



A. ALVAREZ

REFRIGERADOS

El transporte en frío oscila entre el desarrollo y los problemas

Se trata de uno de los segmentos más especializados de la industria del autotransporte, pero la falta de fiscalización, los complejos trámites burocráticos y la escasa mano de obra calificada complican a los que se dedican a mover perecederos y productos sensibles a la cadena de frío

El transporte de refrigerados o congelados requiere una infraestructura y una logística particular. Nada puede fallar, dado que los productos que se trasladan son altamente delicados y deben llegar a destino cumpliendo todas las medidas de seguridad desde que salen de la fábrica hasta que llegan al consumidor. Sin embargo, aún hay en este rubro problemas pendientes por resolver, de acuerdo con los testimonios de empresas que operan en esta especialidad.

Uno de los grandes problemas que afrontamos es la poca disponibilidad de repuestos y de maquinaria. Esto se suma a la caída en la rentabilidad por el aumento de los costos y la demora en los plazos de pagos, que obliga a incurrir en costos ocultos. La Argentina es un país muy extenso, pero a su vez concentrado en términos de población, motivo por el cual las distribuciones en las zonas muy habitadas como la ciudad de Buenos Aires y el Gran Buenos Aires son cada vez más difíciles y costosas", afirmó Martín Borbes Antelo, titular de MSL, firma de logística y transporte de mercaderías alimenticias.

Néstor Membrive, presidente de la empresa

de servicios integrales Cruz del Valle, comentó que entre los principales inconvenientes que presenta el sector están "la infraestructura y el equipamiento, como los repuestos para la reparación de equipos, y también la mano de obra especializada para el mantenimiento, lo cual genera altos costos".

Y en la misma línea, Mario Elieche, titular del operador logístico de cargas refrigeradas Surfrigo, se refirió a "las rápidas variaciones de los costos de los principales insumos, del combustible y las paritarias sindicales. Una parte no desestimable de estos aumentos abruptos no pueden trasladarse en el corto y mediano plazo a las tarifas ofrecidas, por lo cual deben ser absorbidos por la empresa". Además, remarcó que "resulta dificultoso encontrar recursos calificados para el desarrollo de las distintas áreas de la organización".

Idoneidad y riesgos

Elieche sostuvo que la situación actual de la distribución de los productos refrigerados en la Argentina representa "un nicho del mercado en el que no existen suficientes prestadores de servicio que puedan hacer frente a la demanda con una infraestructura de transporte y de almacenamiento adecua-

da", y marcó la diferencia con la empresa que encabeza (que nació como emprendimiento familiar hace 25 años en Trelew, Chubut), al destacar que "se distingue con una elevada inversión en los centros de distribución regionales, equipos de frío de última generación, unidades modernas especialmente acondicionadas y el equipo de colaboradores, altamente capacitado".

Para Membrive, tanto el dador de carga como el destinatario "están tomando conciencia de la importancia que tiene que este tipo de productos se transporte en unidades acondicionadas a tal efecto, garantizando calidad del alimento". Sin embargo, advirtió que "todavía se encuentran resquicios de las viejas prácticas en las que los clientes, por una cuestión de precio, deciden transportar la carga sin frío, con el riesgo que esto implica en productos perecederos para el consumidor final".

"Partiendo de la base de que el transporte forma parte importante de la logística, no es menos valioso el aporte que ésta hace a la cadena de frío y a los diferentes procesos desde la producción hasta la comercialización final del mismo", remarcó el titular de Cruz del Valle.

Mucho es el camino a recorrer, según Borbes Antelo: "El transporte de productos refrigerados, como todos los transportes de carga por automotor, necesita de mayor previsibilidad, fiscalización en la vía pública y simplificación y unificación de trámites duplicados por jurisdicciones, como en los registros, las licencias y las verificaciones, entre otros puntos", manifestó.

También hizo hincapié en que "los transportistas y operadores logísticos de los productos alimenticios deben ser muy conscientes de los productos que transportan; por eso es muy importante saber cómo almacenarlos, transportarlos y manipularlos".

Optimismo

Por lo pronto, el directivo de MSL manifestó sus expectativas positivas sobre el desarrollo de este tipo de transporte para este año: "En la actualidad, los productos de consumo alimenticio con temperaturas controladas son, en su gran mayoría, para el consumo interno", dijo. Para este año la firma apostará a mejorar sus procesos e infraestructura, y prevé ampliar la capacidad de ofertas y servicios. También continuará trabajando para mejorar la calidad y com-

petitividad de los productos de sus clientes exportadores. La capacitación y el apoyo a sus recursos humanos serán otros de los objetivos", anticipó.

