

TECNOLOGÍA



Antes de realizar cualquier inversión, los operadores logísticos analizan minuciosamente el tiempo de retorno que comportará este desembolso, según comentan los expertos

Los operadores acortan el plazo de renovación de equipos por la rápida evolución tecnológica

Las firmas renuevan su equipamiento en menos de cinco años para asegurar su competitividad

Elena de Jesús Barcelona

■ La tecnología se queda obsoleta casi antes de nacer. Por ello, el ritmo de renovación y sustitución de los equipos continúa acelerándose entre los operadores logísticos a fin de garantizar su competitividad. En este sentido, si bien hace 15 años las compañías trabajaban entre 10 y 12 ejercicios con la misma generación de terminales portátiles, en la actualidad, la amortización de los equipos ha descendido hasta los tres y cinco años, según detalla Rafael Hernández, responsable de la zona EMEA (Europa, Oriente Próximo, India y África) de Honeywell Scanning & Mobility.

Así lo entiende también Marcos Fierro, director de IT de Norbert Dentressangle, que explica que, por esta razón, "hay que buscar soluciones que estén en sintonía con el negocio y realmente aporten valor". De hecho, Fierro considera que en numerosas ocasiones, migrar hacia la última versión de una tecnología no se traduce necesariamente en una mejora en la cuenta de resultados. En la actualidad, desde el operador logístico invierten, cada año, más del 1% de su facturación en tecnología. De este porcentaje, 250.000 euros se destinan a soluciones de movilidad.

A pesar de la rapidez con la que se han producido los cambios tecnoló-

gicos en los últimos años, parece que muchas de las empresas se resisten todavía a incorporarse a esta dinámica. "Pese a que la inversión posiblemente sea alta, gran parte de los operadores logísticos tienen graves problemas para subirse al mismo tren que llevan los usuarios en tecnología", asegura Juan Antonio Muñoz-Gallego, director de Negocios en Ubiqua.

A este respecto, Alejandro Serrano, director del máster en Dirección de

Del 1% de su facturación que invierte Norbert Dentressangle en TIC, un total de 250.000 euros son para soluciones de movilidad

Supply Chain de Zaragoza Logistics Center, confiesa que "todavía existe mucha Edad de Piedra". En este sentido, señala que la brecha tecnológica entre empresas sigue siendo muy elevada. Es el caso, por ejemplo, de las compañías paqueteras que, según Serrano, se encuentran mucho más a la vanguardia tecnológica respecto a los operadores logísticos. "Las paqueteras tienen que ser muy ágiles en su gestión y se han visto obli-

>>> Continúa en la página siguiente



"Un 50% de la tecnología de los operadores no aporta competitividad"

Jordi Damià Setesca



"Si las inversiones en TIC están bien diseñadas, el retorno suele ser corto"

David Ciprés
Instituto Tecnológico de Aragón



"La última versión de una tecnología no se traduce siempre en mejores resultados"

Marcos Fierro
Norbert Dentressangle



"No creo que el tablet se imponga en este mercado por razones ergonómicas"

Rafael Hernández
Honeywell Scanning & Mobility



"Muchos operadores continúan en el mercado por haber invertido en TIC"

Alejandro Serrano
Zaragoza Logistics Center



"Muchos operadores tienen problemas para subirse al tren tecnológico"

Juan Antonio Muñoz-Gallego
Ubiqua



ARCHIVO

250 euros, reduciendo casi a la mitad su coste de mantenimiento. De todas formas, todavía existen dudas respecto al grado de penetración real de las tablets en esta industria. "En el sector del transporte, donde hay muchas empresas pequeñas y autónomas, sí que ha aumentado el uso de este tipo de terminales. En cambio, la introducción de estos dispositivos para el almacenamiento es menor", señala David Ciprés, ingeniero de Tecnologías de Logística del Instituto Tecnológico de Aragón (Itainnova). Esta postura la comparte también Rafael Hernández, que considera que, por razones ergonómicas, la tablet no se acabará imponiendo. Por el contrario, constata una consolidación de los smartphones, "dispositivos con una pantalla táctil de tres a cinco pulgadas y con autonomía para una larga jornada de trabajo".

RETORNO DE LA INVERSIÓN

La rentabilidad de una inversión es un parámetro fundamental para

La rentabilidad de una inversión es un parámetro clave para los operadores a la hora de determinar el éxito de la misma

determinar el éxito de la misma. Por este motivo, antes de realizar cualquier desembolso, los operadores logísticos analizan minuciosamente el tiempo de retorno de la inversión. Así lo explica el máximo responsable de Setesca, que comenta que "los operadores logísticos no se dejan llevar por la moda, ya que es un sector con márgenes muy pequeños y donde se gana dinero por volumen. Esto significa que las inversiones se analizan con mucho cuidado".

