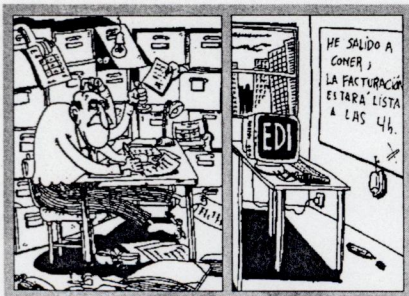


Sumario

Manutención y Almacenaje
Año XXIX - n.º 278 - Septiembre 1993



ETISA (Elementos de Transporte Industriales, S.A.)
Empresa especializada en manutención continua y logística.
En portada, transportador aéreo de doble vía (*power and free*) de selección, distribución y almacenaje, con robots de carga y descarga.
Polígono Industrial Santiga. c/. Puig dels Tudons, 1-3.
Nave n.º 71. 08210 BARBERA DEL VALLES
(Barcelona). Tel. (93) 718 03 54. Fax (93) 718 09 99
Marque 1



Sistemas EDI
La aplicación del intercambio electrónico de datos fluidiza la gestión en todas las etapas del producto

47



Gabriel Urculo
Director general del grupo CSL

41

Editorial	Salir de la crisis	7
Cartas	Los lectores responden	9
Noticiario	Noticias de la profesión Calendario de ferias	15 29
FEM	La FEM cumple 40 años Trayectoria, objetivos y expectativas de la Federación Europea de la Manutención Joaquín Ros	35
Personas	Gabriel Urculo <i>«Es preocupante el descenso de las rotaciones, principal fuente de negocio de los operadores»</i>	41
Sistemas EDI	Una herramienta fundamental Intercambio electrónico de datos, nuevo factor de competitividad Carlos García	47
	Aecom, estándar español Necesidad de encontrar estándares de comunicación intersectorial	49
	Realidades operativas Experiencias de la aplicación del EDI	51
Informe	Baterías de tracción Mayores prestaciones, y menores exigencias en el mantenimiento Antoni Sudrià	59
Almacenes	La importancia del picking La preparación de pedidos puede representar el 50% e incluso más de los costes relacionados con el almacenaje Víctor Badenas	71
Carretillas	BT: máxima calidad al mínimo coste La prensa especializada europea visita la fábrica de Mjölby (Suecia) Laura Tremosa	79
Distribución	La gestión de pedidos en el Grupo Lancaster Automatización y organización logística en el nuevo centro de Cornellà (Barcelona)	89
Manutención	Rodillo motorizado Moto-reductor aplicable a transferencias en entornos flexibles	95
Mercado	Equipos y productos Catálogos	99

Personas

Gabriel Urculo, director comercial de CSL

«Es preocupante el descenso de las rotaciones, principal fuente de negocio de los operadores»

Gabriel Urculo, director comercial de la Corporación de Servicios Logísticos (CSL), demanda en esta entrevista una actuación mucho más rigurosa de la Administración en materia de control de calidad en las actividades del sector. Urculo efectúa un repaso a la situación por la que atraviesa esta parcela de la economía y señala que la información es el elemento fundamental de la gestión logística.

Manutención y Almacenaje. *En materia logística, ¿cual es el nivel de desarrollo de España en comparación con otros países de nuestro entorno?*

Gabriel Urculo. En España no disponemos de los adelantos que en esta vertiente se dan en otros países. De ahí que ocupemos una situación intermedia, pero con un potencial de desarrollo importante.

MyA. *¿Es un problema de cultura empresarial o, sencillamente, de carácter económico?*

GU. Más bien creo que se trata de un problema de carácter económico, debido en parte a que en España el sector logístico no se entiende como tal, sino más bien como un capítulo del transporte. Además, este último sector es uno de los que más están sufriendo la crisis, tanto desde el punto de vista del fabricante, que quiere pagar menos por este concepto, como del receptor, que también ajusta al máximo el factor precio. El transportista se encuentra en medio de este proceso y en vez de incrementar sus tarifas a medida que aumenta el coste de la vida se ve obligado a reducirlas. En resumen, se trata de un problema económico, pues en España no se han desarrollado las infraestructuras para hacer flexible y rápido el transporte, y, además, nadie quiere pagar los servicios que se están prestando.



Con sólo 38 años, Gabriel Urculo, ingeniero naval por la ETSIN, máster en negocio marítimo por el IME de Madrid y máster de administración de empresas por EOI, cuenta con un amplio curriculum en el sector del transporte y la distribución. Entre otros cargos, ha sido responsable de la planificación y el control de gestión de Transatlántica Española entre 1984 y 1989, director de mercancías generales y transporte terrestre de la Compagnie d'Affrètement et de Transport (1989-90) y desde 1990 es director comercial del grupo CSL.

«La Administración debería prestar más atención al control de calidad de los agentes que prestan servicios de transporte, almacenaje y distribución»

MyA. ¿Qué papel pueden jugar las administraciones públicas en el desarrollo de proyectos logísticos?

