

# 23 CASOS DE ÉXITO



CLC | DISEÑO Y DESARROLLO  
LOGÍSTICO

**23** CASOS  
DE **ÉXITO**



## SOMOS UN ESTUDIO PROFESIONAL ESPECIALIZADO EN EL DISEÑO DE **CENTROS DE DISTRIBUCIÓN Y OPERACIONES LOGÍSTICAS.**

Nuestra metodología comienza con un estudio profundo del negocio y de las operaciones, a partir del cual se definen áreas funcionales, flujos de bienes, equipos y personas, tipologías de almacenaje y movimiento de materiales. Finalmente, diseñamos el edificio como la estructura que da cabida a todos los procesos.

Esta metodología es el resultado de nuestra experiencia directa en la operación y construcción de centros de distribución, aportando de esta manera la aplicación práctica al proceso de diseño.

Contamos con un equipo de profesionales en las áreas de ingeniería civil e industrial, arquitectura, diseño y comercio internacional, que brindan una visión integral a los proyectos; con infraestructura, procesos, tecnología, equipamiento y seguridad.

[WWW.CLC.COM.UY](http://WWW.CLC.COM.UY)

### ACTUACIÓN DE CLC EN LATINOAMÉRICA:



# ÍNDICE | 23 CASOS DE ÉXITO

## CENTROS DE DISTRIBUCIÓN

01	Un detallado estudio del negocio.....	06
02	Pioneros en incorporación tecnológica.....	07
03	Fijando las bases de desarrollo de la empresa.....	08
04	Una única solución para una gran variedad de productos.....	09
05	Crossdocking: una respuesta operativa para la estrategia del negocio.....	10
06	Un proyecto flexible y funcional.....	11
07	Incorporación tecnológica de vanguardia.....	12
08	El desafío de mejorar lo bueno.....	13
09	El desarrollo de un proyecto integral.....	14
10	Un proyecto con vocación de crecimiento.....	15

## PARQUES LOGÍSTICOS

11	Generando los cimientos de un gran proyecto.....	17
12	Un gran plan de negocios.....	18
13	Un diseño de vanguardia.....	19
14	La logística: una nueva unidad de negocio.....	20

## ANÁLISIS OPERATIVOS

15	Pensando fuera de la caja.....	22
16	Diseño de operaciones más eficientes.....	23
17	Plan de optimización de rutas.....	24
18	Investigación operativa aplicada a la prestación de servicios.....	25
19	Definiendo la estrategia de abastecimiento.....	26

## ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE LOGÍSTICA NACIONAL Y REGIONAL

20	La construcción de una visión país.....	28
21	La logística como herramienta de competitividad.....	29
22	Hacia un nuevo modelo de desarrollo.....	30
23	Instalando la logística en la agenda país.....	31



# CENTROS DE DISTRIBUCIÓN

---

CONCEBIMOS EL LAY-OUT DE LAS INSTALACIONES, LA INFRAESTRUCTURA DE ALMACENAJE, LOS EQUIPOS PARA MOVIMIENTO DE MATERIALES, LA TECNOLOGÍA Y EL EDIFICIO COMO UNA RESPUESTA A LAS NECESIDADES DEL NEGOCIO.

# 01

## UN DETALLADO ESTUDIO DEL NEGOCIO

“El diseño de lay-out para nuestro centro de distribución en función a nuestras necesidades actuales y futuras nos permitirá mantener un crecimiento sostenido a unos 15 o 20 años.”

Gustavo Almeida | Gerente de Operaciones Grupo Difare



**CLIENTE:** Difare, grupo de empresas ecuatorianas dedicado al desarrollo del mercado farmacéutico, especializado en la distribución y abastecimiento de productos para farmacias.

**OBJETIVO:** Diseñar y desarrollar un centro de distribución teniendo en cuenta la alta rotación y las especificaciones requeridas para los diferentes tipos de productos y medicamentos distribuidos por la empresa.

**DESAFÍO:** Mejorar la dinámica de las operaciones minimizando, a la vez, el costo energético, que implica el acondicionamiento de los medicamentos.

