

ENTREVISTA CON LA CUPULA DE RYDER |

"Todavía falta infraestructura"

Los directivos regionales de la firma, que acaba de cumplir 10 años en la Argentina, anunciaron nuevas inversiones y pidieron un mayor consenso entre los gobiernos

Por Flavio Cannilla

Para LA NACION

Ryder Logistics tuvo razón para celebrar. La empresa, que desde 1995 también está presente en Brasil, cumplió diez años en el mercado regional. En la Argentina, la firma espera facturar este año 140 millones de pesos, un 30% más que el año pasado. A propósito de este aniversario, La Nación habló con Rubén R. Elias, vicepresidente y gerente general de Ryder Argentina SA; José Luis Losada, director de soluciones al cliente de Ryder Chile Ltda., y Antonio Wroblewski Filho, presidente de Ryder do Brasil Ltda. La cúpula de la firma para el Cono Sur comentó las lecciones aprendidas durante la última década y adelantó algunos de sus planes.

—¿Qué balance hace de estos diez años?

(Elias) — Fueron diez años de desafíos. Quizás el más grande para la compañía fue encontrarse, tres años después de lanzarse a la conquista del mercado de América Latina, con las reglas de juego completamente cambiadas. Tuvimos que acomodarnos.

—¿Se evaluó dejar el país?

(Elias) — En ningún momento, porque ya habíamos hecho demasiado. Además, al tener representaciones en todo el mundo, empresas globales como la nuestra saben gestionar las crisis cuando aparecen. Cuando uno tiene una dirección estratégica, también tiene que estar dispuesto a soportar los costos porque uno no construye una compañía global de un día para otro y tiene que estar dispuesto a superar etapas difíciles. Además, estamos sirviendo desde aquí a algunos clientes globales como General Motors o Hewlett Packard.

—¿Con cuántas personas comenzaron en Buenos Aires?

(Elias) — Inicialmente había un par de ejecutivos para ver cómo era el negocio y también teníamos algunos ingenieros. En la primera fase no había más de diez personas. Después se compró una empresa local, con lo que pasamos las 100 personas. Hoy estamos en los 700 empleados en la Argentina, donde para este año esperamos aumentar el staff en un 15 por ciento.



Wroblewski Filho, Losada y Elias, directivos de Ryder en la región

—Hasta la crisis, ¿cuánto habían invertido en Argentina?

(Elias) — Unos 20 millones de dólares. Hoy estamos invirtiendo 1,5 millón de dólares por año. A esto se suman 2,5 millones de inversión anual en Brasil, más 1,5 millón en el nivel internacional.

—¿Cómo evolucionó la facturación?

(Elias) — En los últimos años tuvimos un crecimiento sostenido del 30% anual. En 2004 facturamos un volumen de 100 millones de pesos. Esto incluye el transporte internacional que hacemos para nuestros clientes argentinos. Este año esperamos alcanzar una facturación de 140 millones de pesos.

(Wroblewski Filho) — Hasta ahora el flujo de trabajo de Brasil a la Argentina siempre fue mayor que a la inversa. Pero desde julio último se nota un cambio importante: el tráfico logístico hacia el Norte está hoy 5% por encima del que sale con rumbo sur. Evidentemente, estamos aumentando la llegada al mercado brasileño. Y es una clara muestra de que la Argentina está sacando provecho cada vez más fuerte del tipo de cambio.

—¿Cómo se entiende eso?

(Elias) — A partir de las fuertes inversiones en tecnología, el mercado logístico argentino tuvo un impulso muy grande a principios de los 90. Eso ayudó a que se pegara un salto cualitativo con el que se anticipó a mercados como el de Brasil o Méxi-

co, con inversión en el equipamiento de los depósitos, la instrumentación de sistemas de gestión y la capacitación del personal. Pero todo se frenó con la recesión del 98/99 y después con la crisis de 2001.

—¿Cómo evalúan el mercado regional en este momento?

(Losada) — Más del 60% de los negocios que incorporamos en la Argentina son negocios que se tercerizan por primera vez. Quiere decir que se trata de servicios que la empresa cubrían hasta hoy por ellas mismas. Ahora, cada vez más deciden tomar

Escasa inversión, la gran debilidad

"La debilidad más fuerte es la falta de inversión. La Argentina ocupó todos sus depósitos, tiene todos sus camiones en utilidad. La estructura existente de depósitos está ocupada al 100%. Nuestros sistemas buscando depósitos para alquilar, pero los que encontramos son viejos galpones que no responden a ningún estándar de mejores prácticas", sostuvo Rubén R. Elias, de Ryder Argentina. El directivo explicó que en España, por ejemplo, existen intermediarios que interesan a inversores en la construcción de nuevos predios.

la decisión estratégica de focalizarse en su propio negocio y tercerizar la actividad logística. Creo que se está dando así una señal de que el mercado regional tiene una oportunidad de crecimiento muy fuerte para las empresas de logística.

