

Supply.net



REVISTA CUATRIMESTRAL ICIL N°62 | 2ª ETAPA | JUNIO 2014

DEBATES ICIL 2014



62

- EL PRIMER PLANO:** Más de 200 profesionales y empresas logísticas asisten a la 9^a edición de los DEBATES ICIL 2014.
- A FONDO:** Indicadores de gestión y control de los operadores logísticos.
- JORNADAS:** Interempresas organiza su III Networking inmobiliario sobre “¿Qué mercado logístico queremos?”



ENERGÍA EN MOVIMIENTO

Potencia



Datos



Posicionado



CARRILES
CONDUCTORES



CONDUCCIÓN
ELÉCTRICA



CARROS
PORTACABLES



ENROLLADORES
DE CABLES



ELECTRIFICACIÓN
SIN CONTACTO



TRANSMISIÓN
DE DATOS



SISTEMA
DE POSICIONADO



CARGA
SIN CONTACTO

100 AÑOS DE ELECTRIFICACIÓN

COEDITAN: **FUNDACIÓN ICIL E INTEREMPRESAS**

Sedes ICIL:

BARCELONA:
Conxita Supervia, 11
08028 Barcelona
T.: 93 2256102
barcelona@icil.org

MADRID:
O'Donnell, 34, 4D
28009 Madrid
T.: 91 4176583
madrid@icil.org

BILBAO:
Gran Vía, 19 - 21
48001 Bilbao
T.: 94 4009067
bilbao@icil.org

COLABORADORES:
Equipo Técnico Fundación ICIL

DISEÑO Y MAQUETACIÓN:
Interempresas (Nova Ágora, S.L.)

PUBLICIDAD:
Interempresas
comercial@interempresas.net
Tel. 936 802 027

DEPÓSITO LEGAL: B-14764-2012

La Fundación ICIL no se hace responsable de las opiniones expresadas en los artículos firmados, entrevistas o colaboraciones, ni de las características técnicas o consideraciones de los productos publicados o anunciados en el material enviado por las empresas. Queda prohibida la reproducción total o parcial de cualquier texto o material gráfico aparecido en esta publicación sin previa autorización del editor.



05 **EL PRIMER PLANO:**
Más de 200 profesionales y empresas logísticas asisten a la 9^a edición de los DEBATES ICIL 2014

11 **A FONDO:**
Indicadores de gestión y control de los operadores logísticos

14 **OPINIÓN:**
Antonio Fernandes,
Lean no es una moda, es necesidad

13 **TENDENCIAS:**
Nuevas tendencias en la Supply Chain

19 **JORNADAS:**
Interempresas organiza su III Networking inmobiliario sobre '¿Qué mercado logístico queremos?'

23 **ACTUALIDAD:**
Noticias de actualidad sobre todo lo que acontece en el sector

EDITORIAL

PERE ROCA I MOLINAS

Presidente Ejecutivo de Fundación ICIL



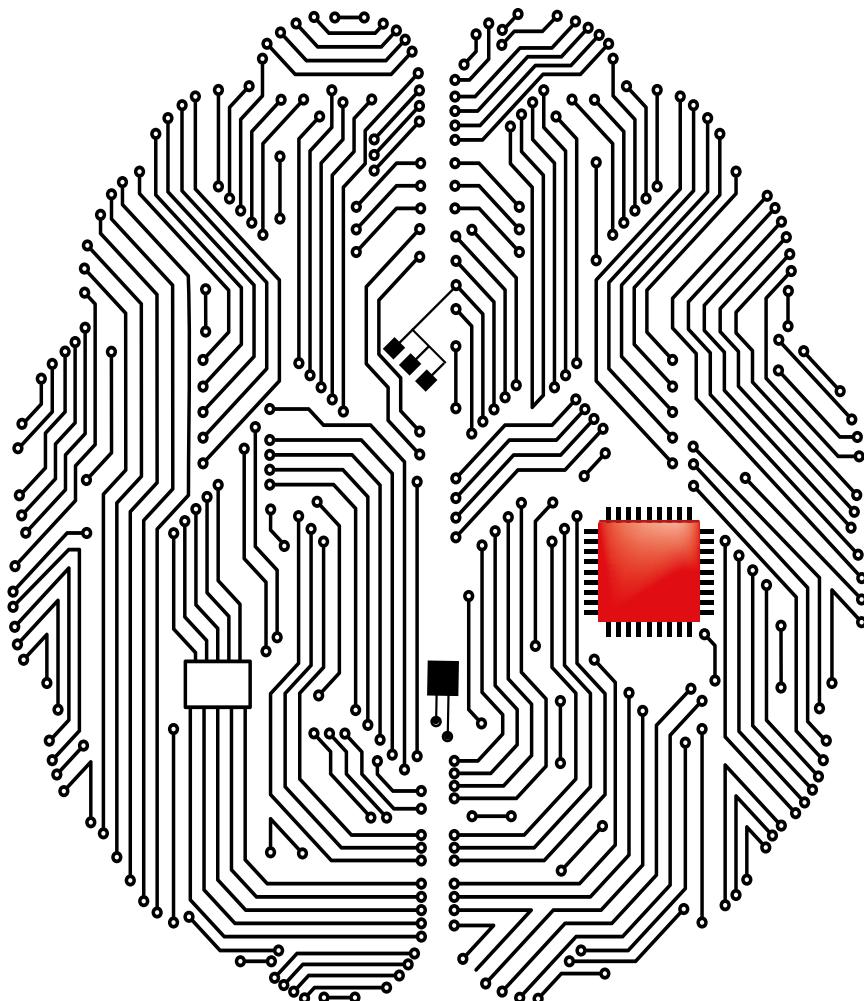
LA LOGÍSTICA A DEBATE

Compartir y difundir. Cada año incorporamos varios temas de plena actualidad en nuestros debates logísticos. En esta edición de los DEBATES LOGÍSTICOS ICIL 2014 hemos querido compartir experiencias y tendencias que permitan mejorar la competitividad de nuestras empresas.

