

## **El sector del comercio duplicaría su margen si mejorara la logística**

Javier Romera. Madrid - 13/02/02

### **La consultora y fabricante estadounidense de software i2 Technologies considera que la distribución española podría duplicar sus márgenes de beneficio si mejorara la cadena de suministro.**

Según los datos de esta compañía, la rentabilidad sobre ventas del comercio español ronda actualmente el dos por ciento y podría elevarse incluso hasta el cinco por ciento modernizando sólo los sistemas logísticos.

José Luis Rodríguez, director general de la multinacional norteamericana en España, aseguró ayer durante unas jornadas organizadas por Recoletos Conferencias y Formación que "la clave está en reducir el tiempo de respuesta".

Se trata, en su opinión, de saber dónde hay que ubicar los almacenes, qué medios de transporte hay que utilizar y si es necesario o no externalizar los servicios logísticos. Para Rodríguez, "el objetivo es conseguir que las tiendas tengan una disponibilidad total de productos, de tal modo que cuando estos se acaben la reposición sea inmediata".

i2 Technologies, presente desde hace un año en el mercado español, trabaja ya para Caprabo y negocia acuerdos similares con otras empresas. El director general de Caprabo,

Xavier Argenté, reconocía recientemente que "las soluciones informática de i2 Technologies nos permitirán conseguir importantes mejoras de servicio para nuestros clientes, así como mejorar la cadena de suministro y aumentar la capacidad para crecer e incrementar el número de tiendas".

i2 Technologies insiste en que las empresas españolas se están quedando atrás en las mejoras de la cadena de suministro en comparación con Estados Unidos y el resto de Europa. Las jornadas organizadas por Recoletos, que concluyen hoy miércoles, cuentan con la presencia, entre otros, de Frutos Casado, Jaime Munné e Íñigo Ezcurra, directores de Logística de Schweppes, Codorníu y Mahou, respectivamente.

### **Objetivos**

El objetivo del encuentro es analizar las reglas del juego en la relación logística entre fabricantes y distribuidores. En opinión de los expertos, la colaboración en la cadena de suministro es la única forma de competir en un mercado en el que las compañías que fracasen pueden llegar a perder hasta el 15% de sus beneficios y, en un 90% de los casos, su estatus como proveedor preferente.

Entre los temas que se tratarán hoy destaca la revolución que ha supuesto Internet en las relaciones entre el gran comercio y sus proveedores. La red permite reducir los costes, aumentar las ventas y mejorar la cadena de suministro.