

“Los productos físicos han dejado de ser un elemento diferencial y han dado paso a la tecnología”

Albert Vidal, director de Element Logic para Iberia

Con la logística en constante evolución, el comercio electrónico y el retail omnicanal dominan buena parte de las operaciones de los suministradores de soluciones, por lo que crece la presencia de proveedores especializados. Con el responsable de uno de ellos hemos hablado en exclusiva.

Ingeniero de Telecomunicaciones por la UPC y Executive MBA por IESE, Albert Vidal acumula más de 15 años de experiencia ocupando cargos directivos en empresas tecnológicas a nivel internacional. Actualmente es director de Element Logic en Iberia y, con anterioridad, fue director de la unidad de negocio de Software de Mecalux, por lo que el cambio ha supuesto un gran reto profesional y personal, movido por “la filosofía de empresa y de producto”, dice.

¿Qué es Element Logic?

“Element Logic es una empresa de origen noruego creada en 1985 y dedicada a la intralogística y la automatización. Con una facturación de más de 200 millones de euros en 2021, actualmente cuenta con sedes en más de 12 países y 250 trabajadores. Un proveedor integral de soluciones de automatización de almacenes especializado en AutoStore desde 2005, que rea-

lizó las primeras 10 instalaciones de ese fabricante de soluciones cuando llegó al mercado, con un posicionamiento líder en los países nórdicos y un desarrollo hacia el sur de Europa a partir de 2016. En España AutoStore está presente desde 2021 con estructura propia”.

¿Qué diferencia a una empresa tradicional de una vanguardista en el ámbito de las soluciones logísticas?

“En el ámbito de las soluciones logísticas ha ocurrido lo mismo que en muchos otros sectores: los productos físicos (el *hardware*) han dejado de ser un elemento diferencial, se han convertido en una *commodity* y han dado paso a la tecnología y a los servicios de valor añadido basados en datos y analítica. Desde hace años, Element Logic ha sabido entender muy bien este cambio de paradigma y ha desarrollado un portfollio centrado en la robótica, la automatización y los servicios de valor añadido”.



“Otro de los cambios de paradigma importantes en el sector logístico ha sido el giro que han dado muchos modelos de negocio B2B hacia modelos B2C. Ejemplo de ello son los negocios de *retail* que han comenzado a vender *online* y observan cómo el *ecommerce*, que en realidad es *retail* omnicanal y no exclusivamente comercio electrónico, supone cada vez un mayor porcentaje de su facturación. Esto ha provocado que sus centros logísticos hayan pasado de gestionar palés enteros de una sola SKU a mover cajas, incrementando así la importancia de las operativas de *picking* y preparación de pedidos. Element Logic ha sido plenamente consciente de este cambio de tendencia y centra su portfolio en la automatización de la preparación de pedidos con *picking* de artículos unitarios, en cualquier sector y tanto para pedidos externos como internos, en el caso de centros de producción”.

En general, hoy en día los clientes saben muy bien lo que quieren ¿Se acabó la prescripción y la consultoría?

“En absoluto. Es cierto que el nivel logístico de las empresas ha aumentado en los últimos años, pero es un sector tecnológico y que avanza tan rápido que resulta complicado mantenerse al día del amplio abanico de soluciones que existen”.

“En Element Logic estamos plenamente convencidos del importante papel que juegan consultores y expertos logísticos, que son capaces de recomendar las soluciones más adecuadas para cada proyecto. En logística y automatización no existen las soluciones *one-size-fits-all*, sino que cada caso es particular y resulta necesario estudiar al detalle las características y requerimientos de cada negocio. En este sentido, la metodología propia de Element Logic se basa en realizar un exhaustivo análisis de datos de los clientes, diseñar una solución completa con la combinación de distintos sistemas si es necesario, una simulación de la solución propuesta para verificar rendimientos y capacidades y, finalmente, un *business ca-*



se donde se analiza el ROI desde un punto de vista económico, así como el impacto cualitativo del proyecto”.

¿Cuál es el secreto del rápido éxito de las soluciones AutoStore para automatización de instalaciones logísticas que usted representa?

“Lo resumiría con una frase: la tecnología adecuada, en el momento adecuado”.

“Las soluciones basadas en AutoStore implementadas por Element Logic cubren a la perfección tres requerimientos logísticos crecientes. En primer lugar, la necesidad de ser mucho más eficientes en el *picking*, que es una tarea que supone cada vez un mayor porcentaje de los costes operativos del almacén”.

“En segundo lugar, la necesidad de compactación del *stock*, teniendo en cuenta que muchos modelos de negocio *ecommerce* se rigen por entregas ultrarrápidas, lo que significa que los almacenes deben situarse cerca de los núcleos urbanos, donde el metro cuadrado logístico es escaso y caro”.

“La tercera exigencia es que los negocios *ecommerce* deben ser muy rápidos y fácilmente escalables. En este sentido, los almacenes tienen que ser capaces de gestionar una gran cantidad de pedidos por hora y, a su vez, de aumentar su capacidad a medida que el negocio crece”.