Seguimos mejorando nuestros procesos. Hablar de Lean es hablar de eficiencia, lean management, lean logistic, lean office. Debemos seguir apostando por la eficiencia, evitar el despilfarro, recuperar la competitividad y generar nuevas oportunidades.

Llevamos años hablando de la globalización de mercados, de su potencial para las empresas, pero también de las dificultades o requisitos que debemos considerar. Desde la perspectiva de compra de producto y aprovisionamiento, debemos tener muy en cuenta el coste global, destacando los costes logísticos, las restricciones en cuanto a flexibilidad y la no calidad, como costes de adquisición. Pero también sopesar el potencial de mercados de venta que proporciona la globalización. Aquí tenemos un reto logístico mayor, adaptar nuestras estrategias logísticas a los nuevos consumidores, entre implantaciones de empresas, adquisiciones de compañías y colaboraciones entre empresas del sector, nos acercamos al consumo, pero tenemos que tener en cuenta las nuevas realidades del mercado.

Los consumidores marcan sus reglas, más por menos, más exigencia menos compromiso, más producto o servicio y menos precio, más calidad y menos tolerancia. Los nuevos canales suponen un mayor reto logístico, e-commerce, la gran oportunidad para muchas empresas y el mayor reto para las empresas logísticas. Preparémonos para una revolución del sector de la distribución y el transporte. La evolución de muchas empresas no es suficiente, hay que cambiar horarios, recursos y costes para cubrir las expectativas del consumo.



Soluciones Intralogísticas: viastore

Le ofrecemos como interlocutor único la solución intralogística óptima para sus necesidades concretas: un conocimiento específico de su sector, un análisis y diagnóstico detallado de su negocio en particular, así como una gama de productos estándar de la máxima calidad.

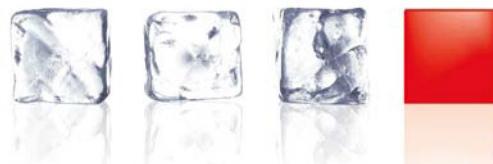
viastore systems es uno de los proveedores líderes europeos en el ámbito internacional especialista en soluciones globales para la logística interna.

Con sede principal y fábrica en Stuttgart, viastore systems dispone en España de filial desde hace más de 25 años, con referencias de primer nivel.

Nuestra división de sistemas de frío le ofrece un conocimiento y unos productos adaptados a almacenes con entornos de trabajo desde centros refrigerados hasta congelados a -42°C. Nuestro SGA propio viad@t le asegura una gestión óptima e integral de su intralogística.

viastore systems: su partner intralogístico. Contacte con nosotros. www.viastore.com

Almacenes frigoríficos hasta -42°C



EN PRIMER PLANO

DEBATES ICIL 2



MÁS DE 200 PROFESIONALES Y EMPRESAS LOGÍSTICAS ASISTEN A LA 9^a EDICIÓN DE LOS DEBATES ICIL 2014

El pasado 25 de marzo se reunieron en Madrid más de 200 profesionales y empresas logísticas en la 9^a edición de los DEBATES ICIL: Descubriendo el mañana. Una vez más, el evento fue el punto de encuentro más importante del sector logístico a nivel nacional. En las diversas mesas se debatieron temas de actualidad como la gestión eficiente de las compras en el mundo globalizado, la logística en el nuevo modelo de consumo en las grandes ciudades o la integración del Lean Management en la organización logística.



DEBATES ICIL 2011



La inauguración de los debates fue a cargo de Pere Roca, Presidente del Comité Ejecutivo de Fundación ICIL. Además, anunció el lanzamiento de Icil Online, que permitirá que gran parte de la formación que imparte ICIL pueda cursarse a partir de ahora de manera no presencial, a través de la red, con el apoyo de las últimas tecnologías.

Gestión eficiente de las compras y aprovisionamientos en un mundo globalizado

La gestión eficiente de las compras y aprovisionamientos en un mundo globalizado fue el tema de discusión de la primera mesa, moderada por Domingo Cabeza, profesor de Icil y consultor asociado.

Los integrantes de la mesa fueron Manuel Fernández, director de Logística de Bunge Ibérica; Francisco Javier Bueno, director de compras de Alstom Transportes; Juan José Martínez, director de compras y logística de Premo; Alberto Fernández de la Pradilla, director comercial de Norbert Dentressangle; Roberto Aguado, director de marketing de Barloworld Logistics y Pablo Parellada, director de España y Portugal de Bravo (Solution).

"La gestión de compra de servicios a distancia es algo que hay que plantearse" afirmó Pablo Parellada, a lo que Juan José Martínez añadió: "El desarrollo de nuevos proveedores lejanos exige dedicar recursos de in-

geniería". Roberto Aguado resumió su ponencia afirmando que: "Hay que buscar una solución para cada uno de los problemas" y finalmente, Domingo Cabeza, el moderador de la mesa concluyó con la idea de que: "Adquirir y poner a disposición los productos en un mundo globalizado es estratégico para las compañías". Aprovechando el mundo globalizado en el que vivimos se ha lanzado la invitación a ser flexibles y adaptarse a los cambios que estas circunstancias provocan. Todos ellos coincidieron en la importancia de adaptarse continuamente a las circunstancias de un mundo global así como la importancia de la elección adecuada de proveedores y mantener una buena relación, sobre todo en la fase de desarrollo del producto.

