

**OPINIÓN**

## Apuntes sobre la logística en hospitales

Pablo Tanzer

Algunos lectores podrá parecerles extraño que esta actividad se pueda llevar a cabo en un hospital, pero esto no es así. La logística de un centro de atención sanitaria podría comenzar con el movimiento de medicamentos y de material descartable. No interesa tanto quién los compra —si se trata de una compra centralizada en una repartición oficial, como sucede en varias provincias argentinas, o si se efectúa localmente en cada centro sanitario—, sino que interesa tener en cuenta lo que sugiere la Organización Mundial de la Salud en cuanto a la alta proporción de medicamentos falsificados, que llegan a casi un 25% en los países en desarrollo, muchos de ellos incluso sin los principios activos. En los Estados Unidos, la Administración de Drogas y Alimentos detectó un crecimiento del 600% en remedios falsificados en ocho años. Se tornará necesario entonces un control efectivo de la calidad de los insumos recibidos. El paso siguiente del circuito logístico consiste en una buena identificación de los medicamentos. Se plantea

la siguiente pregunta: ¿con el código de barras impreso por el laboratorio es suficiente? Y la respuesta es ¡no! Sería conveniente que la identificación contuviera datos referidos a contraindicaciones, como por ejemplo efectos alérgicos, o que su uso es sólo para adultos, por mencionar sólo dos posibilidades. Como final del circuito aparece la toma del remedio por el paciente. Aquí vale la pena mencionar que en países avanzados hace ya unos 30 años que se identifica al paciente y a la persona que suministra el remedio, ya sea el médico o el enfermero, con una pulsera con código de barras, generalmente bidireccional, para concentrar más datos en una pequeña superficie. Entonces se eliminarían las posibilidades de que se apliquen la inyección del enfermo de la cama 1 al de la cama 2. En los libros de logística para hospitales se menciona siempre el caso del cirujano que amputó una pierna izquierda sana en lugar de una derecha enferma, en los Estados Unidos. ●

*El autor es consultor en logística y profesor universitario*

**TERMINALES**

## Los camiones esperan el segundo semestre

La segunda mitad de 2016 promete a las automotrices una recuperación tras un inicio del año complejo

**Alejo González Prandi y Eduardo Pérez**  
REDACCIÓN EXPOTRADE

Los directivos de las automotrices locales consideraron que con la puesta en marcha de la norma Euro V el mercado repuntará en la segunda mitad del año dejando atrás el estancamiento de la actividad registrado en los primeros meses de 2016.

Las terminales presentaron sus novedades a principios de mes y compartieron sus proyecciones.

Por ejemplo, Raúl Barcesat, gerente de Marketing y Ventas Trucks de Mercedes-Benz, recordó que el segmento terminó 2015 con un mercado de 16.600 unidades y la empresa tuvo 25,8% de participación. En el primer bimestre, hubo "una merma de patentamiento del 18% interanual, no influenciado por el Euro V, sino por una devaluación de alrededor de 50%. Necesitamos que se acomoden tarifas, acuerdos sindicales y precios".

El gerente de Camiones de Ford Motors Argentina, Juan Carlos Janocko, dijo que para la marca "tener mayor gama de productos, más disponibili-

dad de volumen y participar con un segmento nuevo, como los extra pesados, asegura mayor participación de mercado, para superar el 22%".

La empresa mostró su nueva línea Cargo Euro V y los extra pesados: el Cargo 2042 de tracción 4x2 y el 2842 6x2; entre los livianos, puso el 916, el nuevo 1119, los 1519, 1723 y presentó el 1729, con cajas manual y automática, además de los pesados 3129 y 1933.

Los Advantech de Volkswagen enfrentarán 2016 con los Constellation 31.280, 19.330 Tractor, 17.280 y 17.190, y Delivery 9.160. Federico Ojanguren, gerente general de VW Camiones y Buses, dijo que la línea responderá "a las necesidades del cliente. La oferta abarca vehículos desde las 5,8 hasta las 31 toneladas de capacidad técnica total, con 63 máximas de tracción".

**Un futuro mejor**

"Tenemos un plan de vender entre 250 y 300 unidades en el año, que es lo vendíamos antes de los cambios que hubo desde 2010 o 2011", indicó Ernesto Cavicchioli, vicepresidente de Hyundai Motor Argentina, quien reconoció que "el primer semestre va

a ser complicado por la devaluación y ciertas cosas que hay que ajustar. Vemos un segundo semestre mejor y un 2017 muy bueno".

La terminal presentó un nuevo H1 F y el HD 78, de cinco toneladas. Así, según Cavicchioli, Hyundai buscará "recuperar gran parte del terreno perdido durante estos años en los que no se pudo importar".

Por su parte, Scania mostró un camión Streamline modelo R620 V8 4x2. "El agro es uno de los más relevantes para la economía y nosotros diseñamos vehículos y aplicaciones pensados para satisfacer las necesidades del sector", dijo Alejandro Pazos, gerente de Marketing de la empresa.

Según Ignacio Armendariz, gerente comercial de Agrale Argentina, la empresa "tuvo en 2015 el récord de facturación de sus 12 años. Preveíamos que iba a venir un bajón"; agregó que "el mercado se estancó, y hacia mediados de año va a retomar ritmo. El segundo semestre va a levantar. Quizá sea desde abril o mayo, pero el volumen importante lo vamos a lograr en el segundo semestre", concluyó. ●

**T TRANSPORTE & LOGÍSTICA**  
ALMACENAJE, DISTRIBUCIÓN Y ABASTECIMIENTO  
135.000 ejemplares de tirada nacional  
[ Fecha cierre: 18/4 - Publica: 26/4 ]  
(011) 4779-5300

**Bayton**®  
MARKETING OUTLIMITS

**LOGÍSTICA**

Planificación, presupuestación, armado, fasonaje y despacho de materiales promocionales a todo el país. | Manejo de elementos POP, de todo tipo y tamaño, desde stands hasta cenefas. | Se interactúa con el personal interno de las empresas, a los efectos de optimizar envíos y generar una seguridad en los mismos. | Depósito de 900m2. | Flota de camionetas. | Personal altamente especializado.

**BMO** ideas 360 para activaciones en todo el país  
www.bmoargentina.com.ar

**FURSAN**® **TODOS TIPO DE FURGONES**

INDUSTRIA ARGENTINA CALIDAD Y SERVICIO

REFRIGERADAS - CONGELADOS Y SUPERCONGELADOS - PAQUETEROS CON ESTRUCTURA - METALICOS - CARNICEROS - AISLACIONES

Av. Gaona 11735 - La Reja Grande (Moreno) Bs. As. (alt. Acceso Oeste Km 41,5) - Tel: (0237) 4830204  
www.fursan.com.ar - ventas@fursan.com.ar - ventasespeciales@fursan.com.ar

- Carrocerías según sus necesidades.
- Amplio stock de usados.
- Reparamos todos los tipos y marcas.
- Equipos de frío / Plataformas hidráulicas.