



El uso de tecnología y los 3PL en España

Realizado por:

Con el patrocinio de:



INTRODUCCIÓN

Participantes

- **Moderan: Ramón García** Director Innovación y Proyectos Centro Español de Logística
- **Lluís Soler Gomis** CEO BUSCOeIMEJOR

- **José Miguel Díaz** Iberian IT & Supply Chain Services Director Barloworld Logistics
- **Carlos Cavero** Director General Seur Logística
- **Domingo Tercero** Business Development Manager Iberia Ceva Logistics
- **Pedro Galán** Director de Tecnología y Sistemas Azkar
- **Javier Oliver** Fiege
- **Juan Ramón Serrano** Gefco
- **Teo Orrite** IT Business Services Manager DHL
- **Jordi Pairó** Owner SCM Logística
- **Aurèlie Buisson** Southern Region Marketing Manager, EMEA Vocollect
- **Chris Heslop** Regional marketing manager EMEA Vocollect
- **Josh Callan** Business Development Manager IBERIA Vocollect

Ficha Técnica

Fecha y lugar del FOCUS GROUP

22 de octubre de 2013.
Sede del CEL. Paseo de la Castellana. Madrid

Editan

Centro Español de Logística - www.cel-logistica.org
BUSCOeIMEJOR - www.buscoelmejor.com

Dirección Técnica

Ramón García y Lluís Soler Gomis

MÁSTER UNIVERSITARIO EN MÉTODOS Y TÉCNICAS PARA LA OPTIMIZACIÓN Y MEJORA DE LA CADENA DE SUMINISTRO

UNIVERSIDAD CAMILO JOSÉ CELA



SITUACIÓN DEL MERCADO 3PL EN ESPAÑA

El mercado español de 3PL vive un proceso imparable de especialización, acrecentado por el cada vez mayor grado de externalización de servicios logísticos

- En los últimos años se están produciendo grandes cambios estructurales en los sectores del transporte y la distribución de mercancías.

- Los mercados a los que atienden los 3PL están viviendo procesos de fragmentación.

- Al tiempo, el sector se está consolidando para competir en un mercado globalizado, lo que se traduce en cambios en las estructuras empresariales y en la propiedad de las empresas.

- Se observa un crecimiento constante del B2C y del sector exportador.

- La evolución del mercado marca una creciente presión sobre el nivel de servicio y los precios de los propios servicios logísticos que ofrecen los 3PL.

- En el volumen de actividad de los 3PL tiene gran influencia el proceso centralizador que están viviendo muchos clientes multinacionales, que tienden a concentrarse

en hubs europeos y rediseñan sus flujos logísticos. Esto no supone, a priori, una reducción de actividad, pero sí introduce cambios en la operativa y el trabajo que llevan a cabo los 3PL.

- La situación económica sigue siendo difícil, aunque se siente que lo peor de la crisis ya ha pasado. El sector industrial español está mejorando debido principalmente a la pujanza del sector exterior. Los 3PL observan que ya no desaparecen clientes de sus carteras porque han cesado en sus actividades y, por lo tanto, se estima que ya no desaparecen tantas empresas como en los peores momentos de la crisis desatada en 2009.

- Creciente externalización de servicios logísticos. Todavía queda camino por recorrer para colocarnos al nivel de otros países de nuestro entorno.

- Como consecuencia de la crisis, los 3PL están tendiendo a especializarse. Para ello buscan nichos de mercado adecuados y se centran en dar servicios adecuados por tipología de cliente.



Participantes en el Focus Group de tecnología y 3PL celebrado en la sede del CEL en Madrid el pasado 22 de octubre

TENDENCIAS DE FUTURO

La colaboración, la incorporación de nuevos canales de venta y la convivencia de diversos modelos de distribución son tendencias que irán modificando a corto plazo el panorama del mercado de servicios logísticos en un entorno de creciente complejidad de las cadenas de suministro y en el que la gestión logística toma un papel preponderante en la estrategia empresarial



- La colaboración es una tendencia imparable de cara a los próximos cinco años. Además, el rol que juega la tecnología hará que se haga más intensa la necesidad de colaborar tanto entre los diferentes actores de la cadena de suministro, como con los propios clientes.

- Se está produciendo la incorporación de nuevos canales de comercialización, como el online o el B2C ya mencionados, que dan lugar a la aparición de problemas relacionados con el precio por entrega y los plazos de entrega.

- Se está produciendo una diversidad de modelos en la distribución comercial y el comercio al por menor. Las necesidades de cada tipo de negocio marcan la estrategia a seguir.

- La colaboración entre todos los agentes de la cadena de suministro cobra gran importancia hoy en día, con mercados muy competitivos, en los que se han reducido tanto el consumo como los márgenes comerciales.

- Existe una impresión de que las empresas de

venta on-line no entienden adecuadamente los procesos logísticos, lo que se traduce en las grandes dificultades que tiene los 3PL para repercutir los costes asociados a cada actividad y para hacerles entender a sus clientes los problemas reales que existen en las entregas en domicilios particulares.