Logística para el modelo actual de consumo en las grandes ciudades: cambios en el modelo de consumo

La segunda mesa estuvo moderada por José María Leal, miembro del comité de expertos de Icil e import manager de una gran empresa alimentaria española. El tema central de la mesa fueron los cambios en el modelo de consumo y el modelo actual en las grandes ciudades. Jesús García Siso y Txema Morales, de la empresa Nielsen Key Account Manager, analizaron las diferencias en la actitud del consumidor desde el año 2008 a la actualidad, así como los factores que lo han provocado como son la tasa de inflación o la tasa de paro en España.



Marcos Hernández, jefe de operaciones del área de Madrid de Condis Supermercados, señaló los impedimentos que entorpecen el abastecimiento de mercancías a los supermercados de barrio y Fernando Carreras, director de la división logística Carreras, expuso la problemática a la que hacen frente en la actualidad ya que los pedidos son más pequeños pero más frecuentes, pensando en el cliente y no en el operador logístico.

Sobre el e-commerce, Joaquim López i Gavaldà, gerente de Seur y Silvia Rausch, directora comercial de Saba Parques Logísticos, afirman que está creciendo y esto ha influido en la distribución urbana. Ambos ponentes compartieron con los asistentes el proyecto conjunto que están llevando a cabo que consiste en ofrecer los aparcamientos públicos como una solución a la distribución urbana de mercancías.

Joaquim López i Gavaldà explicó cómo están afrontando desde Seur los diferentes cambios provocados por el e-commerce ya que hace unos años se realizaba una distribución tradicional a empresas o industrias y actualmente la distribución se realiza directamente al consumidor final. Añadió que también han cambiado otras características como el peso de los envíos o la dispersión de los destinatarios, por lo que se considera





que los operadores logísticos deben ser innovadores para dar respuesta a estas nuevas características. Pedro Gabaldón aportó su experiencia como plant operations Iberia and Italy en Chep y añadió que "la logística inversa es fundamental, para poder hacer la cadena de suministro más eficiente y sostenible".

La aplicación del Lean Management a la Supply Chain: cómo integrar el lean en la organización logística

La segunda parte de la jornada estuvo centrada en la aplicación del Lean Management a la Supply Chain, con una mesa de debate moderada por Javier Escobar, director de optimización de cadena de suministro de Icil y con un taller lean para aplicar esta metodología mediante un juego. Los participantes en esta tercera mesa fueron, Claudia Legoff, Lean project manager de ICIL-

LSSI; Jordi Fustero, lean factory manager de Icil; Antonio Fernandes, director de Innovación y Procesos de Logística Portugal de Luis Simoes; Alberto Mesa, director de Recursos de Levantina e Ignasi Sayol, director general de Operaciones de CTC.

A continuación, la participación lean de los debates tuvo el punto final con un juego dinámico en el que los participantes, formando varios equipos, pudieron aplicar conceptos lean como la definición correcta de Layouts, el flujo de materiales o Takt time. Este taller, realizado en equipos, consistía en recrear una situación real, hacer llegar al cliente su pedido con las condiciones requeridas. Para conseguir el reto los equipos pusieron en práctica diferentes técnicas y así, en un ambiente distendido, pudieron aplicar y comprobar la eficacia de la metodología Lean. ■



CONECTANDO PAÍSES CON CADA ENVÍO.

BARCELONADES -SEUR

En SEUR llevamos **más de 40 años acercándote al mundo** con cada entrega internacional. Si quieres seguir acortando distancias, haz tus envíos en seur.com, en tu **tienda SEUR** más cercana o a través del **902 10 10 10**.

Sigue tu envío a través de www.seur.com



GESGRUP

outsourcing

**OPTIMICE sus RECURSOS
MEJORE la PRODUCTIVIDAD**

Concéntrese en su **COREBUSINESS**



**Más de 10 años de experiencia
y con cobertura nacional,
Gesgrup Outsourcing garantiza
un servicio completo, flexible y eficaz.**

Externalización de procesos Industriales:

- Abastecer/Desabastecer líneas de producción.
- Manipulaciones.
- Controles de Calidad.
- Logística Interna



Externalización de procesos Logísticos:

- Logística de Almacén especializado.
- Picking / Packing.
- Carga y descarga de mercancía.
- Procesos de Cross-Docking.
- Control de mercancía.



A FONDO

INDICADORES DE GESTIÓN Y CONTROL DE LOS OPERADORES LOGÍSTICOS

ELABORADOS POR EL COMITÉ SECTORIAL DE OPERADORES LOGÍSTICOS DEL ICIL

Los KPI's (Key Performance Indicators) o indicadores de gestión, nos ayudan a medir el nivel de desempeño de un proceso. Son indicadores que se utilizan habitualmente para medir objetivos relacionados con el rendimiento de la organización, de manera cuantificada.

EI Comité Sectorial de Operadores Logísticos del ICIL reúne un grupo de destacados profesionales que constituye un foro de encuentro en intercambio para el mejor desempeño profesional.

En este contexto se planteó definir cuáles podrían ser los KPI's o indicadores fundamentales para la gestión y control de los operadores logísticos, aquellos que con carácter general eran críticos y podían ser de aplicación en cualquier empresa del sector. Fruto de este debate y de las diversas aportaciones de los miembros del comité ha dado como resultado la obtención de los KPI's.

