

Team_Log

Revista Empresarial Digital

**SIETE PREGUNTAS INCOMODAS
ACERCA DEL ALMACENAMIENTO**

**¿POR QUÉ SE DEMORAN TANTO LOS
EMPRESARIOS EN TOMAR DECISIONES?
UNA REALIDAD QUE SE VIVE
EN TODA LATINOAMÉRICA**

ED. 42 | DICIEMBRE 2023

Team
Logística

EDITORIAL

Revista Digital

LOGÍSTICA / EMPRESA / SOFTWARE

+MÁS INFORMACIÓN:
www.teamlogistica.com

PÁG-4 | CONTENIDO

*SIETE PREGUNTAS INCOMODAS ACERCA
DEL ALMACENAMIENTO*

PÁG-7 | CONTENIDO

*¿POR QUÉ SE DEMORAN TANTO LOS
EMPRESARIOS EN TOMAR DECISIONES?
UNA REALIDAD QUE SE VIVE EN TODA
LATINOAMÉRICA*



Published monthly by Team Logística
All Rights Reserved.
2023



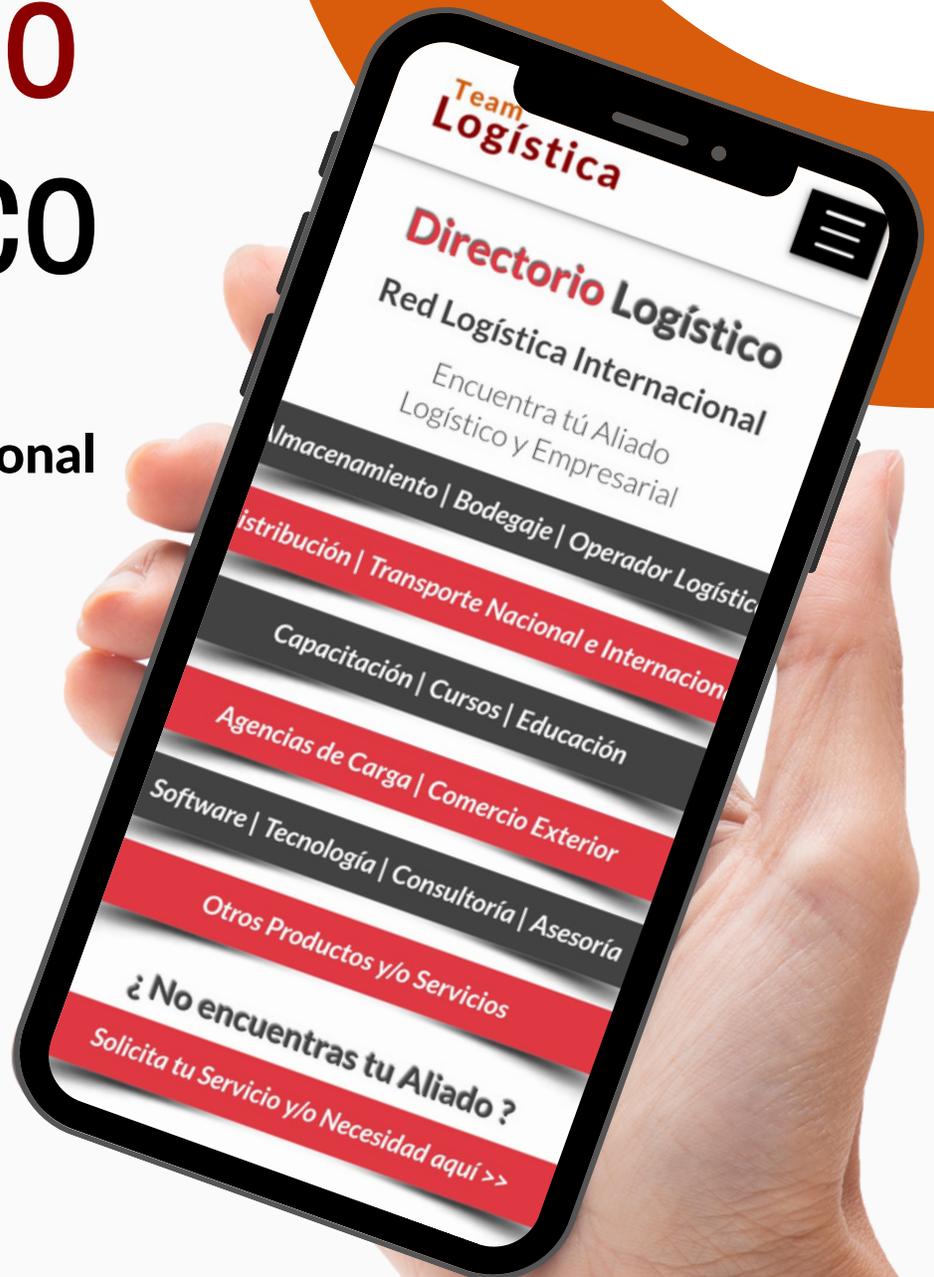
Directorio _Logístico

Red Logística Internacional

Encuentra tú Aliado
Logístico y Empresarial

¡¡ Ingresa Ya !!

