



JORNADA TÉCNICA

LA LOGÍSTICA DEL E-COMMERCE.



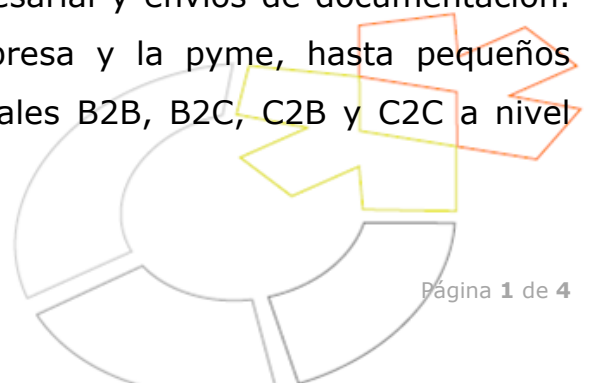
El pasado 10 de abril se celebró la actividad prevista en el calendario del Foro CyLoG, que bajo el título "**La logística del e-commerce**", reunión en Valladolid a los socios del Foro en una jornada técnica en la que dos ponentes de primer nivel y con amplia experiencia en el e-commerce, explicaron sus experiencias y puntos de vista.

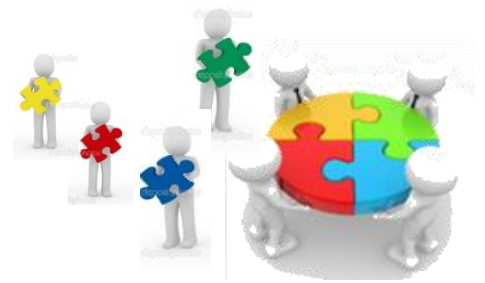
El Presidente del Foro CyLoG, D. Juan Carlos Merchán, dio comienzo a la Jornada con la presentación de los dos ponentes: D. Francisco González López, Director de Desarrollo de Negocio de Seur; y D. Oscar Criado de Rey, CEO de Fivincab Internacional.

D. Francisco González comenzó con una explicación de la diferencia entre el e-commerce B2B y el B2C, sobre la que iba a versar su ponencia, siendo un factor determinante que la demanda del B2C no es plana, viéndose afectada por una gran estacionalidad, anual, semanal, diaria, e incluso horaria, lo que condicionaba de forma importante la gestión y dimensionamiento de los recursos necesarios para su logística.



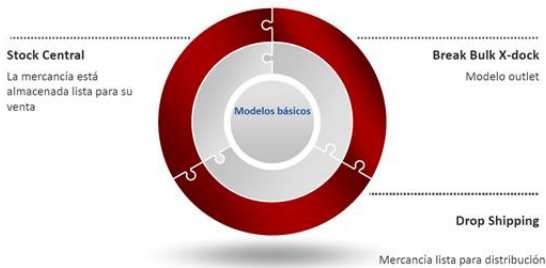
Seur brinda una oferta multiespecialista dentro de áreas de negocio de logística integral, paquetería industrial, paquetería empresarial y envíos de documentación. Sus clientes objetivos son desde la gran empresa y la pyme, hasta pequeños autónomos y particulares, operando en los canales B2B, B2C, C2B y C2C a nivel nacional e internacional.





Modelos Logísticos B2C

SEUR



A continuación analizó la externalización de la actividad vs su realización interna, repasando los pros y los contras de ambas opciones, llegando a la conclusión de que no hay unanimidad de criterios, si bien la tendencia es hacia la externalización, con el objetivo de convertir los costes fijos en variables.

El Sr. González analizó los modelos logísticos del B2C, que él clasifica en tres: Stock Central; Breack Bulk X-dock; y Drop Shipping. En el primer modelo la mercancía está almacenada, lista para su venta; El segundo es el modelo clásico del outlet; y el último representa una mercancía ya lista para su distribución. En el análisis se expusieron los requisitos y necesidades de cada uno de ellos, ventajas e inconvenientes.

Por último el Sr. González expuso las tecnologías que se utilizaban en el B2C, así como los procesos y flujos logísticos más habituales, finalizando con una exposición de los retos que, a su entender, tiene la logística del e-commerce.

Retos Logística E-Commerce

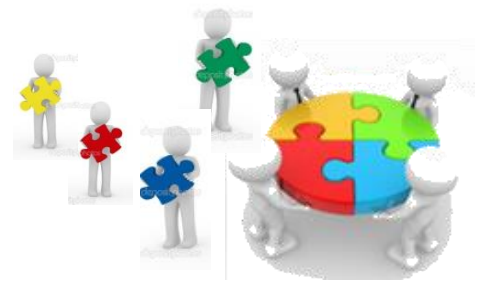
SEUR

✓	1. Entrega residencial <ul style="list-style-type: none"> • Como mejorarla en ratios de entrega. • Nuevas demandas.
✓	2. Entregas remotas <ul style="list-style-type: none"> • Optimización de rutas. • Optimización de costes de última milla.
✓	3. Preparación de pedidos <ul style="list-style-type: none"> • Ajustar la demanda • Abaratar los procesos
✓	4. Tecnologías de la Información <ul style="list-style-type: none"> • Mejora de sistemas de gestión • Integración.
✓	5. Logística Inversa <ul style="list-style-type: none"> • Reducción de las devoluciones • Captura de valor a los retornos



A continuación expuso su ponencia D. Oscar Criado de Rey, CEO de Fivincab Internacional, empresa de base tecnológica especializada en canales alternativos para la venta de productos agropecuarios de Castilla y León, y que opera bajo la marca comercial de e-Tendas.

