

VISITAMOS LAS NUEVAS INSTALACIONES DE DOGA EN CASTELLOLÍ, BARCELONA

“Tenemos un almacén mayor, mejor logísticamente, y en el que trabajamos con más comodidad”

La directiva se muestra encantada con su nuevo emplazamiento, más racional, bien ubicado, y que ha supuesto la implementación de un sistema logístico mucho más eficiente que antes, lo que redundará en comodidad operativa y atención al cliente.

Nos encontramos con Jordi Llobet, director general, y con Roger Palacín, responsable de comunicación y desarrollo IT de Doga Parts para que nos contaran qué tal en sus instalaciones y cómo ven al sector en una entrevista que también era la primera que allí se realizaba. Nos encantó encontrarlos con ellos tras los meses de confinamiento para poder hablar (con distancias de seguridad, con geles y con todo lo necesario) con los profesionales del sector sin que mediara pantalla LCD alguna.

NUEVA VIDA, NUEVA NAVE

Lo primero que les preguntamos es por la gestación del proyecto. Llobet responde: “Lo que veis es el resultado de dos años de trabajo. Las anteriores instalaciones nos limitaban el crecimiento y queríamos poder tener ese margen y trabajar con mayor eficiencia, ya que las anteriores no nos lo permitían. No queríamos irnos muy lejos y a la vez estar bien ubicados; y encontramos esta nave que ha supuesto que, de los 3.000m² y 8 m de altura que teníamos anteriormente, pasemos a 5.000m² de superfi-

cie de almacenaje totalmente diáfana con 11 metros de altura. Otra ventaja es que la hemos diseñado a medida de nuestras necesidades y ello supone que tenemos un almacén mayor, mejor logísticamente, y en el que trabajamos con más comodidad”.

El traslado se produjo durante finales de abril y la primera quincena de mayo, en un momento de “tranquilidad” impuesta debido a la crisis sanitaria, partiendo de los productos con menos rotación a los de más rotación.

NOVEDADES EN LAS “TRIPAS”

No sólo es un cambio de ubicación, que ya es mucho. Se ha aprovechado a realizar un cambio informático, algo que ha liderado Roger Palacín, que supone poder trabajar los pedidos con mayor eficiencia en Interno. Palacín nos cuenta: “era necesario mejorar nuestro sistema para hacer de un almacén enorme un almacén enormemente eficiente. En la actualidad nos permite que tengamos un almacén semi caótico de manera que podamos ubicar piezas donde queramos, los circuitos están muy optimizados para preparar pedidos en tiempos récord (de 3

horas hemos pasado a media), tenemos personal destinado exclusivamente a reposición y personal dedicado a preparación de pedidos, etc. A día de hoy todo funciona y no ha habido incidencias”.

SIN INCIDENCIAS Cuando se plantearon el traslado, pese a tener el problema de la pandemia, ya se había trazado al milímetro el plan de realización, lo que supuso que el cliente no notara en absoluto el cambio “nuestras primeras notas datan de 2018, es decir que se ha realizado en apenas 15 días, pero eso ha sido el traslado físico, porque todo estaba calculado desde tiempo atrás precisamente para que el cliente no estuviera afectado por una cuestión interna nuestra”, explica Palacín, a lo que Llobet añade “el cliente no le importa dónde está almacenado el producto, lo que quiere es hacer su pedido y que este le llegue lo más rápidamente posible. Y por eso hemos

tenido los quebraderos de cabeza durante todo el tiempo de planificación, pese a que siempre tienes la duda de que no se produzcan fallos inesperados, algo que, por fortuna, no ha sucedido”.

TEST EN REMOTO Nos cuentan que parte del cambio de ubicación ya lo habían chequeado en remoto, “del 1 al 18 de mayo que fue cuando nos instalamos oficialmente en esta ubicación (estamos en turnos al 50%), todos hemos estado teletrabajando: recibiendo los pedidos informáticamente y los operarios de almacén ya en estas instalaciones así que ya tuvimos oportunidad de hacer un test real, sin tener que acudir a ‘apagar fuegos’ como se suele decir (no encontrar cosas, por que el sistema se cayera no funcionara el servidor, etc.)”, explica Llobet, satisfecho. A lo que añade Palacín “la planificación realizada, contemplaba diversos escenarios adversos con lo que hemos podido pensar

“ Hemos diseñado la nave a medida de nuestras necesidades con un almacén mayor y mejor logísticamente. Jordi Llobet.



Han recuperado la actividad a unos niveles del 110% tras los primeros meses de parón.

en posibilidades de cómo evitarlos o subsanarlos y no quedarnos 'fuera de juego', las incidencias tenían ya un plan de resolución; respecto al tema del empleo de las soluciones tecnológicas, creo que al sector le falta aún algo de recorrido a la hora de emplearlas más intensamente y debería de hacer un esfuerzo por emplearlas porque son herramientas muy potentes".

TRABAJAR EN LA 'NUEVA NORMALIDAD' Una vez en las nuevas instalaciones, con todo en marcha, hay que trabajar, y les preguntamos cómo perciben el sector y los clientes en esta nueva situación; Llobet nos dice "estamos muy contentos de cómo esta yendo; el contacto con el cliente no lo hemos perdido. Notamos que hay muchas ganas de volver a la anterior situación y hemos visto que hay proyectos previos que no se han parado, sino que han seguido adelante (y nosotros estamos en este grupo) y eso es bueno".