www.teamlogistica.com





Rodolfo Torres-Rabello
Profesor Gestión de Operaciones
Universidad Alberto Hurtado.
Consultor internacional en Logística
y Supply Chain Management.
-- Chile --

SIETE PREGUNTAS INCOMODAS ACERCA DEL ALMACENAMIENTO

EL ALMACENAMIENTO CUMPLE UN ROL CLAVE EN LA LOGÍSTICA Y ES CLAVE HACERLO EN FORMA COSTO-EFECTIVA. PERO NO SIEMPRE SE HACE BIEN. LO INVITAMOS A CERRAR LA PUERTA DE SU OFICINA Y RESPONDER ESTAS PREGUNTAS SOLO PARA USTED, CONFIDENCIAL Y SECRETAMENTE.

¿Está seguro de que su layout es el mejor posible?

Un layout mal diseñado genera costos innecesarios. Mire por su ventana: ¿tiene rutas excesivamente largas, lenta velocidad de picking, vueltas atrás y caminos que se cruzan? ¿Están los pasillos debidamente delimitados? ¿El ancho de los pasillos está relacionado con los equipos de manipulación? ¿Obedece el layout a las necesidades de la gestión multicanal?

¿Está seguro de que los productos están ordenados en forma óptima?

¿Tiene WMS implementado? Si no, probablemente los productos estén ordenados por proveedor o por tipo, pero posiblemente no tomen en cuenta la rotación ni otros criterios técnicos. Si tiene WMS, ¿está seguro de que el slotting caótico fue bien parametrizado?

Sinceramente, ¿tiene discrepancias en el inventario?

¿El inventario informado por el sistema coincide con el de la estantería? Y si no, ¿recurre frecuentemente a los ajustes, esto es, a una corrección contable que es casi como ganar un partido por secretaría? ¿Tiene stock inmovilizado? ¿Cómo piensa lograr 100% de exactitud del inventario?

¿Tiene las métricas adecuadas?

¿Está seguro de que tiene los indicadores adecuados? ¿Salen los datos del sistema o son ingresados manualmente al Excel? Y, lo mas importante, ¿qué hace con esos datos? ¿Sirven para mejorar continuamente?

¿Tiene baja productividad?

¿Cómo mide la productividad? ¿Dónde mide la productividad, Ej. productividad en el picking? ¿Tiene claridad sobre las principales causas de productividad? ¿Estanterías inadecuadas? ¿Trabajo manual, sin tecnología o con tecnología obsoleta? ¿Equipos de manipulación lentos y con baja disponibilidad? ¿Deficiente entrenamiento del personal e inadecuada supervisión?

¿Ha medido la velocidad de su operación?

¿Miden y mejoran el Lead Time? ¿Y cómo es el tiempo de ciclo interno? Si cada actividad tiene tres tiempos (preparación, ejecución y espera), ¿a cuánto ascienden sus tiempos de espera entre área y área, entre actividad y actividad? ¿Dónde está su cuello de botella?

¿Hay devoluciones o rechazos?

¿Los costos de Logística Inversa son excesivos? ¿Hay rechazos de los clientes por productos no solicitados o, en general, con discrepancias entre el pedido entregado con la orden de compra? ¿Hay otras causas de devoluciones o rechazos? ¿Existen iniciativas en marcha para reducir al mínimo las causas de devoluciones?

Es Tiempo de volver a lo Básico. ¿Estamos haciendo las cosas correctas? ¿Estamos haciendo correctamente las cosas? Pero, sobre todo, ¿nos estamos haciendo las preguntas correctas? Las preguntas anteriores, aunque incómodas, pueden ser útiles para repasar la situación actual y buscar oportunidades de mejora. En este mundo cambiante y turbulento, la Logística necesita estar constantemente revisando su quehacer y mejorando continuamente su desempeño. Y esto no puede esperar. ✓





Servicios Profesionales Team Logística

- **Consultoría** y Asesoría en Procesos **logísticos**.
- Software para la **SCM**: gestión de **Inventarios**, ERP, WMS, TMS, Última milla, **otros más**.
- **Aliados** estratégicos en operaciones **logísticas**.
- **Conferencias**, Foros, Cursos y **Eventos** Internacionales
- Revista digital **Team_Log**.



www.teamlogistica.com



Guillermo Castaño
Director General de Team Logística
Consultor y Conferencista internacionales en
Procesos empresariales y Tecnología Logística
guillermoc@teamlogistica.com
-- Colombia y Latam --

¿POR QUÉ SE DEMORAN TANTO LOS EMPRESARIOS EN TOMAR DECISIONES? UNA REALIDAD QUE SE VIVE EN TODA LATINOAMÉRICA

Una excelente pregunta, que, si vemos en detalle y le hacemos un zoom al interrogante, no solo les pasa a las pymes, sino, que también se presenta con las empresas grandes y más estructuradas.

