



Automatización para ser más eficientes y ahorrar suelo

El servicio técnico cada vez es más importante

Con la pandemia y el aislamiento, el *ecommerce* se convirtió el mejor modo de adquirir los productos básicos. Los pedidos son ahora por unidades y con una frecuencia mayor. Las necesidades de los clientes han cambiado y esto ha provocado unos cambios profundos en la cadena de suministro y por tanto, en los almacenes o como se llaman ahora, los centros de distribución.



Instalación automatizada por Ferag.

Tras dos años de pandemia y el incremento del *ecommerce*, los almacenes han cambiado rápidamente para adaptarse a las nuevas necesidades y ser más eficientes. “Vemos una tendencia clara hacia una mayor automatización de los procesos y a una integración de los canales de B2B y B2C en centros de distribución omnicanal, para gestionar de manera lo más flexible y productiva posible todas las operaciones

del centro. La logística hoy en día es un pilar estratégico fundamental en todas las empresas de *retail*, por lo que la optimización de los centros de distribución en este sentido es capital, explica José María Díaz Ruiz, *managing director* de **Ferag Ibérica**.

Francisco Conejos, director de Sistemas Logísticos de **Jungheinrich**, asegura que “todo el sector intralogístico en general ha experimentado un gran crecimiento en estos últimos dos años. No solamente *ecommerce* y centros totalmente automatizados, sino que otros sectores y centros de distribución con soluciones manuales y semiautomáticas también han tenido una fuerte demanda. Por supuesto, a la cabeza de estos sectores y tipos de soluciones intralogísticas está el *ecommerce* y los centros parcial o totalmente automatizados.

La necesidad de aprovechamiento de suelo logístico hace que la tendencia hacia aprovechamientos máximos de volumen y rendimiento, como los que pueden resultar de soluciones de pasillo estrecho y de almacenaje automático ganen todavía más importancia dentro del abanico de soluciones que puede aportar Jungheinrich como proveedor integral”.

Samuel Camuñas Lancha, *technical manager* de **Modumaq**, opina que “desde hace años, venimos viendo un incremento del *ecommerce*, que se ha acentuado con la pandemia del Covid-19. La tendencia natural que están experimentando los almacenes, por el volumen de demanda existente desde las distintas plataformas de comercio *online*, ha obligado a los centros logísticos a realizar un análisis exhaustivo de la gestión de datos para optimizar el *stock*. Con ello, el objetivo principal es tener físicamente el menor *stock* posible, pudiendo lograr incluso que el producto con mayor rotación no requiera siquiera de ser almacenado. A este proceso de optimización de la recepción se le llama: *crossdocking*.

Robotización

Los centros logísticos están diseñados para la distribución y almacenaje de cajas o palés completos pero cada vez más, hay que ser-

➤ ¿CÓMO MEJORAR LA SITUACIÓN LABORAL EN UN ALMACÉN REFRIGERADO AUTOMATIZADO?

“La automatización sustituye al duro trabajo físico a muy baja temperatura. Al mismo tiempo, la solución ha sido concebida de tal modo que las actividades que deben realizarse se trasladan a zonas de temperatura menos frías a entre -5 y -2 grados. Entre estos procesos están la recepción y la salida de mercancías, la preparación de pedidos y la paletización y la respectiva despaletización. Los dos últimos procesos también pueden automatizarse con robots. En definitiva, la automatización crea puestos de trabajo más cualificados, por ejemplo, en la sala de control” afirman desde **TGW**.

Aparte de la escasez de mano de obra, hay otros argumentos a favor de los almacenes frigoríficos automatizados. “La experiencia ha demostrado que, en ocasiones, la productividad puede llegar a duplicarse. Otros dos puntos a favor son una mayor calidad de procesos y los mencionados ahorros energéticos que pueden conseguirse con una instalación automatizada, cuya construcción es mucho más compacta que una solución manual. De este modo, es posible alcanzar ahorros de hasta dos tercios en energía de refrigeración”, destacan desde **TGW**.

vir pedidos de unidades. Esto genera más carga de trabajo y gestionar más picos de trabajo. Así las cosas, ¿qué soluciones de robotización y de *picking* ofrecen ahora las

compañías de automatización? José María Díaz Ruiz, cree que “la clave en nuestro caso es siempre ofrecer una solución intralogística completa a nuestros clientes, con grados de automatización muy variables en función de sus necesidades, y siempre, considerando los parámetros de flexibilidad y escalabilidad que son imprescindibles en la evolución que pueda tener su negocio. Tenemos ejemplos para todos

los gustos, pero en el ámbito del *ecommerce*, nuestros sistemas de clasificación **Denisort** y el **pocket sorter Skyfall** son las soluciones más demandadas para la gestión de entradas y devoluciones, la preparación y secuenciación de pedidos, y la clasificación de expediciones.