**PROPUESTA:** Diseñar un nuevo depósito a partir del análisis de los flujos de reabastecimiento y preparación de pedidos, concentrando la mayor cantidad de operaciones en una superficie reducida, para lograr un considerable ahorro de energía.

**RESULTADOS:** Reducción significativa de los costos operativos y de construcción, mediante la incorporación de automatismos, mecanización y robotización de los procesos.

# 02

## PIONEROS EN INCORPORACIÓN TECNOLÓGICA



**CLIENTE:** empresa dedicada al diseño y retail de indumentaria femenina joven, líder en Uruguay y Paraguay.

**OBJETIVO:** Implementar un centro de distribución que sirva de soporte para una agresiva estrategia de expansión de la empresa.

**DESAFÍO:** Diseñar una infraestructura y operaciones capaces de abastecer a una creciente red de puntos de venta y clientes mayoristas, adaptándose de forma eficiente al gran dinamismo del negocio de la moda.

**PROPUESTA:** Incorporar la última tecnología disponible a nivel mundial para automatizar el almacenamiento y preparación de pedidos de miles de productos nuevos cada temporada.

**RESULTADOS:** Ahorros en la construcción del depósito y en la operación, permiten amortizar en cinco años la inversión realizada en dos estructuras robotizadas de 15 metros de alto por 70 de largo, constituyéndose en el centro de distribución más moderno del país.

# 03

## FIJANDO LAS BASES DE DESARROLLO DE LA EMPRESA

**CLIENTE:** Costa Logística, operador logístico líder en incorporación tecnológica y operaciones de alto valor agregado.

**OBJETIVO:** Diseñar e implementar una operación logística integral desde la localización del centro de distribución hasta la definición de procedimientos, lay-out, requerimientos tecnológicos y equipamiento.

**DESAFÍO:** Posicionar un nuevo estándar en la oferta de servicios logísticos en el país, incorporando elementos tecnológicos y operativos novedosos para el mercado uruguayo.

**PROPUESTA:** Apostar a la incorporación tecnológica y al desarrollo de operaciones diseñadas para clientes con altos requerimientos de calidad y seguridad.

**RESULTADOS:** Costa Logística es hoy una empresa líder en el sector, con más de 17.000 m<sup>2</sup> dedicados a operaciones que dan solución a una amplia gama de negocios con exigentes requerimientos de servicio.

“

*...podemos resaltar el importante aporte del equipo de CLC en la búsqueda de los distintos depósitos que Costa Logística ha utilizado..., así como también, en el diseño del lay-out, definición de las instalaciones e infraestructuras de almacenaje, de equipos de movimentación, y procedimientos operativos. También me gustaría destacar la participación del Arq. Pablo Bobba y el Ing. Quím. Marcel Barceló en la administración directa de las operaciones de Costa Logística, en sus inicios, período en el cual se fijaron las bases del desarrollo futuro de la empresa.*

Cr. Daniel Carriquiry | Presidente Costa Logística

”

# 04

## UNA ÚNICA SOLUCIÓN PARA UNA GRAN VARIEDAD DE PRODUCTOS

“CLC es hoy un apoyo constante para revisar y mejorar nuestros procesos de manera de estar listos para operar en el Centro en forma eficiente. La experiencia que tienen en el área logística es fundamental cuando una empresa comercial encara un proyecto de esta envergadura.”

Sylvina Bluth | Directora de Goldfarb S.A



**CLIENTE:** Goldfarb, empresa líder en distribución de productos de ferretería, bazar, pinturas y electrodomésticos de Uruguay.

**OBJETIVO:** Diseñar las operaciones, lay-out y equipamientos del nuevo centro de distribución.

**DESAFÍO:** Compatibilizar en un mismo espacio físico familias de productos y unidades de negocios distintas con características operacionales muy diferentes.

**PROPUESTA:** Clasificar los más de 12.000 productos activos de la cartera de Goldfarb de acuerdo a sus características físicas y tipo de operación e identificar la solución más conveniente para cada clase de producto.

**RESULTADOS:** Un diseño flexible que permite adaptar la infraestructura y el equipamiento a las necesidades operativas específicas de cada familia de producto y unidad de negocio.

