



El gerente de Logística de Volkswagen Argentina habló de la necesidad de un entorno más previsible

Leonardo Ezcurra.

“Si un engranaje no funciona, se para todo”

Texto **Alejo González Prandi** Redacción Expotrade

Como si fuera un reloj, en logística, todos los engranajes deben funcionar para que la operación sea exitosa. Leonardo Ezcurra, gerente ejecutivo de Logística de Volkswagen Argentina, se apoya en esa máxima para poner en funcionamiento un sistema que mueve alrededor de 4 millones de metros cúbicos de materiales por año, con 80.000 metros cuadrados de depósitos (sin contar el área de repuestos) y una red de 126 concesionarios en el país, mayormente concentrada en el área metropolitana y las principales ciudades.

¿Cuál es la infraestructura de producción local de la compañía?

–Volkswagen Argentina cuenta con las plantas de General Pacheco, donde producimos autos, y la de Córdoba, donde fabricamos 1,2 millón de transmisiones y cajas de velocidad (el 90% va al exterior). Ambas atienden el mercado local y el de exportación. En Pacheco fabricamos los modelos Suran, que también se exporta a mercados latinoamericanos, y el

Amarok, que llega a todo el mundo.

¿Cómo funciona el área logística?

–Somos responsables tanto del abastecimiento de las plantas como del traslado de lo que producimos y exportamos. En paralelo, hay un área que vende productos importados y nacionales, de los que también estamos a cargo para que lleguen a la red de concesionarios.

Tenemos distintas modalidades para el contenido importado de los vehículos y para el material que se hace en la Argentina, donde disponemos de muchos proveedores. No sólo se transporta en el tiempo indicado, sino que hay proveedores que lo secuencian y envían de determinada manera a la planta.

Los proveedores reciben el pedido, lo arman y lo envían a la fábrica. Una vez que está en el punto de instalación, el operador toma la pieza de acuerdo con la secuencia indicada. En general, los proveedores están concentrados cerca de las plantas. Hay algunos en Rosario, otra parte importante en Córdoba y también en Río Grande y Tierra del Fuego.

Una vez fabricado, ¿qué circuito realiza

un auto hasta llegar al concesionario?

–El auto puede tener dos destinos: el local o el de exportación. Una vez aprobado para su venta, es transferido a playas intermediarias, ubicadas en la zona, a la espera de ser enviado a los concesionarios o bien de la planta al puerto de Zárate, para ser exportados. Hoy, dos de nuestros principales proveedores internacionales de autos son Volkswagen de México y de Brasil. Con el sistema de distribución llegamos a toda la Argentina.

¿Qué servicios tienen tercerizados?

–Todo el transporte, tanto en la recolección de materiales en el país, el traslado entre los depósitos, la planta y el puerto, como la distribución del vehículo terminado. Además, un almacén de materiales importados y, en parte, un parque de proveedores. No tenemos empresas de transporte ni camiones propios para mover materiales. Nos dedicamos al planeamiento y a la logística interna de la fábrica.

¿Y cómo seleccionan las empresas de servicios?

–Volkswagen es una compañía global, por

lo tanto tiene procesos globales, aunque son muy similares a los de cualquier otro fabricante de autos en el mundo. Cualquier prestador de servicios que quiera integrarse al parque de proveedores, tiene que demostrar determinadas aptitudes. Son operaciones de alto volumen, muy sensibles, donde, si hay fallas, tienen que ser muy pocas. Hay un pliego de condiciones, en el que apuntamos los requisitos, como el tipo, la antigüedad y la seguridad de los camiones, entre otras cosas. También se buscan antecedentes y se realizan evaluaciones técnicas. Si se cumplen con esos requerimientos, se abre la posibilidad de competir. Desde ya, estamos abiertos a recibir nuevos jugadores y alternativas.

¿Cuáles son hoy los principales impedimentos para la logística?

–Las situaciones que se dan en la Argentina nos afectan de la misma manera que a cualquiera. La actividad es como si fuera un reloj. Si hay un engranaje que no funciona, se para todo. Se podría mejorar en infraestructura y que haya más previsibilidad logística. Puesto a soñar, me gustaría tener trenes con mayor alcance. Pero hoy no contamos con eso, por lo que se vuelve importante usar herramientas innovadoras para generar la eficiencia que tanto necesitamos. Es por eso que, como usuario de servicios, sería interesante que los proveedores sean un poco más innovadores en algunas cuestiones, como tecnológicas o de procesos, para generar más eficiencia a la cadena de valor y ser así más competitivos.

¿Qué medidas están tomando ante las limitaciones a la importación?

–En el momento de hacer es tarde para pensar. Entonces, lo que intentamos es planificar, ejecutar y controlar. Tomamos recaudos y, cuando por algún motivo algo no funciona, vemos qué herramienta de gestión es la correcta. Llegado el caso, hablamos con el interlocutor que corresponda y damos el alerta necesario. Hasta ahora, nos ha resultado una buena estrategia. ●

CEDOL

Felicidades al Suplemento

T TRANSPORTE & LOGÍSTICA | LA NACION

por su 11° aniversario informando al sector

www.cedol.org.ar

miebach
the supply chain engineers

“The More Efficient Way to Achieve Corporate Goals”

En su 11° Aniversario
Saludamos al Suplemento
Transporte & Logística de La Nación

Av. Cerviño 4449, 4° Piso - Buenos Aires (C1425AHB) - Argentina
Teléfono: +54 11-4771-2020 / FAX: +54 11-4771-2221
www.miebach.com - Contacto: buenos-aires@miebach.com

loginter

» Un operador,
todas las soluciones

WWW.LOGINTER.COM.AR

PRODUSERVICE

Racks Selectivos / Racks Penetrables | Push Back / Gravedad | Túneles & Carpas Industriales / Plataformas Niveladoras Electrohidráulicas | Energía Eólica / Solar / Puertas Rápidas y Seccionales

Venta - Alquileres de Flota - Leasing Propio - Rental | Tel: 0810-345-7773 | ventas@produservice.com.ar | www.produservice.com.ar

#1 EN EQUIPOS TRILATERALES

20 Años juntos a ustedes