En cualquier caso, Jordi Damià destaca que si las inversiones están bien diseñadas e implementadas, se pueden producir retornos de las inversiones en menos de un año. Según puntualiza David Ciprés, los beneficios son variados: pueden comportar desde el ahorro en eficiencia de los procesos hasta beneficios medioambientales y mejoras en la seguridad. "En algunos sectores, como el e-commerce, se han conseguido rentabilidades muy altas con inversiones relativamente pequeñas", añade. Para Alejandro Serrano, en cambio, el retorno de la inversión es difícil de medir. No obstante, se muestra convencido de que "si muchos de estos operadores no hubiesen realizado estas inversiones, estarían fuera del mercado". ■

Los operadores diseñan sus propias Apps para ofrecer un mejor servicio al cliente

La 'consumerización' de aplicaciones comporta un crecimiento de la oferta de soluciones en el sector

E. de J. Barcelona

■ Los operadores logísticos han comenzado a desarrollar sus propias Apps para teléfonos móviles inteligentes con el objetivo de ofrecer a sus clientes mejores servicios de entrega. "No se trata de una herramienta con la que hubiéramos soñado, pero una vez te la ofrecen, te parece imposible que otro competidor no pueda brindártela. De esta forma, parece que todas las compañías han entrado ya en esta dinámica de diseñar aplicaciones", asegura Alejandro Serrano, director del máster en Dirección de Supply Chain de Zaragoza Logistics Center.

Desde Norbert Dentressangle, donde hasta la fecha se han llevado a cabo algunas pruebas piloto, señalan algunas de las oportunidades que ofrecen estas soluciones. En este sentido, Marcos Fierro, director de TI de la compañía, destaca que "rompen la barrera del coste de entrada de una solución y la necesidad de comprar hardware específico, ya que la adopción de este tipo de periféricos es enorme y se puede afirmar que es factible instalar una App a cualquiera que forma parte de la relación comercial en la cadena de suministro". Además, parece que la progresiva *consumerización* de estas aplicaciones está comportando un crecimiento de la oferta de soluciones considerable.

Entre los operadores que han desarrollado este tipo de aplicaciones, destaca el caso de Enviaia o ASM. Por una parte, Enviaia invirtió, en 2013, 20.000 euros en una App que posibilita a los clientes el seguimiento de los envíos y, durante este ejercicio, ha diseñado una nueva aplicación para gestionar el reparto. En este caso, la inversión ha alcanzado los 50.000 euros, según detallan desde la compañía. De cara a 2015, los planes del operador pasan por finalizar el desarrollo de la App para distribución en la plataforma Android. Por su parte, ASM lanzó,



Envialia invirtió 20.000 euros en una App para sus clientes / ENVALIA

ASM y Enviaia han desarrollado nuevas aplicaciones que permiten a sus clientes el seguimiento de los diferentes envíos

hace más de un año, una solución que, en un principio, permitía a sus clientes realizar seguimiento real de sus envíos y, durante los últimos meses, han ido incorporando nuevas funcionalidades, según

explican desde la compañía. Entre ellas destaca la activación de una alerta de entrega que posibilita que ASM envíe un correo electrónico al destinatario el día anterior a la realización de la entrega, así como la activación del seguimiento inteligente de la entrega que al usuario le permitirá interactuar con el mensajero indicándole cuándo se encuentra el repartidor en la zona de reparto, entre otras. En esta línea, la compañía tiene previsto incorporar nuevas funcionalidades y mejoras en un corto plazo de tiempo. ■

gadas a ponerse al día en materia tecnológica a fin de ofrecer plazos de entrega rápidos a sus clientes", detalla. Para el presidente de Setesca, Jordi Damià, por su parte, uno de los principales problemas de los operadores logísticos, en la actualidad, es su apuesta por tecnologías poco competitivas. En concreto, Damià afirma que "el 50% de su tecnología no aporta la competitividad que otras soluciones sí les podrían brindar".

TABLETS VS SMARTPHONES

Además de la adopción de algunas tecnologías como el Big Data o el picking por voz, el uso de tablets y smartphones se ha situado entre las principales prioridades de inversión de los operadores en este 2014. Así, por ejemplo, los expertos consultados señalan algunos casos en los que las compañías han sustituido sus terminales tradicionales, valoradas en mil euros cada una, por tablets con funda industrial de ocho pulgadas a

EL 97% DE LOS PELUCHES SUPERADORABLES ELIGEN IR **CON** CORREOS

Paq 10:00 Paq 14:00 Paq 24h

Si los que van dentro de los envíos eligen ir con Correos, ¿no lo va a hacer tu empresa?

Paq 48h Paq 72h

Con la oferta de paquetería de Correos, tus envíos tienen un plazo de entrega garantizado.



Patrocinador del Equipo Olímpico Español

CONCORREOS.COM
902 197 197

Correos
Express

CORREOS
PARA LOS QUE SABEN DE ENVÍOS