# 05

## CROSSDOCKING: UNA RESPUESTA OPERATIVA PARA LA ESTRATEGIA DEL NEGOCIO

“ Encontramos en CLC un equipo profesional de muy alto nivel, con conocimientos y experiencia en el desarrollo de infraestructura y operaciones en logística integral.

Alcides Cristina | Gerente de Logística de San Roque S.A.

”

**CLIENTE:** San Roque, primera cadena de Perfumería y Farmacia del Uruguay.

**OBJETIVO:** Diseñar una operación que permita un cross-docking ágil.

**DESAFÍO:** Recibir mercaderías de distintos proveedores, identificarlas, clasificarlas y despachar a sus sucursales, en menos de 48 horas y sin almacenamiento previo, un importante volumen de productos cosméticos y farmacéuticos.

**PROPUESTA:** Diseñar el lay-out y adecuar las funcionalidades del sistema informático, para lograr agilidad y trazabilidad en las operaciones, mediante planificación y criterios operativos.

**RESULTADOS:** Mejoras en las operaciones del nuevo centro de distribución permitieron ejecutar un cross-docking más eficiente, disminuyendo significativamente los tiempos de entrega a las sucursales. De esta manera se aumentó la frecuencia y cantidad de artículos enviados y se equilibró el nivel de inventario de cada sucursal.

# 06

## UN PROYECTO FLEXIBLE Y FUNCIONAL

“Gracias al asesoramiento de CLC el Centro de Distribución en Quito hoy es una realidad, con capacidades proyectadas a 15 años. Es un proyecto funcional y modular que se podría adaptar a cualquier negocio de distribución que se solicite.

Percy Suárez | Gerente de Operaciones Quifatex

”



**CLIENTE:** Quifatex, grupo empresarial con operaciones en Perú, Bolivia, Ecuador y Venezuela.

**OBJETIVO:** Realizar un diagnóstico de las operaciones en Lima y Quito y diseñar el nuevo centro de distribución en Quito, Ecuador.

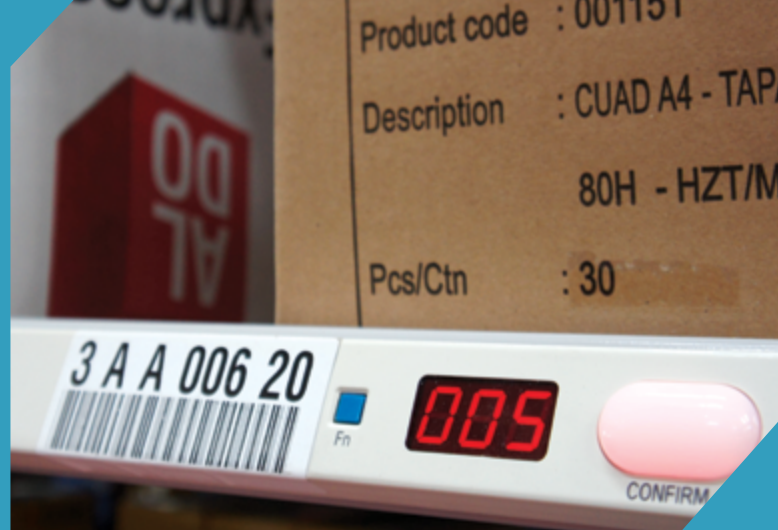
**DESAFÍO:** Evaluar la adecuación de los procesos, infraestructura y tecnología a las necesidades del negocio y proponer acciones correctivas.

**PROPUESTA:** Redefinir el flujo de procesos simplificando las operaciones y diseñar un lay-out que asegure flexibilidad para incorporar otras unidades de negocio.

**RESULTADOS:** Un centro de distribución con diseño flexible, capaz de adaptarse a la dinámica del negocio, manteniendo los criterios de gestión en control y seguridad exigidos por el cliente.

# 07

## INCORPORACIÓN TECNOLÓGICA DE VANGUARDIA



**CLIENTE:** **Papelería Aldo**, proveedor integral de insumos de oficina para empresas con un portafolio de más de 3.500 productos.

