

| OPINION |

Por Gerónimo Jorge Demaría



El papel de los depósitos en las redes de abastecimiento

La estructuración de los procesos logísticos en cadenas o redes de abastecimiento permitió integrar y sincronizar operaciones entre distintas organizaciones. Su objetivo, enfrentar con eficiencia las condiciones de creciente incertidumbre, variabilidad y globalización de los mercados. Esto planteó la necesidad de redefinir estrategias y procesos logísticos, focalizando esfuerzos y recursos en la generación de valor y calidad de servicio como puntales del nuevo sistema. Hoy la satisfacción de los clientes se plantea como el *core business* del negocio.

El depósito planteado en su principio como soporte físico del inventario, pulmón o *buffer* del sistema fue evolucionando acorde con las nuevas prioridades y estrategias de cada organización. Adaptó sus procesos, esquemas operativos y sistemas de gestión atendiendo la optimización del flujo, la eficacia y la productividad de sus operaciones, independientemente de su función dentro del sistema logístico. Su visión moderna complementa la tradicional, que lo visualizaba como fuente exclusiva de gastos y con marcada orientación interna de sus procesos. Hoy en condiciones de eficacia de sus procesos forma parte de la cadena de valor, de clientes y accionistas.

La adecuada planificación y confiabilidad de los sistemas de gestión de inventarios, transportes e información, potenciadas por la aplicación de modernas tecnologías y herramientas, generan en los depósitos importantes ventajas tanto de calidad de servicio como económico-financieras. Cuestiones relevantes a medida que aumenta su masa crítica operativa, las exigencias de servicio y la velocidad de respuesta, en especial en aquellos depósitos que operan dentro del circuito comercial.

Las cadenas, para maximizar su eficiencia operativa y competitividad, focalizan esfuerzos en la optimización de su estructura y relaciones funcionales. Dentro de este esquema plantean ajustes de redes y estrategias, de número

—localización de depósitos y tamaño— y composición de inventario, sin afectar los niveles de servicio ni margen del negocio para optimizar su productividad y eficiencia.

Conceptos válidos siempre y cuando tanto su gestión como planificación de recursos sean eficaces y estén alineadas con los objetivos planteados. El desbalanceo de flujos, la incertidumbre de pronósticos, la ineficiencia de recursos y procedimientos como el paradigma de su infinita flexibilidad operativa deben replantearse por medio de un análisis sistémico de la cadena como un conjunto integral. Aspectos que no pueden generalizarse dadas las diferencias que existen a nivel de entornos político-económico-cambiarior, tecnologías, rubro, alcance de los mercados y prioridades que puedan presentarse en cada caso.

Las diferencias que pueden plantearse entre distintos tipos de depósitos están relacionadas con las particularidades de su eje o proceso rector, sea el almacenaje, la preparación, el flujo o la velocidad de transferencia. Conocida esta diferenciación, pueden determinarse las combinaciones de recursos más convenientes de cada caso, aspecto íntimamente ligado con una realidad que no puede soslayarse: las prioridades, enfoques y etapa del ciclo de vida de cada organización. Plantear desarrollos sin considerar estos conceptos suele ocasionar ineficiencias y sobrecostos a corto plazo.

Muchas empresas aceptaron el desafío, estructuraron cadenas y ajustaron los procesos y procedimientos de sus distintos tipos de depósitos. Otras que entendieron la importancia del aporte de una adecuada gestión del depósito están en el proceso de cambio. La gran deuda pendiente, de alto impacto en estas decisiones y que en parte limita las ventajas enunciadas es la planificación y gestión eficaces de los inventarios.

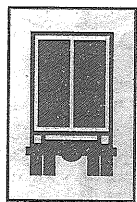
El autor es director de los programas de Gestión de Compras (PGLC) y de Logística Integral (PGLI) en la Facultad de Ingeniería, Universidad Austral, y socio gerente de Tower Consulting SRL

| CAMIONES |

Impuestos: reclamo de Iveco

La única fabricante de pesados en el país dice que el fisco privilegia a los importadores

El presidente de Iveco Argentina, Natale Rigano, consideró que “una de las grandes contradicciones del país” es la situación tributaria enfrenta-



da por esa empresa que, por fabricar sus camiones en el país, ha venido pagando el doble en concepto de impuesto al valor agregado (IVA) que lo que sus competidoras tributaban en derechos aduaneros

al importar sus productos.