“En datos, las soluciones AutoStore que implementa Element Logic permiten aumentar por 10 la eficiencia de *picking* y reducir la superficie de almacenaje en un 80 por 100 respecto a una estantería de palés convencional. Asimismo, otras de las características de este sistema es que permite escalar fácilmente la productividad, añadiendo nuevas estaciones de trabajo, donde cada una de ellas puede alcanzar productividades de 300 picks/hora hasta 600 picks/hora”.

¿Por qué varios distribuidores para un mismo producto en un mercado del tamaño de España? ¿Cabe la colaboración en esa competencia?

“Vender a través de distribuidores en lugar de hacerlo directamente es el modelo de comercialización que ha seguido AutoStore desde sus inicios. En mi opinión, es un modelo perfectamente válido,

“Element Logic realizó las primeras 10 instalaciones de AutoStore cuando llegó al mercado”

ya que permite escalar y dar a conocer la tecnología a un mayor número de empresas a través de sus *partners*”.

“Element Logic es el *partner* más antiguo de AutoStore desde 2003 y uno de los que dispone de más instalaciones funcionando en todo el mundo. En concreto, cuenta con más de 220. Además, a diferencia de otros distribuidores generalistas, Element Logic es un integrador únicamente especializado en AutoStore que factura más de 200 millones de euros anuales solo en proyectos basados en AutoStore”.

“Esta experiencia y especialización han llevado a Element Logic a desarrollar el software de gestión y control **eManager** en base a los requerimientos de sus clientes durante más de 15 años”.

¿Qué tres elementos destacaría en la solución AutoStore?

“AutoStore es la solución de almacenamiento y preparación de pedidos más eficiente por metro cuadrado del mercado.

Esto significa que es la solución de almacenamiento más densa, que ocupa menos espacio para almacenar productos y, al mismo tiempo, es capaz de realizar *picking* a muy alta velocidad. Al mismo tiempo, se trata del sistema que mejor se adapta a la evolución de los negocios, ya que resulta muy fácilmente ampliable tanto en cubetas como en puestos de *picking* y robots. Asimismo, cabe destacar que es una tecnología probada, con más de 700 instalaciones en todo el mundo y con clientes funcionando ininterrumpidamente desde 2003”.

¿Es un producto caro? ¿Con qué o con quién compete?

“Si lo comparamos con soluciones que permitan compactar el stock y realizar *picking* a un nivel similar, el precio de AutoStore no es en absoluto elevado. En cambio, si lo comparamos con tecnologías menos eficientes y escalables, como miniloads o armarios verticales, las cifras de inversión en AutoStore pueden ser algo superiores. De todas formas, se trata de una solución mucho más competitiva a diferencia de las basadas en *shuttles* u



Menos consumo de energía y cero emisiones

La nueva familia MXS de contrapesadas eléctricas de 48V ofrece un bajo consumo de energía y cero emisiones para hacer frente a las aplicaciones más exigentes.

La MXS es extremadamente productiva gracias a su potencia y agilidad. Es fácil y cómoda de manejar además de ser la más ergonómica dentro de su clase y de ofrecer niveles de ruido bajos. Todo esto hace que sea ideal para operaciones de manipulación de cargas dinámicas en entornos exigentes y reducidos, respetando el medio ambiente.

Con un diseño compacto y robusto, la MXS viene muy bien equipada de serie y ofrece opciones para aplicaciones específicas como las cámaras frigoríficas o para clientes que quieran optar por la tecnología Li-ION.



unicarrierseurope.com



otras soluciones de *picking* de mercancía-a-persona”.

“La manera más justa y equitativa de medir si una solución es cara o barata es comparando tiempos de retorno de la inversión o ROI. La mayoría de proyectos AutoStore implementados por Element Logic logran retornos de la inversión en menos de 3 años. Se trata de cifras impensables para sistemas de automatización convencionales y, por este motivo, AutoStore está experimentando un crecimiento tan espectacular en los últimos años”.

“Vender a través de distribuidores permite escalar y dar a conocer la tecnología a un mayor número de empresas”

¿Qué hay más allá de la solución AutoStore: empresa, producto, otras soluciones que llegarán?

“Más allá, y en combinación con las tecnologías mercancía-a-persona, también existen soluciones que permiten realizar *picking* unitario de artículos, como los brazos robóticos. Esta tecnología permite identificar un artículo dentro de una caja que puede contener va-

rias referencias, cogerlo de la manera más conveniente en función de su forma, peso y fragilidad, y depositarlo directamente en la caja final que recibirá el cliente en su casa. Un claro ejemplo de este tipo de soluciones es **eOperator** de Element Logic”.

“En combinación con lo anterior, también existen soluciones automáticas más convencionales, como etiquetadoras automáticas, empaquetadoras, estaciones de escaneado 3D y pesado, transportadores o *sorters* que integrados de manera correcta permiten tener operativas de preparación de pedidos, empaquetado y envío de alto rendimiento”.

“Asimismo, cada vez se están implantando más tecnologías y servicios de valor añadido basados en la explotación de datos de las instalaciones. Con el uso de tecnologías de *Big Data*, Inteligencia Artificial o Internet de las Cosas, son sistemas que son capaces de aprender del funcionamiento de un sistema automático y proponer mejoras, programar mantenimientos, recomendar nuevas configuraciones, etcétera” ●