



SDI

ELEMENT

LOGIC

Factores críticos de la automatización para alcanzar el ROI esperado

Fernando López
BD Manager México

Joel Díaz Freyre
VP Comercial LATAM

Abril 2024



AGENDA

1. El Retorno de la Inversión (ROI)
2. Los factores de medición. Identificación y cálculo.
3. Impacto esperado e involucramiento de todos los interesados

Retorno de la Inversión



Capacidad



Mano de Obra



Exactitud



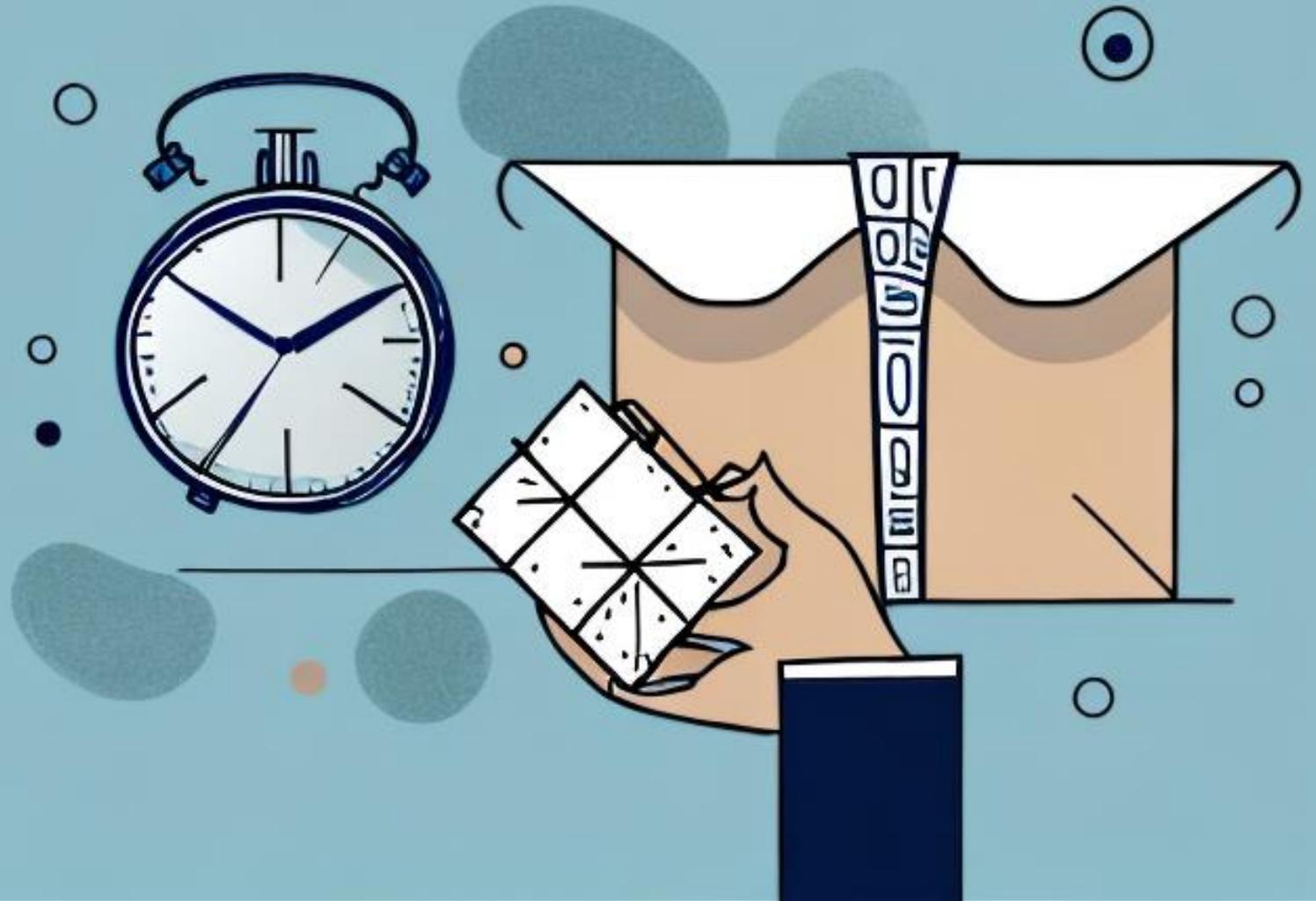
Velocidad

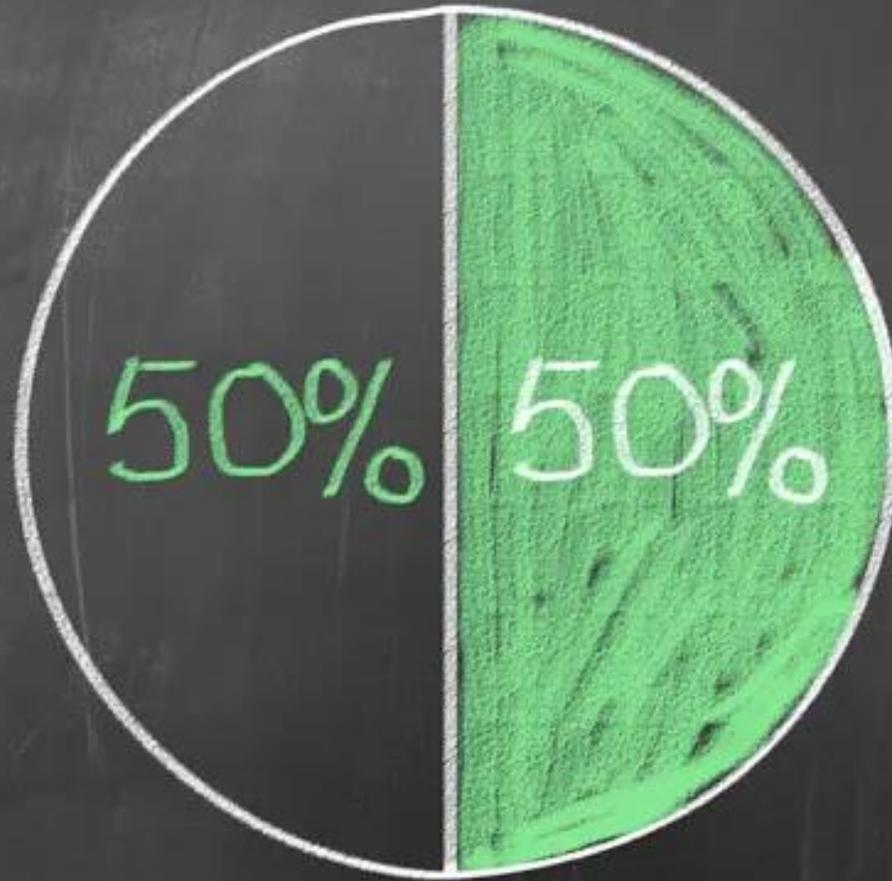


Espacio



Nivel de Servicio





¿Cómo valorizar?

1. Factores duros y blandos.
2. Impactos directos e indirectos.
3. La lista. Un documento de trabajo.
4. Dimensionamiento, proyecciones, escenarios y asunciones razonables.

Factores duros y blandos



¿Cómo definir esos costos?

1. Factores duros y blandos.
2. Impactos directos e indirectos.
3. La lista. Un documento de trabajo.
4. Dimensionamiento, proyecciones, escenarios y asunciones razonables.

La lista

Mano de Obra

- Reducción de número promedio de empleados y de los que se contratan por temporadas altas.
- Incremento de transacciones por empleado por hora
- Recursos Humanos: Rotación, reclutamiento, administración, inducción, entrenamiento, horas extra, procesos legales.
- Impacto de la ergonomía en la rotación. Menos desplazamientos, menos tareas repetitivas, menos manipulación manual, menos accidentes. El valor de un empleado más saludable y con energía.
- Reducción de infraestructura (comedor, camerinos, baños, lockers, etc.), transporte, Alimentación, Uniformes y equipos de protección
- ¿Menos turnos? Reducción de Supervisión y personal de seguridad
- Pólizas de seguro

La lista

Productividad y exactitud

- Menos pedidos a pasar por Control de Calidad / Auditoría
- Menos errores y reducción de costos de corrección
- Menos pedidos cancelados o devueltos
- Mayores ventas por satisfacción del cliente (rapidez, exactitud)
- Menos quejas entonces menos recursos dedicados a Atención al Cliente
- ¿Cuál es el costo de un error de picking?
- ¿Cómo impacta el control de inventario en tiempo real? ¿Menos merma por daños o robos?

La lista

Espacio

- Extensión de la vida útil de la sede actual ¿Puedo optar por rentar menos espacio? ¿Evitar mudarme?
- Ahorros en alquiler de posiciones o de almacenes paralelos
- ¿Qué áreas antes dedicadas a almacenaje o a personal podrán ser útiles para otras tareas?