**OBJETIVO:** Diseñar las operaciones y el lay-out del nuevo Centro de Distribución Nacional de 5.500 m<sup>2</sup>.

**DESAFÍO:** Optimizar los procesos de preparación de los pedidos y diseñar un lay-out que permita el crecimiento futuro del centro de distribución sin afectar la operación.

**PROPUESTA:** Aplicar herramientas de simulación para identificar la alternativa operativa más eficiente.

**RESULTADOS:** Un aumento considerable en la productividad, disminución de las distancias recorridas e incorporación del sistema "Pick to Light", tecnología sin precedentes en Uruguay, lo que facilitó la localización de los productos al momento de la preparación de pedidos.

# 08

## EL DESAFÍO DE MEJORAR LO BUENO

“ Detectamos la necesidad de rediseñar el lay-out de nuestro depósito, e implementar y estandarizar procesos en el área de Logística. El acertado diagnóstico, la claridad y profesionalismo en la presentación de sugerencias y alternativas por parte de CLC, impulsó un cambio que no solo impactó positivamente en dicho departamento, sino en la empresa en su totalidad. ”

Verónica Stanham | Presidente Diverol S.A.

**CLIENTE:** Diverol, mayorista en la importación y distribución de consumibles y accesorios de informática de Uruguay.

**OBJETIVO:** Aumentar la eficiencia de la operación del depósito.

**DESAFÍO:** Identificar oportunidades de mejora en una operación eficiente, gestionada de manera profesional.

**PROPUESTA:** Diseñar funcionalidades a incorporar en el sistema informático, que permitan la implementación de una operación más eficiente, basada en la optimización de los flujos de mercadería y en la adecuación del lay-out de las instalaciones.

**RESULTADOS:** Una mejor integración de las distintas áreas de la empresa, a partir de una estandarización de los procesos, y mayor productividad en la preparación de pedidos, mediante cambios en el lay-out e incorporación de funcionalidades al sistema informático.

# 09

## EL DESARROLLO DE UN PROYECTO INTEGRAL

“CLC reúne una combinación muy valiosa de experiencia y know-how en el área de logística y dirección de obras que no es común encontrar.”

Eduardo Vanrell Algorta | Director de Algorta S.A.



**CLIENTE:** Algorta, una empresa de referencia en Uruguay en la distribución de productos de consumo masivo.

**OBJETIVO:** Diseñar y desarrollar un centro de distribución y asegurar la correcta implementación de la operativa.

**DESAFÍO:** Adecuar una infraestructura industrial de 11.000 m<sup>2</sup>, con restricciones de altura y limitaciones para el flujo de productos, a los requerimientos de un centro de distribución.

**PROPUESTA:** Compatibilizar las restricciones de una estructura edilicia existente con los requerimientos específicos de las distintas áreas operativas de la empresa, respetando sus relaciones de interdependencia.

**RESULTADOS:** Diseño funcional que mejoró la eficiencia de la preparación de pedidos, la implementación de los requisitos de segregación y seguridad de los distintos tipos de productos y la integración de los sectores administrativos de la empresa.

# 10

## UN PROYECTO CON VOCACIÓN DE CRECIMIENTO

“ Encontramos respuesta a todas las interrogantes a partir del diagnóstico realizado por CLC. Hoy contamos con un material práctico, de fácil manejo a todos los niveles de la organización. Quisiera destacar, aparte del producto final, el alto grado de compromiso de CLC en el cumplimiento de los plazos y la predisposición para profundizar en todas las alternativas que surgieron durante el trabajo. ”

Carlos M. Ramirez Seppe | Director de Modiga

**CLIENTE:** Modiga, empresa paraguaya con más de 80 años de trayectoria, importador y distribuidor de reconocidas marcas de alimentos, bebidas, artículos para el hogar y ferretería.

**OBJETIVO:** Revisar alternativas inmobiliarias en el predio actual y aumentar la capacidad operativa y de almacenaje del depósito en Asunción, en un espacio menor al usado actualmente.

**DESAFÍO:** Acondicionar el depósito actual, con importantes restricciones edilicias, asegurando el mayor aprovechamiento de las inversiones en infraestructura de almacenaje, para el equipamiento de un futuro nuevo centro de distribución.

