

## Almacenamiento Logística y Distribución

Depositos exclusivos en Zona Franca La Plata:

- 5500 m<sup>2</sup> cubiertos
- 2000 m<sup>2</sup> Depósito IMO (Mercaderías Peligrosas - Agroquímicos)
- Show Room
- Importación - Exportación
- Logística Integral
- Gestión Gratuita a despachantes de Aduana

**J.L.G.**  
Amplie sus horizontes al mundo!

www.estudioaguerra.com.ar Tel.: 5128 6880 / 85

I ESTACIONALIDAD I

# Con la mochila completa

Pelikan entrega el 40% del volumen de sus pedidos antes del comienzo de las clases. La estrategia para satisfacer a 1200 clientes en sólo tres meses

## Por Federico Bosch

Para La Nación

Las variables estacionales suelen ser factores desencadenantes de situaciones especiales, planes de emergencia y cronogramas extraordinarios. Pero cuando estas fluctuaciones externas determinan la entrega del 40% del volumen de la producción de una empresa, el flujo de esa mercadería es crucial. Este es el caso de Pelikan Argentina, que concentra un gran porcentaje de sus pedidos entre los meses de diciembre y febrero, previo al inicio de clases.

"Nuestro proceso logístico enfrenta el problema de que el 40% de la actividad está concentrado entre diciembre, enero y febrero, con un impacto muy importante, con un caudal de productos en el que se acumulan entre 1500 y 1700 facturas mensuales, en tanto que en el resto del año el promedio es de unas 700 u 800", explicó Fernando Bidegáin, director general de Pelikan.

### Incremento

Desde hace más de seis años, Pelikan comenzó a trabajar con Intouch su división de logística, en un proceso que también acompañó los cambios en la evolución de sus negocios. "Antes del comienzo de clases el volumen de operaciones se incrementa de manera exponencial y requiere gente capacitada, con conocimientos, que sepa distinguir, por ejemplo, los distintos tipos de tintas", co-



Productos y materias primas siempre a punto

mentó Mariano Pino, director de Intouch SA.

Los 1200 clientes que tiene Pelikan en todo el país conforman en su mayoría a los librerías mayoristas y minoristas (principalmente los puntos de venta más importantes), empresas que brindan suminis-

tros de oficina e hipermercados.

Precisamente este último canal de distribución se convierte en una variable de complejidad del proceso por la llegada del período *back to school* (regreso a clase). Bidegáin comentó que el envío de productos se realiza durante

todo el año, pero que en esa época el volumen aumenta varias veces el promedio anual.

Pelikan distribuye artículos importados y productos elaborados por proveedores a quienes se les suministran las materias primas para su fabricación. El abanico de artículos abarca unos 800 a 900 ítem que Intouch reúne en su depósito y que distribuye en camiones y camionetas a todo el país.

Este portafolio de productos está segmentado en cuatro grandes categorías: oficina tradicional (marcadores, resaltadores, tinta, etc.), escolar (lapiceras, borratinas, etc.), oficina moderna (CD, rollos de fax, cartuchos de tinta, etc.) y adhesivos (barra sintética, cintas, etc.).

### Área reservada

Pino explicó que la operación necesita un área reservada dentro de sus almacenes para tener los productos y las materias primas (están en depósitos distintos pero contiguos) donde los empleados de Pelikan pueden realizar los trabajos de control de calidad.

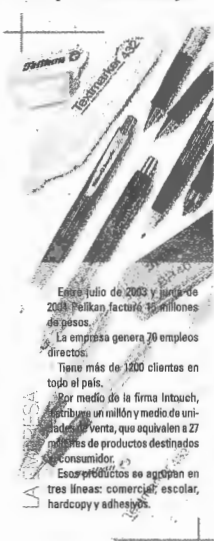
"Esto genera una mayor cantidad de movimientos logísticos, por el número de desplazamiento de materiales a terceros. Llevamos el material a los proveedores y luego retiramos los productos una vez terminados. Además, trabajamos el servicio de despachantes de aduanas para las materias primas y mercaderías", indicó el director de Intouch.

Mediante la tecnología WAP (Protocolo de Aplicaciones Inalámbricas), Intouch actualiza la información on line que genera los reportes periódicos. De esta manera el cliente evita tener que buscar en el sistema para poder constatar el estado de una operación o el nivel de productos en el almacén.

La planificación del pico de distribución comienza a definirse en mayo, cuando Pelikan establece la cantidad de productos de cada línea por distribuir y así define el nivel de inventario. El desarrollo de pro-

ductos nuevos comienza en febrero, y es necesario que concluya en mayo para garantizar su inclusión a partir de diciembre.

Bidegáin coincidió en señalar que "hay un trabajo continuo y permanente en el que se busca un mejor rendimiento, y cuyo objetivo principal está concentrado en la ampliación del horario para



Entre julio de 2003 y junio de 2004, Pelikan facturó 15 millones de pesos.

La empresa genera 70 empleos directos.

Tiene más de 1200 clientes en todo el país.

Por medio de la firma Intouch, distribuye un millón y medio de unidades de venta, que equivalen a 27 millones de productos destinados al consumidor.

Escritorios se agrupan en tres líneas: comercial, escolar, hardcopy y adhesivos.

la sincronización de los pedidos y las entregas".

"Intouch es un socio estratégico; trabajamos los procesos en conjunto, son parte de la organización. Aunque se realiza fuera de la estructura, forman parte de la empresa, conocen todas las etapas de la operación", concluyó el ejecutivo.



ANDREANI. UNA SOLUCION TRAS OTRA.