Se han seleccionado en total 23 indicadores, estructurados den cuatro áreas:

- a) Almacén
- b) Preparación de pedidos
- c) Gestión de stocks
- d) Transporte

Se estipulan tres tipos de indicadores, en función de su incidencia:

1. Indicadores Operativos
2. Indicadores Económicos
3. Indicadores de Calidad

OPERADORES LOGÍSTICOS - COMITÉ SECTORIAL ICIL		
PRINCIPALES INDICADORES DE LOS OPERADORES LOGÍSTICOS		
ÁREA/DESCRIPCIÓN	DESCRIPCIÓN INDICADOR	CLASE DE INDICADOR
ALMACÉN		
Ocupación real/calidad total (en m ² o m ³ , huecos palet y por zonas (picking, estanterías, silo, etc.)	Nivel de ocupación del almacén = Capacidad ocupada / Capacidad total	Indicador OPERATIVO
Unidad o volumen/tiempo (puede ser día / semana/mes)	Coste por unidad de almacenaje (según unidad de trabajo)	Indicador ECONÓMICO
Coste de entrada por unidad de almacenaje (puede ser unidad, línea, caja kg, metro cúbico o palet)	euro por unidad de entrada (IN) = coste de entrada de almacén	Indicador ECONÓMICO
Índice de control de entrada	Número de uds. con diferencia con albarán / Total uds. entradas	Indicador de CALIDAD
Coste de salida por unidad de almacenaje (puede ser unidad, línea, caja, kg, metro cúbico o palet)	euro por unidad de entrada (OUT) = Coste de salida en almacén	Indicador ECONÓMICO
SKU = Número de referencias vivas	El número de referencias vivas respecto al número de referencias totales	Indicador OPERATIVO
Medir la productividad en la recepción de mercancía	Unidades recepcionadas / Horas de trabajo sección de entradas	Indicador OPERATIVO

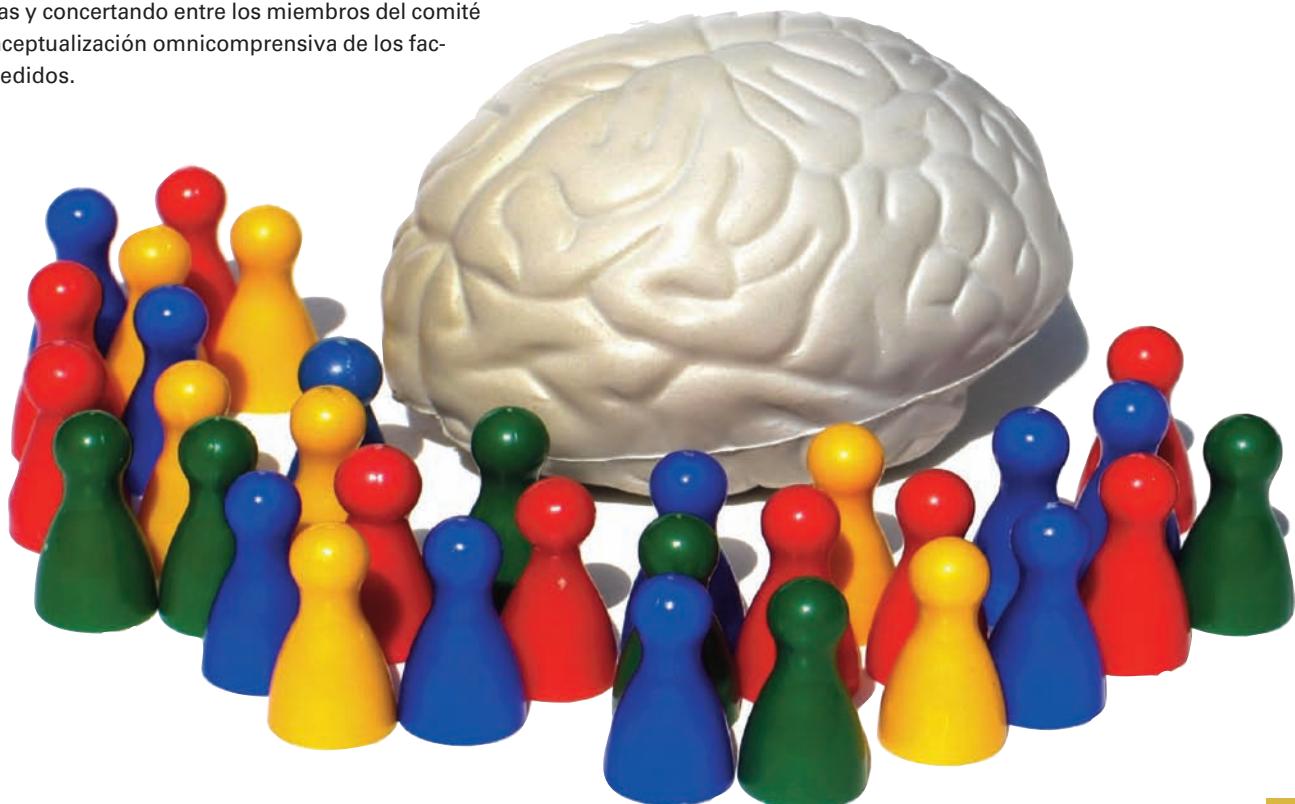
OPERADORES LOGÍSTICOS - COMITÉ SECTORIAL ICIL		
PRINCIPALES INDICADORES DE LOS OPERADORES LOGÍSTICOS		
ÁREA/DESCRIPCIÓN	DESCRIPCIÓN INDICADOR	CLASE DE INDICADOR
PREPARACIÓN DE PEDIDOS		
Coste total por unidad de trabajo (coste directo)	Coste por unidad preparada	Indicador ECONÓMICO
El objetivo del ratio es medir el nivel de servicio asociado a los pedidos de los clientes expresado en líneas: líneas servidas versus líneas solicitadas	Total de unidades servidas de período / Total de unidades solicitadas en período	Indicador OPERATIVO
Indicador de preparación de pedidos	Pedido preparados correctamente / pedidos totales (unidades o líneas o clientes)	Indicador de CALIDAD
Productividad en preparación de pedidos	Pedidos preparados por persona, línea y hora (unidades o líneas diferenciando por familia de productos o clientes)	Indicador OPERATIVO
Indicador de rotura de stock en preparación de pedido	% de líneas con falta antes de lanzamiento / Total líneas preparadas (la diferencia entre el anterior y este último será indicador de errores).	Indicador OPERATIVO
Indicador de preparaciones no planificadas	Número de salidas no planificadas / Total tareas día	Indicador OPERATIVO
Nivel de servicio en pedidos	% de pedidos (o líneas o unidades) preparadas en plazo / Total de pedidos (o líneas o unidades)	Indicador de CALIDAD