**PROPUESTA:** Relevar de forma integral las operaciones y la infraestructura edilicia y de almacenaje para maximizar el uso del espacio disponible.

**RESULTADOS:** Con una mínima inversión se aumentó la capacidad del depósito un 42%, mejorando la agilidad y seguridad de la operación y generando un potencial máximo de crecimiento del 70%.

The background is a technical drawing or map with various lines, curves, and numerical values. A yellow ruler with red markings is positioned diagonally across the top right. A blue pen is visible in the bottom right corner. The drawing includes labels like 'TECHO ACCESO', 'OFICIO SERVICIOS', '433m88', '59.76', '9083', '9250', and '7000'.

# PARQUES LOGÍSTICOS

PENSAMOS EN DISEÑOS RENTABLES QUE EQUILIBREN ADECUADAMENTE LA INVERSIÓN Y EL NIVEL DE SERVICIO. UN CONOCIMIENTO PROFUNDO DEL NEGOCIO LOGÍSTICO NOS PERMITE ASEGURAR UN FUNCIONAMIENTO ÁGIL Y SEGURO A UN MÍNIMO COSTO.

# 11

## GENERANDO LOS CIMIENTOS DE UN GRAN PROYECTO



**CLIENTE:** Costa Oriental, principal operador logístico en las zonas francas de Uruguay y uno de los más importantes de la región.

**OBJETIVO:** Realizar un plan de uso de suelos para proyectar el crecimiento de la empresa en los próximos 15 años.

**DESAFÍO:** Asegurar la adaptabilidad de la infraestructura a requerimientos específicos de los variados tipos de cliente de un operador logístico.

**PROPUESTA:** Diseñar un modelo de desarrollo modular que permita evolucionar de un primer depósito a un parque de actividades logísticas.

**RESULTADOS:** Costa Park I incorporó técnicas constructivas y equipamientos sin antecedentes en el país, y Costa Park II, de 10.000m<sup>2</sup>, fue construido en un tiempo récord de 4 meses.

# 12

## UN GRAN PLAN DE NEGOCIOS



**CLIENTE:** CORPAQ (Corporación Aeropuerto de Quito), empresa municipal responsable de la construcción del nuevo Aeropuerto de Quito.

**OBJETIVO:** Realizar un estudio de viabilidad y plan de negocios para la zona franca y parque tecnológico del nuevo aeropuerto.

**DESAFÍO:** Ofrecer infraestructura adecuada para empresas de alto contenido tecnológico.

**PROPUESTA:** Dotar al nuevo Aeropuerto de Quito de una plataforma logística y un parque tecnológico de clase mundial.

**RESULTADOS:** CORPAQ cuenta con un plan maestro para urbanizar las 100 hectáreas disponibles, y con un estudio detallado para el desarrollo del parque tecnológico y de la zona franca, que incluye el lay-out, la estrategia de comercialización, inversiones, proyecciones económicas y financieras, análisis de riesgo y de sensibilidad.

# 13

## UN DISEÑO DE VANGUARDIA



**CLIENTE:** Grupo inversionista, con larga trayectoria en el desarrollo inmobiliario en Argentina.

**OBJETIVO:** Diseñar un parque logístico que maximice la rentabilidad del inversor, asegurando un buen nivel de servicio al operador.

**DESAFÍO:** Posicionar el proyecto con un alto estándar de calidad, en una zona de creciente desarrollo logístico de muy buen nivel.

**PROPUESTA:** Desarrollo y análisis de diferentes alternativas de lay-out y diseño de accesos, simulando los costos operativos e inversiones necesarias.

**RESULTADOS:** Una relación de 2,36 entre área rentable y área de costo, maximizando la rentabilidad del espacio disponible.

# 14

## LA LOGÍSTICA: UNA NUEVA UNIDAD DE NEGOCIO



**CLIENTE:** Zona Franca de Barranquilla, empresa que desarrolla y opera zonas francas en Colombia.

**OBJETIVO:** Introducir la logística como nueva unidad de negocio de la empresa.

**DESAFÍO:** Adecuar el lay-out de un parque industrial para la incorporación de actividades logísticas.

**PROPUESTA:** Realizar una nueva planificación del uso de suelos, redefiniendo zonificación, flujo vehicular y áreas de expansión.

