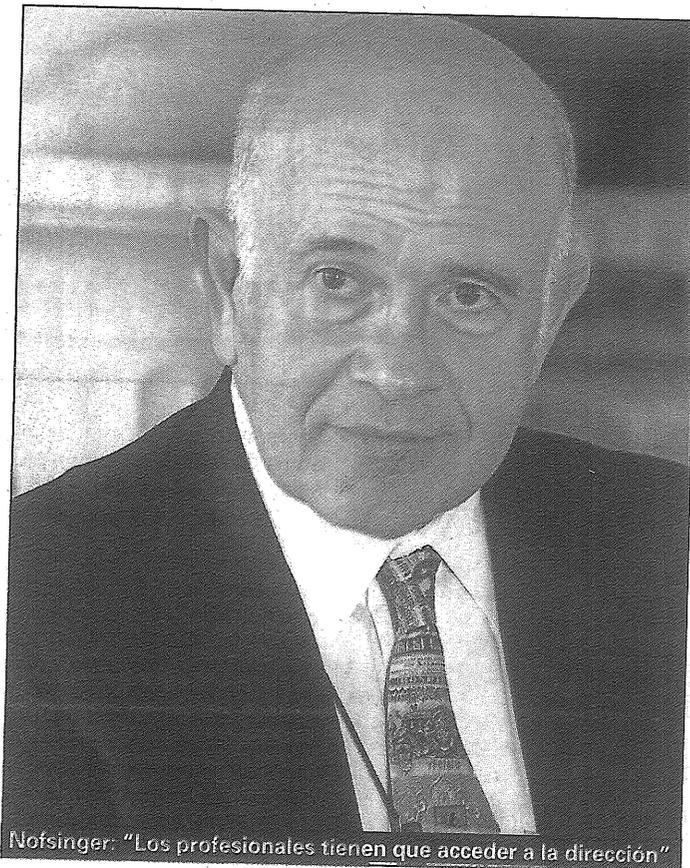


ENTREVISTA

“Hay que valorar a los profesionales”

John Nofsinger, CEO de MHIA, propuso jerarquizar a los que se desempeñan en las áreas de logística de las empresas



EXPOTRADE

Nofsinger: “Los profesionales tienen que acceder a la dirección”

La logística ha venido desarrollándose en el mundo a ritmos diferentes. Comenzó con más fuerza en Europa hace unos 40 años, y 20 años después emergió en los Estados Unidos, “cuando comenzó a comprenderse mejor la importancia del manejo, movimiento, almacenamiento, protección y control del flujo de los materiales, a través de las cadenas de suministro. Los países de América latina están siguiendo el mismo camino”, analizó en su paso por Buenos Aires John Nofsinger, el CEO de la Material Handling Industry of America (MHIA), una reconocida federación norteamericana que representa a asociaciones y empresas proveedoras de equipamiento para el movimiento de materiales y soluciones logísticas.

Nofsinger señaló algunas premisas clave para enfocarse hacia el desarrollo en América latina, como la capacitación de los recursos humanos y la incorporación de los especialistas en logística a los niveles de decisión de las compañías.

—¿Qué le parece que necesitamos para continuar avanzando y para hacerle frente a un sistema cada vez más moderno?

—Creo que el próximo paso natural a dar recae sobre la organización en las empresas, que deben comenzar a respetar y valorar a la gente que trabaja en logística y cadenas de suministro, como lo hace en las áreas de ingeniería o de ventas. Comprender que esa gente es sumamente impor-

tante para que puedan ser competitivas, tanto en el mercado local como el global. Tienen que acceder a las esferas de dirección de las industrias. Pienso que esto sucederá como un proceso natural, cuando la gente empiece a darse cuenta de que hay oportunidades de hacer mejor logística y gestión de la cadena de suministros, para que en definitiva, sus empresas tengan mayor éxito.

—¿Es un problema local la falta de una infraestructura adecuada, como reclaman los empresarios

en la Argentina?

—No. La infraestructura en los Estados Unidos, en comparación con el nivel de tecnología, también se encuentra por debajo. La cantidad de dinero que deben invertir los gobiernos en sus países para proporcionar cursos de agua, rutas y puentes, por ejemplo, es de un elevado costo para la sociedad y esto se puede observar en todo el mundo. Creo que la tecnología de un país siempre se va a encontrar por delante de su infraestructura.

—¿Considera entonces que el sector público y el privado deberían trabajar más juntos, interactuar más?

