

Prensa Capgemini

[Paqui López/Ángeles García Molero](#)

Tel: +34(91)6577000

 [@Capgemini_ES](#)

 [Facebook.com/CapgeminiSpain](#)

Según el XVIII Estudio Anual de Logística de Capgemini realizado en colaboración con Penn State University, Korn/Ferry International y el proveedor logístico Penske Logistics

El crecimiento global del mercado crea mayores oportunidades de colaboración para clientes y operadores logísticos traspasando las fronteras

El 18º Estudio Anual de Logística (Third-Party Logistic -3PL-) muestra la importancia de la relación entre clientes y operadores logísticos

Madrid, 22 de octubre de 2013 - Capgemini Consulting, la unidad de consultoría estratégica y de transformación del Grupo Capgemini, en colaboración con la Universidad de Penn State, Korn / Ferry International, y con el proveedor global de gestión logística Penske Logistics, ha anunciado los resultados del *18º Estudio Anual de Operadores Logísticos (3PL)* en que se analiza el mercado externalizado mundial en temas como big data, abastecimiento preferente, crecimiento inteligente y relaciones entre 3PL y los clientes . Este último informe mundial muestra un mercado cada vez más global, con clientes enfocados continuamente en la globalización, la competencia y los cambios de las condiciones económicas, dejando en muchos casos de reevaluar sus estrategias de la cadena de suministro con el fin de satisfacer la demanda. Resulta alentador que los clientes sigan reconociendo el importante papel que los proveedores de servicios logísticos pueden desempeñar en la nueva realidad, ya que casi todos los encuestados (un 91 por ciento) afirmaron que consideran sus relaciones con los operadores logísticos importantes o estratégicas en el mercado global de hoy.

A partir de las respuestas de más de 1.300 clientes y proveedores de servicios logísticos en América del Norte, Europa, Asia-Pacífico y América Latina, el informe concluye que hay un creciente énfasis en la gestión global del comercio y las operaciones, y que el comercio extra-regional supera notablemente al comercio intra-regional en muchas áreas. Esto ha hecho que los clientes estén revisando sus decisiones de aprovisionamiento y distribución para aprovechar las oportunidades de expansión y ha abierto la puerta a los operadores logísticos, a nivel global, para proporcionar nuevas vías de crecimiento, abastecimiento y de distribución transfronterizas. Sin embargo, el informe

también apunta que los clientes siguen manteniendo un enfoque más táctico que estratégico en lo que se refiere a la Gestión del Comercio Mundial (GTM), confiando en los departamentos tradicionales, es decir en logística (23 por ciento), compliance (13 por ciento) y compras (12 por ciento), a hora de liderar el proceso. Al invertir más en las operaciones globales y en experiencia, los operadores logísticos se han posicionado mejor para apoyar a los clientes en sus necesidades de gestión global y ayudarles a superar los obstáculos comunes del comercio global.

De acuerdo con Pedro Provedo, Responsable de Supply Chain de Capgemini Consulting en España, *"a medida que se expanden las operaciones globales, es importante que los clientes se planteen la colaboración conjunta y la creación de relaciones a largo plazo con los operadores logísticos, estableciendo un estándar para lograr prácticas eficientes y rentables que permitan abrir la puerta a un mayor éxito a escala mundial". "El informe también destaca que a pesar de que los clientes trabajan cada vez más con los operadores logísticos, se hace demasiado énfasis en los objetivos a corto plazo, a expensas de las relaciones de partenariatado a largo plazo. Esto está dificultando su capacidad para conseguir una cadena de suministro más eficiente y un base sólida para tener una relación madura con los operadores logísticos".*

El estudio revela que con un aumento en las operaciones de comercio mundial transfronterizas, algunas empresas internacionales están mirando hacia África como mercado en crecimiento, ya que presenta un panorama similar de oportunidades a las que caracterizaron a Asia en la década de 1970. Como muestra de los hallazgos más recientes, las previsiones del Fondo Monetario Internacional prevén que 11 de las economías de más rápido crecimiento en el mundo hasta el 2017 serán africanas. Estos datos prometedores observados en todo el continente no sólo incluyen economías con rápido crecimiento, sino también costes de mano de obra baratos y un compromiso para mejorar las infraestructuras y eliminar los obstáculos al comercio. Sin embargo, los retos siguen siendo que África sigue teniendo unos costes logísticos altos y que el despacho de las mercancías en los puertos a menudo puede ser lento, engorroso y burocrático. Los clientes y los líderes de la cadena de suministro deben permanecer abiertos a las operaciones en todo el continente y, como otros proveedores, transportistas y operadores logísticos deben aprovechar la oportunidad para estandarizar más los procesos logísticos.