GU. Realmente, la Administración tiene un gran campo de actuación en aquello que se refiere a la planificación de grandes centros integrales de transporte en las grandes ciudades a base de promover estudios e inversiones en esta dirección. Pero también debería emprender una labor importante en el terreno del control de calidad de los agentes que actualmente prestan servicios de transporte, almacenaje y distribución. De alguna manera, se trata de actividades para las que se requiere una capacidad que muchos no tienen y que es necesaria para exigir una cierta competencia profesional en las actividades de almacenaje y distribución, pero no es suficiente.

MyA. ¿A qué tipo de deficiencias se refiere?

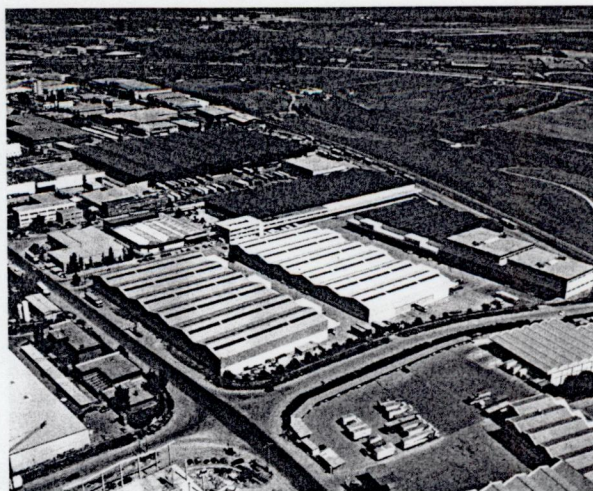
GU. En cuanto al control de sanidad, por ejemplo, las deficiencias son totales. Cualquier transportista, almacenista o distribuidor está manejando un producto de consumo, con posibles repercusiones para la salud pública. Por tanto, habría que ser más exigentes en esta materia de lo que se es en la actualidad. Tenga en cuenta que en muchos almacenes se depositan productos de distinta naturaleza, a pesar de que la Administración lo debería prohibir. Sin embargo, es una práctica que algunos están realizando aprovechando la ausencia de inspecciones.

MyA. ¿Se corre el riesgo de que, dado el retraso con que se ha producido la incorporación de España a estos nuevos modelos de almacenaje y distribución, perdamos esta oportunidad de negocio en beneficio de países próximos como Portugal o, incluso, Francia.

GU. Por el momento, lo veo muy difícil. Portugal, por ejemplo, está peor dotada que España en red viaria y Francia queda muy lejos para convertirse en base de distribución de productos. Lo que está ocurriendo en el sector es que las empresas extranjeras han comprado compañías españolas para posicionarse competitivamente.

MyA. ¿El enfriamiento de la demanda y, consecuentemente, la disminución de la capacidad productiva de la industria que se experimenta en la actualidad, está repercutiendo en la actividad del sector logístico?

GU. Totalmente. Cuando la capacidad de producción se reduce como consecuencia de una disminución en la demanda del mercado, los que estamos en un punto intermedio de la cadena padecemos las consecuencias. Actualmente, asistimos a un retroceso en el flujo de mercancías, si bien puede darse la máxima ocupación en almacenes. Lo que le permite generar negocio al agente logístico no es tanto el almacenaje como la rotación del producto.



Instalaciones de CSL en el Centro Logístico del Polígono Industrial de Coslada (Madrid).

MyA. ¿Hasta qué punto está siendo grave esta situación?

GU. En el primer trimestre, por término medio, ha habido una reducción en la demanda de transporte general en torno al 10 % en los productos de nuestra especialidad. En algunos casos, el recorte ha sido aún mayor.

«Para el cliente, conocer el estado de su stock es mucho más importante que el coste del almacenamiento o la distribución. De ahí, la necesidad de contar con un servicio logístico integral»

MyA. ¿Qué tanto por ciento representa en el coste final de un producto la distribución y el almacenaje? ¿Qué ahorro puede suponer para una empresa acudir a esta clase de servicios?

GU. En primer lugar, la logística es un factor fundamental para que un producto sea líder en el mercado. Tener un producto justo cuando es necesario en el lugar adecuado es sustancial para que se pueda vender y, en consecuencia, hay que supeditar a este objetivo una serie de instrumentos muy flexibles. Desde mi punto de vista, es un elemento de primer rango en la estrategia empresarial, quizás un tanto oscuro de cara al público pero tan importante como lo pueda ser el marketing. Una empresa que tenga un magnífico producto y no consiga llevarlo al cliente, está condenada al fracaso.

