

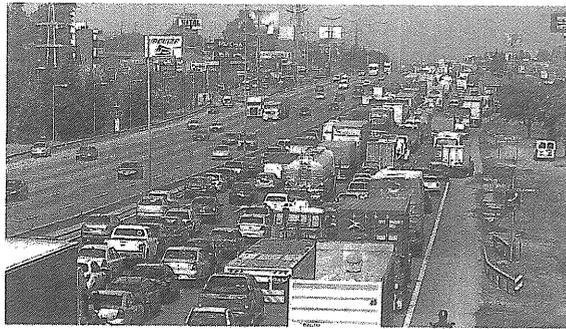
se encare un proyecto de alcance nacional".
 "Supongamos que los trenes de carga aumenten en un 50% su capacidad ¿Se imaginan ese volumen de carga atravesando todas las barreras que aún tenemos en la ciudad o en centros urbanos como Rosario? Colapsaría el tránsito por una falta de sincronización entre el transporte público y el de cargas, y eso es lo que hoy nos está llevando a una pérdida de productividad", señaló.

Experiencias locales

Hace más de cinco años que MSI Logística lleva adelante el servicio intermodal del corredor central que une el Atlántico con el Pacífico. El servicio combina el medio carretero doméstico, sumando el ex ferrocarril San Martín, y por último un transporte carretero internacional. En la actualidad opera brindando a sus clientes un servicio puerta a puerta, pudiendo optar por un ahorro del 15% o un flete terrestre internacional (aproximadamente US\$ 500 por carga), más beneficios indirectos como la reducción de emisión de gases efecto invernadero (3,7 veces), acercar la mercadería a la frontera (stock en tránsito) y la reducción de los costos de custodia móvil.

"Para nosotros, los puntos clave para tener en cuenta son el desarrollo del transporte de acuerdo con los requerimientos del producto; el factor de conversión modal; la relación de las distancias, y el manejo de la información. Sin la opción de los beneficios inherentes de un mix modal, sobre todo en el ámbito terrestre, más se aprecian las externalidades al estar éste directamente relacionado con la comunidad. Se puede dotar a nuestros principales corredores de servicios intermodales eficaces con la base de los recursos disponibles; pero luego, con las inversiones necesarias, hay que rediseñar la matriz de transporte nacional si se quiere alcanzar niveles de servicio de alta eficiencia", destacaron Javier Fernández y Fernando Bonomi, gerentes de MSI Logística.

También, para la región del NOA y NEA, la presencia del ferrocarril es imprescindible pa-



La gestión, fruto de la falta de planes

ARCHIVO

COMPLEMENTARIEDAD

LA NECESIDAD DE PLANIFICAR CON MIRADA GLOBAL

El movimiento de una economía frenada por una cola de camiones en los pasos fronterizos o buques esperando amarrar en los puertos es una imagen que se viene repitiendo de manera cada vez más frecuente en la región debido "a la falta de inversión coordinada e integrada", y a una dinámica de la demanda que "pone exigencias crecientes a una oferta que reacciona tardíamente", como lo señaló el especialista de la Cepal Ricardo Sánchez, en una nota reciente publicada por este medio.

En México, la magister

en Urbanismo y participante del 7° Congreso de Cargas realizado en Buenos Aires, Florián Martínez Perdomo destacó también que a pesar de las grandes inversiones en infraestructura realizadas en el sexenio anterior en su país, "no hay un parámetro claro sobre los objetivos en términos de movilidad y eficiencia de las mercancías". A su entender, la base de la planificación debería estar en especificar qué se quiere impulsar: si el comercio exterior, el desarrollo de la industria en ciertas regiones o el turismo, entre otros. "El

planeamiento—explicó la especialista—debe de tener en cuenta las necesidades y ventajas comparativas regionales para direccionar los sistemas de transporte", apuntó.

