



Los operadores logísticos fortalecen su red para afrontar los picos de demanda en otoño

Los picos de demanda en el periodo prenavideño de los meses de septiembre, octubre y noviembre se han reforzado en los últimos años. Esta tendencia ha motivado a los operadores logísticos a prepararse para fortalecer su red de transporte ante el incremento de actividad. El otoño suele ser la temporada alta para los operadores que reparten en última milla, puesto que suelen caracterizarse por altos picos de demanda como el Black Friday. También el Covid-19 genera preocupación entre las compañías, pues una segunda ola de contagios y confinamientos también podría generar un nuevo crecimiento exacerbado del ecommerce, al igual que ocurrió de forma inesperada en la primera parte del año.

Frente a ello, compañías como Grupo Carreras ha señalado que “estos meses son nuestra época más alta del año y estamos fortaleciendo nuestra red para ampliar

nuestros medios”. El director de Consultoría del Grupo Carreras, Héctor Benito, ha participado en la mesa moderada y organizada por UNO en el encuentro Green Gas Mobility Summit, donde se ha puesto sobre la mesa el reto de la sostenibilidad en la última milla. Durante este panel, Benito ha lamentado “la falta de vehículos” en el mercado y ha asegurado que “intentamos compensarlo a través de la reinvención de nuestros almacenes y con centros logísticos más inteligentes”. En este sentido, el director de Consultoría ha destacado que, a pesar de la dificultad de las circunstancias por la crisis sanitaria y económica, “es un momento de inversión para los operadores”.

A lo largo del primer semestre han desaparecido muchos pequeños operadores que no han logrado sobrevivir a la crisis sanitaria del Covid-19, lo que ha reducido la competencia. A pesar de ello, Benítez ha asegurado que “las exigencias han aumentado”. Los precios del transporte no se pueden incrementar, “solo se le puede ganar beneficio a esta situación siendo más eficientes y creciendo como operador”, han puntualizado desde el Grupo Carreras.

La responsable de RSC y Fundación Seur, Julie Urban, ha confirmado la dificultad que supone encontrar un vehículo sostenible adecuado para el reparto. “Las flotas de gas natural están mejor posicionadas que las eléctricas por el momento, pero su disponibilidad aún es un problema”. En su experiencia, Urban ha asegurado que “hay una larga espera desde el momento en el que se adquiere un vehículo nuevo hasta que se puede incorporar realmente a la flota de la compañía”. Además, ha recordado que “no podemos desplegar esta tecnología en todo el territorio por la falta de infraestructuras”.

Por su parte, el director de Desarrollo de Citylogin, Daniel Latorre, ha añadido que “desarrollamos microhubs en el centro de las ciudades y apostamos por trabajadores propios para mejorar la última milla”. No obstante, sufren “grandes dificultades» para encontrar oferta adaptada a sus necesidades a la hora de flexibilizar su red logística. “Existen muchas soluciones para paquetería, pero resulta tarea ardua encontrar vehículos sostenibles que necesiten acarrear mucho

peso”. Asimismo, ha destacado que este sector “vive afectado por los picos de demanda y que a menudo no sabemos cómo prever”, en lo relativo a qué nivel de volumen de paquetes serán demandados en un día como el Black Friday o durante una situación de confinamiento por una pandemia.

“El eco vende, pero no se paga”, ha opinado, por su parte, el consejero delegado y cofundador de Gas2Move, Javier Ballesteros. “Tenemos que concienciar a los agentes del sector que la ecología cuesta dinero y fomentar energías alternativas tiene un alto coste”. En concordancia con Héctor Benítez, el cofundador de Gas2Move ha valorado que, sin el incremento de los precios, “solo se puede lograr la eficiencia y el aumento de rentabilidad a través de inversión en tecnología”.