**RESULTADOS:** El proyecto permitió identificar una oportunidad de negocio, lo que implicó el desarrollo de una nueva zona franca dedicada a la actividad logística.



The image features a hand-drawn flowchart on a white background. On the left, a hand holds a black marker, drawing a vertical line that connects to a box in the lower part of the diagram. The flowchart consists of several hand-drawn shapes: three ovals at the top left, a large rectangle in the upper middle, two smaller rectangles below it, and two ovals at the bottom. Arrows indicate the flow of the process. In the background, a person's face is visible but out of focus. A semi-transparent white box with a blue border is centered over the diagram, containing the title and a descriptive paragraph.

# ANÁLISIS OPERATIVOS

LA APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS CUANTITATIVO NOS PERMITE MODELAR CON PRECISIÓN DIFERENTES ESCENARIOS Y SUS SOLUCIONES, ASEGURANDO DECISIONES DE CALIDAD PARA NUESTROS CLIENTES.

# 15

## PENSANDO FUERA DE LA CAJA



**CLIENTE:** Dromayor, distribuidora mayorista de productos farmacéuticos en Guayaquil, Ecuador.

**OBJETIVO:** Atender mayor número de clientes.

**DESAFÍO:** Aumentar la capacidad de atención de clientes sin agregar puestos, ya que implicaba una reforma total del local, debido al espacio disponible limitado, y una disminución en la capacidad de almacenaje de los productos.

**PROPUESTA:** Rediseñar el proceso de preparación de pedidos para aumentar la cantidad de clientes atendidos en cada puesto.

**RESULTADOS:** Los recorridos para la preparación de pedidos se redujeron un 50%, los tiempos de atención al cliente un 35% y el aumento de ventas proyectado fue de un 24%. No fue necesario reformar el local y se aumentó la capacidad de almacenaje.

Como herramienta de análisis se desarrolló un modelo matemático, que permitió simular los tiempos de atención y volumen de ventas para diferentes configuraciones de lay-out.

# 16

## DISEÑO DE OPERACIONES MÁS EFICIENTES



**CLIENTE:** Pharmacy's, una de las principales cadenas de farmacias de Ecuador.

**OBJETIVO:** Optimizar la planificación de los turnos de trabajo.

**DESAFÍO:** Adecuar los turnos del personal de casi 300 farmacias a un perfil de demanda altamente estacional, contemplando complejas restricciones de horarios de trabajo, días de descanso y rotaciones.

**PROPUESTA:** Desarrollar una herramienta de optimización para la asignación de turnos de trabajo, aplicando programación lineal entera.

**RESULTADOS:** Un ahorro del 23% en los costos de mano de obra y reducción de horas extra, asegurando la dotación necesaria para mantener el nivel de servicio.

# 17

## PLAN DE OPTIMIZACIÓN DE RUTAS

“ El conocimiento y contactos de CLC sobre Software especializado para administración de bodegas, transporte y manejo de datos para abastecimiento en retail con empresas proveedoras de servicios especializados en logística, ha permitido acceder a opciones a la medida de nuestra empresa, optimizando al máximo las inversiones en el desarrollo estratégico de nuestra operación. ”

Carlos Cueva | Presidente Grupo Difare



**CLIENTE:** Asegensa, empresa distribuidora del Grupo Difare.

**OBJETIVO:** Reducir los costos de distribución asegurando el cumplimiento del servicio.

**DESAFÍO:** Planificar las rutas de distribución para cumplir en forma diaria con más de 1.000 entregas en todo Ecuador, contemplando prioridades, horarios de entrega, capacidad de los vehículos y restricciones de circulación.

**PROPUESTA:** Implementar un sistema de optimización y automatización de rutas de distribución urbana.

**RESULTADOS:** Un ahorro del 30% en los gastos de distribución, lo que permitió, además, mejorar las operaciones de despacho y de preparación de pedidos en el centro de distribución.