OPERADORES LOGÍSTICOS - COMITÉ SECTORIAL ICIL		
PRINCIPALES INDICADORES DE LOS OPERADORES LOGÍSTICOS		
ÁREA/DESCRIPCIÓN	DESCRIPCIÓN INDICADOR	CLASE DE INDICADOR
GESTIÓN DE STOCKS (SCM)		
Fiabilidad de inventario y stock	Número de uds. corregidos por inventario en valor absoluto (unidades logísticas, ubicaciones, Euros)	Indicador de CALIDAD
TRANSPORTE		
Coste por unidad entregada	Según unidad a medir (expedición, bulto, km, metro cúbico o kg por ruta o zona de distribución)	Indicador ECONÓMICO
Optimización de vehículos	Capacidad utilizada / capacidad disponible (medido en kg. MMA, metro cúbico, etc.)	Indicador OPERATIVO
Nivel de servicio	Expediciones entradas a tiempo / total de expediciones	Indicador de CALIDAD
Rentabilidad de expedición	Facturación / coste	Indicador ECONÓMICO
Nivel de incidencias	% incidencias en reparto / sobre reparto total	Indicador de CALIDAD
Incidentes en reparto	Incidentes de datos y condiciones de destinatario (ausente, desconocido, etc) Incidentes en las entregas (parciales, demoras) Incidentes por averías (roturas, etc.) Incidentes económicos	Indicador OPERATIVO o CALIDAD
Devoluciones	% devoluciones sobre el total de expediciones	Indicador OPERATIVO o ECONÓMICO
Emisión de CO ₂	kg Emitidos / kg Entregado	Indicador de CALIDAD

Aunque en algún caso se puede hablar de indicadores mixtos, es decir que afectan a dos de los aspectos mencionados.

Los 23 indicadores son el resultado de síntesis del análisis realizado, a la vista de los que utilizan las diversas empresas y concertando entre los miembros del comité una conceptualización omnicomprensiva de los factores medidos.

El resultado del trabajo del Comité puede ser de utilidad para los profesionales del sector, al poderse tomar como referencia en la elaboración de los indicadores que cada empresa decida utilizar. Se pretende que puedan llegar a considerarse como un estándar común mínimo. ■



LEAN NO ES UNA MODA, ES NECESIDAD

ANTONIO FERNANDES,
DIRECTOR DE INNOVACIÓN
Y PROCESOS DE LOGÍSTICA DE LUIS SIMÕES



¿Moda o necesidad? Esa es una de las cuestiones que más se están planteando los profesionales del sector logístico cuando hablan del Lean Management.

Este modelo de gestión centrado en crear el máximo valor para los clientes está hoy en día en boca de todos porque se ha convertido en una herramienta fundamental para la supervivencia empresarial. A pesar de que es ahora más que nunca cuando se está escuchando su nombre, el Lean no es una novedad. De hecho, algunos expertos apuntan a que sus inicios datan de principios del siglo XX.

Lean tampoco es una moda. Ha sido una cuestión evolutiva. La situación de recesión en la que estamos aún inmersos ha ocasionado que se resalte para adaptarlo a las necesidades actuales. Las circunstancias naturales están obligando a las empresas a aplicar procesos de mejora y muchos escogen el Lean como una salida a este difícil contexto.

Para su implantación se requiere adaptabilidad continua y una gran flexibilidad, ya que el modelo Lean involucra a todo el equipo y sirve para cumplir con las necesidades del cliente. Tan sólo hace falta comunicarse, coordinarse y alinearse.

Entre sus principales funciones se da la reducción de costes. También sirve para mejorar procesos, ganar calidad y visibilidad, gestionar mejor los servicios e incrementar el número de clientes. Al final de lo que se trata es de escuchar al cliente y ponerlo por delante para ganar en rentabilidad, en productividad y en competitividad.

El Lean permite hacer más con menos, por eso no es una simple herramienta sino una verdadera filosofía empresarial. Se trata de una cultura que debe estar bien integrada en el operador y que permite obtener una visión global.

Nuestra experiencia en Luis Simões nos dice que con Lean se gana y que a través de su puesta en práctica cualquier compañía puede remontar. La clave está en compartir. Se necesita un entendimiento global en el que las tres partes, empresa, clientes y proveedores, estén involucradas. De esta manera, podremos eliminar todo aquello que no sea necesario y que no aporte valor en la compañía, para potenciar lo que realmente tiene relevancia dentro de la empresa. Lo más importante es contar con estrategias de Lean que tengan establecidos objetivos claros. Es una apuesta de futuro que merece la pena implantar.■



cuando la
fiabilidad
lo es todo...



Todas las Mitsubishi llevan la última herramienta de ULMA de serie

Nuevo gestor **SAT on line** o cómo tener recambios, presupuestos, planificación, servicio, atención al cliente, etc... a una sola llamada de distancia.

Agilizar el servicio de asistencia técnica es el objetivo de la nueva herramienta que **ULMA** pone a disposición de sus clientes: El gestor **SAT on line**, un proyecto que ha permitido estandarizar y optimizar procesos de actuación del **SAT** pudiendo acceder a la información en tiempo real acortando los procesos de atención y agilizando la respuesta.

