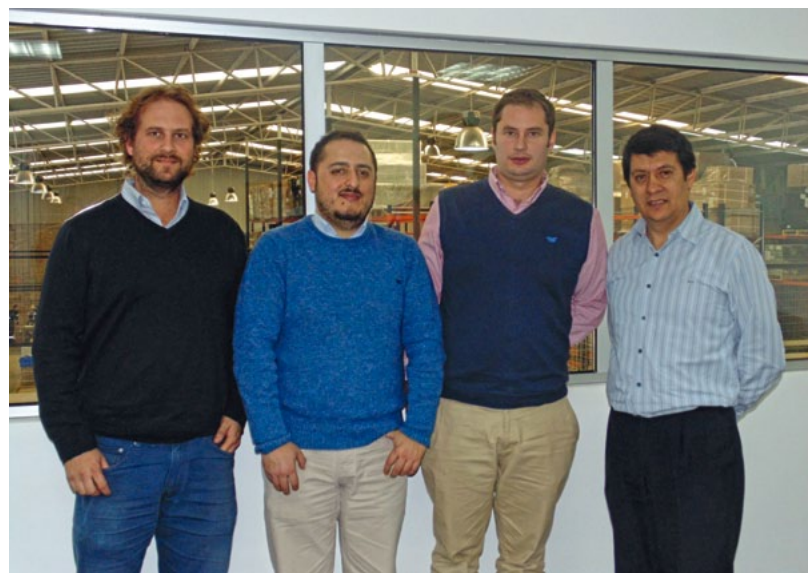


Williamson Industrial

Confía a Logística S.A. el servicio logístico de su División Ferretera



Diego Wenz, Gerente Ventas Industrial; Juan Pablo Márquez, Gerente de Sistemas y Operaciones; Antonio Küpfer, Gerente Comercial, todos de Williamson; junto a Héctor Gallardo, Gerente de Desarrollo de Logística S.A.

Más de 150 años de trayectoria tiene Williamson en el mercado nacional, período en cual ha reforzando su prestigio de empresa seria y dedicada a los negocios de ferretería e industria, logrando mantener una excelente reputación y una sólida cartera de clientes.

Hace ocho años, la empresa experimentó un cambio de propiedad, donde la nueva gerencia decidió separar sus canales de negocios, para que estos comenzaran a operar independientemente. Así, se estableció la División Williamson Distribución Ferretera y la División Williamson Industrial.

Como explica Antonio Küpfer, Gerente Comercial de Williamson, "la primera unidad se dedica básicamente al mayoreo de productos nacionales e internacionales de ferretería y, la segunda, se especializa en la fabricación y distribución

Williamson Industrial decidió concretar a finales de 2014 la externalización de los procesos de la bodega de su División de Ferretería, que incluye la recepción, almacenaje y despacho de sus productos. Para ello, optó por contratar los servicios de Logística S.A, quien se encarga de toda la gestión desde las nuevas instalaciones del cliente (inhouse).

de distintos productos técnicos que van directamente a la industria en los rubros de sellado de fluidos, vestuario aluminizado, plásticos de ingeniería y equipos de combate de incendios, y otros".

La cobertura comercial de Williamson se extiende desde Arica a Punta Arenas, y se concentra en la atención de pequeñas, medianas y grandes ferreterías, cadenas de asociados ferreteros. Los clientes industriales son del ámbito de la minería, petróleo, maestranza, celulosa y manufactura en general."

Después de la división de las áreas, la compañía comenzó a potenciar la Distribución Ferretera, con el objetivo de convertirse en el líder de este canal. En ese momento, agrega Küpfer, "teníamos un potencial importante que desarrollar en el aspecto comercial, pero nuestra área logística nos consumía demasiado tiempo, desviándonos de nuestro foco de negocio".

Por estas razones, finalmente Williamson decidió tercerizar estos servicios. "Estábamos un poco celosos de entregar esta información a un externo, pero, sin duda, tercerizar estos servicios a Logística S.A. fue la mejor opción que pudimos tomar", comenta Küpfer.

Nuevo Foco en la Innovación de Logística S.A.

Con el objetivo de agregar cada vez más valor a los clientes, Logística S.A. ha decidido tener una actitud proactiva, redirigiendo sus esfuerzos a plantear a sus clientes innovaciones en sus procesos logísticos-comerciales, que generen consecuencias significativas de mejora en el servicio y/o en los costos. Al respecto, Héctor Gallardo, Gerente de Desarrollo de la empresa, explica que "hemos introducido esta mejora, porque vemos que año a año nuestros clientes buscan enriquecer la oferta de valor, a través de nuestros servicios de logística y hemos sido reactivos a este tipo de necesidades."

Solución integral

El año 2014 Williamson se cambió a sus nuevas dependencias en Maipú, las que cuentan con un moderno y cómodo centro de distribución. "En la evaluación del manejo de nuestra operación logística, concluimos que no contábamos con la experiencia necesaria, ni los conocimientos, ni el manejo sistémico, que nos llevarán al estándar que con urgencia el negocio requería. Como ya existían contactos anteriores con Logística S.A., decidimos pedir una nueva propuesta, que luego de una profunda evaluación fue aceptada, principalmente porque entendieron lo que necesitábamos y podían brindarnos soluciones que nos ayudaran a normar y simplificar nuestros procesos", explica Juan Pablo Márquez, Jefe de Sistemas y Operaciones de Williamson.

Además, Küpfer agrega que también influyó en la decisión el hecho de que "nos mostraron casos de éxitos similares, con problemáticas y soluciones de la misma índole".



"Actualmente, Logística S.A. provee una solución integral "In House" (en las instalaciones del cliente), que abarca toda la cadena de distribución (Logística de Salida) de los productos del Área de Distribución Ferretera de Williamson. Gracias a esta y a las modificaciones hechas al proceso de "Toma de Posesión" pudimos reducir los tiempos a la mitad"

Actualmente, Logística S.A. está a cargo de la recepción, almacenaje y despacho de los productos de la División Distribución Ferretera de Williamson, que mueve 1.800 códigos y un volumen que se traduce en US\$10 millones al año.

Partners de negocios

En septiembre de 2014, Williamson partió formalmente con los servicios de Logística S.A., lo que coincidió con el cambio de sus oficinas a Maipú. "El proceso comenzó con el traslado de nuestra mercadería y la realización de un gran inventario, lo que tardó varios meses de trabajo. Posteriormente, hicimos la integración de sistemas y la migración de pedidos, sin que fuera ne-

cesario detener en ningún momento la operación", afirmó Márquez.

Respecto del trabajo con Logística S.A., para Küpfer, hasta la fecha ha sido una buena experiencia. "Estamos satisfechos con los resultados obtenidos, ya que hoy en día nuestra entrega se realiza entre 24 a 48 horas, con un fill rate muy alto. Además, logramos ordenar nuestros procesos y normativas internas y enfocarnos en solucionar los problemas de nuestro negocio".

Por todas estas razones, la División Industrial de Williamson también está evaluando tercerizar la administración de su bodega. "Logística S.A. nos da confianza y sabemos que este es el camino que debemos seguir", concluye el ejecutivo. ●

