GUÍA PRÁCTICA

Cinco pasos para elegir el sistema de gestión de almacenes adecuado para la integración de la automatización

Gestión de almacenes

Las ventas mundiales de comercio electrónico han aumentado de forma constante desde hace un tiempo, pero se dispararon a nuevos niveles en 2020 debido a los confinamientos globales y a las restricciones a las compras presenciales para reducir la propagación del COVID-19. Ahora que cada vez más consumidores ven las compras en línea como su principal punto de compra, **Forbes** informa de que se espera que las ventas mundiales de comercio electrónico superen los 4,2 billones de dólares.

Cada vez más compañías buscan adoptar permanentemente nuevos modelos de cumplimiento, como el envío directo, la recogida en tienda y la recogida a pie de calle, por lo que se necesitan nuevas estrategias de gestión del inventario. En consecuencia, la necesidad de integración entre los sistemas de automatización y de gestión de almacenes se ha hecho más imperiosa que nunca. Las organizaciones que quieran avanzar por este camino deberán comprender las mejores prácticas para integrar los sistemas de gestión de almacenes y de automatización.

A medida que los modelos de negocio sigan cambiando, las organizaciones empezarán a explorar otras áreas de ejecución en las que integren la automatización. Desarrollar una estrategia de automatización detallada que se apoye y amplíe con un WMS será un factor clave para impulsar el éxito operativo.

Garantizar las mejores prácticas para la integración de WMS en los sistemas de automatización.

1. Poseer un sólido conocimiento de los requisitos de funcionalidad del WMS

Esto es fundamental para las organizaciones que sirven a una gran variedad de clientes. Cada cliente y cada referencia de producto tendrán requisitos, sistemas, flujos de trabajo y costes asociados diferentes. Cuando pueda ver con claridad el panorama general y revisar en detalle cada uno de los procesos de ejecución de la cadena de suministro con el fin de identificar las áreas de mejora e innovación, podrá entonces estar en la mejor posición para determinar los requisitos del sistema. Los requisitos confusos e imprecisos son la razón número uno por la que las implementaciones van mal o fracasan.

2. Mantener una imagen clara de la estrategia de automatización de su organización

Muchas compañías no han desarrollado, documentado o comunicado su estrategia de automatización a las personas encargadas de implementarla. Dado que ciertos sistemas automatizados requieren una mayor pasarela y una integración más ajustada, alinear estratégicamente los recursos operativos con su plantilla facilita la ejecución de los procesos y actividades que mantienen a su compañía competitiva y productiva. Una organización estratégicamente alineada, con métricas de rendimiento que se ajustan a la estrategia, tiene más probabilidades de contar con una plantilla motivada que trabajará de forma eficiente y productiva para lograr los resultados deseados. Según un informe reciente, se espera que el mercado de la automatización de almacenes supere los 30.000 millones de dólares en 2026, a medida que más empresas busquen mejorar sus operaciones de cumplimiento.[1]

3. Realizar una investigación de mercado secundaria para asegurarse de que su socio de WMS posee un ecosistema de capacidades de WMS de nivel 1 o completo

Los sistemas de gestión de almacenes y la automatización han madurado a lo largo de los años y cada vez se ofrecen más como un conjunto de herramientas y funcionalidades específicas del sector. Los proveedores con años de experiencia en determinadas industrias son más propensos a ofrecer aplicaciones completas para apoyar las necesidades de negocio individualizadas. Aproveche esa experiencia. Invertir tiempo den revisar la funcionalidad, la tecnología de la plataforma subyacente, las futuras hojas de ruta y la experiencia en la industria que ofrecen los proveedores de WMS aportará una comprensión básica de cómo la tecnología puede ayudar a crear una ventaja competitiva y operaciones de primera clase. Cuanto más amplia sea la huella del proveedor de la solución, mejor se adaptará su tecnología a sus necesidades y garantizará la continua funcionalidad actualizada.

4. Identificar al personal clave del proveedor de WMS, a las partes internas y a los proveedores de automatización para completar el proceso de implementación.

Esta no es una tarea a tiempo parcial. Los expertos en la materia, los propietarios de los procesos, la dirección, los operadores y otros participantes pueden ser contratados a tiempo parcial, según lo requieran los directores de proyectos. Pero el proyecto en sí, junto con la documentación y la comunicación con el comité de dirección a lo largo del proceso de implementación, es una rigurosa tarea a tiempo completo.

5. Trazar los resultados posteriores a la implementación para identificar los ajustes necesarios

Partiendo de la orientación mencionada anteriormente, también es importante comparar la funcionalidad disponible en el mercado con sus procesos específicos para identificar rápidamente cualquier laguna en la funcionalidad. Esto también ayuda a determinar y cuantificar cómo la nueva tecnología ha mejorado las operaciones. Cuando defina la funcionalidad estándar, identifique las lagunas que son críticas y exclusivas de sus procesos y establezca dónde encaja mejor la automatización, podrá ajustar y ampliar su estrategia en otras áreas de ejecución.

Avanzar en las mejores prácticas

El interés continuo y las oportunidades de crecimiento de la automatización y los equipos de manipulación de materiales seguirán acelerándose a medida que se implementen en las instalaciones de almacenamiento nuevos requisitos de cumplimiento, medidas de seguridad, gestión de costes y estrategias de rentabilidad. Como afirma McKinsey and Co en un artículo reciente, "Se estima que para 2030, la mayoría de las operaciones podrían estar automatizadas a medida que la IA se haga cargo de las tareas más sencillas y repetitivas que antes realizaban las personas".[2] Si esta trayectoria sigue siendo correcta, más organizaciones adaptarán sus operaciones para seguir siendo competitivas e innovadoras. Las compañías que están sentando las bases para su propio uso creciente de la automatización necesitan un socio tecnológico de confianza que les proporcione una funcionalidad completa del sistema y una implementación racionalizada con aplicaciones de terceros.

[1]E. Mazareanu. "Size of the warehouse automation market worldwide from 2012 to 2026," Statista.com, octubre de 2020.
[2]Galea-Pace, Sean. "McKinsey: what is the future of automation?" Supply Chain Digital, mayo de 2020.

CONOZCA MÁS

infor Gold Channel Partner

Copyright© 2024 Infor. Todos los derechos reservados. Las denominaciones y los diseños de marca incluidos en el presente documento son marcas comerciales y/o marcas registradas de Infor y/o filiales y subsidiarias relacionadas. El resto de marcas incluidas en el presente documento son propiedad de sus respectivos titulares. www.infor.com.

Infor América Latina,
www.infor.com
INF-3009575-es-419-0324-1

GRUPO NOVA TECH
The process innovation company

soluciones@grupo-novatech.com

www.grupo-novatech.com

Av. Brasil N39-91 y Av. América. Edf. IACA, 4to. Piso. Quito - Ecuador. Telf.: +593 2 2447802