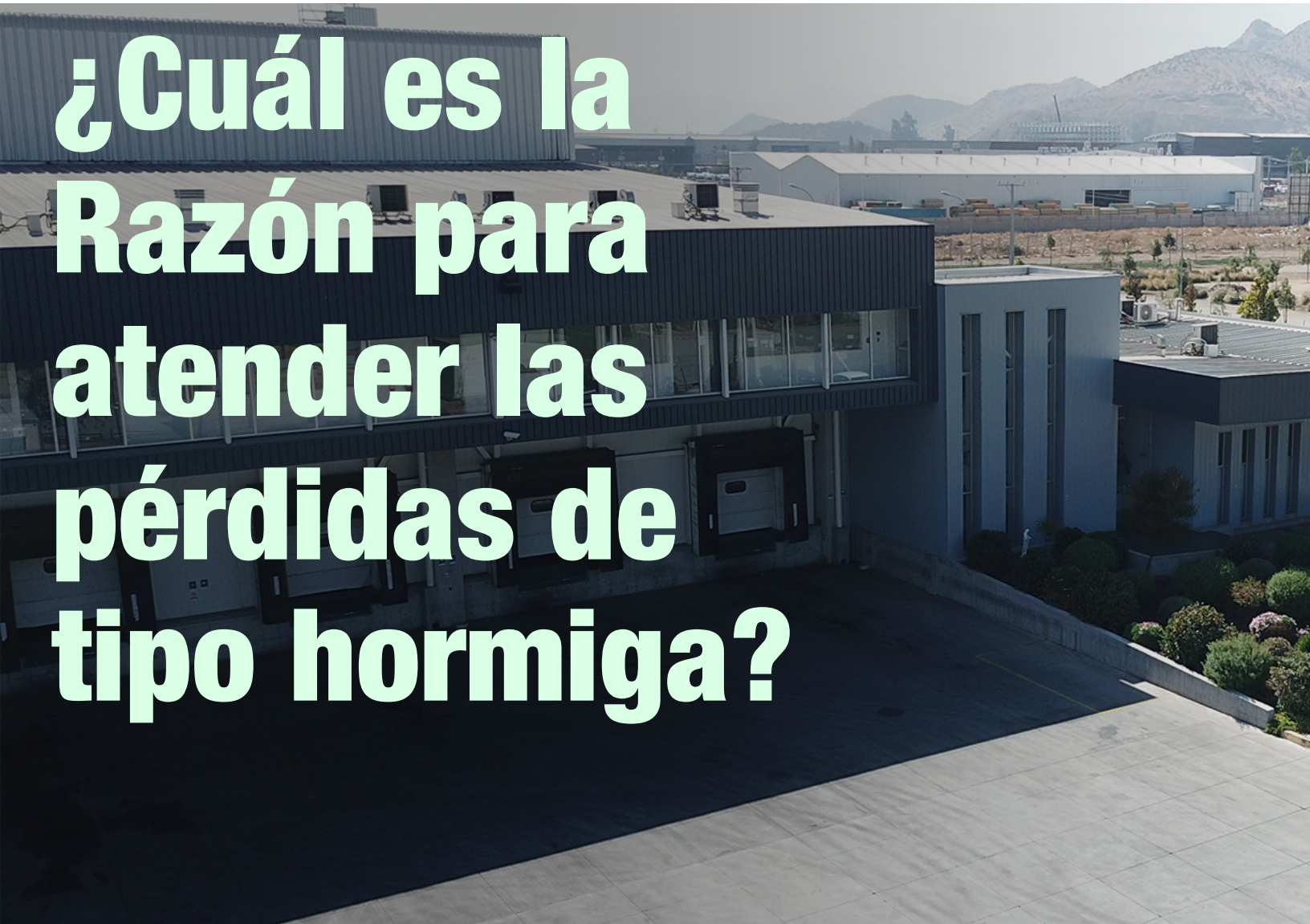


**PERDIDA
HORMIGA**

HUENTE SPA



¿Cuál es la Razón para atender las pérdidas de tipo hormiga?

