

CONSTRUCCIONES

Expansión del otro lado del río

La empresa especializada en obras logísticas e industriales Hormetal tuvo un buen año en 2014, pero Uruguay es el mercado donde consolidan el crecimiento



La obra Ferrosider, del Grupo Errebe

HORMETAL

Graciela Cañete
PARA LA NACION

Pese a los pronósticos, el año pasado fue bueno para Hormetal: "Con la devaluación recién iniciado 2014, las expectativas no eran buenas, sin embargo, construimos más de 200.000 metros cuadrados. Este año, electoral y con una economía aún desacelerada, pensamos que es posible que algunos proyectos se posterguen, pero nosotros seguimos trabajando en las obras que nos encargaron, y sumamos nuevos contratos en estos meses", sostuvo Roberto Mollo, gerente comercial de Hormetal.

Entre las construcciones que terminarán en 2015 se encuentran el parque Plaza Logística Tortugas; una planta industrial y oficinas para una firma autopartista en Escobar, y un depósito y showroom para una empresa de muebles en Hudson, Buenos Aires. En el interior del país están finalizando un centro de almacenamiento para un operador logístico en Neuquén y un shopping en Chaco.

El 60% de los clientes de la com-

pañía son operadores logísticos, un 30% industrias y un 10% supermercados: "La logística depende del consumo, y si éste se retrae, la actividad disminuye. En ese sentido, por parte de los supermercados, un sector que tuvo una gran expansión y para el cual realizamos diversos trabajos, la demanda es menor en el último tiempo", explicó.

En el caso del agro, la compañía construyó centros de almacenamiento para semillas y fertilizantes, y criaderos para animales. "Si en el campo hay crecimiento, se pondrán en marcha nuevas obras", señaló.

E-commerce

Mientras algunos rubros siguen estancados, hay otros que se están desarrollando rápidamente, como el comercio electrónico: "Estos nos muestra cambios en el consumo y en la forma de trabajo de las empresas. En las empresas, surgió la necesidad de concentrar distintos productos en centros de distribución desde los cuales deben enviarse a domicilios particulares en todo el país", explicó.

"En 2010 -agregó- comenzamos a instalarnos en Uruguay. Tenemos una oficina y un depósito cerca de Montevideo. En estos años el crecimiento fue importante, y en septiembre de 2014 se anunciaron inversiones por un total de US\$ 2 millones. Una parte se destinó a la compra de maquinaria de Estados Unidos para la fabricación de pisos industriales. Hasta ahora llevábamos equipos de la Argentina para los pisos de hormigón que realizábamos, pero con el importante desarrollo que logramos, fue necesario adquirir máquinas para Uruguay. Otro destino de las inversiones fue la ampliación de la oficina y el depósito", señaló Mollo.

La empresa lleva construidos unos 200.000 metros cuadrados en Uruguay y para este año estiman que se van a construir unos 60.000 metros cuadrados. Las estructuras metálicas, que la compañía fabrica en la Argentina, son exportadas a Uruguay para las obras que realizan.

"El crecimiento del puerto de Montevideo impulsó el dinamismo en otros sectores, entre ellos, el de la logística y el de la construcción", afirmó. En Uruguay la mayoría de los clientes son operadores logísticos, pero también trabajan para la industria y el agro. "Se hacen obras para empresas de fertilizantes, la industria láctea, centros de distribución de alimentos y bebidas, compañías de materiales para la construcción, centros logísticos. En Canelones, Durazno, el puerto de Nueva Palmira y en Montevideo hay construcciones de Hormetal", indicó Mollo.

Estabilidad

"En Uruguay la economía es estable y el objetivo de la compañía es crecer y consolidar su posición en el mercado: allí competimos con empresas de Estados Unidos, Brasil, China. Cuando empezamos éramos conocidos por nuestros trabajos en la Argentina; ahora, por lo que hicimos en Uruguay. Las inversiones que realizamos son también un mensaje que llegamos para quedarnos", afirmó.