"Con el crecimiento continuo no sólo en los mercados locales, sino también a través de las fronteras, las empresas deben seguir comprometidas en mejorar sus habilidades para seguir siendo relevantes y garantizar el éxito continuado en el nuevo mercado global", afirma Zack Deming, Consultor de Servicios de la Practica Global Logística y Transporte de Korn / Ferry International. "Sin embargo, esto conlleva una necesidad de aumentar la transparencia entre los 3PL y clientes, ya que el informe anual todavía denota una discrepancia entre la calificación que cada uno de ellos da a la agilidad y la flexibilidad para adaptarse a las necesidades y los retos empresariales actuales y futuros."

El estudio también muestra que al seleccionar a los operadores logísticos, los clientes confían en una compra centralizada más que en años anteriores, un **48 por ciento** de los clientes y el **61 por ciento**

de los 3PL dicen que las funciones de compras centralizadas desempeñan un papel mucho más importante que en años anteriores. Los clientes están buscando estrategias para controlar los costes mientras se esfuerzan por tener unas óptimas relaciones con los operadores logísticos mediante la búsqueda de un equilibrio entre la centralización y la descentralización. Aquellos que puedan equilibrar adecuadamente los costes y la calidad y conseguir además unas relaciones estratégicas y de colaboración con los operadores logísticos serán los que obtengan la mayor ventaja competitiva.

"Los clientes y los operadores logísticos están soportando con éxito la crisis a través de una mayor colaboración", afirma Sherry Sanger Vice Presidente Senior de Marketing de Penske. "Hoy en día, los clientes y los operadores logísticos ven sus relaciones como más estratégicas, más estrechamente alineadas y más colaborativas que hace sólo tres años. Los proveedores de servicios logísticos están bien posicionados para ayudar a los clientes a seguir impulsando la mejora continua, el ahorro y la innovación en la cadena de suministro, mientras la economía sigue mejorando poco a poco".

Es importante destacar que, durante los últimos 12 años, el estudio ha realizado el seguimiento del "gap informático" - la diferencia entre el porcentaje de usuarios de 3PL que indican que las capacidades de TI son un elemento necesario de conocimiento para los proveedores logísticos (**98 por ciento**) y el porcentaje de los mismos usuarios que están de acuerdo en que están satisfechos con las capacidades TI de estos proveedores (**55 por ciento**) - y pone de manifiesto que el porcentaje está comenzando a estabilizarse. Sin embargo, una adecuada gestión del Big Data - que ha ido incrementando su importancia en toda la cadena de suministro-, se considera esencial, con un **97 por ciento** de clientes y un **93 por ciento** de los operadores logísticos opinando que la toma de decisiones debe estar basada en los datos.

Para más información descarga el informe completo: <https://www.capgemini.com/resources/2014-third-party-logistics-study-the-state-of-logistics-outsourcing>

Acerca del Estudio Anual de Logística 2014

Desde hace 18 años, este estudio ha documentado la gran transformación de la industria 3PL. Durante este período, los proveedores logísticos han evolucionado de proveedores de servicios tácticos a convertirse en socios, con relaciones más consolidadas, en socios colaboradores en muchas ocasiones con una completa gama de servicios de logística integrados.

Dr. John C. Langley, Profesor Clínico, Director de Desarrollo y de los Sistemas de Información de la Cadena de Suministro del Centro de Investigación de la Cadena de Suministro en el Smeal College of Business de la Universidad Estatal de Pennsylvania, inició este estudio para captar y medir la rápida evolución de este sector. La encuesta de este año se distribuyó a mediados de 2013 obteniendo 812 respuestas válidas, tanto de los usuarios y no usuarios de servicios 3PL, así como respuestas específicas de los 581 encuestados del sector 3PL. El informe y los materiales adicionales también se presentan a través de su propia web, www.3PLstudy.com.