—¿Qué problemas ven en el mercado logístico argentino?

(Elias) — Uno tendría que poner el foco en desarrollar las soluciones multimodales en forma eficiente. En la Argentina, hoy por hoy, las soluciones multimodales no funcionan o muy pocas lo hacen correctamente. No puede ser que si uno va de Mendoza a San Pablo haya tanta burocracia para utilizar el camión y el tren. Falta infraestructura y capacidad de manejo de distintas modalidades en las puntas.

(Wroblewski Filho) — Dependiendo del producto, la logística cuesta entre 6 y 12% del precio final. De manera que un coche de 20.000 dólares gasta 2000 dólares en logística. Pero si uno tiene logística de avanzada, esa suma se reduce a 800 dólares, según los datos que mueve el sector en el orden mundial.

—El Gobierno anunció varias obras de infraestructura en el último año.

(Elias) — Pero aún así hay compañías, como Molinos o Arcor, que tienen que seguir construyendo sus propios puertos. Otro ejemplo es lo que vivimos este año en el cruce de la cordillera: estuvimos tres meses con problemas. No podíamos cruzar. A eso se suman las limitaciones impuestas por los acuerdos internacionales. Por ejemplo, equipamiento de bandera chilena no se puede usar en la Argentina y viceversa. Entonces, si yo tengo una inversión en tractores y trailer puedo transportar mercadería a Chile. Pero después no puedo ir de Chile a Brasil. ¿Por qué? Porque hay otro acuerdo de Chile con Brasil. Se supone que tiene que ser un camión de bandera brasileña o chilena, pero no argentina.

(Losada) — En definitiva, hay una serie de recursos chilenos, argentinos y brasileños que no están siendo utilizados en forma complementaria. En la búsqueda de las reservas de mercado cada país está desaprovechando los recursos.

(Wroblewski Filho) — En síntesis, es lo mismo: infraestructura, infraestructura, infraestructura. Sólo así podemos tener un integración verdadera para poder sacarle un usufructo verdadero a la integración.

—¿En qué invertirán en 2007?

(Elias) — Hoy manejamos entre 300 y 400 camiones, de los cuales 40 son propios. Queremos aumentar nuestra flota en un 50 por ciento.

BREVES

BELGRANO CARGAS

Piden freno a licitación

Los senadores nacionales Ricardo Gómez Díez (Partido Renovador-Salta) y Gerardo Morales (UCR-Jujuy) presentaron un proyecto de ley para que el Estado disponga el rescate de la concesión del Ferrocarril Belgrano Cargas. Los legisladores del Noroeste fundamentan la iniciativa en "la lesión al interés general por la deficiente prestación del servicio concedido que afecta gravemente los intereses de las regiones atendidas por el concesionario". Gómez Díez y Morales proponen que el Poder Ejecutivo tome a su cargo la prestación del servicio rescato y arme un programa de inversiones que permita su reactivación.

EXPOTRADE

Lanzaron Logisti-K 2006

La empresa Expotrade lanzó oficialmente la 7ª Exposición Internacional de Logística y Movimiento de Mercaderías (Logisti-K 2006). Para esta edición, la firma espera un crecimiento del 25% respecto de la versión anterior, realizada en 2004, tanto en cantidad de exposidores como en metros cuadrados y visitantes. La exposición se realizará en La Rural del 20 al 23 de junio del año próximo —junto con Scan Tech 2006 (la 6ª Exposición Internacional de Soluciones para la Identificación y Captura Automática de Datos)—.

TNT EXPRESS

Emiratos-Irán, por tierra

Este mes, TNT Express pondrá en servicio la primera ruta terrestre de la historia entre los Emiratos Árabes a Irán, que unirá las ciudades de Sharjah y Bandar Abbas en esos países, respectivamente. Esta iniciativa es parte de la estrategia de la compañía de incrementar los ingresos en el Medio Oriente con una infraestructura terrestre reforzada a través de Irán, uno de los diez principales destinos en Oriente. Esta ruta tardará en unir ambos puntos entre 6 a 8 días y facilitará el acceso a toda la región. Mientras que los vuelos demuestran un promedio de entre 3 o 4 días en alcanzar destino, este servicio terrestre será una opción menos costosa, informaron en la firma, que utilizará sofisticados tráilers Unidos con seguimiento por GPS.

SÓLO SCANIA PUEDE DARLE TANTO.
TECNOLOGÍA DE LA MÁS ALTA CALIDAD Y UN COMPLETO
SERVICIO DE POSVENTA EN TODO EL PAÍS, QUE ASEGURAN
LA MAYOR RENTABILIDAD PARA SU EMPRESA.