza. DHL Express, con su red propia, aerolíneas asociadas y proveedores estratégicos certificados en el país se encargará de la entrega de vacunas a la Argentina y de todo su proceso de aduana. La pandemia ha demostrado que las redes

logísticas internacionales son indispensables para garantizar que los países cuenten con los equipos de protección personal, los kits de prueba necesarios y las vacunas disponibles para garantizar la salud de sus habitantes.

En la Argentina, DHL Express contará para esta labor con sus casi 600 colaboradores, más de 100 vehículos, la disponibilidad de sus vuelos y una red de aerolíneas asociadas y proveedores estratégicos certificados en todo el país. Bajo su dirección y coordinación logística, se encargará de transportar las vacunas con una temperatura controlada y monitoreada permanentemente y de rastrear los envíos en todo el proceso. Desde que comenzó la campaña mundial de vacunación en diciembre de 2020, DHL ha entregado de manera segura más de mil millones de dosis de vacunas contra el COVID-19 a más de 160 países, desempeñando un papel clave en el lanzamiento mundial de la vacunación.

Scania abrió la inscripción a la tercera edición de “Conductoras”



Scania Argentina realizó el lanzamiento oficial por tercer año consecutivo de la tercera edición para mujeres. Las interesadas ya pueden ingresar en www.programamujeres-conductoras.com.ar e inscribirse completando sus datos, para lo que tendrán tiempo hasta el 22 de noviembre de 2021. “Conductoras”, único programa de su tipo en Latinoamérica, busca reducir la brecha de género existente en el transporte y contribuir a generar igualdad de género en el sector. En la actualidad, menos del 1% de las licencias nacionales de transporte interjurisdiccional emitidas corresponden a mujeres, y Scania, como firmante de los Principios de Empoderamiento de las Mujeres (WEPS) de ONU Mujeres, realizará por tercer año consecutivo el ciclo con

el objetivo de formar profesionalmente a mujeres que deseen ser parte de la industria del autotransporte de cargas e incentivar a muchas otras a sumarse a esta profesión. Serán en total 12 mujeres las que recibirán la beca que brindará la compañía, que incluye el curso de conductora profesional dictado en la Fundación Profesional para el Transporte de FADEEAC y en el Centro de Capacitación de Scania Argentina, hospedaje, traslados y comidas.

Log-In Farma multiplica sus puntos de cross docking



La empresa anunció con satisfacción que es el primer operador logístico de Argentina en haber adoptado lo que manifiesta la resolución 2069/18 de la ANMAT que refiere a la importancia de que los cross-docks sean climatizados para garantizar la calidad, la seguridad y la eficacia de los medicamentos. “Es fundamental que los puntos de transferencia de cargas mantengan las mismas condiciones que los de almacenamiento. Es decir, que cumplan con controles de temperatura en todos los ambientes con un registro continuo; con control de plagas y procedimientos escritos, así como con un plan de capacitación del personal y de buenas prácticas de distribución basadas en la normativa de ANMAT”, detalla Teresita Mariel Argüeso, Gerente de Calidad y Asuntos Regulatorios de Log-In Farma. Esta convicción generó que la firma haga una fuerte inversión para contar en su planta ubicada en la localidad de Tortuguitas naves de cross-docking con ambiente climatizado (de 15 a 25 grados) e infraestructura con docks de carga y de descarga con cortinas de aire para que no se pierda la temperatura deseada e insectocutores. Así también se indicó que antes de fin de año se finalizará el reacondicionamiento de otros 14 sitios y definirá nuevas instalaciones en Bahía Blanca, Neuquén, Salta y Rosario.

INFORME ESPECIAL

La Supply Chain que viene



Próxima edición
Noviembre 2021

- Planeación de la demanda
- Clientes y operadores asociados
- Parques logísticos
- Guía de capacitación 2022
- Ciudades inteligentes
- Actualidad de puertos y vías navegables

 **Logística**
REVISTAS ÉNFASIS

Cierre comercial
19 de octubre

Contáctanos

+ 54911 2192-0707 

Tomás Hirsch, *Director*

Móvil +54911 6300 2263

thirsch@enfasis.com

Patricia Arcos, *Comercial*

Móvil +54911 3697 7935

parcos@enfasis.com

logisticasud.enfasis.com 



WAREHOUSE MANAGEMENT SYSTEM

Digitalizá tus procesos logísticos de manera integral y ganá eficiencia con un software logístico líder en el mercado

El WMS te permitirá tener un adecuado seguimiento de flujo de productos dentro del almacén. Conocer la ubicación física, cantidad, número de partida, fecha de vencimiento, como otros datos relativos a los productos. Controlar la existencia "on time" de cada producto.



Con esto podrás optimizar el espacio del depósito. Posicionar en forma automática los productos ingresados y elegir de la misma forma las salidas, siguiendo distintos criterios como FIFO, LIFO, FEFO. Contar con la seguridad de tener una correcta administración de pedidos, garantizando que no haya errores de preparación.