El Sr. Criado expuso la situación que, desde su perspectiva, atraviesa el sector en el que e Tendas opera: Bajo el consumo de productos no básicos; menor valor añadido de la plataforma web; menor valor añadido en el modelo del negocio; ya no existe la



expansión viral; y mayor valor añadido en la capacidad de atraer compradores, no sólo visitas.

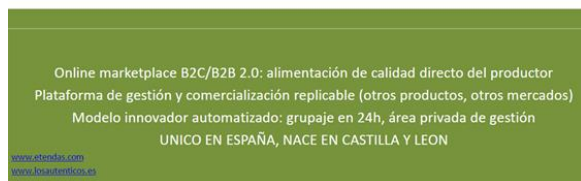
E Tendas ofrece puntos de venta gestionados para los productores de Castilla y León que incluyen marketing y venta digital, así como puntos de venta físicos para el canal Horeca y la tienda especializada. Dispone de tres tipos de plataformas de venta, propias, (e Tendas); Gestionadas, (Los Auténticos, el Norte de Castilla); y Puntos de venta físicos en alianza, (Estación Gourmet Valladolid).



El modelo aporta al producto acceso a tecnología, márgenes, internacionalización, información, promoción, experiencia... En cuanto al consumidor, éste recibe garantía de calidad, información, conocimiento, valor añadido y buen precio.

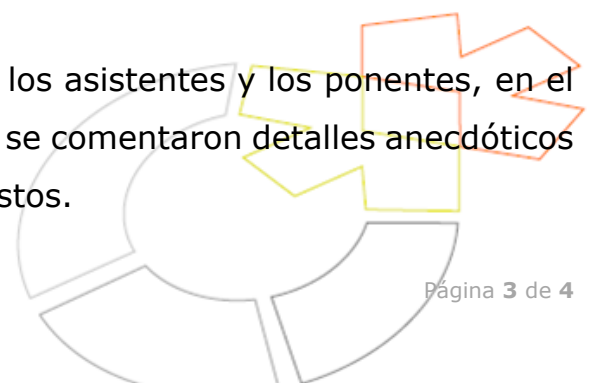


El camino a seguir según su opinión pasa por definir la estrategia en cuanto a volumen y factor diferenciador; Potenciar la diferenciación a través del producto y la innovación de procesos; y el marketing, el de toda la vida.



A continuación se expusieron y analizaron varios casos de plataformas similares, haciendo mención a los problemas que se encontraron, las soluciones aportadas, y la situación de las mismas actualmente. Algunas han desaparecido, otras sobreviven y las que continúan han debido adaptarse y evolucionar.

La jornada finalizó con un animado debate entre los asistentes y los ponentes, en el que se dieron respuesta a las dudas suscitadas, y se comentaron detalles anecdóticos e información complementaria a los datos expuestos.





ASÍ SOMOS

UNA OFERTA MULTIESPECIALISTA

"Somos la solución líder e integral, para todos"

Áreas de Negocio	Logística Integral	Paquetería Industrial	Paquetería Empresarial	Documentación
Clientes	Empresa	PYMES	Autónomos	Particulares
Transacciones	B2B	B2C	C2B	C2C
Alcance	Nacional (España y Portugal)		Internacional	

SEUR

GENY

servicios: Paquetería (nacional e internacional) | Logística



PENSAMOS EN EL CONSUMIDOR | TRABAJAMOS CON EL PRODUCTOR



Industria agroalimentaria CyL

- 10% del total producción nacional
- ventas netas de producto 7.800 M €
- 3.265 productores
 - 2.695 menos de 10 empleados
 - 472 menos de 49 empleados





JORNADA TÉCNICA

LA LOGÍSTICA DEL E-COMMERCE.

Jueves 10 de abril de 2014. 11:00 horas.

Hotel Novotel. C/ Puerto Rico s/n. Valladolid

Ponentes:

D. Francisco González López.
Director de Desarrollo de Negocio.



SEUR

Ponencia: Modelos logísticos propios en el B2C .

D. Oscar Criado del Rey.
CEO Fivincab Internacional. e Tendras.



eTendras
...un mercado de sabor, para ti.

Ponencia: e Tendras, innovación en procesos de e-commerce.

A la finalización de las ponencias se abrirá un debate con turno de preguntas.

Se ruega confirmación de asistencia por limitación de aforo en la sala.