

## EL CASO LIBUS

# Eficiencia en depósitos

La empresa mejoró en un ciento por ciento el volumen de sus entregas, a partir de una comunicación interna más eficaz y el manejo eficiente de sus despachos; razones de liderazgo en el rubro de elementos de protección personal

**Andrés Asato**  
PARA LA NACIÓN

“La clave de nuestras operaciones fue haber logrado un manejo eficaz de los despachos, gracias a la utilización de un sistema muy preciso que almacena la información necesaria para llevar dentro del depósito una correcta rotación del producto. En menos de 24 horas damos curso a los pedidos del distribuidor o cliente”, explicó Horacio Hippendinger, encargado Logística y Distribución de Libus, empresa desarrolladora de elementos de protección personal, que figura entre las más importantes de América latina.

Ubicada Berazategui, Libus implementó en enero de 2014 un sistema logístico de última generación denominado Cygnus, que está interconectado con SAP (la mayor desarrolladora de software para aplicaciones de negocios del mundo) y que integra verticalmente todas sus áreas, desde la producción hasta la salida del camión. A la eficacia lograda en la cadena de abastecimiento, le ha sumado el seguimiento de los productos desde la salida del depósito hasta la entrega al cliente.

“Esto le ha permitido a la empresa aumentar un ciento por ciento los volúmenes de en-

trega diarios desde nuestro depósito hacia los 47 grandes mayoristas en el país y 18 destinos internacionales. Otra de las ventajas es la comunicación entre los departamentos internos de la empresa: todas las áreas están al tanto de lo que hay que hacer desde el mismo momento en que el cliente hace el pedido online, lo que favorece el movimiento fluido del manejo de las mercaderías”, agregó Hippendinger.

## Infraestructura

El depósito cuenta con 1200 m<sup>2</sup> cubiertos, 1300 posiciones (pallets) que equivalen a unas 40.000 cajas de producto terminado que están en constante rotación.

En promedio, se manejan unos 40 pallets de mercadería diaria, o sea entre 800 y 1000 bultos diarios. Y dispone de un playón externo de 500 m<sup>2</sup> para la carga y descarga de mercaderías. La distribución se realiza mediante vehículos contratados para poder llegar a toda la capital e interior del país y mediante un servicio tercerizado se completa la distribución internacional.

“Libus es una empresa familiar, pero lejos de encasillarse en lo que conocen y les resulta seguro, su apuesta es a la innovación y a la capacitación, de hecho áreas como los depósitos se han transformado tanto hoy que

requieren de un proceso de capacitación constante, ya que se maneja tecnología todo el tiempo, y estos sistemas son tan amigables que se captan muy rápidamente sin generar ningún cuello de botella”, destacó Ornela Matti, del Departamento de Marketing.

Los objetivos de la empresa apuntan a invertir en el transcurso del año unos 10 millones de pesos que estarán dirigidos a ampliar la planta productiva de Berazategui y adquirir 20 máquinas inyectoras, alemanas y japonesas, que terminarán de comprarse en el año 2019: “Con eso se podrá duplicar la capacidad productiva de la planta que permitirá seguir abasteciendo el mercado local e internacional, además de incorporar nuevos productos”, agregó Matti.

Los planes de expansión y crecimiento de Libus apuntan a darle mayor sustentabilidad a su política de negocios. Las máquinas inyectoras son de tecnología eléctrica, donde cada una aumenta 7% la producción y a la vez, reduce 50% el consumo energético.

Por otro lado, con la ampliación de su planta productiva en 1000 metros, la firma está reconstruyendo sus sistemas integrales de refrigeración a un novedoso y sofisticado sistema inteligente de enfriamiento denominado Free Cooling, más eficiente y de menor costo, que toma el aire del exterior. ●

## OPINIÓN

## Reflexiones en torno a la logística y las inundaciones

**Pablo Tanzer**  
PARA LA NACIÓN

Los excesos de lluvia siempre afectan el transporte de carga y la producción, inundando plantas, centros de distribución y edificios. El problema para los empresarios consiste en minimizar los riesgos ante condiciones meteorológicas que seguirán empeorando, según señalan los especialistas.

Recuerdo una experiencia interesante en mis inicios en la logística, plenamente vigente. Un cliente necesitaba una planta para comenzar a fabricar válvulas pesadas para la actividad petrolífera. Quería el detalle del layout de máquinas, las áreas de mantenimiento, los almacenes de repuestos, los vestuarios del personal, las oficinas de la dirección y, en su gran apuro por comenzar la actividad, quería comprar un edificio fuera de uso y poner todo lo requerido adentro.

Intenté sin éxito convencerlo de que un edificio construido expresamente para su actividad era mejor, y que el tiempo para erigirlo no sería tan prolongado como él pensaba.

No obstante, aceptó que el proyectista opinase acerca de las posibles alternativas antes de cerrar la compra. Entre las propuestas se encontraba un edificio industrial cerca de Zárate, de una superficie compatible con las necesidades, pero con un nivel del piso interno apenas unos pocos centímetros por arriba del terreno exterior. Le indiqué la necesidad de colocar una losa adicional sobre el existente, pero lo menos desagradable que respondió fue: “¡Ingeniero, usted está loco!” Por fortuna, siete días más tarde, en una reunión con el empresario, llovieron en Zárate 193 mm esa mañana. El hombre enmudeció y aceptó avanzar con la propuesta que antes rechazaba.

Volviendo al presente, hay una interesante oferta de edificios industriales definidos como posibles centros logísticos, grandes naves de techo alto, divisibles según necesidades de los clientes, con buenos accesos, cercanos a la Capital, etc. Pero, ¿quién puede garantizarnos que esos terrenos seguirán accesibles luego de unas lluvias como las de agosto pasado? Nadie. Habría que recurrir a las direcciones de hidráulica de los distintos partidos involucrados en la búsqueda, investigar en construcciones cercanas si hay marcas de agua en las paredes y, de ser posible, visitar el área un día de lluvia o de tormenta, con vehículos altos, doble tracción, y con botas adecuadas. No exagero si lo que se busca es una buena localización para un centro logístico o una planta industrial que permita no moverse de allí en 30 años o algo más. ●

El autor es ingeniero civil y consultor en logística; autor del libro “Logística empresarial”

## FOTONOTICIA



**PRESENTACIÓN.** La automotriz japonesa Hino Motors, perteneciente al grupo Toyota, presentó su oferta de camiones livianos en el mercado argentino, a través de pruebas de manejo para transportistas realizadas en el Club de Golf de Palermo. Pensado para el transporte urbano, la serie 300 viene en cuatro versiones. Según el presidente de Hino Argentina, Yoshiyuki Nakajima, los camiones “tienen muchas ventajas con respecto a otros competidores, como las potencias de los motores, la visibilidad de la cabina, la maniobrabilidad de la unidad y el ahorro del combustible. Pensamos que hay buenas oportunidades de poder ingresar en el mercado local”, dijo. ●