



» RESUMEN

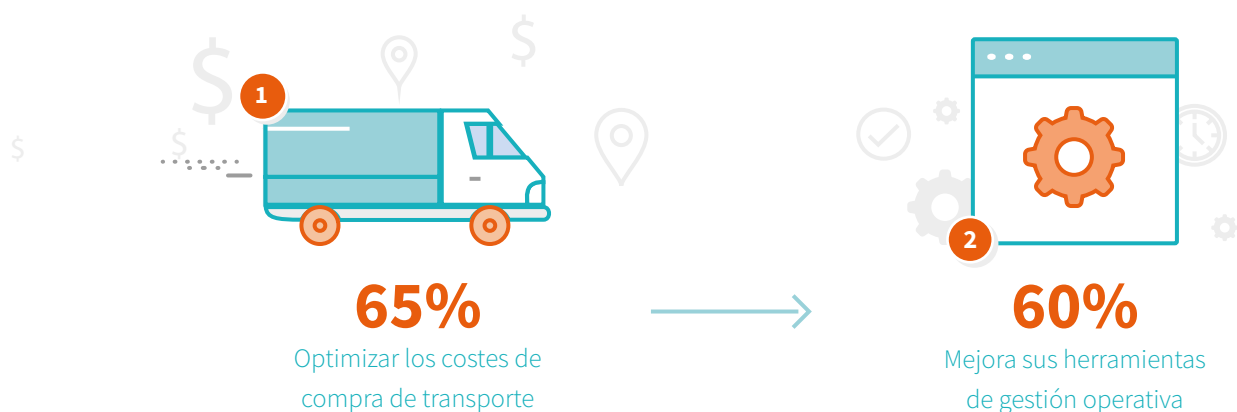
Reducción de los costes de transporte: ¿Cuáles son las herramientas favoritas de los cargadores?



Este estudio proporciona información útil y relevante para responder a las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son los retos a los que se enfrentan las empresas para gestionar su actividad de transporte?
- ¿Qué palancas utilizan?
- ¿Cuáles son las herramientas que han implementado?
- ¿Cuáles son las diferencias en función de los ingresos de la empresa y del sector?
- ¿Cuáles son los principales obstáculos para la implementación de un TMS?
- ¿Cuáles son las tecnologías del futuro para el transporte en los próximos 5 años?

Nuevas palancas para diferenciar su oferta



*El 80% de los encuestados cree que su principal reto es la optimización de los costes de compra de transporte.

Dos grandes retos a los que se enfrentan las empresas

Para dos tercios de los gerentes y directores de logística (65%), la optimización de los costes de transporte es una prioridad en términos de transporte de mercancías, especialmente en los sectores de industria (68%), distribución (67%) y transporte (71%). La mejora de las herramientas de gestión operativa (60%) ocupa el segundo lugar y representa un desafío principal para los profesionales de los servicios (85%) y mayoristas (72%).

Diferencias entre países

Para Francia (80%) y Benelux (88%), el principal desafío es optimizar los costes de compra del transporte. Mientras que para Canadá//EE.UU (79%), Portugal (69%) y España (63%), es más importante mejorar las herramientas de gestión operativa. Para Italia son igual de importantes ambos. (57% cada uno).

La puesta en común, el análisis y la optimización son las palancas más utilizadas por las empresas para reducir sus costes de transporte.

Cuando preguntamos a las empresas encuestadas sobre las palancas que utilizan para reducir sus costes de transporte, la mayoría de ellas (57%) garantizan una mejor carga del vehículo mediante un sistema de pooling. El 47% analiza sus costes de transporte, mientras que el 44% opta por optimizar sus entregas.



1
Indicadores
de rendimiento
del transporte



2
Optimización de
entregas e
itinerarios



3
Gestión de
la carga



4
Garantizar una mejor
comunicación con
el transportista



5
Seleccionar al
operador



Nuevas palancas para diferenciar su oferta

La renegociación con los transportistas y las renovaciones de contratos parecen ser las últimas opciones utilizadas por los transportistas para reducir sus costes de transporte.

Hoy, confían en nuevos conductores para la optimización (carga, itinerarios, análisis del ROI...) que fueron utilizados por los operadores principalmente.