En tanto, las expectativas de Elíceche radican en que los volúmenes de trabajo de este año "se mantengan o sigan aumentando, a pesar de la coyuntura económica que atraviesa el país". En paralelo, espera trabajar con la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (Fadecac) "en la formación de recursos humanos, que, a través de su aporte, sustenten el desarrollo de nuestra empresa y del sector en general".

Por su parte, Membrive opinó que las perspectivas "son buenas para este tipo de transportes". En cuanto al crecimiento de la actividad, aclaró que lógicamente existe una variante que no manejan y que va atada al ritmo de la economía a nivel país; "pero es innegable el avance que nos marcan desde los principales centros de consumo a nivel mundial en la conservación y el traslado de mercaderías, y la Argentina, siendo uno de los principales productores de alimentos, por lo que debería ser un actor principal en este tipo de procesos".

Despachos

Néstor Membrive explicó que una operación típica de una unidad de transporte de Cruz del Valle se realiza recibiendo la mercadería en las bases de la compañía o desde las del cliente. Una vez controlada (medición de temperatura, volumen, bultos) la carga se despacha en la unidad correspondiente, acorde con la temperatura preestablecida con separadores y por tipología del producto.

Si se está ante una operación integral (almacenamiento) se procede a la preparación de pedidos para su posterior carga en las unidades correspondientes. "Una vez que llega a nuestras instalaciones se procede a la descarga con los mismos controles antes mencionados; luego se guarda en cámaras acondicionadas para cada producto a la espera de la salida al destino final", detalló.

Cruz del Valle también pretende "ser uno de los principales operadores logísticos, agregando valor a la cadena de frío". Con flota propia, brinda su servicio a través de nueve sucursales en el interior del país y también en Chile. La compañía se apoya en el aval y la trayectoria de Distribuidora Metropolitana SRL, que, con un trabajo conjunto, complementa la logística del resto de productos no perecederos.

Borba Antelo comentó que las unidades de MSL realizan múltiples operaciones. "Por ejemplo, las unidades de reparto cargan en nuestro depósito o en el de nuestros clientes y se dirigen a los destinos preestablecidos, cumpliendo en todos los procesos (carga, descarga y transporte) con las medidas de calidad." Esta empresa cuenta con flota propia



EXPOTRADE

CARGAS BAJO CERO.

El transporte de mercaderías refrigeradas precisa una infraestructura y una logística específicas que garanticen el mantenimiento en óptimas condiciones de la calidad y seguridad de los productos transportados

para el transporte de productos refrigerados, congelados y de contenedores, además de depósito de alimentos y materias primas a temperatura ambiente y refrigerada.

La mercadería de los diferentes clientes de Surfrigo arriba principalmente al centro de distribución Buenos Aires, donde es consolidada y preparada para el despacho a los distintos centros regionales en frecuencias fijas. "En los centros de distribución regionales se desconsolidan las cargas y se preparan los pedidos para los distintos clientes finales en

numerosas localidades", describió Elíceche.

Luego, los pedidos son repartidos en vehículos propios, "especialmente acondicionados para garantizar la conservación óptima de los alimentos, que en su mayoría requieren cadena de frío". "Además, contamos con servicios de almacenamiento de mercaderías refrigeradas y congeladas con más de 3000 posiciones", destacó el directivo.

Surfrigo posee más de 110 unidades para transportar mercaderías en Chile, Brasil y la Argentina, y centros de almacenamiento y

distribución en Tierra del Fuego, Santa Cruz, Chubut, Río Negro, Neuquén, La Pampa, Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires. Actualmente, ha puesto en marcha "la construcción de un nuevo centro de distribución en Buenos Aires, que contará con más de 5000 posiciones de refrigerado y congelado, que nos permitirán seguir consolidándonos como operador logístico de excelencia", sostuvo su presidente. ●

Redacción Expotrader

Racks selectivos
Racks penetrables
Racks móviles Movirack
Racks dinámicos y push-back
Depósitos autoportantes
Depósitos automáticos
Picking manual
Picking dinámico



50 años de experiencia ofreciendo soluciones de almacenamiento

MECALUX

Boulogne Sur Mer, 2538 - Villa Maipú
(B1651 BGP) San Martín
Tel: (005411) 4006-4444
Fax: (005411) 4006-4400
E-mail: mecalux@mecalux.com.ar

www.mecalux.com.ar