Francisco Conejos opina que “la base de la capacidad de Jungheinrich para responder a estas cuestiones es una buena consultoría al

cliente. Es cierto que la necesidad de servir pedidos de unidades es mayor y esto puede requerir un cambio de procesos en algunas empresas, y por tanto un entendimiento de la casuística particular siempre es clave. En cuanto a soluciones, la incorporación a nuestro *portfolio* de los **arculee** tras la adquisición de la empresa **arculus** y posterior integración por parte del grupo Jungheinrich, amplía todavía más el abanico de soluciones que permiten el movimiento de cargas grandes y pequeñas. Esta amplitud de *portfolio* y adaptabilidad en la solución se ve en las numerosas aplicaciones en las que podemos combinar almacenes de palés de pasillo estrecho manuales o totalmente automáticos con transelevadores junto con AGVs de horquillas o almacenes de cajas o cubetas con miniload y puestos de preparación de pedidos o **AMR arculee** para su transporte”.

Por su parte, también Samuel Camuñas Lancha indica que “hemos observado la importancia del proceso de *picking*, el cual puede suponer en torno al 40 por ciento de la automatización de centros logísticos. Por ello, Modumaq Soluciones Tecnológicas viene integrando soluciones diversas desde sus orígenes en la intralogística en múltiples proyectos, dentro de las cuales

“Vemos una tendencia clara hacia una integración de los canales de B2B y B2C en centros de distribución omnicanal”.

José María Díaz Ruiz (Ferag Ibérica)

podemos destacar el uso de los sistemas de *pick-to-light* o PTL. Este tipo de tecnología dispone de un sistema de orientación al operario mediante luces, ayudándole a identificar qué productos son los que tiene que coger (o depositar, en el caso del *put-to-light*). La confirmación o validación de la recogida del producto de una estantería con gavetas, será mediante una acción de pulsado de este mismo elemento luminoso. Eso sumado a un transporte de cubetas o cajas automatizado, capaz de trasladarse a distintos operarios ubicados en diversas zonas de estanterías, permite completar pedidos de forma ágil y segura.

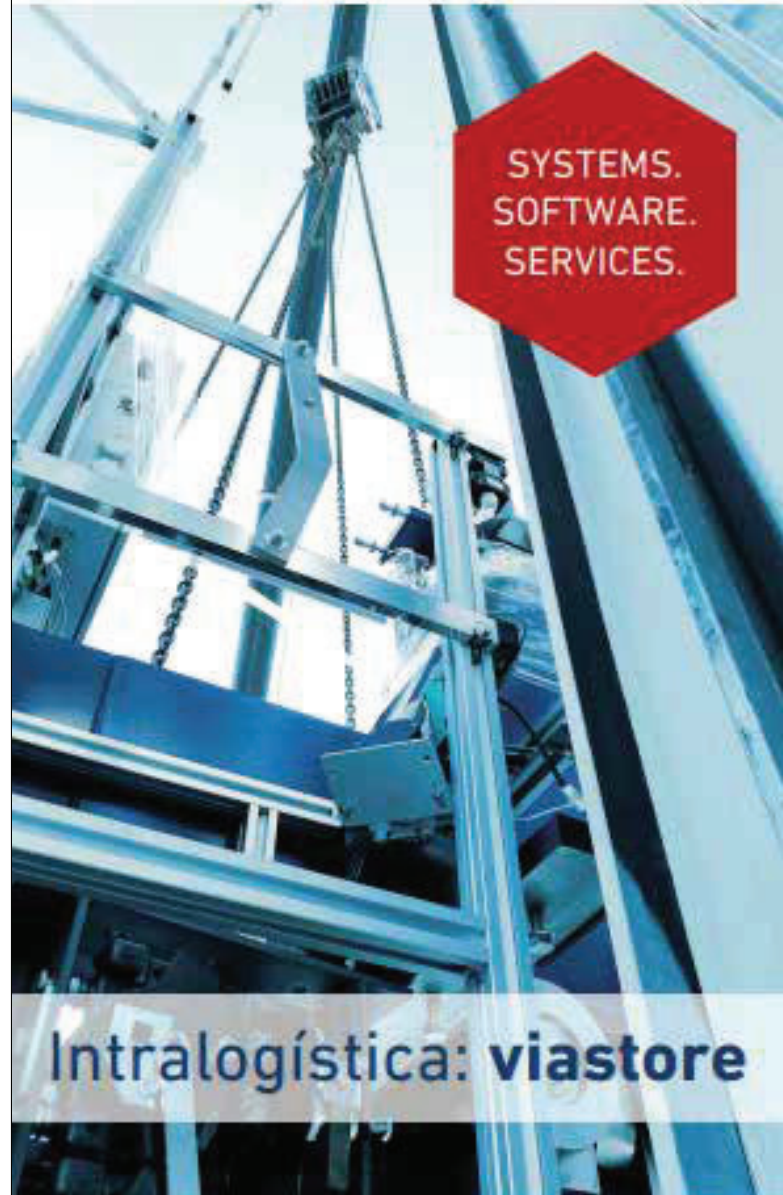
Otro tipo de tecnología desarrollada por Modumaq para realizar *picking* de producto pequeño es la realización de *picking* de unidades mediante dispensadores neumáticos automáticos. Este tipo de dispensadores disponen de un sistema neumático capaz de recoger unitariamente artículos cargados, admitiendo distinta tipología de productos, en función de lo necesario a la hora de la preparación de pedidos.