Tendencias, estrategias y
recomendaciones prácticas para
rediseñar tu Centro de Distribución.

<http://www.huentespa.cl>

PERDIDA HORMIGA

HUENTE SPA

Las pérdidas tipo hormiga en los Centros de Distribución representan un problema silencioso, pero costoso, que pasa desapercibido hasta que ya se convierte en una preocupación importante.

Estas pérdidas suelen manifestarse de manera gradual mediante señales como:

- Diferencias aparentemente menores en el inventario.
- Ajustes recurrentes que parecen normales porque “siempre estuvieron ahí”.
- Falta de explicaciones claras sobre la desaparición del stock.



Para cuando las pérdidas alcanzan un nivel significativo, pueden haber estado ocurriendo durante meses o incluso años.

La verdadera dificultad no radica únicamente en el robo, sino en cómo los procesos deficientes permiten que esto suceda sin ser detectado. Es un problema recurrente en varias empresas, pero también es posible revertir esta situación con estrategias adecuadas.

El patrón es evidente:

Las empresas que logran disminuir el robo hormiga no empiezan desde la desconfianza, sino desde un enfoque basado en el diseño.

No se centran inicialmente en preguntar “quién roba”, sino en analizar:

¿En qué parte del proceso esto se hace posible?

¿Dónde carecemos de visibilidad real?

¿Quién asume la responsabilidad del stock en cada etapa?

El robo hormiga trasciende lo meramente operativo; representa un desafío de gestión.

Y como cualquier riesgo significativo, si control empieza desde la alta dirección.

PERDIDA HORMIGA

HUENTE SPA

Algunos ejemplos concretos:

* Empresa de Producción y Consumo Masivo

Tenía pérdidas constantes en picking. La solución no fue más control, sino algo básico:

Mejora: Separar quién prepara pedidos de quién los valida en sistema.

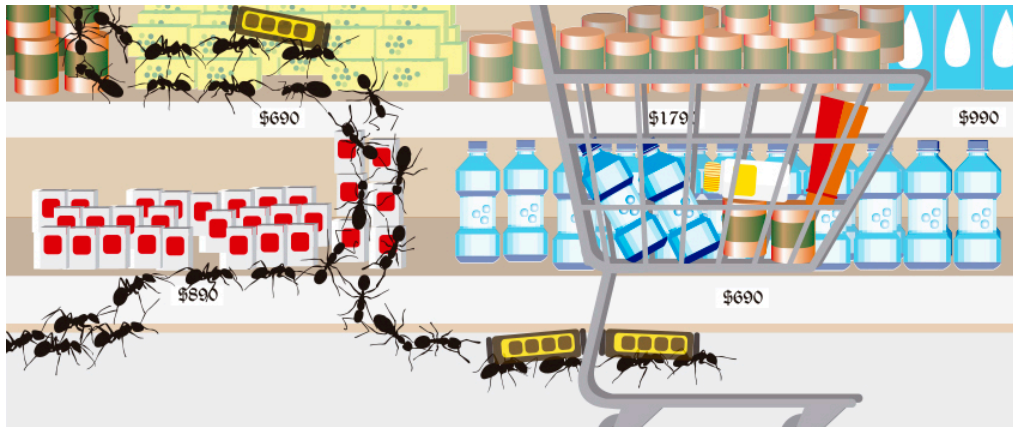
Resultado: Trazabilidad clara y caída inmediata de mermas.

* Operador Logístico (3PL)

El problema no era el robo, sino que nadie era dueño del inventario en los traspasos.

Mejora: Definieron responsables por tramo (recepción, almacenaje, despacho).

Resultado: Cuando hay responsables claros, el problema se reduce solo.



* Retail con CD Regional

El inventario "cuadraba" solo a fin de mes. Implementaron conteos cíclicos semanales en zonas críticas, no en todo el CD.

Mejora: Detectaron el punto exacto donde se perdía stock y corrigieron el proceso.

Resultado: Menos ajustes, más control.

<http://www.huentepa.cl>