# 18

## INVESTIGACIÓN OPERATIVA APLICADA A LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS



**CLIENTE:** Principal empresa de crédito al consumo de Uruguay.

**OBJETIVO:** Captar mayor afluencia de clientes en los locales de cobranza, como oportunidad para ofrecer nuevos productos financieros.

**DESAFÍO:** Atraer a los clientes a los locales de cobranza, habiendo tantas opciones alternativas para el pago de los servicios de la empresa.

**PROPUESTA:** Desarrollar un modelo matemático de simulación que permitiera evaluar colas de espera y servicio al cliente para diferentes configuraciones de atención, a fin de buscar la mejor alternativa para brindar una alta calidad de servicio.

**RESULTADO:** Disminución en los tiempos de espera, favorecida por el uso de cajeros automáticos como complemento de la atención a los clientes.

# 19

## DEFINIENDO LA ESTRATEGIA DE ABASTECIMIENTO

“ Hemos acertado al contratar a CLC de Uruguay y haber recibido su asesoramiento profesional, en varios proyectos logísticos, que nos han permitido mejorar en forma sustancial proyectos importantes realizados en nuestras bodegas principales de la ciudad de Guayaquil. ”

Carlos Cueva | Presidente Grupo Difare

**CLIENTE:** Difare, grupo de empresas ecuatorianas dedicado al desarrollo del mercado farmacéutico, especializado en la distribución y abastecimiento de productos para farmacias.

**OBJETIVO:** Definir políticas de nivel de stock y servicio para el centro de distribución y sus 300 sucursales en Ecuador.

**DESAFÍO:** Planificar diariamente el reabastecimiento de más de 8.000 productos en 300 puntos de venta en todo el país.

**PROPUESTA:** Diseñar herramientas de análisis y planificación específicas, con el objetivo de modelar el comportamiento de la demanda discontinua y realizar simulaciones para diferentes escenarios y políticas de abastecimiento.

**RESULTADOS:** Una reducción de los inventarios y un aumento del nivel de servicio.

Dada la complejidad y escala del problema analizado se estableció para una siguiente etapa la incorporación de tecnología altamente especializada, a fin de implementar la estrategia y los criterios de abastecimiento recomendados.



ESMERALDAS+ TULCÁN+ IBARRA+ LAGO AGRIO+ QUITO+ SANTO DOMINGO+

# ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE LOGÍSTICA NACIONAL Y REGIONAL

---

MANTA-PORTOVIEJO+ QUEVEDO+ GUAYAS



MACHALA+ LOJA+ CUENCA-AZOQUES+

SAINTA ELENA+ APORTAMOS A GOBIERNOS Y ORGANIZACIONES NACIONALES Y REGIONALES NUESTRA VASTA EXPERIENCIA EN OPERACIONES Y NEGOCIOS LOGÍSTICOS PARA EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE DESARROLLO Y PROMOCIÓN DEL SECTOR.

# 20

## LA CONSTRUCCIÓN DE UNA VISIÓN PAÍS

“CLC nos ayudó a consolidar una visión y, más que nada, a ampliarla y operativizarla en un plan inclusivo de todas las instancias. Su apoyo se ha visto en resultados tangibles.”

Patricia Figueroa Rodríguez  
Directora Ejecutiva de PROESA, El Salvador

**CLIENTE:** PROESA Agencia de Promoción de inversiones de El Salvador, institución líder en la promoción de inversiones, de la exportación y asociaciones público privadas.

**OBJETIVO:** Promover a El Salvador como centro de distribución regional.

**DESAFÍO:** Desarrollar una estrategia para posicionar al país como “hub” centroamericano.

**PROPUESTA:** Analizar el marco legal existente para la operación de mercaderías en tránsito y realizar un benchmarking regional de infraestructuras logísticas, servicios disponibles, eficiencias aduaneras, herramientas de promoción, desarrollo tecnológico y capacitación, como punto de partida para la definición del posicionamiento y la elaboración de un plan de acción.

**RESULTADOS:** Se diseñó una estrategia de promoción involucrando al sector público y privado, definiendo acciones concretas para la adecuación del marco legal, desarrollo de servicios de valor agregado e identificación del mercado objetivo.