Estas tecnologías permiten procesos más rápidos, visuales o incluso automatizados, fácilmente combinables con otros tipos de tecnologías y sistemas de transporte, reduciendo considerablemente los errores humanos del proceso y permitiendo absorber producciones más elevadas”.

La importancia de un buen servicio técnico

Tan importante como una buena instalación es su mantenimiento -es un servicio en el no merece la pena ahorrar costes- y ya nadie se decide por un sistema sin antes comprobar que el servicio técnico es rápido y disponen de los recambios cuanto antes.

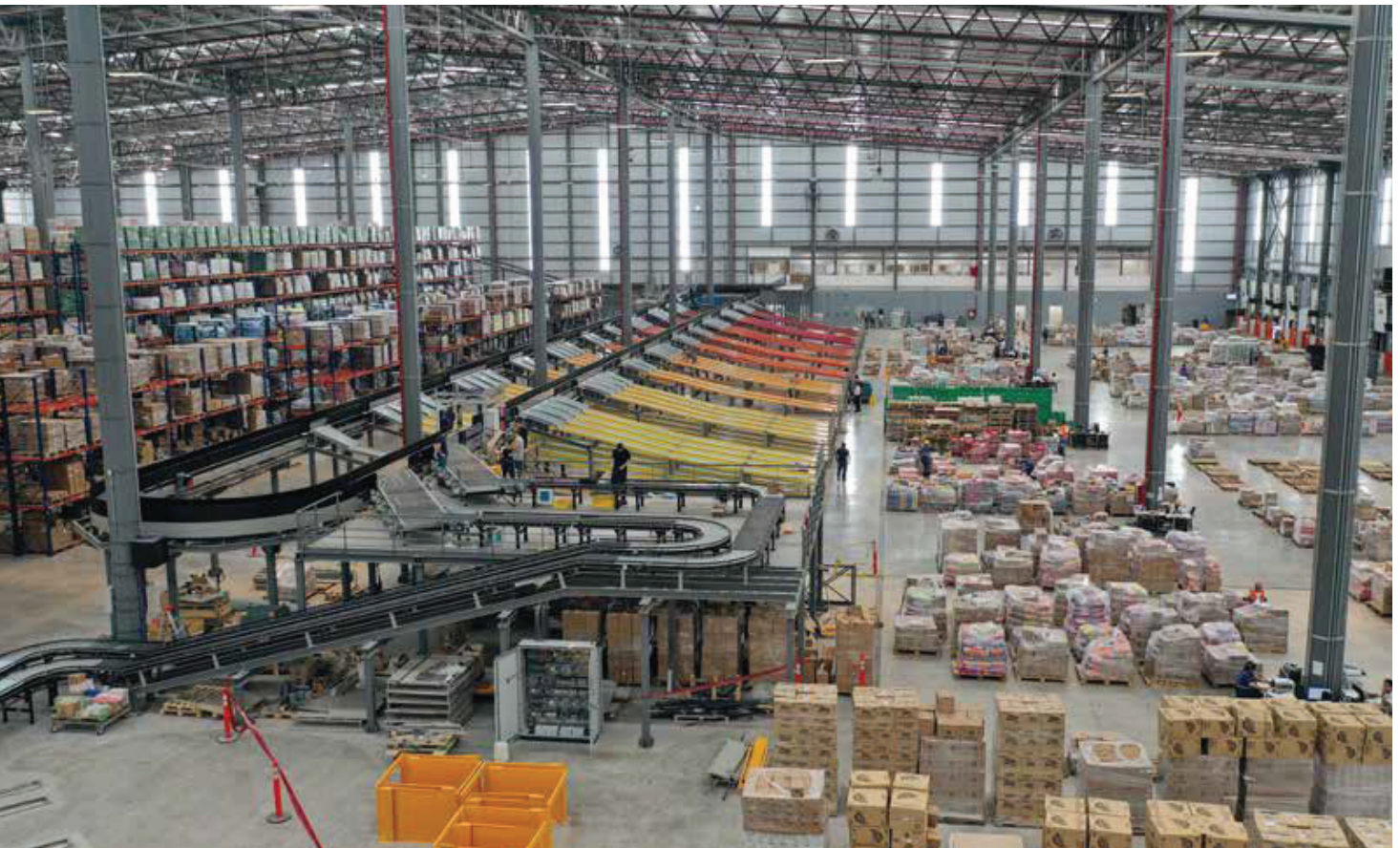
Las tendencias en el mantenimiento de los sistemas de automatización es el tratamiento preventivo por un lado, y 24/7 por otro. Así lo explica José María Díaz Ruiz: “En instalaciones grandes, hay una tendencia a integrar por parte de los proveedores de personal *on-site* a cargo del mantenimiento preventivo y correctivo de la misma. Es por supuesto indispensable también un servicio