Este nuevo alcance proporciona a los transportistas una mejor evaluación de su servicio al cliente y les brinda la oportunidad de aprovechar su actividad de transporte como un factor de diferenciación para su oferta.

El control de facturación es la palanca menos usada. Según nuestra experiencia y según algunos estudios, controlar la facturación genera significativas ganancias, tanto en términos de carga de trabajo administrativa como de costes de transporte.

Esta tendencia tiene un impacto directo en la organización de los departamentos de transporte. Requiere aumentar el nivel de habilidades de los equipos para analizar costes e identificar áreas de optimización.

También afecta a sus equipos informáticos, que es el segundo desafío identificado para mejorar las herramientas de gestión operativa.

Oportunidades de mejora para las actividades de transporte

Se considera que los indicadores de rendimiento del transporte y la optimización de itinerarios y entregas tienen el mayor potencial de mejora.

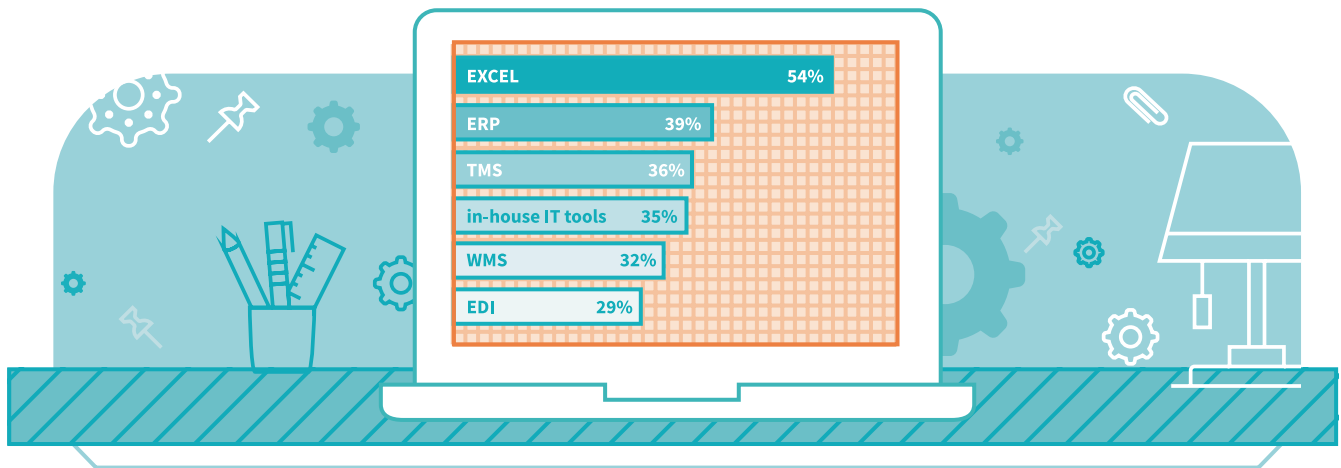
La gestión de la carga ocupa el tercer lugar.

La optimización del itinerario/entrega es la primera para la logística de terceros (3PL) y mayoristas.

Esto demuestra:

- La voluntad de reducir los kilómetros muertos.
- Un interés del mercado en soluciones de optimización costosas y raramente implementadas por los cargadores.

Optimización del transporte y satisfacción del cliente



El Excel sigue siendo la herramienta favorita de las empresas para gestionar su actividad de transporte

El Excel sigue siendo la herramienta favorita de las empresas para gestionar su actividad de transporte.

La mayoría de los encuestados declaran usar varias soluciones para gestionar su actividad de transporte, principalmente para mitigar las limitaciones de la herramienta ERP y Excel.

Esto tiene consecuencias en los intercambios interactivos: los datos no están actualizados y deben reprocesarse manualmente, ... también previene que las empresas logren ahorros con un mayor flujo de volúmenes y centralización de recursos y habilidades.

Una voluntad de mejorar la visibilidad en tiempo real

Los indicadores de rendimiento del transporte siguen teniendo el mayor potencial de mejora, ya que la mayoría de los operadores B2B suelen tener una baja visibilidad, rara vez en tiempo real, de las operaciones ejecutadas por sus transportistas.