# 21

## LA LOGÍSTICA COMO HERRAMIENTA DE COMPETITIVIDAD

“ *Estamos seguros que con el apoyo y profesionalismo demostrado por CLC lograremos convertir al Ecuador en un centro de distribución logística Internacional, fomentando mayor inversión y generación de empleo a nivel nacional así como el desarrollo del sector exportador del país.* ”

Jenny Nájera | Directora Nacional de Comercio Exterior FEDEXPOR

**CLIENTE:** FEDEXPOR Federación Ecuatoriana de Exportadores, entidad civil dedicada al impulso de la actividad exportadora de valor agregado y al desarrollo competitivo y sustentable del sector exportador ecuatoriano.

**OBJETIVO:** Fortalecer el cluster de logística para incrementar la competitividad de los exportadores ecuatorianos.

**DESAFÍO:** Diseñar una estrategia nacional que permitiera diagnosticar, analizar, valorar y articular las diferentes iniciativas y actores involucrados en materia de desarrollo logístico en el país.

**PROPUESTA:** Realizar una identificación de proyectos, acciones y apoyos necesarios para fortalecer el sector logístico ecuatoriano.

**RESULTADOS:** El proyecto ha contribuido al desarrollo de Ecuador como un centro eficiente de distribución logística, involucrando a los responsables en los sectores público y privado.

# 22

## HACIA UN NUEVO MODELO DE DESARROLLO



**CLIENTE:** Intendencia de Canelones, Gobierno Departamental en Uruguay

**OBJETIVO:** Desarrollar un modelo de distrito industrial y diseñar el prototipo de un parque industrial.

**DESAFÍO:** Generar competitividad a nivel local en el departamento de Canelones.

**PROPUESTA:** Caracterizar el área de influencia desde el punto de vista medioambiental, socio-demográfico y de su potencial productivo, como base para el diseño de estrategias de promoción.

**RESULTADOS:** Se realizó la planificación territorial para el desarrollo de un distrito industrial en el eje de la Ruta 5 y se elaboró un caso de negocio para un Parque Industrial de 30 hectáreas, que incluyó el diseño del lay-out, infraestructuras edilicias, costos de inversión y operación, y análisis económico-financiero.

# 23

## INSTALANDO LA LOGÍSTICA EN LA AGENDA PAÍS

“CLC ha jugado un papel determinante en la incorporación de la logística a la agenda del país. Desde su asesoría, brindada en el año 2007, la logística se ha constituido en un tema prioritario en el Gobierno.”

Mauricio Peña | Viceministro Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad de Ecuador

**CLIENTE:** Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad del Ecuador

**OBJETIVO:** Diseñar una estrategia de desarrollo logístico a nivel nacional, como instrumento para promover una de las áreas consideradas clave por el Gobierno del Ecuador.

**DESAFÍO:** Definir una red de plataformas logísticas, funcional a la actividad productiva y comercial del país, que haga más eficiente el flujo de bienes, como herramienta de competitividad y desarrollo inclusivo del país.

**PROPUESTA:** Realizar un estudio de mercado, una caracterización productiva, relevamiento de campo, análisis de los flujos de bienes en la región y aplicar herramientas cuantitativas y cualitativas para determinar la ubicación, dimensión y tipología de las plataformas logísticas que conformarán la red.

**RESULTADOS:** Ecuador cuenta ahora con un instrumento de planificación para su Agenda de Transformación Productiva, tendiente a la transformación territorial y la diversificación productiva. La red de plataformas logísticas permitirá optimizar el flujo de bienes mejorando la conectividad entre las fuentes de suministro, los centros de transformación y los polos de consumo a nivel nacional y con los mercados externos, aportando de esta manera una herramienta de competitividad.



**CLC**

DISEÑO Y DESARROLLO  
LOGÍSTICO

Juan Ma. Pérez 2889, piso 2 | Montevideo - Uruguay  
Tel.: (+598) 2711 5225 | [clc@clc.com.uy](mailto:clc@clc.com.uy) | [www.clc.com.uy](http://www.clc.com.uy)