

El flamante gerente general de Tasa Logística anunció que la compañía cerró 2012 con una facturación récord de 250 millones de pesos.

Marcelo Lancelotti.

“El volumen acá no va a decaer”

De una típica empresa familiar a una compañía que tras concretar una de las inversiones más importantes registradas en el sector logístico en el último año por alrededor de unos 120 millones de pesos en el desarrollo y construcción de un nuevo Centro de Distribución propio ubicado en la localidad de Pilar. Así se pone de manifiesto el compromiso a largo plazo de Tasa Logística y su nueva estrategia, que responde a un proceso de maduración corporativa.

La empresa que asume un liderazgo en el diseño, la implementación y la operación de soluciones logísticas –y aliada estratégica de un importante portfolio de clientes, entre ellos Unilever, Masisa, YPF, Kraft, AFIP, Quilmes, Pepsico, NewSan y Ferrero– apuesta también a un cambio generacional con la designación de su nuevo gerente general, Marcelo Lancelotti, que tendrá por delante el desafío de hacer sustentable más de 150.000 m2 cubiertos de depósitos operados con 6 bases propias en el interior del país, 500 empleados directos y una flota mayor a 300 unidades.

Lancelotti –que estuvo acompañado en la entrevista con LA NACION por el gerente comercial Facundo Casillas– supervisará todas las operaciones de *warehousing*, transporte y distribución de la empresa y además, será el encargado de concretar la primera etapa de 40.000 m2 del nuevo centro de distribución de Pilar, que será inaugurado en marzo de este año.

En los últimos tres años, la compañía también ha invertido más de 40 millones de pesos

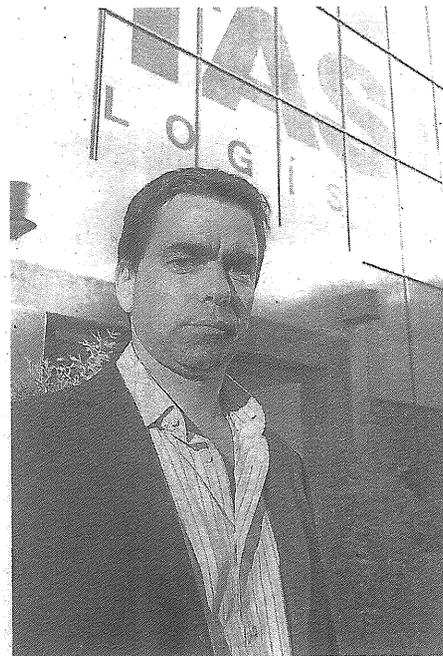
en mejoras de la infraestructura de los centros de distribución, en la ampliación de la flota de camiones y la incorporación de tecnología de vanguardia en sistemas de seguridad y seguimiento de unidades.

–¿Pudieron sortear bien un año con una coyuntura difícil, como fue 2012?

–La empresa culminó el año con una facturación récord de 250 millones de pesos, consolidando su crecimiento y expansión. A su vez, hemos logrado implementar de forma exitosa nuevas operaciones de almacenamiento en los centros de Pacheco, Pilar, Tortuguitas y Escobar; así como también operaciones de transporte y distribución en el área metropolitana, Rosario, Bahía Blanca, Mar del Plata, Concordia y Tres Arroyos, apoyándonos en nuestras bases de *cross-docking* en el interior del país. Tasa Logística es una empresa consolidada en el sector y con una política de negocios a largo plazo como característica que también asumen nuestros clientes.

–¿El tipo de inversiones también acompaña esa estrategia?

–La empresa creció con sus clientes actuales y se ha venido expandiendo con las nuevas licitaciones adjudicadas. Ha hecho un salto de lo que ha sido una típica empresa familiar a una profesionalizada, con toma de decisiones rápidas lo que nos ha permitido tener ciertas ventajas respecto a una competidora multinacional. Tenemos base operativa en 6 puntos del país, Posadas, Corrientes, Concordia, Rosario, Bahía Blanca y Buenos Aires, que a su vez se descentraliza en Pilar, Escobar, Fátima, Tortuguitas y General Pacheco. Cada uno de ellas actúa con mucha autonomía porque