La puesta en marcha de un Observatorio de Transportes de Cargas y Logística en la región mesoamericana, con financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) parece un anticipo de lo que se viene con la ampliación del Canal de Panamá. Su objetivo será el de generar información y estadísticas de calidad que fortalezcan el desarrollo de políticas públicas para incrementar la competitividad (Revista Vial 88, edición digital). Se hace imprescindible un gran debate también aquí, como lo viene reclamando desde hace unos años el consultor Antonio Zuidwijk, que prefiere no detenerse en enunciados y casos de intermodalidad inflada—según su opinión—para avanzar en un Plan Maestro que permita, con menos voracidad competitiva y más complementariedad estratégica, superar una coyuntura político-económica que no ayuda. ●

ra competir con la región centro y sin el cual se termina pagando un elevado costo del flete para trasladar los productos a los principales centros de consumo. Allí, más precisamente donde opera la Compañía Logística del Norte (Colono), se espera la conformación de un fideicomiso de logística para abastecer de barcasas a la compañía: las dos primeras comenzarían a operar el próximo mes, y dos más que están en proceso de fabricación. Con sus plantas ubicadas en Las Breñas y Barranqueras, Chaco, Colono cuenta con una capacidad de acopio de 120.000 toneladas y busca mejorar los niveles de eficiencia en el traslado multimodal.

En 2011, Dow implementó desde su planta en Bahía Blanca un nuevo modelo junto con la colaboración de sus socios logísticos (Celsur, Log-In, Terminales Río de la Plata (TRP) y Ferrosur Roca) basado en el intermodalismo. Y los principales cambios incluyeron la incorporación de un pool de contenedores de exportación que permiten la consolidación directa de línea de producción, preserva el estado de la mercadería hasta su entrega final en Brasil. El contenedor se mueve por tren al puerto de Buenos Aires, por vía marítima hasta Brasil y luego por ruta hasta el centro de distribución en Santa Catarina.

Según señaló el gerente de Logística de Dow Argentina, Luciano Guacci, a un año de esta optimización del servicio multimodal, "hoy el nuevo modelo logístico ahorra 6000 toneladas de gases de efecto invernadero, disminuye la huella de carbono de los productos transportados y ha mejorado la confiabilidad en la entrega con costo competitivo". Guacci destacó también que "el volumen de producto manejado por Dow (650.000 toneladas de polietileno por año) junto con la decisión de realizar alianzas estratégicas de largo plazo con sus socios logísticos (contratos de entre 5 y 10 años) y articular operaciones en conjunto con puertos y entidades estatales son los factores fundamentales para la concepción e implementación de operaciones multimodales en el Mercosur". ●



Financiá tu proyecto de inversión con Banco Supervielle.

Grandes herramientas para pequeñas, medianas y grandes empresas.

LEASING | PRÉSTAMOS

44 - 61 meses 15.25% TNA Fija primeros 36 meses (*). Mes 37 en adelante, tasa variable (**). Com. "A" 5380 BCRA

- Máquinas
- Equipos viales
- Equipamiento médico
- Equipamiento para comercios
- Utilitarios
- Equipos agrícolas
- Camiones
- Construcción
- Equipos industriales
- Otros

0810-333-7873
 supervielle.com.ar

SUPERVIELLE

BANCO

CFTea. 17,77% (sin IVA)

Otorgamiento sujeto a calificación crediticia de Banco Supervielle. Vigente entre 01/01/2013 y el 30/06/2013 o hasta agotar la línea de crédito disponible — conforme términos Punto 2. Comunicación "A" 5380 del BCRA, de los dos lo que ocurra primero. Tasa de Interés: (*) Hasta cuota 36: Tasa Nominal Anual Fija 15.25%, Tasa Efectiva Anual 16.36%, Costo Financiero Total 17.77%. (**) A partir de la cuota 37 se aplicará una tasa de interés variable en función de la tasa Badlar + 400 puntos básicos, que no podrá ser inferior al 15.25% Nominal Anual, 16.36% Efectiva Anual. Financiación otorgada conforme términos Comunicación "A" 5380 del BCRA. Banco Supervielle S.A. - B. Mitre. 434 C.A.B.A. - Cuit 33-50000517-9.