En cuanto al aspecto del coste logístico por el que usted pregunta, quiero hacerle notar que por tal no sólo se entiende el coste del transporte, del almacenamiento o la distribución sino el valor de la información, aspecto que considero básico dentro de la logística integral. El tratamiento de la información suele ser costoso pero a la larga reporta cuantiosos ahorros a las empresas. La posibilidad de co-

nocer el estado de tu producto, las necesidades de stock, la demanda de un producto en un momento dado, es mucho más importante que el coste del almacenaje o de la distribución. Por tanto, el hecho de que un operador logístico como CSL pueda ofrecer un servicio global es lo que reporta al cliente un ahorro importante en costes. Ahora bien, en lo que se refiere a la determinación del coste de un producto, éste depende de su valor. Los artículos de un alto valor añadido tienen un coste logístico realmente bajo, en torno a un 2 %. Pero en el caso de productos de bajo valor, por debajo de las 100 ptas/kg, el coste logístico puede oscilar alrededor de un 15 %.

MyA. *En la Comunidad de Madrid, CSL gestiona gracias a una concesión del Ayuntamiento el Centro de Transportes de Madrid. ¿Cómo valora esta experiencia?*

GU. Hoy, el centro está prácticamente al cien por cien de utilización y estamos muy satisfechos no sólo desde el punto de vista de negocio, sino fundamentalmente de la filosofía con que fue creado: ser un centro integral de intercambio de mercancías con origen y destino en Madrid.

MyA. *¿En qué consiste un eficiente servicio logístico?*

GU. Un eficiente servicio logístico consiste en un 50 % en información. El 50 % restante, en mover los productos de acuerdo con unos requisitos básicos muy sencillos: transporte y aprovisionamientos, almacenamiento, preparación de pedidos y distribución final.

MyA. *Cuáles son los activos o recursos que CSL pone al servicio de su actividad empresarial?*

GU. Entre sus activos, cuenta con mil personas trabajando en la organización, con una flota de más de mil vehículos entre reparto y larga distancia y con una superficie de almacenamiento de 300 000 m². Todo ello, unido a un sistema informático que controla desde la recepción de los pedidos hasta su entrega en el punto final. En cuanto a la especialidad de la corporación, ésta abarca las actividades siguientes: transporte urgente, almacenamiento y distribución de todo tipo de productos, la gestión de proyectos llave en mano y almacenes dedicados a un único cliente. Contamos además con una sociedad que se encarga de la gestión inmobiliaria de las empresas del grupo y una pequeña división internacional.

«CSL obtuvo en 1992 una facturación cercana a los 10 000 MPta y manipuló unas 800 000 toneladas de mercancías, alcanzando una cuota de mercado del 25 %»

MyA. *¿Qué ventajas proporciona a CSL estar constituido como un holding de empresas que ofrecen servicios dentro de la misma área?*

GU. Fundamentalmente, nos permite cubrir todas las posibles necesidades que un cliente determinado tenga en

materia logística. Las empresas del grupo son: *Aitena*, dedicada al almacenamiento y distribución de productos de gran consumo y alta rotación (alimentos, droguería y limpieza y complementos); *Transportes Reunidos del Vallès*, encargada de servicios de grupaje urgente; *Logistic Activities*, dedicada al almacenamiento de productos de alta tecnología; *Gefidocks*, que cubre las necesidades de gestión inmobiliaria del grupo; y el *Centro de Transportes de Madrid (CTM)*.

MyA. *¿Tienen algún proyecto de desarrollo en un futuro medio o largo?*

GU. En otros puntos de España, sí; y en el extranjero también. Pero por razones obvias, no puedo avanzar nada más sobre estos proyectos

MyA. *¿Qué volumen de negocio mueve actualmente la compañía y qué cuota de mercado le corresponde?*

GU. Durante 1992, CSL obtuvo una facturación cercana a los 10 000 MPta, con 800 000 toneladas manipuladas. Ello da como resultado una cuota de mercado del 25 %. CSL es, por tanto, líder español en este campo.

«En España es muy complicado tener una estructura centralizada de distribución al estilo de Holanda o Francia, por lo que hay que optar por las plataformas regionales»

MyA. *¿Cree que la red de comunicaciones española es la adecuada para llevar a cabo sus actividades?*

GU. En absoluto. La red ferroviaria española es muy deficiente y ello da como resultado que en la larga distancia este medio de transporte pierda mercado en beneficio del camión. Además, estas diferencias traen como consecuencia que algunas regiones españolas, como es el caso de Galicia y Extremadura, no están atendidas desde el punto de vista óptimo en materia logística.

MyA. *¿Qué inversiones cree que deben acometerse en este sentido en España de manera prioritaria?*

GU. Sin lugar a dudas, mejorar la red secundaria de carreteras. No se puede decir que las autovías colmen nuestra satisfacción, pero nos facilitan las conexiones entre las diferentes capitales de provincia. El problema se nos presenta en la distribución capilar, donde nos vemos obligados, por estas deficiencias de la red secundaria a tener unos sobrecostes que estamos repercutiendo al cliente cuando no lo soportamos nosotros mismos. En España para tener un buen sistema de transporte, hay que disponer de un determinado número de plataformas regionales. Tener una estructura centralizada, como es el caso de Holanda o Francia, es muy complicado.

E.A.