Además el WMS cuenta con un control de ingreso previo, para poder asignar turnos de las unidades que ingresan a planta para retirar los pedidos preparados, esto te ayudará a seguir los nuevos protocolos de seguridad, evitando aglomeración de vehículos y errores de llegada.

WMS





adif.com.ar



SOFTWARE LOGÍSTICO

Soluciones para tu Logística



SOPORTE LOGISTICO S.A. fue fundada en 1999 consolidándose en una empresa líder en el desarrollo y comercialización de software logísticos. Dedicada a brindar soluciones que permitan la mejora de la productividad, eficiencia-eficacia, minimizando los costos y maximizando la rentabilidad de empresas que gerencian o controlan procesos logísticos integrales o parciales, ya sean propios o de terceros.

El porfolio de sistemas desarrollados que poseemos son una herramienta única en el mercado logístico, se ha concebido para dar respuesta a las necesidades típicas de empresas con variables Logísticas a gestionar.



BUENOS AIRES - ARGENTINA



INFO@SOPORTELOGISTICO.COM.AR



WWW.SOPORTELOGISTICO.COM.AR

Agenda

5 de octubre Coaching, Liderazgo y Rol del Supervisor

Modalidad online

El programa abordará la temática del coaching y liderazgo mediante casos habituales del área de supervisión Logística. Se focalizará en identificar los estilos de liderazgo y la incorporación de herramientas del coaching aplicado a la tarea logística conforme las distintas áreas donde se desarrollan los participantes, recogiendo casos propuestos durante la capacitación, y acompañando las posibles soluciones.

(011) 5199-2178 • edu@arlog.org • www.arlog.org

5 al 7 de octubre World Maritime Week

Presencial

Un punto de encuentro para el sector marítimo que incluirá conferencias, un área expositiva y diferentes actividades para fomentar el networking. Así, el sector de la industria naval se reunirá en torno a la XXIII Edición de Sinaval, la pesca tendrá su foro en Eurofishing, y las últimas tecnologías en los puertos se pondrán en común en Futureport. Este año se suma la primera edición de la Ocean Energy Conference, que reunirá a expertos en las energías undimotriz y maremotriz, así como el foro Oil & Gas Conference, donde se tratarán aspectos relacionados con el petróleo y el gas.

www.bilbaoexhibitioncentre.com

13 de octubre

Modalidad online

Fiel propone el 2do encuentro donde se abordarán los siguientes temas: el contexto político nacional e internacional pos- elecciones. Economía y finanzas en el inicio del 2022, entre otros análisis relevantes para el sector logístico.

www.fiel.org • eventologistica@fiel.org.ar

12 de octubre Gestión por Objetivos: OKRS qué es y cómo implementarlos en tu empresa

Modalidad online

Esta capacitación está dirigida a: CEOs, gerentes de áreas, emprendedores, equipos de desarrollo, reas de Recursos Humanos, personas con ganas de medir el cumplimiento de sus objetivos. Será dictada por el ingeniero Hernán Dario Martel y busca incorporar conocimientos en cómo medir los objetivos utilizando el mismo método que Google.

www.gsi.org.ar

15 de octubre Robotización en Pymes

Modalidad online

Dictada por el Ing. Jorge Gleizer, la capacitación busca brindar herramientas para la implementación exitosa de Proyectos de Robotización (también aplicables a otras innovaciones tecnológicas) dentro del entorno PYME. Explicitar los condicionantes, y los caminos posibles de solución de conflictos. Está dirigida a directores, gerentes, mandos medios.

www.aadeca.org • administracion@aadeca.org

19 de octubre Foro de Talento Logístico 2021

Modalidad online – presencial

El evento se estructurará en tres partes. A modo de presentación, se presentarán los resultados del informe anual de Tendencias de Empleo y Talento en Logística de FDL, tras el cual se iniciarán las ponencias y mesas de debate de la mano de los principales agentes del sector. En paralelo tendrá lugar la II Feria Virtual de Empleo logístico, un punto de encuentro perfecto entre candidatos y empresas.

En el evento, además, se abordarán los siguientes temas: el Profesional Logístico del Futuro, la nueva ley de Formación Profesional Dual; cómo alinear la Educación Superior con las necesidades del sector; cómo adaptar y readaptar las personas a la digitalización; la necesidad de mejorar el Employer Branding en el sector; y, por último, cómo pueden ayudar los fondos europeos 'Next Generation' en el desarrollo del talento.

www.forodetalentologistico.com

20 de octubre Seminario de administración del tiempo

Modalidad online

La propuesta de GS1 Argentina busca analizar la administración del tiempo, en pos de optimizar su utilización e introducir a los participantes en el proceso de delegación y descentralización de la toma de decisiones. El temario abordará: Concepto de organización y tarea. Urgencia vs. Importancia. Planear, organizar, realizar seguimiento y establecer prioridades. Delegación e impacto en la eficiencia organizacional.

www.gsi.org.ar

MANTÉNGASE INFORMADO

COMPRE ONLINE



Logística
REVISTAS ÉNFASIS

Revista Coleccionable

10 números al año incluido un Directorio de Proveedores de Logística por un Único Pago de \$3.315



mercado
pago

Comprá online ingresando a: <https://ecommerce.managementlogistico.com/Web-forms/RevistaCheckout>
Y comenzá a recibirla ya!!!!

