

El CEO de World Courier ve una enorme oportunidad de crecimiento debido a la coyuntura, convencido de que la Argentina tomará el liderazgo regional que deja Brasil por los próximos 20 años

Federico Cairo.

“Tenemos una logística cara, de poca competencia”

Texto **Carlos Toppazzini** Para LA NACION



Pronto veremos una inversión acelerada (en el país), no porque seamos especiales para el mundo, sino porque venimos muy retrasados y nos toca hacerlo, como lo hicieron Perú y Colombia durante 10 años”, asegura Federico Cairo, quien desde diciembre es el nuevo CEO de World Courier en Argentina. Ingeniero de carrera y ligado a la logística desde sus inicios laborales, en 2009 emigró a Estados Unidos para desempeñarse en Whirlpool como director de Supply Chain para América latina, lo que le permitió observar diferentes maneras de gestionar cadenas logísticas en la región. Luego de un breve paso por Chile, regresó al país para liderar la oficina local de WC, una de las cuatro divisiones del grupo AmerisourceBergen, especializada en soluciones para el sector clínico y farmacéutico.

¿Es optimista respecto del futuro de los negocios en la Argentina?

—Sí, porque veo una enorme oportunidad de coyuntura a partir del atraso tecnológico y de procesos que arrastra el país en los últimos años. Si bien en recursos humanos seguimos siendo muy competitivos, no ocurre lo mismo en infraestructura o en lo institucional, donde la integración entre gobierno, empresas y universidades, viene muy demorada. La Argentina, junto con Brasil, siempre fue vanguardia en logística para la región y, actualmente, países como Perú o Colombia se ubican a la par. Nos toca distanciarnos

de nuevo, ponernos a la altura de Chile en proyectos como el transporte multimodal, con puertos modernos, menos burocracia y costos logísticos más bajos. Específicamente en logística, creo que se vienen años muy parecidos a lo que fue la década del 90 para la actividad, cuando veníamos también de un período de atraso.

¿Y cuándo estima que comenzaría ese desarrollo?

—Hay señales claras de los mercados globales que ubican a la Argentina como líder regional en los próximos 20 años, tomando el lugar de Brasil que está inmerso en problemas como los que tuvimos por acá años atrás. México seguirá siendo satélite de Estados Unidos; Colombia, Perú y Chile ya han dado lo que pueden dar; así que la comunidad internacional decide apostar por nuestro país que, luego de 15 años de populismo, presenta un nuevo liderazgo aceptado mundialmente y definido por la racionalidad y el libre mercado. Por todo eso, creo que sobre el final de 2016 ya veremos un repunte de los negocios, con la llegada de inversiones. Por supuesto, debemos hacer bien las cosas.

En 2009 partió a Estados Unidos como director de supply chain de Whirlpool. ¿Cómo encontró el sector logístico a su regreso al país?

—Lo veo algo desbordado, desordenado, con pocas opciones de infraestructura y muy volcado a la red de camiones. Una red también desinvertida, porque comprar un camión acá no es lo mismo que en otros países: la

inversión del activo es muy cara y la financiación muy baja. Observo una logística que se ha adaptado a la coyuntura en lugar de ser pensada. Tenemos una logística muy cara, de poca competencia y muy centrada en el corto plazo, cuya principal consecuencia son los altos costos. Encontré una actividad alejada de aquella que, tiempo atrás, era punta de lanza en la región.

¿Cómo se sale de esa situación?

—Para que la logística vuelva a ser competitiva falta competencia real, libre. Que haya más jugadores en el mercado, con reglas claras. Hoy el tren no compete con nada y el puerto está desbordado. O sea, el panorama se muestra bastante atrasado. Diría que faltan opciones para que un cliente pueda abaratar costos y hacer más eficiente su cadena de suministros. No obstante, se percibe muy buen clima de negocios en general y para la logística en particular. Luego de varios años de estabilidad en el sector, se empieza a incrementar el nivel de actividad. De hecho, si bien no somos una empresa de alto margen, pensamos duplicar nuestros números para 2016 respecto de 2015, donde rondamos los US\$ 6 millones.

¿Y cómo piensan hacerlo?

—Básicamente expandiendo nuestras líneas de servicio, aunque también por una cuestión de contexto, en el que la Argentina empieza a ser una plaza importante en estudios clínicos globales. Después, a través de la competencia, para ganar mercado y, finalmente,

expandiéndonos hacia una línea de servicio directa con los pacientes, que no está explotado a nivel local.

¿Cómo definiría el servicio que presta la empresa?

—Somos una empresa quirúrgica, con instalaciones que se asemejan más a un laboratorio que a un depósito de logística. Tenemos el respaldo de una verdadera red global creada para satisfacer los altos estándares de calidad propios de la industria farmacéutica, así como su estandarización y control de los procesos. Nacimos enfocados en ese nicho, sin interesarnos en la distribución masiva de medicamentos, lo que nos permite alcanzar el 50% de participación del mercado en la Argentina para servicios de transporte con cadena de frío para la industria farmacéutica, laboratorios y estudios clínicos. Además, estamos posicionados como el mejor *warehouse* de investigación en América latina, gracias a la inversión en tecnología y el entrenamiento del personal.

¿Cuál es su método de trabajo?

—Nuestros principales costos pasan por la seguridad, específicamente la redundancia de medidas de seguridad que requiere esta industria. Desde un triple precinto hasta una tercera revisión en la operación. Nuestro foco está en la seguridad tecnológica, la seguridad de infraestructura, el control de procesos y la redundancia en esos procesos porque no podemos permitirnos el más mínimo error en esta industria. Ahí está nuestro mayor costo, pero también la clave: asegurar el ciento por ciento de infalibilidad en la operación.

¿Cuáles son las particularidades del mercado local a las que debió acostumbrarse a su regreso al país?

—Las presiones del sindicato y las medidas del gobierno aparecen como los dos aspectos más distintivos. En lo personal, considero mucho peor un mal gobierno que un mal sindicato. El sindicalismo nacional tiene repercusión en los trabajadores pero no es imposible de tratar. No es algo que nos deje afuera del mercado, como si ocurriría por ejemplo si la Anmat no habilita ciertas importaciones. Eso sí te puede sacar del mercado. Hoy, las restricciones gubernamentales son mayores que las sindicales.

Debido a la particularidad de su negocio, Cairo se sabe ajeno a algunas problemáticas agudas del sector logístico, como los costos ocultos. “Si bien las tengo, no las sufro debido a que somos una industria de alto margen que no está al límite con la rentabilidad. Sin embargo, vivo el tema de las improductividades, por ejemplo, con un convenio colectivo de trabajo que atrasa 30 años y por el cual una persona que mueve una caja no puede tocar una computadora. Los adelantos tecnológicos hacen que medidas como ésta resulten obsoletas. Ahí sí padecemos los costos ocultos como toda la industria logística nacional”, finalizó. ●

70 años



SUMANDO
VALOR AL PAÍS.



ANDREANI

www.andreani.com