Mollo estimó que si en la Argentina se producen cambios en la economía, los "proyectos que están archivados se pondrán en marcha". "Hay obras que se están haciendo y finalizarán en un año o dos. Los que invierten están mirando hacia el mediano y largo plazo; sin inversiones no hay crecimiento", concluyó. ■

Tercerizar, el gran denominador

Los ejes del encuentro de Cedol se basarán en el grado de tercerización logística en el país y los procesos de innovación

En la primera convención logística del año, organizada por la Cámara Empresaria de Operadores Logísticos (Cedol), se brindarán los resultados de una investigación sobre el grado de tercerización de las industrias, encargada a la Asociación Argentina de Logística Empresarial (Arllog). "El grado de tercerización es algo más alto del que imaginaba, especialmente en el transporte, que está tercerizado en un 90%", dijo Carlos Musante, director técnico de la Cámara.

La séptima edición del encuentro tendrá lugar el 22 de abril en la Universidad Católica Argentina (UCA), y allí disertarán el presidente de Arllog, Hernán Sánchez, y a Alejandro Leiras, director de la investigación, además de Musante y Rubén Elías, director delegado de Cedol, quienes expondrán sobre los dos tipos de mediciones relativas a los servicios que hoy ofrece la logística tercerizada; los volúmenes movidos por los operadores durante 2014; y la facturación, metros cuadrados operados y mano de obra, entre otros ítem.

Pymes retrasadas

Musante opinó que "en general, las pymes son menos proclives a la tercerización de las operaciones, creo que por motivos culturales". Al respecto, indicó que se trabajará para que ese tipo de empresas cambien esa conducta. Las conclusiones del "Grado de tercerización de operaciones" se editarán en un libro que se entregará a cada uno de los asistentes.

El segundo módulo se enfocará en la innovación de los procesos logísticos. Al respecto, Musante señaló que "innovación no quiere decir descubrimientos nuevos, sino nuevas formas de aplicación. El que no cambia no permanece en este mundo", subrayó.

Con la idea de reflexionar sobre si hay posibilidades de mayor agregado de valor, el especialista en logística en motos, Gaxan Castañón Buesga, jefe de división logística del Grupo CAT, hablará sobre el vínculo entre el proceso de fabricación y la distinta segmentación de la demanda y tipos de clientes.

"El mundo está cambiando mucho; va hacia la especialización, hacia un aumento en el grado de tercerización de ciertas operaciones y con ciertos requisitos", aseguró Musante y agregó: "Se tiene que ser eficiente y eficaz en todo lo que la empresa hace para poder ser competitivo. Como es muy difícil ser el mejor en todo, hay que buscar aliados en las áreas que lo requieran".

Pendientes

El directivo destacó que desde que comenzaron los encuentros organizados por Cedol hubo avances en la logística, aunque quedan desafíos pendientes en el país, como en el área tecnológica. Hizo hincapié en el rol de las inversiones privadas por las "mejoras significativas" que se lograron para la actividad, pero aclaró que "la logística no se realiza sólo en la esfera privada, también significa autopistas, puertos, bases de transferencia donde el Estado tiene mucho que ver".

Musante consideró que hay un "déficit importante en infraestructura", especialmente en ferrocarriles de cargas y autopistas, por lo que "se va perdiendo productividad". Como hecho positivo, elogió la construcción de nuevos depósitos "Triple A" para ser alquilados a los generadores de cargas o a los operadores logísticos.

El encuentro está destinado a todos los interesados y actores de la logística, como dadores de carga, consultores, universitarios, catedráticos o personal de las operaciones del sector. Año tras año se suman nuevos asistentes. La primera edición convocó a 400 personas, mientras que en 2014 se reunieron 900, una cifra similar a lo que se estima para esta próxima ocasión.

Cedol se fundó en noviembre de 1998 con el objetivo de asumir la representación de las empresas que tienen como principal actividad la prestación de servicios logísticos. La entidad impulsa procesos y tecnologías que permiten brindar a sus asociados un buen nivel de calidad de servicio a un costo adecuado. ■

Redacción Exponada

control

Control de despachos de combustible

- Registro de despachos de combustible
- Control de stock y detección temprana de fugas
- Acceso remoto a reportes gráficos y estadísticos

www.pump-control.com - ventas@pump-control.com
Tel | Fax: +54 11 4807-3330 - Buenos Aires (51440850) - In An - Argentina

T TRANSPORTE & LOGÍSTICA

ALMACENAJE, DISTRIBUCIÓN Y ABASTECIMIENTO

135.000 ejemplares de tirada nacional
[Fecha cierre: 20/04 - Publica: 28/04]
(011) 4779-5300