La automatización de presupuestos, órdenes de trabajo, albaranes y facturación permite una gestión más eficaz del parque de máquinas de **ULMA** y de su stock de recambios, garantizando una mejor planificación de visitas a clientes, asignando a cada técnico de servicio las diferentes órdenes de trabajo de reparación, revisión o montaje de forma sistemática. Una manera más eficiente de atender a sus necesidades de forma rápida cuando usted lo necesite. **SAT on line: la nueva herramienta de ULMA para sus carretillas.**



902 22 88 99

atencionalcliente@manutencion.ulma.es
www.ulmacarretillas.com

 **ULMA**
Carretillas Elevadoras



calidad | fiabilidad | rentabilidad

 **MITSUBISHI**
CARRETILLAS ELEVADORAS

NUEVAS TENDENCIAS EN LA SUPPLY CHAIN



CÉSAR CASTILLO LÓPEZ,
DIRECTOR DE FORMACIÓN ICIL

En nuestro afán de búsqueda de las nuevas tendencias en la Supply Chain, estamos en constante contacto con el mercado para saber qué es lo que opinan los profesionales del sector respecto a las novedades que surgen y sobre hacia donde se mueven las empresas más punteras.

La última edición de los DEBATES ICIL, sirvió para que especialistas de todo el país se reuniesen en Madrid y debatiesen sobre temas de gran actualidad como la globalización de las compras y aprovisionamientos, el modelo actual de consumo en las grandes ciudades y sus implicaciones logísticas, o la integración del Lean en la organización logística.

Desde ICIL se plantearon unas cuestiones básicas para analizar las tendencias actuales y conocer la opinión de todos los profesionales presentes en el evento, y de aquellos que se conectaron a través de la página web de los debates.

Globalización de las compras

La primera reflexión llegó desde la perspectiva de los compradores y las necesidades de comprar y aprovisionarse en mercados internacionales.

El 77% de los expertos consideró que las compras en mercados globales son estratégicas para sus empresas. El departamento de compras está cambiando en las empresas. El director de compras está tomando un mayor protagonismo, pero la decisión de comprar fuera también implica un mayor coste. El 60% considera que los costes logísticos de transporte y/o aduanas son una ba-

rerra para implantar el global sourcing management en la compañía. Por lo que el miedo a ese incremento de costes, frena a bastantes compañías a poder ser más eficientes en la gestión de las compras.

Además de los costes, la calidad y su control, supone también una barrera para comprar en mercados de países en desarrollo para algo más del 50% de los expertos. El mercado chino sigue siendo un mercado atractivo para las compras en un casi 49% de las compañías presentes en el estudio.

El modelo de consumo urbano y su logística

El modelo de distribución urbano está siendo cuestionado. Las grandes ciudades están congestionadas. El tráfico se ha convertido en un verdadero problema. Las necesidades del consumo urbano no ayudan a solucionar estas complicaciones. El 83% de los expertos considera que las tiendas "próximas" de consumo diario, satisfacen las necesidades del consumidor final. El retorno a los pequeños comercios, para la compra diaria, favorece la compra reflexiva, y dificulta la distribución de mercancías para las compañías que tienen que hacer llegar sus productos a toda la metrópolis.

El 57% de las empresas participantes, se han visto en algún momento afectadas desde su vertiente más logística por los volúmenes de materiales a mover, con la consecuente pérdida de eficiencia. Se solicita a la administración local el aporte de soluciones en la distribución, para mejorar no solo el aprovisionamiento de materiales a las tiendas de proximidad, sino también su retirada. La logística inversa en muchos casos también tiene que ser tenida en cuenta. Un 77% estaba de acuerdo en que las administraciones locales se implicasen mucho más en la problemática de la distribución urbana. El diseño urbanístico, debería recoger también las necesidades de empresas, comercios, distribuidores y habitantes de la ciudad.

A pesar de todo, el 65% valora la mejora en la distribución y entrega de productos vía el e-commerce. Una tendencia al alza y que está presionando al sector para que los cambios se aceleren. ■

la millor ubicació
més serveis és

COMPETITIVITAT



ÚLTIMS
ESPAIS
DISPONIBLES
AMB ELS
MILLORS
SERVEIS

• Tarragona • Lleida • Girona-Empordà • Sallent • Abrera

(34) 93 3634960

cimalsa.cat

libertad para crecer



proceso | eficacia | flexibilidad

En CTC ayudamos a que nuestros clientes concentren sus esfuerzos en lo que ellos hacen mejor –su producto o servicio– haciendo lo que nosotros hacemos mejor: **externalizar procesos de negocio**. Con eficacia. Con flexibilidad.

Porque competir nunca fue tan difícil como hoy en día. No basta con tener un buen producto o servicio. Ni un marketing impactante. Ni una amplia distribución.

El éxito depende de optimizar procesos. Desde la logística hasta la atención post-venta. Desde los servicios generales a la gestión de la informática y telecomunicaciones...



Pº Zona Franca, 83-95, 2ª planta | 08038 Barcelona
Tel. 93 289 76 90 - Fax. 93 223 55 75

C/ San Máximo, 9, 4ª planta | 28041 Madrid
Tel. 91 825 53 00 - Fax. 91 575 08 91

Especialistas en productividad
www.ctc.es



INTEREMPRESAS ORGANIZA SU III NETWORKING INMOBILIARIO SOBRE ‘¿QUÉ MERCADO LOGÍSTICO QUEREMOS?’

Interempresas, editora de la publicación profesional Naves Industriales y Logísticas, organiza el próximo día 5 de junio en el marco del SIL – Salón Internacional de la Logística y la Manutención la tercera jornada entre profesionales inmobiliarios, promocionada conjuntamente con NCI Consultores Inmobiliarios. En esta ocasión, el III Networking Inmobiliario Interempresas pretende comparar los mercados logístico español y europeo en base a las infraestructuras y desarrollos y plantear qué buscan las empresas en ambos escenarios.