—Creo que hoy se están realizando grandes esfuerzos para lograr mayor colaboración entre el sector público y el privado en áreas importantes, en comparación con lo ocurrido en el pasado, pero en definitiva siempre van a tener objetivos diferentes. Es decir, el sector público se basa en leyes que rigen localmente y en la mayoría de los países proporcionan servicios que las compañías del sector privado no pueden o no corresponde que ofrezcan. Los gobiernos típicamente no son productores de riqueza, por el contrario, son consumidores de ésta, y es el sector privado el que se encarga de proveerla. Es por esto que siempre existirán desequilibrios y conflictos entre los objetivos de una y otra parte.

—¿Cómo se hace eco la MHIA de las necesidades de las empresas que agrupa?

—MHIA está compuesta por 800 miembros de compañías productoras de equipamientos y sistemas para el manejo y la logística de los materiales. Estos miembros vienen de distintas partes del mundo. Cerca del 90% son de América del Norte y el resto de otras regiones, como Europa, Asia y países sudamericanos. Todos desarrollan actividades que consisten en investigar, educar, organizar y participar de exposiciones, como lo hacemos en Expo Logisti-k. Nosotros los apoyamos en llevarlas a cabo.

—¿Qué rol cumple el Consejo Universitario Industrial?

—Uno de los grupos más importantes que opera bajo nuestra tutela es este consejo, integrado por catorce profesores de universidades importantes de los Estados Unidos, tanto

privadas como estatales. Sus trabajos apuntan a la investigación y a la creación de herramientas para que la gente las pueda utilizar y aplicar al manejo de los materiales y soluciones logísticas. Ofrecemos becas a los estudiantes y desarrollamos material didáctico para colegios secundarios y escuelas de formación profesional para jóvenes, ya que no hay suficientes trabajadores hoy por hoy; son menos los que ingresan al campo laboral.

“Debe valorarse a quienes trabajan en logística y cadenas de suministros, como a quienes lo hacen en ingeniería o ventas”, destacó el ejecutivo norteamericano.

—¿Cómo está la fuente laboral en su país?

—Aproximadamente, unos 75 millones de personas, de la denominada “generación Boom” están empezando a salir del campo laboral. La generación que le sigue a ésta sólo tiene 45 millones de personas, por lo cual habrá menos personas dispuestas a ingresar en este tipo de campo laboral, es decir, menos gente disponible para atender las necesidades de la población en crecimiento. Nosotros debemos ser capaces de proveer a las empresas de un sistema que supla esta merma, ya sea con soluciones tecnológicas o de procesos, para que pueda enfrentar la problemática de trabajar en un futuro con un personal reducido o de más edad.

Redacción Expotrade

OBRAS LOGISTICAS “LLAVE EN MANO”

PISOS INDUSTRIALES SIN JUNTAS

ESTRUCTURAS METALICAS DE ALMA LLENA

ENTRE OTRAS:		
LPI	150.000 m2	WALMART
EUROAMERICA	28.000 m2	TNT (VOLKSWAGEN)
FLORA SAN LUIS	1.760 m2	ALGABO
A LATINA LOGISTICA	10.000 m2	MAXICONSUMO
MAYORISTA VITAL	30.000 m2	FLORA DANICA
ROMAN	8.000 m2	UNIVERSAL SERVICE
COTO	100.000 m2	LA VIRGINIA
CARGO	10.000 m2	FATE
LIBERTAD	23.000 m2	BAYER
GARBARINO	17.000 m2	NINI HNOS.
		PROCTER & GAMBLE
		58.000 m2
		28.000 m2
		14.000 m2
		50.000 m2
		3.500 m2
		5.000 m2
		32.000 m2
		9.500 m2
		2.300 m2
		50.000 m2
		38.000 m2
		BOGUER
		SILCAR
		VIENTOS PANAMERICANOS
		MAROLIO
		FERVA
		C. IND. PACHECO
		GIVAUDAN
		METRIVE
		SAPORITI
		FRAVEGA
		32.000m2
		3.500m2
		37.500m2
		7.500m2
		2.600m2
		12.500m2
		1.500m2
		7.400m2
		3.700m2
		48.000m2
		¿SU EMPRESA ESTA ?
		?? ??

QUITO 2618 - 1643 - BECCAR - BUENOS AIRES

www.bautec-sa.com consultas@bautec-sa.com

TEL 5411 4719 - 5800 FAX 5411 4719 - 6432

www.cmpestructuras.com.ar consultas@cmpestructuras.com.ar