

La Logística especializada a debate en LOGISTICS 2015

Los operadores logísticos especializados G3 Sales Europe, One2One Logistics, ID Logistics y LTK, participaron en una mesa redonda celebrada el pasado 19 de noviembre en la feria profesional LOGISTICS, que estuvo moderada por Enrique Nader, Country Representative de Toll Group, en la que intercambiaron opiniones sobre la importancia de la especialización en el sector Logístico.



La mesa redonda la abrió Valeriano Alfonso, Consejero de G3 Sales Europe, quien hizo una breve presentación de su compañía especializada en la logística de alta tecnología. Por otro lado, Alfonso Cualladó, Director General de One2One Logistics, hizo un repaso de la actividad de su empresa, a la que definió como un operador especializado en operaciones de e-commerce y servicios especiales. Posteriormente Alberto García de Castro, Director Comercial y de Desarrollo de Negocio de ID Logistics siguió en esta misma línea destacando que su compañía está especializada en logística dedicada, más concretamente, en retail. Por último, Julio Sáez Director de Desarrollo de Negocio e Internacionalización de LTK, señaló el carácter especializado de su compañía únicamente en el sector aeronáutico.

La mesa redonda abordó distintas cuestiones relacionadas con la especialización en el ámbito logístico, un concepto en el que todos los participantes se posicionaron de manera favorable a la necesidad de esta especialización, aunque señalaron algunos matices.

En este sentido, Valeriano Alfonso destacó que el cliente necesita que un operador le ofrezca una solución adecuada a sus requerimientos. Así, destacó la especialización de G3 Sales Europe en logística de Hi-Tech para maquinarias de gran tonelaje que necesitan un tratamiento específico “llave en mano”, donde no solo es importante el proceso

logístico en sí, sino que es necesario que se realicen diferentes acciones como el montaje, obra civil, etc, para la entrega de esa maquinaria especial, como es el caso de los cajeros automáticos, los escáneres, equipos de electromedicina, etc.

Por su parte Alberto García de Castro, argumentó que ID Logistics está en continua búsqueda de la innovaciones tecnológicas de última generación que permitan optimizar su actividad y en definitiva, ofrecer el mejor servicio a sus clientes. Sin embargo, como operador especializado en logística dedicada, su diferenciación radica en la importancia de adaptarse a las distintas necesidades de cada cliente ofreciendo la máxima calidad a todos ellos en sus procesos. En este sentido, Alfonso Cualladó, añadió que es importante que un operador tenga la capacidad suficiente para hacer frente a las circunstancias de sus clientes, beneficiándose tanto el cliente, como el proveedor.

Para finalizar, Julio Sáez puso como ejemplo la actividad de su compañía especializada en un único sector tan exigente como el aeronáutico, donde esta especialización juega un papel fundamental y es el cliente el que recibe los mayores beneficios, ya que deposita su confianza en un operador que conoce a la perfección el sector.

Como conclusión final, los participantes señalaron que la especialización aporta valor tanto a las empresas, como a los clientes. Así, los clientes cuentan con proveedores altamente cualificados para sus requerimientos, con medios, estructura y conocimiento, todo ello con un solo interlocutor. Para los operadores, aunque el mercado es más limitado, permite focalizar las inversiones con medios de alto valor añadido para las actividades desarrolladas.

Sobre One2One Logistics

One2One Logistics es una empresa fundada en el año 2001 que desde sus inicios ha tenido como objetivo ofrecer a los clientes un alto valor añadido en sus actividades, con los que satisfacer las demandas de un sector en continua evolución. La empresa dispone en nuestro país de 25.000 metros cuadrados de superficie de almacenaje y gestiona anualmente un volumen superior a los 2,6 millones de pedidos.

Sobre ID Logistics

El Grupo ID Logistics es uno de los principales operadores logísticos a nivel internacional con una facturación en 2014 de 874.5 millones de euros. Después de la adquisición de CEPL, en julio de 2013, el grupo cuenta con 200 instalaciones en 14 países representando 3,6 millones de metros cuadrados de almacenes operativos en Europa, América Latina, Asia y África, contando con 13.000 empleados

Sobre el Grupo LTK

Fundado en el año 2002, el Grupo LTK es la compañía líder en España en soluciones logísticas para la industria aeronáutica, y desarrolla también actividades en sectores como el tecnológico, químico, farmacéutico o las energías renovables, que requieren de un alto grado de especialización.

Sobre G3 Sales Europe

G3 Sales Europe es una compañía española especializada en servicios de logística y transporte para clientes y productos Hi-Tech. Entre los sectores en los que trabaja destacan el energético, telecomunicaciones, informático, médico, banca o automoción.

G3 Sales Europe cuenta con delegaciones propias y colaboradores que cubren toda la geografía nacional.

G3 Sales Europe es el socio español del grupo TENESO Europe SE, red líder en el continente dedicada a la gestión logística del sector de la alta tecnología.