- Por otro lado, la tecnología se constituye como un arma muy poderosa para generar ahorros de costes y mejorar el servicio.

- La logística se encuentra entre las principales preocupaciones estratégicas de cualquier empresa.

- Se tiende a profundizar más en los procesos de externalización a través de la simplificación de procesos logísticos y la automatización.

- La competitividad y madurez del mercado de servicios logísticos hace que los operadores tiendan a especializarse para dar servicio en áreas de mercado en la que pueden aportar valor gracias al conocimiento adquirido de cada mercado concreto.



¿Cuál es el mejor Software para mi almacén?

¡Teniendo en cuenta mi sector, tamaño y requerimientos!

Entra ahora en www.BUSCOelMEJOR.com y averígualo GRATIS.

Ahorra tiempo y dinero.





- La crisis ha hecho que muchas empresas se hayan centrado en centralizar sus operaciones logísticas en grandes hubs regionales. Con esta tendencia, surgen problemas por los costes financieros que plantea la dispersión de los stocks.

- El propio papel que juegan los 3PL como proveedores de servicios logísticos también está cambiando radicalmente. Los 3PL tienden a convertirse cada vez más en consultores de sus clientes en ámbitos como la reducción de personal, implantación de nuevas tecnologías en procesos logísticos o mejora de la productividad.

- Se observa un proceso creciente de transformación de los 3PL a convertirse en 4PL a través de un cambio de sus actividades, que cada vez más se centran en reducir los inventarios de sus clientes y añadir nuevos servicios asociados al tratamiento de la información que genera el flujo logístico de mercancías y su relación con la propia actividad y la previsión de la demanda de sus clientes.

- Es una constante que los 3PL se están convirtiendo en herramientas de normalización y estandarización de las referencias para sus clientes, ya que tienen la necesidad de conocer al detalle cada pedido.



“CON VOCOLLECT VOICE PUEDO SELECCIONAR, EMPAQUETAR Y ENVIAR MÁS RAPIDAMENTE”

ESCUCHE A SUS EXPERTOS

Más rápido, mejor, más inteligente. El trabajo dirigido por voz de Vocollect implica que su personal tiene las manos libres y los ojos libres para trabajar y centrarse en cualquier tarea, dando lo mejor de sí.

Expertos en el trabajo www.voiceofthewarehouse.com



IMPLANTACIONES TECNOLÓGICAS

La tecnología es una herramienta fundamental para una gestión eficaz de las cadenas de suministro. Un plan previo a la implantación y la determinación de los indicadores de gestión adecuados permitirán aprovechar al máximo todas las capacidades que aporta. Integración de diferentes capacidades, nuevos sistemas cloud y el SaaS son tendencias de futuro



- Las implantaciones de tecnología acompañan al proceso de reducción de costes y ajustes de precios.

- La tecnología es crucial en el proceso de automatización de procesos.

- Las tecnologías tienden a adaptarse a cada cliente mediante la personalización.

- Como paso previo a la implantación de cualquier tecnología hay que elaborar un plan que indique qué es lo que se pretende lograr y que métodos tecnológicos se han decidido poner en marcha para lograr tales objetivos.

- Para llevar a cabo una implantación exitosa de nuevas tecnologías es necesario acompañar el proceso con cambios culturales y de mentalidad que sigan la misma orientación, como, por ejemplo, a través de la instau-

ración de técnicas lean, o incentivar la reducción de costes y el aumento de productividad.

- La formación funcional es una herramienta complementaria indispensable para que los equipos humanos sean capaces de sacar todo el jugo a las herramientas tecnológicas puestas a su disposición y generar una cultura de mejora continua.

- La propia madurez y la competitividad que marcan la actividad del sector logístico constituyen en sí mismas barreras a la implementación de soluciones tecnológicas, desde un punto de vista tanto externo como interno de las propias empresas del sector.

- Las propias diferencias en cuanto a volúmenes y tamaño de las empresas que ofrecen servicios logísticos tienen una gran influencia en los modelos a seguir en las

implantaciones tecnológicas.

- Se observa una tendencia progresiva a integrar en los SGAs sistemas de reaprovisionamiento y de forecasting, por un lado, así como, por otro, a integrar también programas de TMS y de scheduling o gestión de flotas en tiempo real.

- La utilización de los sistemas de picking por voz mejora la competitividad y la calidad del servicio cuando las actividades de picking ocupan gran parte del tiempo.

- Por lo que respecta al uso de la RFID hay discrepancias sobre su utilidad y su futuro. En términos generales se estima que este sistema es especialmente adecuado para ciertos sectores, dado que es un sistema caro, y que para su implantación exitosa es necesaria la colaboración de los clientes, principalmente de fabricantes y gran distribución.

- Los SGA encuentran dificultades a la hora de su implantación en la poca estandarización de procesos que existe en muchas empresas.

