

Dándole a la bodega la importancia que se merece

Me he dado cuenta de que, pese a que se suele hablar de la importancia que ha tomado la logística para las compañías de hoy, aún existen algunos aspectos que no se tratan con la “importancia que se merece”.



Para el área comercial, la bodega es el lugar físico donde se almacenan los productos que deben ser comercializados por la fuerza de ventas; ahí están aquellos bienes que permitirán alcanzar las metas, satisfacer las necesidades de nuestros clientes, aumentar la participación de mercado, en resumen, lograr los objetivos para los cuales la organización ha sido concebida.

Si nos ponemos en el lugar del encargado de finanzas, este lugar representa un ítem importante de los activos, donde se concentra un alto porcentaje del capital inmovilizado de la compañía. ¿Qué puede ser más perturbador para quien maneja los flujos de dinero que tener un almacén lleno de activos circulantes financiados con pasivos de largo plazo? Por otro lado, los gastos asociados al funcionamiento de este lugar repercuten fuertemente en el resultado opera-

cional. Es que son egresos asociados a una actividad que se entiende poco vinculada al éxito de la compañía.... Cada centavo gastado en ese lugar lo podríamos gastar en elementos que impulsen la venta o ayuden a construir marca, o simplemente lo podríamos ahorrar.

Para quien tiene la difícil misión de mantener en funcionamiento el recurso humano, gran parte de su preocupación está concentrada en horas extras, personal para absorber peaks, rotación, licencias médicas, accidentes laborales, etc., etc.

Para el responsable de la logística, este lugar demanda gran parte de su tiempo y energía; es que si los flujos de mercadería no fluyen al ritmo de las ventas, las consecuencias pueden ser nefastas. No hay que olvidar que detrás hay una campaña de marketing, un equipo de ventas y toda una estructura que se ha preparado para cumplir metas, por lo

tanto, un mal funcionamiento de este lugar puede echar todo por tierra.

Finalmente, para los más académicos, este lugar es una consecuencia lógica de la variabilidad de la oferta y la demanda, es decir, si la demanda fuese conocida y a su vez las fuentes de abastecimiento también tuviesen un comportamiento predecible, lo más seguro es que estos lugares no serían necesarios. Sin embargo, como es de todos sabido, lamentablemente ni el consumo ni el abastecimiento, ni tampoco los tiempos de tránsito, son variables que se puedan controlar con certeza; por ende tenemos que considerar estos “eslabones” en nuestra cadena de suministro.

Después de toda esta descripción, está claro que “este lugar” es fundamental para el funcionamiento de la compañía, pero ¿qué pasa con las empresas que pese a la importancia que tienen para ellas las bodegas y centros de distribución, no suelen darle la prioridad que deberían?

La bodega de hoy

La realidad empírica ha demostrado que las bodegas y centros de distribución han dejado de ser lugares estáticos en el tiempo. De hecho, ya no son instalaciones que se definen e implementan una sola vez y con eso tenemos solucionado el “problema” por muchos años. Basta que la compañía incorpore una nueva línea de productos, que comience a trabajar en un mercado distinto, que adquiera una nueva línea de producción, que se abastezca de nuevos proveedores o simplemente que sus ventas se disparen por sobre lo esperado, para que toda la infraestructura que se diseñó e implementó para dar soporte al área comercial sea insuficiente de la noche a la mañana.



Pese a lo relevante del asunto, la gran mayoría de las empresas no le dan a este lugar físico la importancia que se merece. A veces, incluso, la decisión se toma sólo con una mirada económica, siendo en definitiva la tarifa por m² la que termina gatillando una decisión que debería ser analizada de manera más estratégica. Espero que en un futuro, cuando algunos de ustedes se vea enfrentado a la situación de buscar una locación para instalar sus operaciones logísticas, recuerde alguno de los conceptos aquí vertidos, para darle a la bodega “la importancia que se merece”. ●

¿Qué considerar además del precio por m²?

- **Ubicación:** Si bien es cierto, las autopistas urbanas han ido relativizando el asunto de la ubicación, no es menos cierto que una instalación con mejor conectividad permite, por ejemplo, que los empleados de una instalación logística puedan llegar más fácilmente. Adicionalmente, una buena ubicación permitirá hacer frente a “emergencias” logísticas en un plazo y costo mucho menor que una instalación ubicada a varios kilómetros de la ciudad.
- **Capacidad de crecimiento:** Como vimos anteriormente, lo más probable es que una instalación deba crecer o disminuir su superficie al ritmo de los resultados de la compañía. Períodos estacionales muy marcados como las fiestas de fin de año, temporada escolar, el Día de la Madre, etc., son eventos que pueden implicar un colapso de las operaciones al interior de una bodega. Entonces, debemos buscar lugares que nos permitan aumentar o disminuir nuestras operaciones sin necesidad de abrir una nueva sucursal al otro lado de la ciudad.
- **Calidad de la infraestructura:** La materialidad de las instalaciones es un factor determinante: pavimentos interiores de buena calidad, revestimientos laterales sólidos y seguros, cubiertas que permitan una buena utilización de luz natural, amplios patios de maniobras, son todos aspectos que se deben tener presentes.

Por Rodrigo González Bestard, Gerente General de Mersan.



- | | |
|-----------------------|--------------------------|
| > Refrigeración | > Instalaciones |
| > Climatización | > Call Center |
| > Electricidad | > Servicio Técnico |
| > Facility Management | > Mantenimiento |
| > Energy Management | > Servicio de Emergencia |
| > Monitoreo Remoto | > Taller |
| > Ingeniería | |

ISO 9001 : 2008

Compresores

Talleres propios con tecnología de punta, salas climatizadas, libres de polvo, que permiten complementar los servicios de las diferentes áreas cuando es requerido y también fabricamos equipos especiales como Centrales, Chillers, Boilers, entre otros



Nos especializamos en brindar el más alto estándar de servicios.
Servicios que le permiten concentrarse en el desarrollo de su negocio.



Retail - Industria - Edificios - Compresores

Tel: +56(2) 392 7300 | Fax: +56(2) 392 7301 | Av. La Montaña N° 56-B Parque Industrial Los Libertadores - Colina

www.nuovaservice.cl



CALL CENTER
562-392 7350