La lista

Otros

- Impactos en el consumo de agua, energía, combustible, servicios de limpieza
- ¿Puedo dejar de arrendar otros equipos? ¿Los puedo vender? ¿Prescindir de ellos, genera más espacio disponible? ¿Disminuyen los costos de mantenimiento?
- ¿Una instalación escalable (por etapas) ayudaría a financiar el proyecto?
- ¿Automatizar es, independientemente de los costos, una necesidad para el crecimiento del negocio?
- Financieramente, factores como la depreciación de maquinaria, ¿impactan positivamente en los números?
- Impacto de marketing en el mercado al mostrar mi inversión a clientes, proveedores, accionistas.

¿Cómo definir esos costos?

1. Factores duros y blandos.
2. Impactos directos e indirectos.
3. La lista. Un documento de trabajo.
4. Dimensionamiento, proyecciones, escenarios y asunciones razonables.

Resumiendo hasta el momento

PASO 1:

Identificación del problema, dolor.

PASO 2:

Valorización del problema

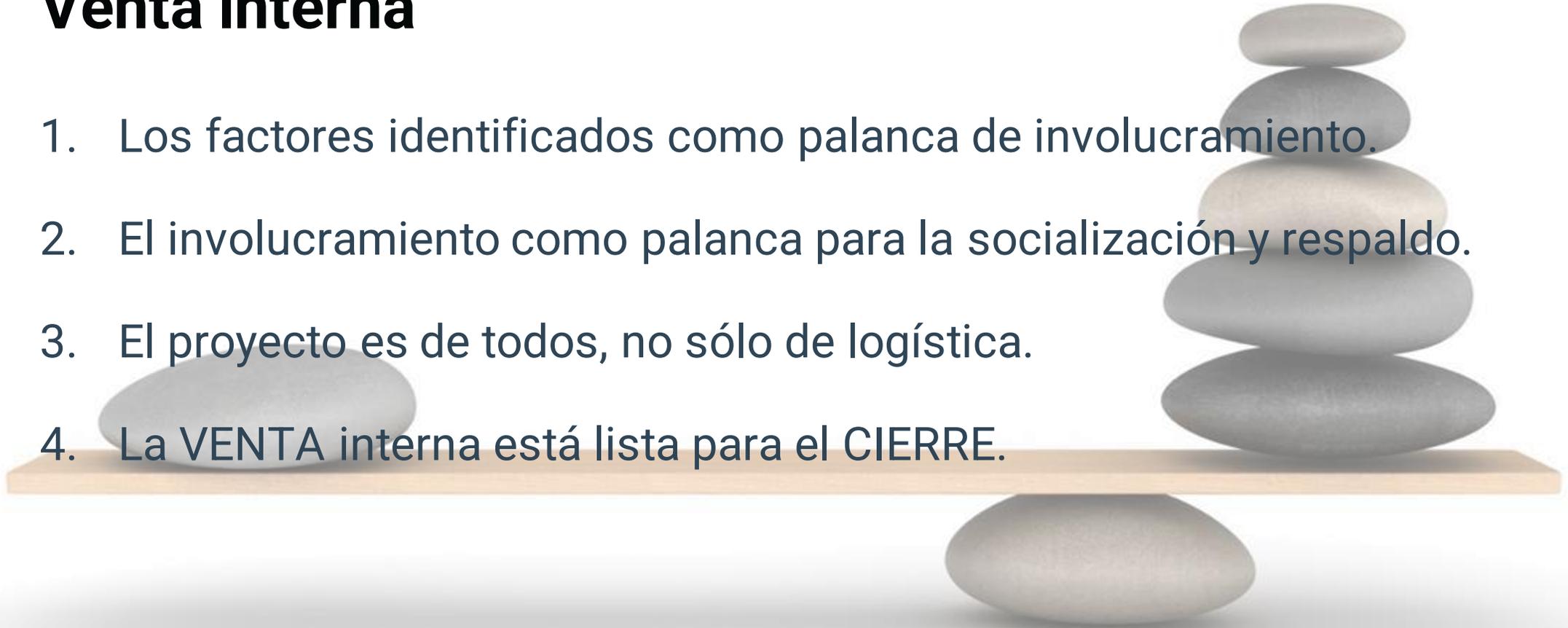
PASO 3:

Desarrollo de solución automatizada que cumpla simultáneamente con los Requerimientos Técnicos y las Restricciones Financieras

PASO 4: Venta interna

Venta interna

1. Los factores identificados como palanca de involucramiento.
2. El involucramiento como palanca para la socialización y respaldo.
3. El proyecto es de todos, no sólo de logística.
4. La VENTA interna está lista para el CIERRE.