Para ello cuenta con la aportación de consultores inmobiliarios —como Carlos Torres, director de NCI Consultores; Víctor Estrada, director de Estrada&Partners; Itziar Aretxaga, gerente comercial de Saba; o Jean Bernard Gaudin, director nacional de Industrial y Logístico de BNP Paribas Real Estate—, María Buhigas, urbanista; y representantes de entidades públicas y organismos

relacionados —como Fina Jarque, directora económico-financiera y de organización de Cimalsa; José Luis Rodríguez, director comercial y de Zona Aduanera de El Consorci de la Zona Franca; Juan Ramón Rodríguez, presidente de la Asociación Icil, presidente de ABE-L Logístic y vicepresidente de CIAC; o Ramón Vázquez, presidente de ACTE—, además de la aportación de operadores logísticos con larga experiencia en am-





El III Networking Inmobiliario Interempresas quiere desvelar las diferencias entre los mercados logístico español y europeo y saber qué buscan las empresas en ambos escenarios

bos mercados —como Francisco Javier Martín, jefe de compras y proyectos de Norbert Dentressangle; Javier Giovanetti, director técnico y de compras de Stef; Manel Torres, director-geente de Moldstock (Grupo Moldtrans); o Gustavo Cardozo, en representación de UNO, Organización Empresarial de Logística y Transporte—, confirmados a fecha del cierre de la edición.

De nuevo, la mesa redonda está moderada por Interempresas Naves Industriales y Logísticas, que publicará las conclusiones de la misma en sus medios impresos y digitales. ■

Programa:

1. ¿Son comparables el mercado logístico europeo y español? A la hora de desarrollar naves logísticas en España cabe preguntarse si el modelo europeo es ‘trasladable’ o si bien existen determinadas casuísticas que convierten al mercado español en particular. ¿Varía la demanda según el país de implantación o se adapta ésta a la oferta de cada zona? ¿Qué particularidades definen el mercado español?

2. ¿Las empresas logísticas buscan una armonización en la oferta? En un mundo globalizado donde las mercancías recorren miles de kilómetros hasta su destino, cabría preguntarse si unificar criterios en la planificación tanto de las naves como de las infraestructuras podría ayudar a la movilidad. ¿Es necesaria una unificación de criterios y la armonización de normas y estándares? ¿Qué divergencias existen entre países ‘top’ y España?



SMARTCARGO

Extending your Business

Transporte internacional de carga general
Agencia de aduanas

STOCKPHARMA

Chemical & Pharmaceutical Logistics

Almacenaje, Logística y Distribución de
Productos Farmacéuticos, Químicos,
Veterinarios y Cosméticos

AIRFARM GROUP

INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDERS

Oficinas:

Paseo de la Zona Franca, 46, Planta 2, Edificio T, 08038 Barcelona

Almacén:

Calle 22 del Parc Logístic 6-14, NAVE D4.1, 08040 Barcelona

www.airfarm.com

+34 93.264.19.19



BARCELONA · MADRID · VALENCIA · BASILEA · BUDAPEST · MONTEVIDEO · SAO PAULO · DUBAI





**DESCUBRA EL VERDADERO
SIGNIFICADO DE RAPIDEZ
CON NUESTRAS PUERTAS**

SPEED DOOR ESPAÑA, S.L.U.

Puertas rápidas

Puertas seccionales

Abrigos de carga

Niveladores anden

Mesas elevadoras

Cortinas lamas

Puertas flexibles pvc



SERVICIO EN TODA ESPAÑA



Speed Door España, S.L.U.
Tel. 902 194 384
E-mail: speeddoor@speeddoor.com
www.speeddoor.com



Vender y comprar en mercados globales

El pasado jueves 27 de febrero se llevó a cabo esta jornada en la sede de Fundación ICIL Barcelona. El ponente de esta jornada fue Domingo Cabeza Nieto, consultor asociado y profesor senior de Fundación ICIL.

En esta jornada se discutieron las técnicas y estrategias de penetración y selección de mercados, clientes, proveedores y operadores logísticos en el Comercio Internacional, así como los procesos básicos de funcionamiento de todos los agentes que intervienen en el comercio internacional, a través de la transmisión directa de experiencias reales vividas por expertos profesionales.



En esta jornada discutieron las técnicas y estrategias de penetración y selección de mercados, clientes, proveedores y operadores logísticos en el comercio internacional, así como los procesos básicos de funcionamiento de todos los agentes que intervienen en el comercio internacional, a través de la transmisión directa de experiencias reales vividas por expertos profesionales.

El planteamiento expuesto por Domingo Cabeza fue que la importancia del comercio internacional mejora la calidad y la economía de una empresa y del país donde ésta se desempeña. Esta importancia conlleva un gran reto para el país al tener que ser un destino atractivo para la inversión y la apertura comercial.

Se discutió que a medida que la globalización permea en la mayoría de los sectores de la economía, las empresas deben buscar nuevas estrategias de penetración en los nuevos mercados y así lograr la consecución de sus objetivos empresariales.

Jornada: Presente y futuro en la gestión de la cadena de suministro. Caso de éxito

- **Día y hora:** 9 de Abril de 2014 a las 10.00 h
- **Lugar de celebración:** Delegación zona este cámara de comercio e industria de Madrid, Plaza de la Victoria, 1 28801 Alcalá de Henares

Impartida por José M^a Leal, China Import Manager de NUTREXPA se desarrolló esta jornada organizada conjuntamente con la Cámara de Comercio de Madrid, Delegación Norte, contando con una nutrida presencia de asistentes.

La velocidad en la Cadena de Suministro no es recorrer más espacio en el mismo tiempo, sino recorrer el mismo espacio, en menos tiempo; por lo tanto, se trata de poner menos obstáculos a lo largo de la cadena y de tenerla lo más vacía posible o dicho de otra forma, vaciarla lo más deprisa posible, estando con el stock mínimo necesario para cumplir siempre con el nivel de servicio comprometido con los clientes.