EL PARCHE ANTES DE LA HERIDA Nos explica Llobet que al inicio de la declaración del Estado de Alarma y confinamiento, hubo mucho pánico "empezamos a recibir cartas anunciando el cese de los pagos, aplazamientos, quizá debido a un exceso de información (el bombardeo mediático era continuo y creó mucha alarma); debo decir que, si

Las instalaciones se pusieron en marcha en 15 días, sin que los clientes notaran su cambio. Además de la ubicación se ha realizado un cambio en el apartado informático.

bien pudo parecer muy dramático, nosotros estamos agradecidos a los clientes porque ha habido pocos casos, puntuales, pero hemos encontrado una solución de consenso rápidamente; y a posteriori se normalizó la situación y se ha visto la voluntad generalizada de asumir sus compromisos".

LA BOLA DE CRISTAL "En abril, la actividad era ya de un 10% pero rápidamente duplicamos a 20 y 30% y así sucesivamente. hoy estamos operando a más del 90% y en ocasiones incluso al 100 o 110%", afirma satisfecho el director general de Doga. Y es que en mayo el sector se habla puesto de nuevo manos a la obra y junio (con previsiones revisadas) fue un buen mes. Lo que no está tan claro es si esas incidencias, que contabilizan en los resultados, se quedarán ahí, o se va a producir una segunda caída a finales de año (como algunos asesores auguran); sobre ello, nos dice Llobet "si hay una caída en noviembre o diciembre, la incidencia sería menor que en la parte central; si el verano es bueno (ITV, más desplazamientos en coche, etc.), que es

LOS MANTRAS DE LA POSVENTA En opinión de Llobet posventa ha cumplido con mantras positivos "es verdad que nos adaptamos (en ese sentido si ha habido cambio); es un sector fuerte, rápido, ágil, entregado, estamos bien engranados y, en nuestro caso, la respuesta del equipo ha sido fantástica: cuando hubo ERTE (con afectaciones importantes) se entendió muy bien (ahora la afectación es mínima), y lo que todos tienen son ganas de reencontrarse. Y eso es un sentimiento generalizado en el sector, la interacción, la proximidad, las ganas de vernos personalmente, de saber los unos de los otros, también nos define".

- Doga Parts, hoy**
- 2012** nace Doga Parts de la integración de Abrinsa y la parte IAM de Doga
 - 60** años de Grupo Doga
 - 5.000m²** superficie de almacenaje
 - 11** metros de altura
 - 9.000** palets de capacidad
 - 21.000** posiciones de picking
 - 1.900** referencias en elevadoras
 - 1.000** referencias en electroventiladores
 - 2.000** referencias en resortes neumáticos
 - 4** familias más: sistemas limpiaparabrisas, depósitos, escobillas limpiaparabrisas

una parte importante en el ejercicio (nosotros no cerramos y suele ser

El proyecto de Doga sigue siendo el crecimiento internacional, que ya tiene más peso en la empresa que el mercado nacional

un buen mes, nos ayudaría en los resultados. En el mejor escenario, igualaríamos el ejercicio anterior, y en el peor podríamos terminar en un -10 o -20% que, dadas las circunstancias, no sería tan grave".

¿CAMBIAREMOS? Le preguntamos sobre los parámetros de incidencia en el mercado de la automoción que teníamos antes de la pandemia y cómo cree que se verán afectados a partir de ahora y explica que es otra gran incógnita "seguro que habrá cambios: empresas que saldrán

“ Notamos muchas ganas de volver a la anterior situación, hay proyectos previos que no se han parado, como el nuestro.

Jordi Llobet



reforzadas, otras que lo pasarán mal y deberán reconfigurarse y otras que caerán (algunas ya lo han hecho), pero en global pensamos que la pandemia será un paréntesis y que el Sector simplemente seguirá el curso que tenía que seguir, y no será ni más ni menos complejo; esas corrientes de opinión de replanteamientos de la forma de distribuir (reconsiderar las tasas infernales de servicio al taller, por ejemplo, etc.)

creo que, superada la pandemia quedarán algo atrás y el día a día volverá a echársenos encima. Y no lo digo ni con optimismo ni con pesimismo, es porque somos como somos y eso no cambia". Nos cuenta que la forma de ser se lleva en el ADN y que estaba antes y se ha refrendado en plena pandemia: ha habido solidaridad por parte de muchas empresas (que ya apoyaban altruistamente a FP, por

ejemplo, como Doga) y también mercantilismo salvaje, incrementando desmesuradamente los precios de elementos EPI, sin ningún tipo de regulación que lo impidiera.

A FUTURO El proyecto de Doga Parts sigue adelante: incrementar el apartado internacional. Si en 2018 estaban en un 25% en exportación y un 75% mercado

nacional "actualmente hemos pasado a tener dos responsables exteriores, con una red de representantes europeos, y la exportación ya pesa más que el mercado nacional. En dos años hemos hecho un muy buen camino y el futuro pasa por potenciarlo más porque tenemos mucho recorrido y oportunidades. En el mercado español queremos consolidar el liderazgo en elevadoras, trabajando con los grupos más significativos del país y el resto de productos ir creciendo a partir de un buen servicio y atención al cliente siendo ser proactivo". www.dogaparts.es



Escaneando este QR puedes ver las claves más importantes de la entrevista en nuestro canal de Youtube.