

I TENDENCIA I

La tercerización de servicios avanza

Su ventaja es reconocida por cada vez más empresas que apelan a las soluciones integrales para crecer

La tercerización de la operación logística es una modalidad que avanza en el mercado local a medida que los dadores de carga aprecian las ventajas de un servicio que permite concentrarse en el propio negocio y dejar las tareas específicas de la cadena de distribución a especialistas; eso sí, el grado de aceptación del *outsourcing* —como se conoce a la práctica— difiere según el sector y las características de cada firma.

Los servicios integrales podrían describirse como control de abastecimiento, gestión de almacenes, transporte, distribución y *cross dock*, transporte internacional, gerenciamento de la red logística, embalajes, servicios de custodia, gestión de información y documentación, gestiones de cuenta corriente y recupero de pallets, entre varios otros.

Su grado de aceptación es hoy "muy alto en empresas que recono-

cen cuál es su actividad principal, y saben el valor diferencial que genera la logística en un mercado de alta competencia que, cada vez más, diferencia a los productos por atributos asociados al servicio", afirmó Gustavo Echenique, gerente general de la Unidad de Negocios Logística del Grupo Andreani.

No obstante, reconoció que todavía "son más aquellas que aún continúan derivando esfuerzo e inversiones a esta actividad que las aleja de su *core business*".

Para Claudio Mayer, jefe de la unidad de negocio de la División Logística de Correo Argentino, a futuro se vislumbrará "un penarisma sumamente alentador, ya que la tercerización es una tendencia que se ha venido afianzando y hoy la cadena productiva requiere más que nunca de soluciones integrales para poner la mercadería en los lugares de consumo", expresó Claudio Mayer, jefe de la unidad de negocio de la División Logística.

Expansión

La expectativa, según el especialista, es "seguir creciendo con altas tasas como hasta el momento", luego de un 2006 en el que los volúmenes de negocio logístico manejados por la empresa



Andreani concentra sus operaciones en su planta de Avellaneda

FOTO: GUSTAVO ANDREANI

Entre las asignaturas pendientes para el avance de la tercerización, Echenique mencionó "la falta de un registro formal que segmente a los prestadores con algún criterio y permita a los dadores (de cargas) orientar mejor sus consultas".

A modo de ejemplo, Echenique señaló que "es común que un dador convoque para un mismo servicio a operadores logísticos, empresas postales, transportes, fleteros o despachantes de aduana que presentan estructuras y niveles de servicio no comparables".

Rey Iraola, a su turno, dijo que otros problemas son "la falta de intercambio de información", entre el operador y el dador de cargas; la "inexistencia de estándares de calidad en los procesos y en el servicio al cliente", y que la empresa y su cliente muchas veces "no trabajan en equipo".

Pese a todo, la visión generalizada sigue siendo de mesurado optimismo respecto del crecimiento del sector. "Hay una actitud de las empresas privadas de ir hacia la tercerización de sus servicios, porque está antes era considerado como un costo más y hoy se lo ve claramente como una oportunidad para seguir creciendo en el negocio", opinó Mayer.

"crecieron en alrededor de un 40%", y todos los indicadores que sobresalen en la planificación de 2007 apuntan a que este año se registrará un incremento similar.

Sin embargo, y de cara a ganar mercados más rápidamente, otras empresas apuestan a soluciones a mitad de camino. SAF, por ejemplo, creó lo que denomina Gestión Logística Compartida (GLC) y no sólo lo puso en práctica, sino que fue más allá y lo patentó como nombre.

"Entendemos que existe una serie de decisiones donde, en lo fundamental, el criterio debe quedar en manos del cliente, a quien nosotros asistimos, le damos nuestra opinión, buscamos la mejora continua y le presentamos planes alternativos; pero hay una gama de temas

que tradicionalmente los operadores se han propuesto tercerizar, y que a nuestro entender deben quedar bajo la conducción estratégica del cliente", explicó Ignacio Rey Iraola, presidente de SAF.

"Bajo el concepto de gestión logística compartida trabajamos en equipo con el cliente, con claras definiciones de las funciones, donde el área logística del cliente se responsabiliza, por ejemplo, del diseño, ejecución y control de las políticas de stock, administración de los flujos de abastecimiento y de la red de distribución, mientras SAF es responsable de la operación del circuito y del control de stock lo que incluye la responsabilidad patrimonial del mismo y la búsqueda de mejora continua".

Redacción Exportrade

Rentabilidad asegurada

STRALIS

Tecnología y confort desarrollados para alcanzar la máxima productividad del camión y del conductor, asegurando bajos costos operativos y la mejor rentabilidad por tonelada transportada.



IVECO

El mundo del transporte

www.iveco.com.ar