- Coexisten dos tendencias en el mercado. Por un lado, existen los SGAs puros y, por otro lado, muchos fabricantes de ERPs han ido entrando en el mercado de SGAs. Los 3PL tienden a utilizar SGAs puros con el fin de controlar la operativa logística de manera íntegra.

- El SaaS para los SGAs se ve como una tendencia de futuro: pagar por el uso que se haga de una determinada solución, con lo que podrían eliminarse barreras de financiación interna que se encuentran los departamentos de logística a la hora de implementar nuevas soluciones tecnológicas y, además, se conseguiría convertir en costes variables los costes que suponen las infraestructuras tecnológicas.

- Los nuevos sistemas cloud también pueden convertirse en soluciones apropiadas, dada su intensa evolución en el último año y la fiabilidad que han ido adquiriendo. Sin embargo, encuentran su límite en las leyes de protección de datos y en el tiempo de respuesta que ofrecen, algo que en actividades logísticas tensas es crucial.

- En relación con las actividades de logística inversa, se observa que los sistemas de tracking o seguimiento de recogidas deben mejorar.

- Por lo que respecta a los KPIs o indicadores de gestión, los 3PL vienen observando que, en el entorno tecnológico, sus clientes se centran en contar con indicadores relacionados con el transporte y no tanto con la operativa logística y de almacenamiento.



LA OPINIÓN DEL EXPERTO

Trabajo Dirigido por Voz

Las claves para reducir los costes en su centro de distribución:
Mejorar la productividad y eliminar errores



Josh Callan
Business Development
Manager
Vocollect

Se habla mucho sobre este tema y es un objetivo común pero, ¿realmente sabemos lo que necesitamos para mejorar la productividad de nuestro almacén?

No cabe duda que vivimos en un entorno donde la reducción de costes es una demanda continua y si tomamos como referencia, que entre el 50% y el 60% de los costes asociados a un almacén es por mano de obra directa entonces tenemos claro el foco de atención (los costes de suministro y alquileres y/o coste de inversión son factores donde tenemos limitadas oportunidades para reducir costes). Podemos reducir del 15% hasta el 40% de costes si nos centramos en mejorar la productividad y en eliminar errores.

¿Cómo lo haremos?

Sin duda, debemos poder medir los tiempos de las diferentes tareas ya sean en entradas, ubicación, preparación de pedidos o expedición. Las mejoras de las prácticas van ligadas a la incentivación para alcanzar unos niveles de productividad pre-determinados.

La implicación de todos los trabajadores del almacén desde el último en entrar en la empresa hasta el jefe y la publicación abierta y visible de los indicadores son importantes porque en algunos casos ayudan a mejorar el rendimiento medio. También debemos tener un cuadro de indicadores que revisaremos periódicamente para adaptarlo a las necesidades cambiantes del cliente final, sea porque el tamaño del pedido ha cambiado o porque añadimos medios automáticos modificando los procesos en el SGA.

Es importante tener unas metas claras. Un diagnóstico de la situación inicial y objetivos claros, esto es básico para conseguir el apoyo necesario para las mejoras que perseguimos. Como primer paso debemos proporcionar a los operarios del centro un entorno adecuado para alcanzar la productividad que nos ayudará a reducir costes.

A nivel estratégico debemos mirar al diseño del centro junto con los equipos de mantenimiento, almacenaje y los sistemas de gestión del almacén (SGA). Estos sistemas van ligados a los procesos de trabajo y de ahí el cálculo de horas que vamos a necesitar para recibir, preparar y despachar para dar servicio

CONCLUSIONES

- En los últimos años se están produciendo grandes cambios estructurales en los sectores del transporte y la distribución de mercancías, con una presión creciente sobre los niveles de servicio y los precios, y una tendencia a la fragmentación del mercado y a la especialización de los operadores.
- Se está produciendo la incorporación de nuevos canales de comercialización y distribución. Esta tendencia conduce a un mayor grado de colaboración, así como a una diversificación de modelos de distribución comercial que marcan diferentes estrategias a seguir en la operación logística.
- El uso creciente de tecnología contribuye decisivamente a cambiar el rol que juegan los operadores logísticos frente a sus clientes. Los 3PL tienden a convertirse en 4PL que añaden a la tradicional operativa logística nuevos servicios asociados al tratamiento de la información que genera el flujo logístico de mercancías y su relación con la propia actividad y la previsión de la demanda de sus clientes.
- Para llevar a cabo una implantación exitosa de nuevas tecnologías es necesario acompañar el proceso con cambios culturales y de mentalidad que sigan la misma orientación, como, por ejemplo, a través de la instauración de técnicas lean, o incentivar la reducción de costes y el aumento de productividad.
- Cualquier implantación tecnológica necesita de un estrecho grado de colaboración entre agentes e implantadores con el fin de que las herramientas se adapten adecuadamente a las necesidades de cada caso.



Realizado por:



Con el patrocinio de