Marcelo Lancelotti

EXPOTRADE

PUNTO DE VISTA

GENERACIÓN DE 30/40

Andrés Asato
PARA LA NACION

El sector logístico viene teniendo una mayor consideración en las empresas. Al mismo tiempo, un cambio generacional se viene produciendo en el sector, a la par de nuevas naves de distribución que se inauguran, como la que semanas atrás llevó adelante Loginter (22.000 m2) o en marzo hará Tasa Logística (40.000 m2). En ambos casos, con historias familiares detrás, decidieron que una nueva generación se pusiera al frente de las operaciones logísticas de las respectivas empresas. Sin duda, los nuevos desafíos que afronta el sector (como la innovación tecnológica y el rol de las nuevas redes sociales) van generando una dinámica cada vez más vertiginosa. Cuanto más herramientas se tengan a la hora de salir a la cancha, menos margen de error. Y ser un buen estratega es clave en la logística. ●

es la mejor forma de gestionar y solo las decisiones estratégicas de mediano y largo plazo se toman desde nuestro directorio central, lo mismo que las inversiones y las compras.

–¿Cuál es el eslabón clave de la logística dentro de la empresa?

–Si bien manejamos toda la cadena de abastecimiento, pensamos que la distribución final, la llegada al consumidor, es fundamental. La empresa adquirió equipos de movimientos de última generación, equipamiento de *voice picking* para mejorar la productividad de las operaciones, y desarrollar nuevos módulos en los sistemas informáticos WMS (*Warehouse Management System*) y TMS (*Transportation Management System*), todo ello apunta a optimizar la calidad de las soluciones logísticas que les brindamos a nuestros clientes. Estar al lado de la línea de producción nos asegura que la distribución final sea eficiente. Abastecemos cadenas logísticas muy complejas, como la de bebidas y gaseosas que tienen una distribución muy capilar y llegar en el momento justo hace que nuestros clientes vendan o no.

–¿Cómo buscan diferenciarse en un sector cada vez más competitivo?

–Nuestra estrategia es hacer inversiones de la mano de nuestros clientes. A veces los proyectos son de ellos y en otros nuestros, porque de alguna manera tenemos que estar un paso delante de los acontecimientos y ver cuáles son las necesidades. Siempre buscamos diferenciarnos en una licitación normal, hay aspectos como el de la mano de obra establecida por convenio o el flete terrestre cuyos márgenes están siendo equiparables para todos, y el operador logístico tiene márgenes cada vez más chicos. Si uno no es creativo a la hora de presentarse a una licitación, tiene que ir a pérdida y esa no es la idea de la empresa.

–¿Se dispara la inflación?

–La inflación es un problema en la Argentina, pero la falta de infraestructura es una encrucijada cuando la demanda crece. Y si la demanda decrece queda capacidad ociosa de un día para el otro. Si ampliar un centro de distribución te lleva como mínimo un año, ni hablar de carreteras, puertos o infraestructura ferroviaria. Hoy puede haber espacios ociosos en los depósitos de clase B o C, pero en los premium o triple A la ocupación es casi plena, por eso esta inversión de Tasa para duplicar ese segmento. A pesar de la crisis europea acá el volumen no va a decaer porque nuestros clientes abastecen el mercado doméstico y de exportación, pero la mayor parte va a los países limítrofes y Estados Unidos. Además nuestro portfolio de clientes es muy variado y cuando se cae un mercado el otro lo sostiene. Estamos completamente integrados con gente nuestra adentro de las plantas de nuestros clientes y esto es parte de la estrategia que hace sustentable nuestras relaciones a largo plazo. ●

Redacción Expotrade

NOS AVALA MÁS DE 1.000.000 DE M2 EN OBRAS LOGÍSTICAS.

BAUTEC OBRAS LOGÍSTICAS “LLAVE EN MANO”

PISOS INDUSTRIALES SIN JUNTAS

OBRAS INDUSTRIALES - LOGÍSTICAS
SUPERMERCADOS - AGROPECUARIAS

ESTRUCTURAS METÁLICAS DE ALMA LLENA ESTRUCTURAS

CMP

Quito 2618, 1º piso - Beccar - Buenos Aires - Tel 54 11 4719-5800 Fax 54 11 4719-6432 - consultas@bautec-sa.com - consultas@cmpestructuras.com.ar