



## ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN DE LOGÍSTICA INTEGRADA

REUNION INFORMATIVA: miércoles 24 de noviembre

ESCUELA DE POSTGRADO - 25 de Mayo 444 (C1002ABJ) Ciudad de Buenos Aires - Tel: (+54 11) 6393-4840 | [www.itba.edu.ar](http://www.itba.edu.ar) - [postgrado@itba.edu.ar](mailto:postgrado@itba.edu.ar)

Resolución CONEAU N° 10.390/09

# La clave para ser el elegido

Contar con un sistema logístico eficiente resulta fundamental para competir con chances en el superpoblado mundo de los consumidores a la hora de adquirir productos para la higiene personal y del hogar

**GRACIELA CAÑETE**  
PARA LA NACION

Frente a las góndolas los consumidores pueden elegir entre múltiples variedades de champús, acondicionadores, jabones, limpiadores, lavandinas, detergentes o suavizantes para la ropa. Las empresas de productos de limpieza, higiene y tocador lanzan y renuevan sus líneas en forma continua, y para llegar en tiempo y forma a los puntos de venta de todo el país, la clave es la logística.

En el caso de Alicorp, con dos plantas en Buenos Aires –en Garín y San Justo– y una en San Juan, contrata el transporte y terceriza el almacenamiento. Las más de 30 empresas transportistas que trabajan con Alicorp retiran los productos de las plantas y los entregan en el centro de distribución de Exologística en Esteban Echeverría. Allí se reciben unos 25 camiones por día, cerca del 55% proviene de la planta de San Justo, en la que se fabrica jabón en polvo, para lavar y de tocador; más del 40% de la planta de Garín, que elabora champú, acondicionador y detergente, y el resto llega de San Juan con desodorantes y suavizantes.

La línea de limpieza incluye 94 ítems, entre ellos jabones Federal; detergentes Zorro y Cristal, y suavizantes Suave. Otros 44 ítems componen la línea de cuidado personal: champús, acondicionadores y desodorantes Plusbelle y jabones de tocador Limol.



Alicorp contrata el transporte y terceriza el almacenamiento

Champú y acondicionador representan el 40% de las ventas de la empresa, y el jabón en polvo, un 30%.

En el centro de distribución de Exologística, unas 15.000 posiciones de pallets son ocupadas con productos de la compañía. “Los vendedores de Alicorp reciben los pedidos, que son transmitidos al centro de distribución en Esteban Echeverría, y se prepara la carga. Los sistemas de información de la empresa y el operador están interconectados”, explica Gastón Alcaraz, gerente de Logística de Alicorp. A la vez, en el centro trabaja personal de Alicorp en la recepción y el despacho de camiones, emisión de hojas de ruta, remitos y facturas. En promedio salen unos 25 camiones por día de Esteban Echeverría, el 40% llega a Capital y Gran Buenos Aires, mientras que el 60% se dirige al interior del país.

La compañía trabaja con distribuidores y mayoristas, y hace entregas en 800 puntos en el país. “Para 2011 queremos lograr alianzas con firmas que no sean competencia directa, de manera de compartir canales de distribución y así mejorar el servicio y optimizar costos”, indicó Alcaraz.

En tanto, en Clorox, con dos plantas en Buenos Aires –en Aldo Bonzi y Pilar– y una en San Juan, terceriza el transporte y parte del almacenamiento. Entre 10 y 14 camiones por día salen de la planta de Pilar, en la

que se fabrica el hipoclorito de sodio utilizado para producir lavandina. Si bien el transporte es contratado, son de Clorox las cisternas que llevan el hipoclorito de sodio hasta la planta de Aldo Bonzi. Aquí, además de la lavandina Ayudín, se producen limpiadores líquidos como Pinoluz y Poett, y aditivos para el lavado. En San Juan se fabrican aerosoles ambientales Poett, desinfectantes Ayudín e insecticidas Selton.

Desde San Juan se realiza la distribución a la región de Cuyo, que es coordinada en las oficinas de Buenos Aires, y el resto de la producción se lleva a Aldo Bonzi. Allí la empresa cuenta con un centro de distribución, y un sector especialmente acondicionado para almacenar aerosoles.



Logística en tiempo y forma

Los 240 ítems que elabora la empresa se entregan en más de 900 puntos en todo el país. El 60% del total de la producción se despacha desde Aldo Bonzi, el resto desde el centro de distribución de un operador logístico en San Martín. El operador entrega los pedidos, pero no gestiona el transporte. Unos 40 camiones por día salen del centro de San Martín y más de 70 de Aldo Bonzi. El 45% de los productos se dirigen a la Capital y el Gran Buenos Aires, el resto al interior del país. Clorox centraliza la administración de pedidos, atención al cliente, planifica el transporte entre plantas y la distribución.

Las ventas a mayoristas y distribuidores representan el 58% del total, en tanto que el 42% corresponde a súper

e hipermercados. La empresa entrega los pedidos en los centros de distribución o en las distintas sucursales de los supermercados y mayoristas. Walter Ortega, gerente de Logística y Distribución de Clorox, explicó que “en los últimos años los supermercados y mayoristas se fueron expandiendo, continuó la apertura de sucursales en el interior del país, lo que implica un aumento en los costos y complejidad de la distribución de Clorox. También requiere una cuidadosa planificación”. Agregó que “en logística son cada vez más las variables a administrar, y la operación tiene un mayor peso en el presupuesto de la compañía. Por otra parte, los costos logísticos aumentaron más del doble de lo que se incrementaron los precios de los productos”.

## Buscamos proveedores de Comercio Exterior

Empresa multinacional se instala en Argentina -Abril 2011-

Requiere Servicios:

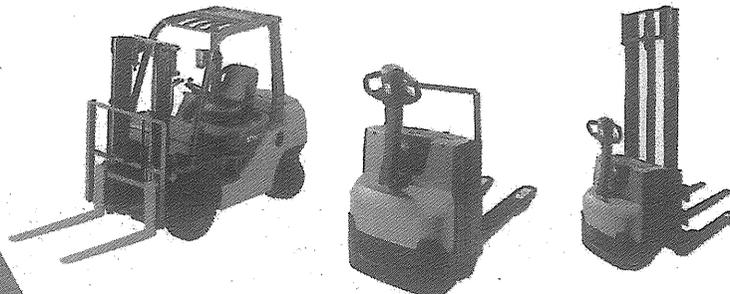
Contacto:

Sr. Nakama  
[info@exim2011.com](mailto:info@exim2011.com)  
[nakama@exim2011.com](mailto:nakama@exim2011.com)

Enviar propuesta de servicios antes del 16/12/2010

Despachante de Aduana - Flete (Terrestre /Marítimo /  
Aéreo) - Forwarder - Software Logístico - Packaging -  
Insumos - Courier - Seguros - Bancos - Entidades de  
Pago - Máquinas para manipuleo y control de Carga -  
Correo - Custodias - Depósitos.

**SOMOS  
LIDERES**  
EN EQUIPOS PARA  
MOVIMIENTO DE MATERIALES.



**TOYOTA**  
EQUIPOS INDUSTRIALES



VENTA. ALQUILER. POSVENTA.  
**(11) 4846-1200**  
[info@tmhm.toyota-industries.com.ar](mailto:info@tmhm.toyota-industries.com.ar)  
[www.toyota-industries.com.ar](http://www.toyota-industries.com.ar)