Somos un grupo internacional líder en tecnologías intralogísticas globales, sistemas de software y servicios de soporte.

Creamos soluciones para logística y almacenes inteligentes.

viastore, desde el diseño hasta la implantación del centro, y siempre dando la solución apropiada para cada necesidad.



Tecnología de Modumaq para el *picking*.

de acceso remoto 24/7, para poder atender cualquier incidencia que se pueda producir en la instalación de una manera inmediata”.

Desde Jungheinrich, Francisco Conejos afirma que “en el mantenimiento de sistemas de automatización, que una vez integrados suponen la columna vertebral de las operaciones intralogísticas, el

cliente necesita un *partner* potente y capacitado con un gran servicio postventa, que le aporte tranquilidad y seguridad, rapidez de respuesta y mantenga los tiempos activos de la instalación con un servicio Premium. Esta es la meta principal de nuestro servicio de postventa en Jungheinrich, en el que continuamente

invertimos en formación, sistemas y herramientas para que nuestros técnicos de soporte y mantenimiento sean capaces de hacer que el cliente se pueda centrar en su *core business* disfrutando de la máxima fiabilidad en sus equipos”.

“Se tiende a planes de asistencia vía *Hot-Line* o incluso intervenciones en planta, con horario 24/7”.
Samuel Camuñas Iancha (Modumaq)

Y finalmente, Samuel Camuñas, confirma la importancia de un buen servicio técnico: “ya en 2019, Modumaq Soluciones Tecnológicas se convirtió en un grupo de empresas mediante la creación de **ATM** (Automatización Tecnológica y Mantenimiento). ATM surgió de la necesidad de completar nuestros servicios como integradores, pudiendo aportar la experiencia de nuestros técnicos electro-mecánicos, para realizar labores de asistencia rápida en planta, tele-asistencia, soporte telefónico, etc.

La tendencia que hemos observado en estos años ha sido a planes de asistencia vía *hot-line* o incluso intervenciones en planta, con horario 24/7. De esta forma, la instalación queda cubierta ante cualquier incidencia que pudiera suceder. Más allá de ello, apoyamos a nuestros clientes estableciendo planes de mantenimientos preventivos, y les formamos para que sean capaces de analizar de forma diaria o periódica los sistemas automatizados para evitar deterioros por mal uso o desatención” ●