No es año calendario. Te inscribís ahora y la recibís hasta junio de 2021

iiiiNo Salgas!!!! Quedate en casa, nosotros te acercamos la Información para que estés al día con las últimas novedades del sector logístico:

E-commerce, supply chain, tecnología, transporte, RRHH, management y más.

En cada número, conocimientos que podrás aplicar en tu empresa en forma práctica.

Contáctanos

suscripciones@enfasis.com

+ 54911 2192-0707 

logisticasud.enfasis.com 

EMPRESA	PÁGINA
ANDREANI	43
ARLOG - ASOCIACIÓN DE LOGÍSTICA EMPRESARIA	89
CALICO	7
CELSUR LOGÍSTICA	3
CH ROBINSON.....	25
CRUZ DEL SUR, TRANSPORTE Y LOGÍSTICA	15
DADA LOGÍSTICA	31
DEFECO.....	87
DEFIBE - DEPÓSITO FISCAL BERAZATEGUI	37
DIAGNÓSTICO Y COACHING LOGÍSTICO	53
FADEEAC - FED. ARG. DE ENT. EMP. DEL AUTOTRANSPORTE DE CARGAS	50
FINVESA LOGÍSTICA	35
FOXTEX.....	45
FPT - FUNDACIÓN PROFESIONAL PARA EL TRANSPORTE.....	57
FRIO-RAF	67
GRUPO BAUTEC.....	13
GRUPO CARGO	73
GS1 ARGENTINA	49 - 83
HORMETAL	2
ID LOGISTICS	47
ITBA	77
LINK SOLUCIONES LOGÍSTICAS.....	41
LOGINTER.....	9
LOGÍSTICA GRUPO BBC S.A.....	37
MECALUX ARGENTINA	71 - 100
MERCOFRÍO S.A.....	11
OCA - ORGANIZACIÓN COORDINADORA ARGENTINA S.R.L.....	85
PRSL PERSONAL	41
QBOX	33
QUINTINO MATERIAL HANDLING SOLUTIONS	21
RAYPAC S.R.L.	19
SCHOSS	23
SOPORTE LOGÍSTICO	94 - 95
SOTIC S.A. SISTEMAS DE ALMACENAMIENTO.....	51
SUCOPACK.....	17
TASA LOGÍSTICA.....	59
TECNORACKS	63
TOYOTA MATERIAL HANDLING	99
TP LOGÍSTICA	65
TRANSPORTE CIARI.....	37
ULMA HANDLING SYSTEMS.....	27
UNIGIS	39
URBANO EXPRESS ARGENTINA S.A.	75
VALKIMIA.....	29
VIGILOO	81
VMC REFRIGERACIÓN S.A.	11
ZARCAM LOGÍSTICA	61

Logística
REVISTAS ÉNFASIS



Próxima Edición
Noviembre 2021
La Supply Chain que viene

Cierre comercial: 19/10/21

Datos útiles para lectores y anunciantes

CONSULTAS EDITORIALES

Marizú Olivera Orquera
(Encargada Editorial)
logistica@enfasis.com

Teresa Mingo
(Encargada de Contenidos)
tmingo@enfasis.com

SUSCRIPCIONES

Beatriz Stancanelli
suscripciones@enfasis.com

PUBLICIDAD

Tomás Hirsch (Director)
thirsch@enfasis.com

Patricia Arcos (Ejecutiva Comercial)
parcos@enfasis.com

MEDIA KIT ONLINE

www.logisticasud.enfasis.com



Autoelevadores eléctricos Toyota.

Imbatibles en eficiencia.



LI-ION

Máxima productividad, menores costos.

Con niveles de rendimiento superiores y un consumo de energía extremadamente bajo, los autoelevadores eléctricos TOYOTA están diseñados para trabajar de manera eficiente en las aplicaciones más intensivas y exigentes, tanto en interiores como en exteriores. A su vez, su fácil mantenimiento y la durabilidad de sus componentes les confieren un costo de propiedad inigualable. Todo con cero emisiones.

Para más información y asesoramiento visitá www.toyota-industries.com.ar



TOYOTA

TOYOTA MATERIAL HANDLING MERCOSUR

Soluciones de almacenamiento

que mejoran la rentabilidad de su depósito



Sistema de almacenamiento compacto Pallet Shuttle

Mayor capacidad, velocidad y eficiencia a su alcance



 (011) 4006-4444

 mecalux.com.ar

 info@mecalux.com.ar