Miden el rendimiento utilizando información que a

menudo es contradictoria basada en la retroalimentación tardía de los clientes y transportistas. Siguiendo el ejemplo de los actores B2C, la visibilidad en tiempo real y la información proactiva de sus clientes en caso de incumplimiento de los compromisos de entrega se está convirtiendo poco a poco en un servicio imprescindible para las empresas B2B.



Tecnologías del futuro para el transporte

Se han identificado 3 tecnologías del futuro en el transporte para los próximos 5 años: TMS, herramientas de movilidad y objetos conectados (IOT). Proporcionan una visibilidad en tiempo real y la capacidad de reaccionar en caso de problema para minimizar el impacto para el cliente al mismo tiempo de mantenerle informado.

Inmediatamente después vienen las soluciones de previsión basadas en grandes datos y análisis para el 35% de los encuestados. de los encuestados. .



58%

Los proveedores de logística y transporte son las empresas más equipadas con un TMS



63%

Las empresas con un presupuesto de transporte superior a 50M€ están equipadas con un TMS

Existe una correlación entre el presupuesto de transporte y la implementación de un TMS

Correlación entre el presupuesto para transporte y la inversión en un TMS

El 60% de los encuestados con un presupuesto superior a los 20M ya están utilizando un TMS.

El 58% de los transportistas que han implementado un TMS dicen de ella que es una de sus herramientas de producción.

Para los encuestados que considerarían el TMS como un valor agregado para su empresa, el principal obstáculo sería demostrarlo internamente.

El atractivo del TMS

El 26% de los encuestados planea quedarse con el TMS que ya tiene y el 17% piensan en invertir en una nueva solución TMS.

La mayoría de las empresas equipadas con un TMS tienen un presupuesto alto para el transporte. Estas empresas tienen como objetivo evolucionar su solución TMS lo que confirma que implementar un TMS que permita ir añadiéndole módulos es imprescindible.

Aquellas empresas que cuentan con un presupuesto más reducido para el transporte, ahora pueden permitirse más fácilmente un TMS gracias a la modalidad SaaS. El 25% de las empresas con un presupuesto entre 8 y 19M€ tienen previsto invertir en un TMS en un plazo de 2 años, así como el 18% de las empresas con un presupuesto de entre 3 y 7M€.

El 50% de los encuestados que ya tienen implementado un TMS en su empresa, declaran haber conseguido reducir su presupuesto de transporte entre un 5% y un 25%, demostrando así la rentabilidad del mismo.

Implementar un TMS módulo por módulo permite pronosticar ganancias adicionales más allá del primer uso.

17%

planean invertir en un TMS en los próximos 2 años

40%

no tienen intención de invertir en un TMS en los próximos 2 años

17%

no lo sabe

26%

se quedará con su solución TMS actual



Objetivo: mejorar la satisfacción del cliente

Las nuevas tecnologías y el TMS ayudan a conseguir ahorros sustanciales, pero también mejoran la calidad del servicio prestado a los clientes.

En los sectores industriales y distribución, la gestión de la cadena de suministro se ha convertido en parte del marketing mix para mejorar la satisfacción del cliente. Los responsables de logística se están convirtiendo en miembros del consejo de administración de las empresas y se les empiezan a conceder presupuestos más altos ya que queda demostrada la importancia de este departamento para la calidad del servicio dada al cliente.

Sobre Generix Group

Generix Group es una empresa experta en la Colaboración de la Cadena de Suministro presente en más de 60 países gracias a sus filiales y su red de partners. Más de 6.000 empresas en todo el mundo utilizan nuestras soluciones SaaS.

Los 550 empleados del grupo dan soporte diario a clientes como Carrefour, Danone, FM Logistic, Fnac Darty, Essilor, Ferrero y Geodis en la transformación digital de su cadena de suministro.

Nuestra plataforma de colaboración, Generix Supply Chain Hub, ayuda a las empresas a cumplir las promesas que hacen a sus clientes. Combina las capacidades para ejecutar flujos físicos, digitalizar flujos de información, proporcionar gestión colaborativa de procesos y conectar a las empresas con todos sus socios, en tiempo real. Generix Supply Chain Hub está diseñado para todos los actores de la cadena de suministro: industriales, proveedores de servicios logísticos (3PL/4PL) y distribuidores.

Para saber más: generixgroup.es