

EL CASO EXOLOGISTICA

Estrategia: la apuesta tecnológica

La innovación tecnológica es vital a la hora de lograr eficiencia en la cadena logística. ExoLogística invirtió US\$ 1.500.000 para estar a la vanguardia del sector operador

ANDRES ASATO
PARA LA NACION

Poner en movimiento tres parques logísticos como el de la zona sur (Avelleda), Esteban Echeverría y zona norte (Tortuguitas), más su plataforma de transporte multimodal en Dock Sud y centros de distribución en el interior y Gran Buenos Aires convierten a ExoLogística en una pieza clave (si no la mayor) en un tablero donde cada operador logístico se mueve con astucia buscando mostrarse como un jugador confiable a la hora de resolver los procesos logísticos de las empresas.

A su potencial territorial, hay que sumarle la apuesta que desde hace más de un año ExoLogística viene realizando con la inversión estimada en un millón y medio de dólares en su proyecto de innovación tecnológica en infraestructura, sistemas y comunicación, con el propósito de optimizar sus operaciones comerciales, reducir los costos, brindar visibilidad a sus clientes y garantizar la seguridad de la información.

Se busca asegurar la continuidad del servicio prestado a los clientes con esquemas de contingencia capaces de avalar operaciones sistematizadas las 24 horas y los 365 días del año. Las premisas del proyecto consistieron en simplificar el diseño y la modeliza-



Una imagen del Data Center inaugurado por ExoLogística

ción e implementación de los procesos operativos, aumentando la productividad y calidad del servicio, brindando visibilidad al cliente en tiempo real de todo el proceso mediante indicadores, y garantizando la seguridad y continuidad del servicio.

Sobre la implementación del proyecto de renovación tecnológica, ExoLogística incorporó el sistema de operacio-

nes Warehouse Management System, uno de los tres sistemas World Class que existen hoy en el mercado mundial y que permitió simplificar la modelización e incrementar la productividad operativa. Junto con los sistemas Cognos Business Intelligence y Event Management, potencia notablemente la visibilidad de la información, convirtiéndola en predictiva y proactiva.

Para integrar este nuevo WMS con el sistema de gestión del cliente, ExoLogística incorporó la herramienta Microsoft BizTalk Server 2009.

Gustavo Castello, gerente regional de sistemas, explicó que un operador logístico sustenta su negocio en tres pilares: infraestructura, recursos humanos y tecnología. "Esta ha sido una solución de avanzada —señaló— para la optimización del cumplimiento y de los procesos de distribución que aseguran que los productos sean entregados en su totalidad y en tiempo. La solución incluye la visibilidad gráfica y los tableros de control que permiten alinear los recursos y el trabajo para satisfacer los requerimientos de los clientes. Asimismo, se producen una serie de mejoras como la reducción del nivel de inventario, el incremento de la productividad laboral, la precisión de los envíos e incremento de los índices de pedidos perfectos y la disminución de los costos operativos".

También, en cuanto a la calidad, performance y continuidad de las telecomunicaciones locales y regionales quedaron garantizadas mediante una reingeniería integral de migración a Redes MPLS de alta disponibilidad con nodos de Global Crossing y contingencia con Telmex. Se instaló un call manager con telefonía IP Cisco de última generación, que permite el tráfico de todas las comunicaciones a través de los teléfonos de escritorio y celulares. El equipamiento Cisco soporta los 500 teléfonos IP locales y 20 sitios remotos que reducen los costos de comunicación en un 70% y mejoran las prestaciones y la funcionalidad de manera positiva.

"Con la incorporación de 45 equipos de Voice Picking se logró optimizar los procesos de preparación de pedidos", aseguró.

PIONERA

Herramientas de mejora continua

"ExoLogística, en 2006, fue la primera empresa en la Argentina en utilizar esta innovación tecnológica —el voice picking— y en estos momentos se encuentra implementando dicha solución para un cliente en una operación de 40.000 m2 de almacenes. Esta herramienta utiliza un auricular y un micrófono para establecer un diálogo recíproco entre el sistema de manejo de depósitos y los equipos de trabajo del centro de distribución, lo que facilita resolver la creciente demanda de los clientes, al mismo tiempo que aumenta la productividad y la seguridad, e incrementa la precisión de inventario", agregó Castello.

Entre el parque logístico sur y norte, y el de Esteban Echeverría, ExoLogística suma 78 hectáreas donde se despliegan 250.000 metros cuadrados de depósitos. Una de las principales premisas del proyecto en sus comienzos fue la de brindar visibilidad al cliente en tiempo real: "Implementar, en un ambiente seguro y de alta disponibilidad, tecnología y sistemas que ayuden a simplificar el diseño, la modelización e implementación de los procesos del negocio. Y que estos a su vez permitan incrementar la productividad, eficiencia y calidad del servicio, brindando al cliente visibilidad en tiempo real mediante indicadores de trazabilidad, evolución y tendencias", concluyó Castello.



VOLVO
ACTION SERVICE
0800-666-4639

VM ATHOR ECONOMIA Y VERSATILIDAD

La línea Volvo VM presenta la nueva serie especial VM Athor, siempre con el más bajo consumo de combustible del segmento, pero con nuevos detalles de confort y funcionalidad para aquellos conductores más exigentes.

Venga a un concesionario Volvo y optimice su flota con el rendimiento que sólo un VM puede darle.

VOLVO TRUCKS. DRIVING PROGRESS

www.volvotrucks.com