Rigano sentenció que “ésta es una de las grandes contradicciones de la Argentina”, y explicó que la empresa está “trabajando en eso con el Gobierno, sin embargo no se ha encontrado todavía una resolución técnica, aunque tengo muchas expectativas positivas respecto de que se logre una solución”, que implicaría una modificación de la legislación tributaria.

“Es una lucha que tenemos, es algo que estamos tratando de resolver para mejorar la competitividad, porque como único productor nacional de camiones medianos y pesados nos encontramos con la contradicción de que pagamos para los materiales que compramos localmente un IVA de 21%, mientras que los importadores, que son nuestros competidores y que traen sus productos desde Brasil, pagan derechos por 10,5%, es decir que tenemos una carga tributaria del doble. Esto es una contradicción porque la lógica indica que un producto nacional debería tener una posición privilegiada en este sentido”, agregó el directivo.

El titular de la casa local de la empresa de origen italiano inauguró en Comodoro Rivadavia una sede de la concesionaria Fiorasi, la más austral y más grande en la Patagonia de



Natale Rigano, presidente de Iveco Argentina

la marca, con un predio de 9000 metros cuadrados, de los cuales 2700 son cubiertos en la que Iveco implementó por primera vez su nueva imagen corporativa.

Nueva imagen

Explicó Rigano que esta nueva identificación “es parte de un diseño que estamos desarrollando para América latina, desde hace tres o cuatro años, con una inversión importante en el crecimiento de toda nuestra gama de productos, ya que los anhelos más importante de una compañía es renovarse, hoy tenemos una oferta moderna, en los últimos tres años hicimos dos lanzamientos anuales”.

“El paso siguiente—continuó— fue renovar la planta de Córdoba que se robotizó, se mejoraron cabinas, puertas, partes traseras, con un componente argentino importante y el tercer paso era llegar a un nivel de distribución de verdadera calidad, mejorando cualitativamente el anillo de unión entre la empre-

sa, el cliente y el concesionario”.

Tras anunciar que durante 2010 la empresa lanzará otros dos nuevos modelos de camiones para el mercado local, hizo hincapié en destacar las bondades del recientemente presentado Eurocargo Attack, “porque es un proyecto argentino que se desarrolló con ingeniería de la planta de Córdoba, en paralelo con una exigencia específica del mercado local, un mercado agrícola que este año va a tener una cosecha importante”, aseguró.

Recordó el empresario que “2009, con la crisis, tuvo otra orientación para los transportistas, pero este año la identificación de este segmento del mercado nos empujó a tomar este tipo de decisión estratégica. El Attack es una respuesta específica ante una demanda del mercado en particular, que se genera en un momento de cosecha importante y responde además a una necesidad de renovación del parque circulante”.

Redacción Expotrade

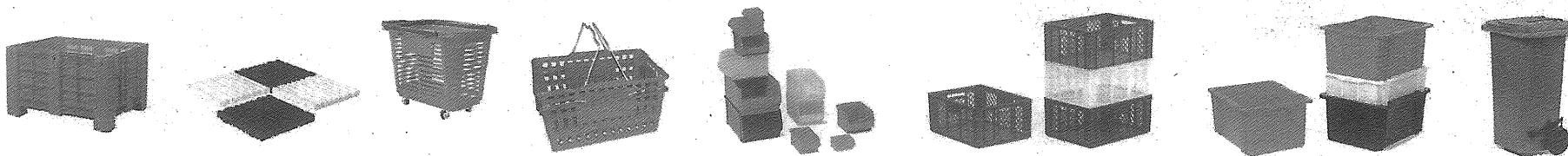
www.stopcar.com.ar

STOPCAR

GPS ON LINE Equipo + Instalación **SIN CARGO!**
Servicio de seguimiento satelital

0810-666-8666

Gelhorn
Fortaleza plástica



www.gelhornplasticos.com

Av. Triunvirato 2999 - (1427) Cap. Fed. Tel. 4553-5262 mail.: ventas@gelhornplasticos.com.ar