



El auditorio de la UCA estuvo colmado de profesionales del sector

EXPOTRADE

ENCUENTRO CEDOL

Negociar atados de manos

Los operadores logísticos reclaman actualizar tarifas mientras inducen a los dadores de carga a planificar mejor y a eliminar improductividades

Nieves Guerrero Lozano
REDACCIÓN EXPOTRADE

Reacomodarse y negociar tarifas, interiorizarse en los costos ocultos y revisar cómo se planifica, en el marco de la desaceleración de la economía que está impactando en la cadena de suministro, fue el mensaje que disparó la Cámara Empresaria de Operadores Logísticos (Cedol) en su último encuentro profesional, ante profesionales y ejecutivos de diversos sectores empresarios, en la sede de la Universidad Católica Argentina.

"Atravesamos por una situación especial. Todos los indicadores de costos muestran un aumento considerable y sostenido; el índice Fadeeac (Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Carga) arrojó un 18 por ciento de incremento en el primer trimestre del año y el de Cedol un 16,9 en el mismo período. Esto —agravado por el proceso de desaceleración de la economía, por caída consumo y por costos ocultos que se vienen incrementando— hace impostergable el traslado a tarifas para que los operadores podamos seguir siendo eficientes y responsables", sostuvo el presidente de Cedol, Jorge López, al inaugurar la jornada.

Gerenciamiento responsable

En su llamado a la reflexión de los clientes, López enfatizó que "en momentos como estos es cuando debemos demostrar aquello de gerenciar con responsabilidad social empresarial", y fustigó a quienes buscan "sacar ventajas, bajando las tarifas que les

pagan a sus proveedores, lo cual a la larga distorsiona el mercado y no conduce al desarrollo y a la sustentabilidad que queremos. Hay que buscar el equilibrio entre todos los actores del mercado y no poner en riesgo una relación que debemos sostener y profundizar", advirtió.

También Hernán Sánchez, presidente de la Asociación Argentina de Logística (Arlog), e invitado al encuentro, advirtió cuánto es capaz de aportar la logística a la "competitividad, que debe ser entendida como el modelo de país a adoptar" y aseguró que el sector que representa puede "aportar mucho en valor agregado a la productividad de la Argentina", aseguró.

Lo no medible

Tanto Carlos Musante, director técnico de Cedol, como los especialistas que ilustraron acerca de los puntos desarrollados en la publicación *Costos ocultos y contingencias de la actividad logística* (entregada a los presentes al finalizar el encuentro y cuyos temas fueron anticipados en la edición de marzo de este suplemento), se refirieron a la "aceleración de los costos en los últimos meses", que abarca a "los medibles y un poco también a los no medibles".

Sobre estos últimos, que fueron analizados en el primer tramo del encuentro por el equipo de especialistas provenientes de empresas de Cedol, que condujo Musante, se señaló que generalmente "se originan por desconocimiento y que la mayor parte no son controlables. Si no podemos solucionarlos, al menos nos

queda listarlos, conocerlos y difundirlos", señaló el director técnico de la cámara.

Desde la mesa de este grupo de disertantes también se expuso la "crítica situación del operador logístico por la baja de consumos, que obliga a tener una estructura de costos muy bien mensurada, con cláusula gatillo. La cuestión es llegar a una ecuación que permita mantener la calidad de servicio para sus clientes comerciales", dijeron.

"El tema es grave. Estamos abandonando nuestra función, que es la de mejorar cada vez más el servicio y la de conocernos entre nosotros, relacionarnos cotidianamente. Eso hoy es materia pendiente, porque tenemos que hablar de costos, que es lo menos productivo", remató Musante.

Los expositores dejaron en claro que la inflación lleva a las empresas del sector a "cortar los plazos de cobranza" y que "todo costo que no pasa a tarifa es pérdida para el operador logístico en un negocio que de por sí no supera un dígito de rentabilidad". Finalmente, recomendaron que "un buen contrato y un tratamiento de socios con el cliente son la mejor herramienta para combatir los costos ocultos".

Planificación

En el segundo tramo del encuentro el director regional para América latina de la consultora KPMG, Santiago Kraiselburd, disertó sobre el planeamiento de mediano y corto plazo como herramienta competitiva en las cadenas de suministro.

"Por lo general, el área de logística en las empresas es considerada culpable de todos los males y para que eso no ocurra el único antídoto es la planificación", remarcó.

Respecto de la actualidad argentina, consideró que "a mayor incertidumbre, más hay que planificar".

En cuanto al contexto regional apuntó que "América del Sur no es una región de bajos costos. Los impuestos son altos, varían de país en país, por lo que el sistema impositivo se vuelve muy complejo y cambiante, con pocas chances de mejora". También mencionó la "mala infraestructura y grandes distancias que implican costos enormes, además de una mano de obra cara".

Por qué no hay que deshacerse de las estructuras

Convencidos de que 2017 será un año de recuperación, los operadores les piden a los clientes ser socios y repartir los costos

Nieves Guerrero Lozano
REDACCIÓN EXPOTRADE

En este nuevo encuentro de Cedol, al que estuvo convocado Juan Carlos Rodríguez, presidente de la Asociación Latinoamericana de Logística (Alalog), se concretó el tradicional reconocimiento a la trayectoria logística, que recayó en Antonio Zuidwijk, holandés radicado en la Argentina con una larga trayectoria en el sector, principalmente en Murchison, y reconocido gestor de la puesta en marcha de la Terminal Zárate.

Otro de los invitados, el presidente de Fadeeac, Daniel Indart, entregó los premios Top Road Transport Manager 2016, con el cual la International Road Transport Union (IRU) distingue a directivos de empresas de transporte por carretera por sus logros profesionales, experiencia y trayectoria. Los premiados por la Argentina fueron: Marcelo Giampaolletti, presidente de Deseado Express; Fabián Yannone, director Comercial en el Grupo Logístico Andreani, y Andrea Robledo, gerente de Operaciones en Transportes Adamo.

No achicarse

La baja de volúmenes que impacta directamente en la rentabilidad preocupa a operadores y dadores de carga. Sin embargo, con la expectativa de que "el año que viene sea bueno, tenemos que estar preparados, y ahora no po-

demus achicar estructuras, devolver depósitos, despedir gente; no tiene sentido", afirmó Fabián Yannone, director de Andreani.

Para graficar la situación actual la comparó con la crisis de 2001: "En ese entonces nos decían que iban a ser unos meses y se arrancaba de vuelta y que, por lo tanto, no nos deshiciéramos de las estructuras. Lo mismo le decimos nosotros a los clientes: si me deshago de una estructura para bajar costos, porque pierdo rentabilidad, cuando tenga que retomar, si esto se reactiva, no voy a tener ni la gente preparada ni el espacio. Entonces, pedimos a los clientes que seamos socios en esta circunstancia y repartamos los mayores costos".

Entre todos

"Hoy tenemos que sostener esta situación que parece ser de coyuntura. Fadeeac y Cedol tuvieron reuniones con (el ministro de Transporte, Guillermo) Dietrich para ver cómo, entre todos, llevamos adelante esta etapa de reacomodamiento", observó.

Finalmente acotó que "en modelos como éste, que impulsan más la exportación e industrias con valor agregado en el futuro, es un proceso largo que habrá que apalancarlo con más productividad y menos costos. En el modelo exportador los operadores logísticos recién vemos los resultados cuando se reinvierte en la Argentina y retoma su ritmo la máquina del consumo".



Yannone (Andreani) y López (Cedol)

EXPOTRADE