Sobre Capgemini Consulting

Es la marca de consultoría estratégica y de transformación del Grupo Capgemini, especializada en el asesoramiento y soporte a empresas para facilitar la transformación de sus funciones y negocios, desde el desarrollo de la estrategia de innovación hasta su ejecución, con especial énfasis en los resultados. Con la nueva economía digital creando interrupciones importantes y oportunidades, nuestro equipo global de más de 3.600 profesionales trabaja con empresas líderes y con la Administración para gestionar la

Transformación Digital, partiendo de nuestra comprensión de la economía digital y nuestro liderazgo en la transformación y el cambio organizativo.

Para más información: <http://www.capgemini-consulting.com/es/>

Acerca de la Penn State University

Penn State ha sido declarada como la única institución subvencionada por el Estado de Pennsylvania. El campus principal de la Universidad se encuentra en State College, Pennsylvania. Smeal Penn State College of Business es una de las escuelas de negocios más grande de los Estados Unidos, donde se ubican los departamentos académicos de cadena de suministro y sistemas de información (SC & IS) y el Centro para la Investigación de la Cadena de Suministro (CSCR). Con más de 30 miembros de la facultad y más de 600 estudiantes, SC & IS es una de las instituciones más grandes y respetadas por los académicos especializados en cadena de suministro y por quienes investigan sobre ella. SC & IS ofrece programas especializados en la cadena de suministro para todos los niveles educativos, incluida la de pregrado, posgrado, doctorado y, además, un programa de 30 créditos de maestría profesional en la gestión de la cadena de suministro. La oferta educativa también incluye una inscripción libre, personalizada y programas de certificación desarrollados por el Programa Smeal Penn Executive y CSCR, que ayuda a integrar Smeal en la comunidad empresarial. Junto con la educación executive, CSCR centra sus esfuerzos en la investigación, la evaluación comparativa, y el patrocinio empresarial. Los patrocinadores corporativos de CSCR realizan iniciativas de investigación mediante la identificación de temas relevantes de la cadena de suministro que sus organizaciones están experimentando en el entorno empresarial actual. Este proceso también ayuda a estimular a los investigadores de Penn State para avanzar en sus investigaciones sobre Smeal. Penn State College of Business es la primera opción de pregrado y postgrado en gestión de la cadena de suministro según el informe más reciente de Gartner.

Para más información visita www.smeal.psu.edu/scis y www.smeal.psu.edu/cscr.

Penske Logistics

Penske Logistics es una filial propiedad de Penske Truck Leasing. Con operaciones en América del Norte, América del Sur, Europa y Asia, Penske Logistics proporciona servicios de gestión de la cadena de suministro y de servicios logísticos a las empresas líderes en todo el mundo. Penske Logistics ofrece valor a través de su diseño, planificación y ejecución en el transporte, almacenamiento y gestión de mercancías. Para más información visita www.PenskeLogistics.com. Puedes conectar con Penske Logistics a través de las redes sociales: [Move Ahead Blog](#), [Facebook](#), [Twitter](#), [LinkedIn](#), [Google+](#) and [YouTube](#).

Sobre Korn/Ferry International

Korn/Ferry International es un destacado proveedor mundial de soluciones de gestión del talento, con presencia en América, Asia Pacífico, Europa, Oriente Medio y África. La firma ofrece servicios y soluciones que ayudan a los clientes en el desarrollo y la retención de su talento. Visite www.kornferry.com para obtener más información acerca de Korn / Ferry International, y www.kornferryinstitute.com para información sobre liderazgo, la propiedad intelectual e investigación.

eyefortransport

Fundada en 1998, eyefortransport se ha convertido en uno de los principales proveedores de business intelligence, estudios independientes, noticias y eventos a nivel ejecutivo del sector logístico y de la cadena de suministro. Eyefortransport tiene dos enfoques principales: 1) Proporcionar oportunidades de networking ejecutivo en la cadena de suministro y logística a través de los más de 15 eventos que organizamos anualmente en Norteamérica, Europa y Asia y online a través de las decenas de miles de usuarios de www.eft.com. Los eventos están diseñados para complementar y mejorar las relaciones de negocios disponibles a través de nuestra red online, y reúnen a la elite del sector: consejeros delegados y altos directivos del sector transporte y logístico así como los responsables de la cadena de suministro de las grandes empresas. Estos eventos se centran en la situación actual y las últimas tendencias y se ven reforzados a alto nivel. 2) Aportando documentación al sector a través de docenas de informes de la industria, encuestas, boletines, seminarios y presentaciones de alto nivel en los eventos importantes .

Para obtener la lista de informes actuales, noticias y conferencias que llevamos a cabo, visita www.eft.com