

EL CASO DH SYSTEMS

# Logística local que se exporta

La compañía argentina cumplió medio siglo y amplía su mercado en el exterior con filiales en Brasil y Estados Unidos, donde vende carruseles verticales aplicables en todos los sectores

Pedro Duhalde pertenece a una generación de emprendedores que nació en un país donde el viejo almacén era una suerte de proveedor alimenticio del barrio. Allí donde las latas de galletitas que se expendían por gramos se almacenaban de abajo hacia arriba, en estantes que terminaban formando una inmensa pared frente a su pequeño cuerpo. Era la época en que su padre desarrolló también varios productos a escala industrial y, entre ellos, patentó los carruseles verticales que hoy produce y exporta desde su planta de Wilde.

Desde 1960, DH Systems se especializa en sistemas de archivo y almacenamiento industrial inteligente y ha capitalizado su experiencia en tecnología de última generación. Fabrica la totalidad de sus dispositivos en el país, amplió su espacio físico con la compra reciente de un predio de 4000 m<sup>2</sup>, exporta a más de una docena de países en la región -incluidos los Estados Unidos- y ahora apunta al

mercado europeo y al asiático.

-¿A qué mercado apuntaron en sus inicios?

-El proyecto fue concebido para el almacenamiento de piezas, productos farmacéuticos, alimenticios, componentes electrónicos y materiales diversos de pequeños volúmenes. El concepto básico del sistema era aprovechar intensivamente los espacios verticales con rapidez y agilidad en el manejo y recuperación del material almacenado. El diseño cuenta hoy con la mayor robustez y potencia motriz del mercado, para el movimiento de elementos de alta rotación. Permite integrar el conjunto a otros sistemas para automatizar la gestión de materiales por medio del control electrónico.

Uno de los productos que más estamos trabajando son los carruseles verticales, que exportamos a los Estados Unidos para uso farmacéutico.

-¿Qué aplicaciones tiene en esa industria?

-Pueden ser refrigerados para guardar vacunas, reactivos, productos que adaptamos a la necesidad de la gente. No sólo optimiza el espacio, sino que aumenta el volumen del piqueo y da la posibilidad de armar pedidos con una posibilidad de incrementos de pedidos en un tiempo muy corto. Comenzamos a aplicar estos carruseles para uso industrial en el agro, la metalmecánica, automotrices y aeronáutica. La oferta de espacio sigue siendo inferior a la demanda; hay una necesidad imperiosa y focalizamos nuestro producto



Pedro Duhalde, de DH Systems

en eso: ahorrar espacio existente y aumentar la producción.

-Quizá no esté tan visto como herramienta del proceso logístico...

-Lo es, porque nosotros visitamos al cliente en su planta, hacemos un estudio de cómo trabajan y le proponemos mejorar su layout adaptando nuestros equipos para mejorarle su flujo de movimiento de mercaderías. Cuesta hacerles entender a las empresas que la logística no es sólo el transporte: hay una logística interna y muchas veces se mide la producción por la eficiencia en las máquinas, en cuánto produce, que es lo mensurable de una cadena o cuantificable por el ahorro que puede tener. Lo nuestro no produce piezas, pero indirectamente está en la línea de producción y es difícil poder determinar cuál es el ahorro previsible. Actuamos en una logística de movimientos de pérdidas, roturas o retomes de piezas que están ocultos en la cadena.

-¿Qué tan competitivo es el rubro en el país?

-Exportamos desde antes del uno a uno y, obviamente, después de la crisis de 2001 en la Argentina se incrementaron las operaciones. Se mejoró con productos de calidad y no sólo me refiero a los materiales en sí, sino también a la capacitación de la mano de obra. Tenemos filiales propias en los Estados Unidos, desde donde exportaremos hacia Europa y muy posiblemente a Asia. Allí estamos vendiendo carruseles verticales que se utilizan en hospitales para la administración diaria de medicamentos, con máquinas integradas con un software de gestión que permite el seguimiento. Este año pensamos colocar entre 100 y 150 máquinas de estas características y ampliar el mercado a Canadá.

-Se instalaron en Brasil, ¿por qué?

-De alguna manera nos obligaron a estar ahí; el brasileño es muy nacio-

nalista y cuando compra quiere estar seguro de que está comercializando con una empresa solvente, que le va a dar una solución y en el caso de que se produzca un problema alguien le va a dar una respuesta inmediata. Tenemos filial y distribuidoras en Brasil hace 10 años; la cercanía ayuda, no es lo mismo comprar en Europa y traer la máquina a Brasil, estando Buenos Aires a dos horas y media de vuelo, con oficinas cerca. Todo se exporta desde la Argentina, pero posiblemente, en el futuro, se exporten algunas cosas desde Brasil.

-¿Qué ventajas ofrece el mercado brasileño?

-El incentivo a las exportaciones, aunque hoy el real está muy fuerte y la materia prima es más cara que la nuestra. Brasil tiene un mercado muy grande que hace que las industrias estén en un nivel de producción alto. Pero el brasileño está acostumbrado a las exportaciones y, si bien siguen exportando, hay muchas empresas que no están competitivas hoy, y la Argentina frente a Brasil todavía se mantiene. No tenemos el mercado interno de ellos, pero desde el punto de vista de los incentivos Brasil es más favorable que la Argentina.

-¿Cuáles son las proyecciones de la empresa?

-El espacio es un problema que en el mundo crece. Cada vez hay menos y el metro cuadrado se encarece. Siempre se aplican tecnologías nuevas, aunque la filosofía es la misma. Estamos pensando sistemas nuevos, incluso desarrollando máquinas para almacenar otro tipo de productos, como barras de aluminio y acero. Ahí hay un nicho de mercado, porque la solución del almacenamiento en este rubro es en estanterías fijas, a nivel piso, donde no hay verticalización, y nosotros podríamos almacenar a más 14 metros de altura. Esto ayudaría a que las empresas del sector aumenten sus stocks, mejoren sus despachos y su sistema logístico.

Redacción Expotrade

## 10

Son los puntos de venta que la compañía tiene en el exterior. Además de las dos filiales en los principales mercados (Estados Unidos y Brasil), la red de distribuidores de DH Systems se extiende por Chile, Uruguay, Perú, Bolivia, Puerto Rico, México y Canadá.

¡CUMPLIMOS 7 AÑOS!

## Transporte & Logística

ALMACENAJE | DISTRIBUCIÓN | ABASTECIMIENTO

PAUTE EN EL NÚMERO ANIVERSARIO  
Somos el MEDIO ESPECIALIZADO  
que + LEÍDO

(011) 4779-5300 tyl@expotrade.com.ar

**LTM**  
Logística Total Mercosur

Transporte Terrestre Internacional, unimos  
ARGENTINA/BRASIL.

Manejando cargas completas y consolidadas.  
Representación de empresas transportadoras  
Almacenaje y distribución de mercaderías en ambos países.  
Logística en todos los sentidos

www.ltm.cc

info@ltm.cc ltm@ltm.cc - Tel 4307-0960 / 4307-1419 / 4362-7800

## CARGAS EN TIEMPO EXPRESS

## SALIDAS DIARIAS NUEVOS CENTROS DE DISTRIBUCIÓN

Express



ANDESMAR  
CARGAS

BUENOS AIRES  
ROSARIO  
CÓRDOBA  
TUCUMÁN

www.andesmarxpress.com  
www.andesmarcargas.com  
0810 122 4300  
comercial@andesmar.com.ar