El objetivo de la jornada es ofrecer soluciones a esta realidad y en el sector consumo-alimentación, tenemos un claro ejemplo de ello:

- Máxima profundidad de los surtidos.
- Reposición diaria con flujo tenso de los productos.

Sin embargo, el mercado nos va a pedir correr más, y la gestión de la Cadena de Suministro tendrá que seguir dando MÁS por MENOS.

Convenio de colaboración Fundación ICIL y Cámara de Comercio de Madrid

El pasado día 25 de marzo, durante la 9^a edición de los debates, se presentó el convenio de colaboración entre la Fundación ICIL y la Cámara de Comercio de Madrid que contó con la presencia de Pere Roca, Presidente del comité Ejecutivo de la Fundación ICIL y Juan Ramón Rodríguez González Presidente de Asociación ICIL, así como con la delegada de la zona este de la Cámara de Comercio, Marisol Martín.

El objetivo de este convenio es el desarrollo de acciones conjuntas de divulgación y formación en Cadena de Suministro y acercar a las empresas de la zona este de Madrid. Estas actividades comenzarán el 9 de abril con una jornada gratuita sobre "El presente y el futuro en la gestión de la Cadena de Suministro" y continuarán con un curso sobre Logística de Almacenes y con dos seminarios, "La metodología de las 5 "S" y "La logística de la velocidad".

NORBERT
DENTRESSANGLE



Transporte – Logística – Freight Forwarding

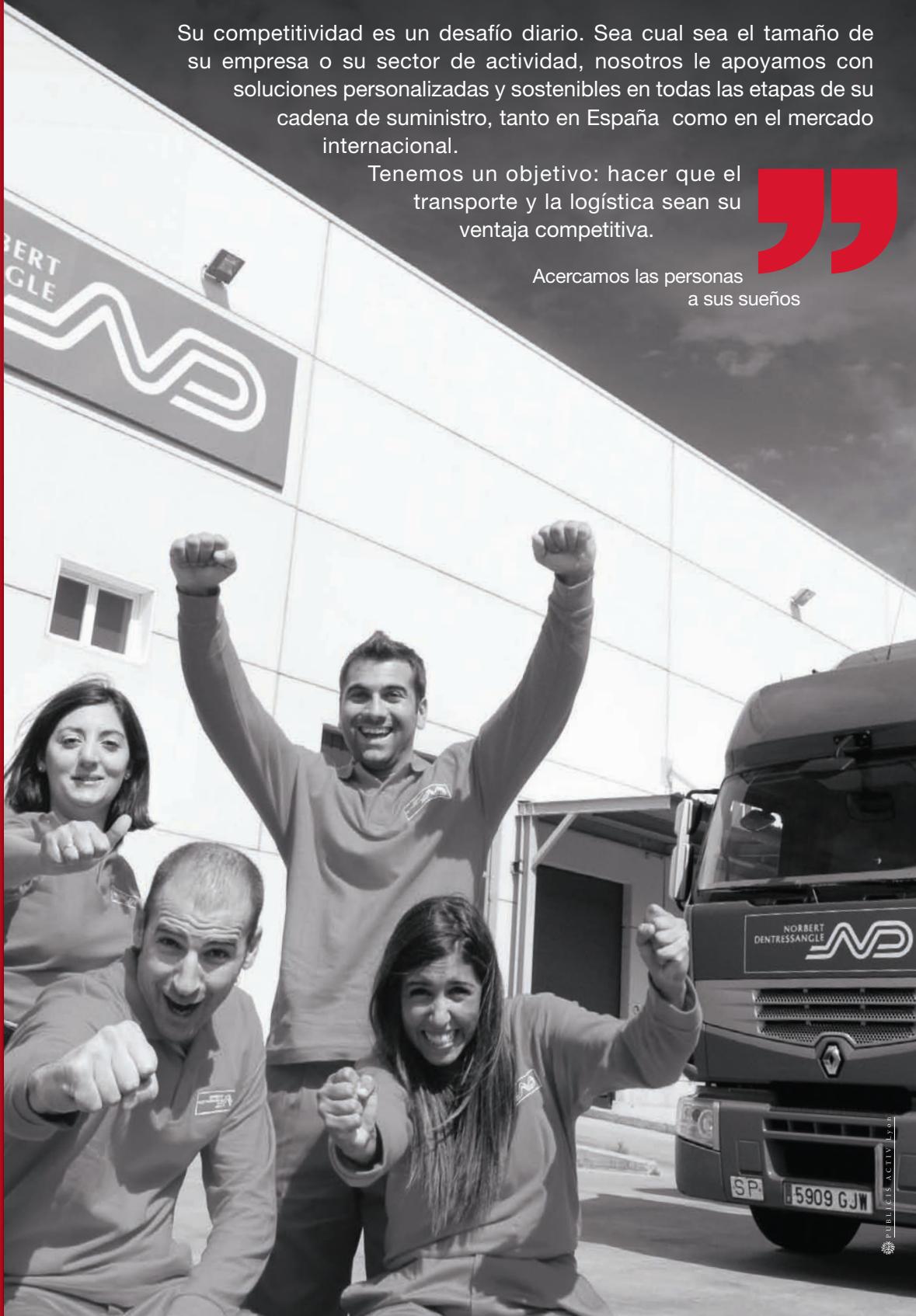
Para todos sus desafíos,
¡estamos **listos!**

Su competitividad es un desafío diario. Sea cual sea el tamaño de su empresa o su sector de actividad, nosotros le apoyamos con soluciones personalizadas y sostenibles en todas las etapas de su cadena de suministro, tanto en España como en el mercado internacional.

Tenemos un objetivo: hacer que el transporte y la logística sean su ventaja competitiva.

Acercamos las personas
a sus sueños

”



**En España,
con nosotros, puede
marcar la diferencia:**

• Tel: 902 198 311

• Email: atencioncliente@norbert-dentressangle.com

www.norbert-dentressangle.es