Gracias

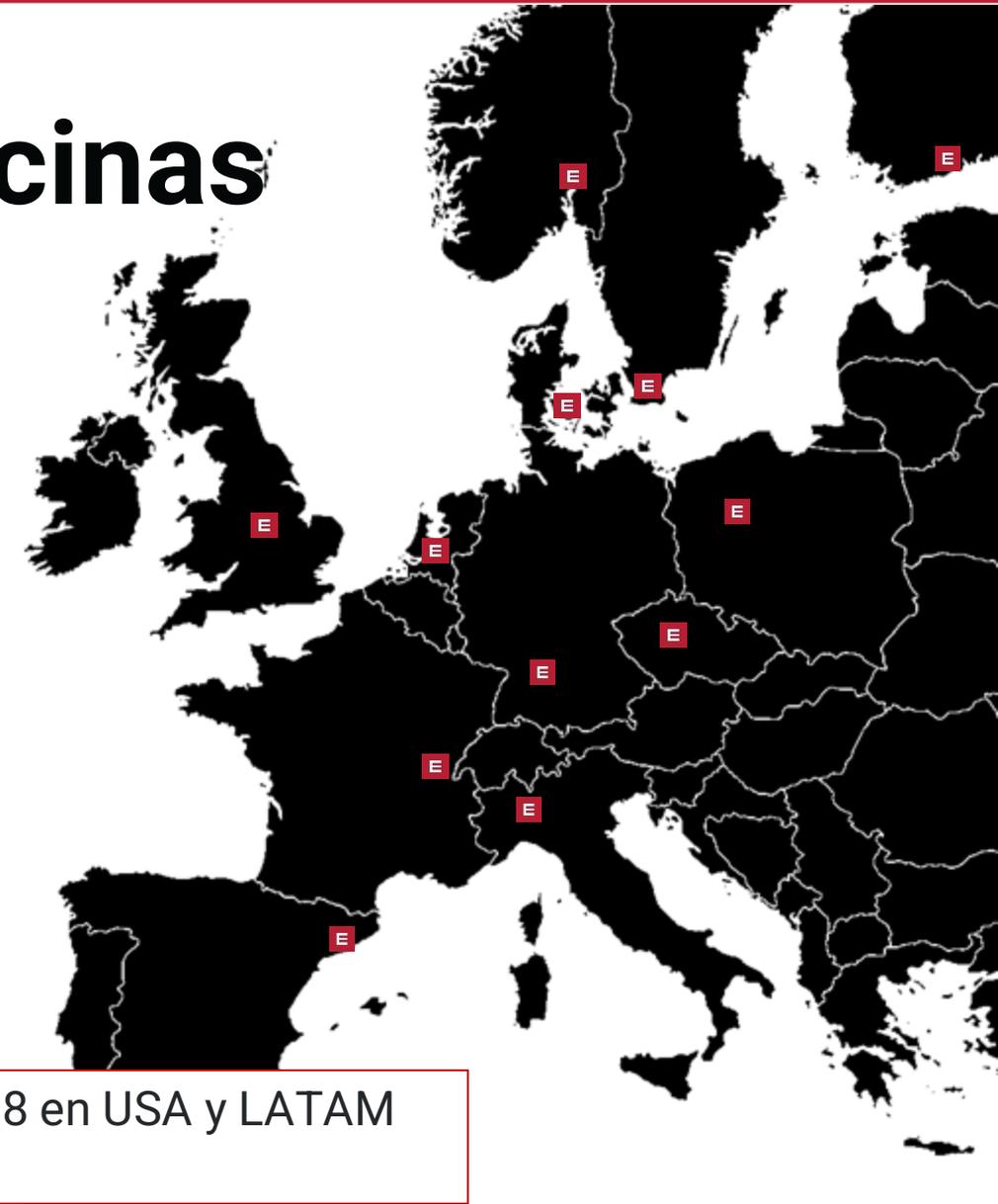




Algunos highlights acerca de nosotros

AutoStore. Empowered by ELEMENT LOGIC

Nuestras Oficinas



HQ en Noruega, 12 oficinas en Europa y 8 en USA y LATAM
(+ Singapur)



