

El titular de Alalog se refirió a los costos ocultos y a la imposibilidad de alcanzar la competitividad sin inversiones y medidas públicas que acompañen al sector

Juan Carlos Rodríguez.

“La falta de infraestructura preocupa a todos los gobiernos”

Texto Carlos Toppazzini Para LA NACION



En los últimos 10 años, la logística ha tomado un rol sumamente importante en América latina “porque incide de forma preponderante en la gestión eficiente de las empresas y, por fin, los ejecutivos consideran a la cadena de suministro como un punto fundamental para sus organizaciones”, explicó el uruguayo Juan Carlos Rodríguez, presidente de la Asociación Latinoamericana de Logística (Alalog). “Venimos de una inversión privada muy grande en instalaciones, adecuaciones, depósitos triple A, buenas prácticas, más infraestructura, autoelevadores con nuevas tecnologías o estanterías de calidad. Básicamente se dio en la región una revolución en los últimos años. Países como Brasil, México y la Argentina importaron casi a la perfección las mejores prácticas logísticas a nivel mundial. La única diferencia fue que en lugar de circular mercaderías por caminos y vías como los de Europa o Estados Unidos, lo hacen por las deficientes carreteras latinoamericanas”, agregó.

¿La infraestructura deficiente es un mal crónico en toda la región?

—Es nuestro principal problema, sin dudas. La falta de infraestructura preocupa y mucho a todos los gobiernos porque se trata de una cuestión de recursos: ¿Invierto, pago sueldos o atiendo lo social? Si bien organismos como el BID han tomado nota, ahora resta definir qué obras son las prioritarias en la región. Pero son procesos lentos que requieren de préstamos y diferentes instancias políticas, hasta que se concreta el proyecto. Se observan otras alternativas, como las inversiones público-privadas, pero también conllevan procesos lentos, típicos del Estado, o que en algunos casos han resultado un poco turbios, con sobornos, y eso hace que todo se demore aún más. En contraposición, afortunadamente, vemos a los operadores logísticos que invierten de manera rápida con medios propios o préstamos, afrontando un desafío muy grande.

En nuestro país, el sector está muy preocupado por los costos ocultos de las operaciones...

—La Argentina siempre ha sido punta de lanza en análisis y trabajos sobre logística, y con este tema no es la excepción. En el resto de la región está presente, pero no se ha profundizado como acá en esta cuestión, ni en las empresas ni en los operadores logísticos. Éstos recién van descubriendo el tema en la medida en que les bajan las operaciones o que no pueden acompañar sus servicios con una tarifa acorde; entonces, comienzan a fijarse y analizar costos ocultos. Creo que hoy son los dadores de carga quienes tendrían que prestar más atención y analizar en detalle los costos ocultos, tienen una gran responsabilidad al respecto y las empresas de logística deberían ayudarlos en ese análisis, pero la cuestión es si los dadores de carga están abiertos para realizar una introspección de esas características.

¿Cómo ve la competitividad en la región?

—Es el tema que está en la cartera económica de todos los países y en la de los operadores logísticos, especialmente. Pero hubo una transformación. Desafortunadamente, en

América latina se cree que hay competitividad por el nivel salarial del operario. Pero sabemos que no es así, la competitividad está influida por muchas más cosas. Es cierto que los sueldos tuvieron un crecimiento sostenido importante en los últimos 10 años y que hoy se va haciendo inviable en algunos países ese costo del recurso humano, por lo que algunas empresas se enfocan cada vez más en tecnologías. Sin embargo, América latina no es competitiva en muchos otros aspectos. Los costos logísticos son muy altos, el propio Estado, con su burocracia, dificulta y atenta contra la competitividad o se piensa que todo pasa por el tipo de cambio.

Sin dudas, nuestra región debe desafiar a conciencia en el tema competitividad cada día. Aunque también se hace difícil para la logística en tiempos de meseta, donde tenemos contratos de servicios para los que se adecuaron tarifas, precios y costos, pero que a los tres meses los clientes te piden renegociar para bajar el precio de la tarifa. Así es muy difícil atender la competitividad. ●

Toribio Achával

INMUEBLES INDUSTRIALES & LOGÍSTICOS

4819-4040

industria@toribioachaval.com

CELSUR
LOGÍSTICA PROFESIONAL

Saluda en su 12º Aniversario al Suplemento

TRANSPORTE & LOGÍSTICA

Ruta 24, Km 20 - Gral. Rodríguez - Bs.As. - Argentina
Tel: (011) 4131-3400 / www.celsur.com.ar

GS1
Argentina

El Lenguaje Mundial de los Negocios



www.gs1.org.ar

seguinos en: