

COSTOS LOGISTICOS

Autoelevadores, en alza

En lo que va del año, el alquiler de estos equipos no varió demasiado, pero en los dos últimos meses su incremento fue el segundo en importancia detrás del gasoil

Casi llegando a la mitad del año, los costos de los autoelevadores estaban entre los ítem logísticos con menos variaciones. Pero en los dos últimos meses protagonizaron una suba del 6% en mayo y del 6,5% en junio, ubicándose en el segundo lugar detrás del aumento del gasoil y dejando en tercer lugar a los neumáticos, de acuerdo con los índices difundidos por la Cámara Empresaria de Operadores Logísticos (Cedol). No obstante, el alquiler de esta herramienta "es uno de los costos que menos subió en el último tiempo y recién se incrementó en estos dos meses", aclaró el ingeniero Eduardo Poverene, director ejecutivo de la entidad.

Desde las empresas que comercializan los más variados modelos, sean a combustión o eléctricos, relacionan estos últimos ajustes con una mayor actividad logística y apuntan que han encarecido los insumos y la mano de obra.

En Almatec, el gerente de Comercialización Alejandro Caracciolo, opinó que los aumentos se deben "al incremento de la actividad logística y al creciente desarrollo de

servicios tercerizados de entrega que han adoptado las industrias. El mercado demanda un mayor nivel en este tipo de soluciones de servicio, provocando el consabido incremento en los costos", destacó.

Insumos

En tanto, en la firma Carbone, la coordinadora de Ventas, Mariela Mazzei, puso énfasis en el "aumento de los insumos necesarios para el mantenimiento preventivo [de los autoelevadores] y la mano de obra", y agregó que en este momento "hay una gran demanda de alquiler de autoelevadores y es difícil conseguir equipos en el mercado. Muchas veces hay que colocar equipos 0km, lo cual también incrementa el costo del alquiler. Adicional a esto, la maximización del servicio logístico requiere un servicio de alquiler de autoelevador mucho más exigente y sin paradas, con lo cual en muchos casos es necesario instalar personal estable dentro de las plantas logísticas, generando costos adicionales de mano de obra y mantenimiento que también aumentan el precio del alquiler".

Miguel García, de Union Bull, dijo que los valores que se pagan por "el alquiler de un autoelevador [que oscila entre los 1000 y 15.000 dólares, según los modelos, por cuánto tiempo y si se contrata con o sin chofer] no están relacionados con lo operativo y sí con un costo de oportunidad. Las empresas que se deciden por el alquiler, en general, son renuentes o bien no califican para utilizar instrumentos financieros como el leasing. Muchas de ellas quieren desligarse del mantenimiento y prefieren alquilar. Hay que ponerse en el lugar de la pyme que quiere crecer, pero las entidades financieras no la ayudan, porque aún no califica. Entonces, debe alquilar a valores altísimos, puesto que la única opción que le quedaría sería comprar; pero para eso se necesita capital de trabajo", advirtió.

Desde la gerencia logística de Producerservice consideraron que esta subida en los costos "son una realidad en el mercado argentino que se ha ido acentuando últimamente y trabajamos entonces con esas variables,



implementando y brindando una solución de ingeniería técnica económica, con un resultado final de neto aprovechamiento para las compañías usuarias. Así logramos reducir los costos e incidencias actuales en la operación".

Importaciones

Para algunas de estas empresas, reponer equipos y accesorios las enfrenta con ciertas restricciones a las importaciones: "Hoy por hoy es nuestro mayor problema, para poder ingresar repuestos, muchos

de los cuales no se fabrican en la Argentina y en algunos casos son exclusivos de la marca que representamos. Con lo cual, si bien por el momento no hemos tenido grandes complicaciones, a futuro la situación podría ser peor, ya que no podemos reponer nuestro stock. Esta medida está impactando en todos los dealers de autoelevadores, generando a futuro un quiebre en el servicio posventa", sostuvo Mazzei.

Sobre este tema, Caracciolo, de Almatec, especificó que "las trabas en la importación de equipos y productos para logística se producen particularmente en productos chinos de alto valor, como autoelevadores y apiladores. Y si bien no hay producción local, estas líneas de productos se ven dañadas por las nuevas medidas hacia la restricción de las importaciones y, por ende, impactan sobre los repuestos y en la capacidad de repuestas de los servicios técnicos. Los proveedores locales vemos en algunos casos la imposibilidad de cumplir con los clientes".

Otro es el caso de Union Bull, donde aseguraron "no haber tenido mayores trabas, más allá de los inconvenientes operativos para liberar los embarques en lo que hace a turnos de verificación, por ejemplo".

Redacción Expotrader

JWT

HACER UN NEGOCIO EXITOSO PARA DESPUÉS TENER UNO.



AIRBAG PARA CONDUCTOR / FRENO ABS A DISCO EN LAS 4 RUEDAS / ASISTENCIA ELECTRÓNICA AL FRENO DE EMERGENCIA (EBA) / DISTRIBUCIÓN ELECTRÓNICA DE FRENO (EBD) / PROGRAMA ELECTRÓNICO DE ESTABILIDAD (ESP) / CONTROL DE TRACCIÓN (BCS) / ASISTENTE DE PARTIDA EN PENDIENTE / MOTOR PUMA 2.4L TDCI 115 CV Y 310 Nm / TRANSMISIÓN MANUAL DE 6 VELOCIDADES



NUEVA TRANSIT
NADA SE MUEVE SOLO

GARANTÍA
2 AÑOS
SIN KILÓMETROS

TRANSIT
MOTOR 2.4L TDCI 115 CV Y 310 Nm

ford.com.ar/transit



Seguí moviéndote