

Pepsico

Mayor productividad con sistema de reconocimiento de voz Vocollect comercializado por STG Chile

En su búsqueda de sistemas de venta más eficientes, durante el 2006 la filial chilena de la empresa Pepsico comenzó a buscar una solución que apoyara la labor de picking en la distribución de sus productos. Por esto en junio del año pasado conoció la solución de terminales de reconocimiento de voz para centros de distribución (CD) marca Vocollect, que comercializa STG Chile. Carlos Valenzuela, Jefe de Proyecto de Ventas y Distribución de Pepsico, nos detalla los beneficios que ha obtenido la compañía gracias a esta elección y los nuevos proyectos que está desarrollando junto a este proveedor.



Carlos Valenzuela, Jefe de Proyecto de Ventas y Distribución de Pepsico.

A través de sus sucursales, Pepsico abastece al mercado chileno con una amplia gama de productos alimenticios. Y dado que su unidad de venta son las bolsitas, era necesario buscar un sistema que permitiera un manejo eficiente en bodega.

“Partimos por investigar el mercado y descubrimos que existían tres grandes tecnologías en el tema de picking: el sistema por luz, por láser y por voz; alternativas que terminamos por dilucidar en junio pasado, cuando sostuvimos un encuentro con la gente de STG y conocimos las ventajas de la solución de reconocimiento de voz para CD marca Vocollect. Luego de esto, el mismo

equipo de STG nos llevó a conocer otras bodegas donde ya habían instalado el sistema de manera exitosa, lo que terminó por convencernos de que Vocollect era la mejor opción”, recuerda Valenzuela.

Sistema inteligente y eficaz

Vocollect es una marca estadounidense, pionera en el desarrollo de sistemas de reconocimiento por voz, que permite abordar la administración de los centros de distribución liberando a los bodegueros del uso de las manos, los que gracias a esta herramienta pueden recibir instruc-

ciones y registrar datos en forma vocal. Esta solución funciona de manera inalámbrica, con audífonos y micrófono conectados por red a un terminal.

Entre las principales ventajas del sistema comercializado por STG, destaca el reconocimiento de voz de parte del bodeguero, lo que minimiza considerablemente la posibilidad de que ocurran errores en el proceso de picking, puesto que durante todo su trabajo el operador tiene las manos libres. “Vocollect nos permitió contar con un sistema inteligente de armado de pedidos por cliente, con aparatos de un tamaño muy cómodo de manipular, y que por sobre todo

aseguran un 99,9% de efectividad en las tareas”, resume el ejecutivo.

Junto con esto, la solución destaca por integrar hardware y software, su compatibilidad con redes Wi-Fi y su simpleza, lo que posibilita reducir sustancialmente el tiempo de implementación, puesta en marcha y capacitación de los usuarios. Además, permite procesos de auditoría porque registra todas las tareas que desarrolla el bodeguero, con una medición exacta de los tiempos que tarda cada una. Concretamente, el sistema WMS de la compañía opera enviando los pedidos al terminal, donde se convierten en comandos de voz a través de un sistema guiado; el operario registra su voz y el equipo le indica paso a paso las instrucciones que debe seguir.

Un partner probado

La antigua relación entre Pepsico y STG ha permitido establecer lazos de confianza, los que posibilitaron la concreción exitosa de este proyecto de terminales de reconocimiento de voz, según explica Valenzuela. “Con STG ya hemos realizado proyectos conjuntos que involucran distintos tipos de software, además de sistemas de radiofrecuencia, lo que nos dio mayor confianza a la hora de elegirlo como proveedor”, agrega.

Por sobre todo, en Pepsico destacan el compromiso que ha demostrado STG con las necesidades de su negocio, focalizando a su realidad puntual cada uno de los elementos de la solución. Por el lado de la implementación, resaltan que durante la primera semana estuvieron en condiciones de procesar todo su flujo de facturas de manera correcta, con un eficiente armado de pedidos y sin reclamos de parte de los despachadores en terreno.

“Todo esto implicó un cambio cultural al interior de la compañía, donde tuvimos que partir por disponer de

“Vocollect nos permitió contar con un sistema inteligente de armado de pedidos por cliente, con aparatos de un tamaño muy cómodo de manipular, y que por sobre todo aseguran un 99,9% de efectividad en las tareas”



los espacios físicos necesarios y el armado de racks especialmente diseñados para este proyecto. Luego nos reunimos con el equipo de STG, desarrollando en conjunto la forma de bajar la información de nuestros sistemas y traducirla al lenguaje de Vocollect, para finalmente, capacitar al personal de bodega”, comenta el ejecutivo.

Hace poco más de dos meses terminó la fase piloto del proyecto, con muy buenos resultados. Y actualmente se encuentran en la segunda etapa, correspondiente a la integración del sistema, y planifican expandir la herramienta a otras áreas de la empresa. ●