Pero entonces, ¿A que se debe este largo tiempo que toman para analizar propuestas? Donde en ocasiones son semanas, meses y a veces algunos años...

Veamos algunos comentarios y observaciones que manifiestan los empresarios; tomado de la experiencia en propuestas enviadas y que en algún momento se tuvo alguna respuesta, porque no siempre se recibe una retroalimentación;

- **Es que estamos revisando más opciones, para tomar la decisión;** y se pasan los meses recibiendo varias opciones, o solo tienen una pero no hay tiempo de revisarla a fondo.
- **El gerente de la empresa está de viaje, cuando regrese revisamos;** y pasan los días y meses, pero el gerente no ha llegado, o no se ha podido revisar la propuesta.
- **La propuesta esta costosa, pero vamos a revisar;** una respuesta entendible, pero pasa porque la mayoría de las veces no se tiene claro el alcance de la necesidad o del requerimiento, e invitan empresas de alto costo, donde los valores no se ajustan al flujo de caja de la empresa.
- **Ya recibimos el correo, lo revisamos y nos comunicamos;** una de las más comunes, pero donde el comercial o quien envía la propuesta sabe que posiblemente no vaya a pasar nada, o el tiempo de espera será largo. Ahí se aplica la famosa expresión, “*paciencia*”.
- **La persona con quien se reunieron ya no está en la empresa, lo esta revisando el nuevo del cargo;** bueno, es obvio que quién llega nuevo a un cargo, debe ponerse la tanto de los nuevos proyectos o inversiones, y en este proceso puede pasar un tiempo prolongado, así se haya requerido como urgente en su momento la necesidad.
- **El equipo encargado de revisar la propuesta lo está analizando;** una respuesta muy común, donde pasa la información entre áreas, pero nadie toma la decisión, y en el camino se pierde el foco del requerimiento, o ya no recuerdan para que se solicitó el producto o servicio.
- **Esta muy interesante, pero ya estamos full con el presupuesto, lo revisamos el próximo año;** una respuesta bien interesante, porque se pueden pasar varios meses en el mismo tema, y se conocen ejemplos de propuestas que pasan varios presupuestos, y siempre está pendiente.
- **Excelente la presentación, hablamos la próxima semana, yo los contacto;** en esta respuesta esta la magia de saber que semana del mes o del año te van a contactar, o cuando llegará ese día que lo contactaran para revisar nuevamente la propuesta.
- **¿Podemos hacer una reunión más? Y ya llevan 3 o 4 reuniones con el equipo;** algo muy común también en las Pymes, y donde es valido que se deban hacer varias reuniones para estar seguros de que el producto, servicio o solución sea la adecuada, y adquirir lo que realmente necesita la compañía. Pero, a veces, son reuniones sin sentido, donde se dan muchas vueltas al tema, pero no se define.

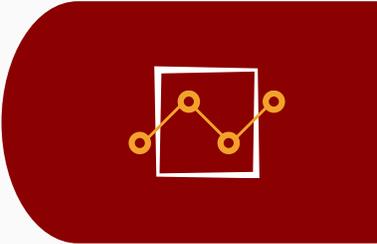


- **Silencio Total, no hay respuesta de correos o mensajes de chat;** esta es la situación más común y es el mal de la gran mayoría de las empresas, sin diferenciar Pymes o Grandes compañías, donde “no” valoran el tiempo invertido por quien les hace una propuesta de un producto o servicio, y solo dejan pasar el tiempo sin dar una repuesta a un mail o a un mensaje de chat.

¿Conoces algunas de las respuestas enunciadas, o tienes más? Obvio que sí, y pueden existir miles más, es lo normal, pero el reto esta en identificar bien la **necesidad** o el **alcance** de la solución o requerimiento del cliente, que tan interesado y disponible esta para aceptar la propuesta, además de revisar en el corto tiempo porque podría escogernos como su proveedor.

La invitación es para los *gerentes, compradores o responsables* de adquisiciones en las compañías, para que retroalimenten a sus proveedores, respondan mensajes reales a quien les envía una propuesta, y le hablen con la verdad a quien le invirtió un tiempo en ofrecerle su producto o servicio; así se genera **confianza** y **aliados estratégicos**, donde todos ganen y las empresas sean exitosas. ✓





Team Logística

- Consultoría Logística** ✓
- Asesoría en Procesos** ✓
- Soluciones de Tecnología** ✓
- Conferencias y Foros Int.** ✓

Contact Us 

www.teamlogistica.com

Team_Log

Revista Digital Empresarial

www.teamlogistica.com

Contacta Ahora...

Team
Logística

Revista Team_Log | DICIEMBRE 2023 | ED-42