Algunos Datos

450+

Especialistas

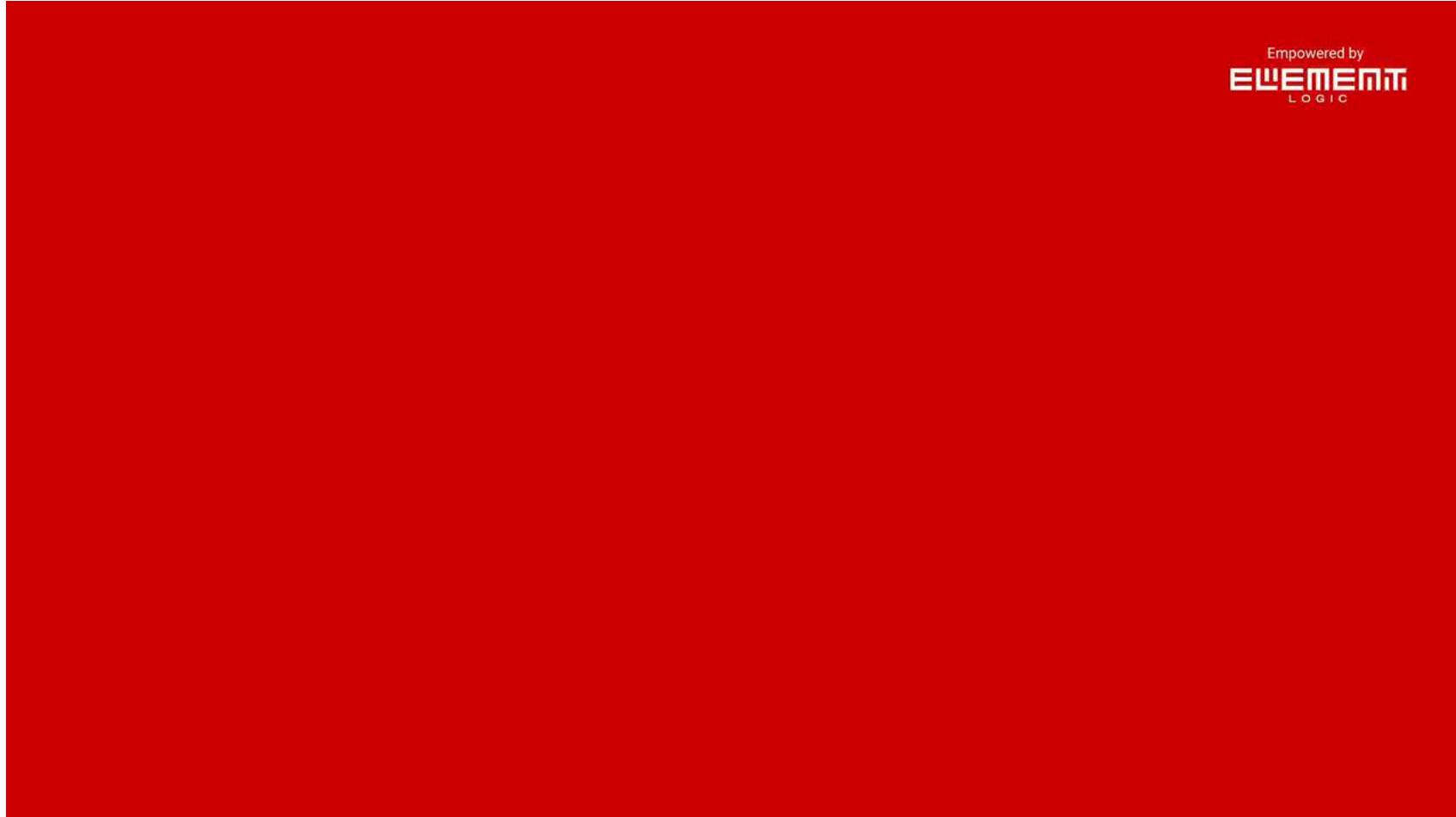
Global 600+
Americas 120+

Millones USD

Ventas 2023

- Integrador del 1er AutoStore del mundo (ELOTEC en Noruega, 2004: 6k bins, 5 robots, 2 ports).
- Hemos construido el AutoStore más grande (BOOZT en Suecia, 2017: 1,261k bins, 1,276 robots, 274 ports) y el más pequeño (JOTRON en Noruega, 2019: 1.4k bins, 3 robots, 2 ports).
- Derechos de Distribución Global de AutoStore.
- 400+ sites.
- El 34% de las instalaciones de AutoStore a nivel global son de ELEMENT LOGIC.
- 14M+ de Bins, 12k+ robots, 3k+ puertos
- Asociación con CASTIK CAPITAL (Private Equity).

AutoStore. Nuestro principal producto



SDI ELEMENT LOGIC

Fernando López
BD Manager México
fernando.lopez@sdi.systems

Joel Díaz Freyre
VP Comercial LATAM
joel.diaz@sdi.systems

Abril 2024

