



## TESTIMONIO : NAVILLE

Actividad : Edición y distribución de prensa diaria  
Uso : Optimización de rutas  
Producto : TourSolver para Microsoft MapPoint



Entrevista con el Sr. José Henriques, Director logístico de Naville

### LA EMPRESA

Filial del Grupo Lagardère (Hachette Distribution Services) y del Grupo Edipresse, Naville Prensa es distribuidora de 3.500 títulos de prensa entregados en Suiza a 1.250 puntos de venta. La logística de Naville en algunas cifras:

- 38 toneladas de publicaciones, 8 toneladas de diarios distribuidos/día
- 50 rutas/día (de las cuales 20 subcontratadas)
- 6 centros de distribución

### LAS NECESIDADES

- responder a solicitudes de distribución de nuevos títulos por parte de editores
- reducir /optimizar los costes de las rutas propias y subcontratadas
- simular otras implantaciones geográficas de depósitos para controlar mejor los costes logísticos
- tomar en cuenta los requisitos de los clientes (volumenes, horarios, etc.)
- reducir los riesgos y aumentar la reactividad ante los imprevistos

### LOS RESULTADOS

- Economía: "Para el único cantón del Jura y en menos de un año, TourSolver ya permitió lograr economías significativas"
- Después de haber comprobado en la calle las rutas calculadas por TourSolver, la puesta en práctica de las rutas planificadas y optimizadas permitió ahorrar un vehículo subcontratado entre 10 utilizados. También, el número de los kilómetros recorridos y de horas trabajadas se redujeron entre unos 10 y 15%.
- Además de la reorganización semestral de las rutas, utilizamos TourSolver cada semana para ajustar las rutas con actualización de los puntos de venta (aperturas y cierres de kioscos).

### LAS PERSPECTIVAS

- Economía: "Para el único cantón del Jura y en menos de un año, TourSolver ya permitió lograr economías significativas"
- Después de haber comprobado en la calle las rutas calculadas por TourSolver, la puesta en práctica de las rutas planificadas y optimizadas permitió ahorrar un vehículo subcontratado entre 10 utilizados. También, el número de los kilómetros recorridos y de horas trabajadas se redujeron entre unos 10 y 15%.
- Además de la reorganización semestral de las rutas, utilizamos TourSolver cada semana para ajustar las rutas con actualización de los puntos de venta (aperturas y cierres de kioscos).

### ¿PORQUE SELECCIONAMOS A TOURSOLVER?

- Elegimos la solución más simple de implementar en función de nuestras necesidades. Sin formación particular, en menos de un mes, era posible de construir las primeras rutas y de simular nuevos circuitos. Ahora, en un solo clic, TourSolver comienza a buscar la mejor solución. Es tan sencillo que permite a otra persona ajustar las planificaciones cuando estoy de vacaciones.
- El hecho de que TourSolver esté basado en Microsoft MapPoint permite, una representación fácil de las rutas (mapas, informes Excel, etc). En cuanto a importaciones de los datos en sí, puedo utilizar un fichero Excel, o trabajar a través de un fichero texto, lo que permite una integración mucho más fácil con mi sistema de información. Utilizamos también MS MapPoint para nuestros análisis comerciales y de marketing (en particular, para los delegados comerciales).
- Por fin, es importante mencionar que el aspecto financiero también fue muy importante. TourSolver era la solución menos costosa de todas aquellas hemos probado. Eso combinado a los ahorros conseguidos permitió un retorno de inversión en solo algunos meses.

