

| ABASTECIMIENTO |

Compras: cómo definir una estrategia eficaz

Para un especialista de IBM, el presupuesto y la planificación son las claves de un proceso sano y exitoso

Por **Andrés Asato**

Para LA NACION

Andrés Carabio, del área de Supply Chain Management de IBM, cree que no es frecuente que se tenga en cuenta el rol estratégico "del área de abastecimiento de las empresas. Muchas veces, este sector es visto sólo como una función de *back office*, quitándole el valor que realmente tiene. No se tiene en cuenta que los costos de los materiales y servicios, sumados al volumen de transacción representan una parte considerable de los costos de una operación".

Carabio se refirió a este tema días atrás, cuando IBM Global Business Services -el área de consultoría de la empresa- y su socio *e-buyplace.com* presentaron una solución que permite a compradores y proveedores estar conectados y consultar *online* el estado de sus transacciones (pedidos, entregas, cuentas corrientes, pagos). Según sostiene en las compañías, la herramienta permite reducir al 20% el tiempo dedicado a las tareas administrativas en la organización de compras y liberar el resto para la definición

de la estrategia. "La aplicación de una estrategia adecuada de abastecimiento optimiza los procesos de compra e impacta en la rentabilidad de un negocio", insistió Carabio.

"En general son muy pocas empresas las que tienen costado su proceso de compras. Saben cuánto gastan, pero no en qué lo hicieron. Y si en compras uno sabe a qué familia de la cadena le tiene que apuntar los porcentajes de ahorro, para definir estrategias diferenciadas de compras, se puede lograr que en tiempos de crisis la variable de ajuste no termine siendo, por ejemplo, el área de recursos humanos. En Colombia y en Venezuela las estrategias de compras se toman como una inversión, y ni qué hablar en Chile.

En cambio, aquí, no estamos acostumbrados a mirar los costos ocultos de una empresa", agregó.

Las consecuencias de no tener una cadena acedada pueden ser la pérdida de vo-

lumen de compra y de negociación, la falta de transferencia al definir adjudicaciones directas por casos de urgencia, negociación en áreas técnicas, cuyo foco no son las compras, y roles y responsabilidades inexistentes en la organización. "En la nueva visión de compras hay que procurar acuerdos de largo plazo, aprovechar el uso intensivo de tecnología para agilizar y simplificar el proceso (*e-Procurement, p-Cards, Workflow*), y monitorear a los proveedores.



Andrés Carabio

BREVES

CAMARA INTERAMERICANA

Buenos Aires 2009

Durante la 10ª Asamblea de la Cámara Interamericana de Transportes (CIT) realizada en Quito, Ecuador, en octubre pasado, Martín Sánchez Zinny, director regional por el Cono Sur de la entidad, expuso los preparativos para la 11ª Asamblea que se realizará en marzo próximo, en Buenos Aires, oportunidad en la que también dará un curso para empresarios del transporte. Sánchez Zinny aprovechó la ocasión para exponer la agenda de la Fundación Profesional del Transporte (FPT), que dirige en el país, y anticipó lo que será su presentación ante el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el 3 y el 7 de noviembre en Cartagena de Indias, Colombia.

SCANIA

Nuevo director general

Sven Antonsson es el flamante director general de Scania Latin América Ltda., función que desempeña en San Bernardo do Campo, Brasil, desde el 1º de noviembre último. El puesto que ocupaba anteriormente, al frente de Scania Argentina, fue asumido por José Mannucci, un directivo que proviene de la sede de la firma en Perú. De la trayectoria de Antonsson, previo a su desempeño en la Argentina, la firma destacó que también fue director de Economía y Finanzas en Scania do Brasil, entre 1992 y 1995; director general de Scania Credit AB, en Suecia, y director de Scania Finance Italy, entre 1999 y enero de 2003, consigna la información de prensa difundida por la compañía sueca.

FADEEAC

Acuerdo con Macri

El jefe de gobierno porteño, Mauricio Macri, acordó con la conducción de la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (Fadecac) establecer un orden de prioridades de un plan integral de obras que le propuso la entidad empresaria para el ordenamiento del tránsito pesado por las calles porteñas. En la sede de la federación, Macri se entrevistó hace diez días con el presidente de la entidad, Luis Morales, que le propuso al jefe de gobierno "un programa para el tránsito pesado, que tiene en cuenta la entrada y salida de los camiones que, en muchos casos, luego de cargar en Buenos Aires tardan entre tres y tres horas y media en llegar a las rutas para iniciar su camino".

**NO HAY RENDIMIENTO SIN LOGISTICA
NO HAY BUENA LOGISTICA SIN GEFCO**

Un caso claro en su cadena logística basta para mejorar todo su rendimiento. GEFCO, que es parte de un mundo industrial experto del que conoce la perfección al entender las peticiones y las necesidades. Presente en más de 80 países, GEFCO ayuda a mejorar el nivel de gestión de la cadena logística que vincula su empresa. Siempre con un único objetivo: maximizar sus resultados.

GEFCO
LOGISTICS FOR MANUFACTURERS

www.gefco.com

KINEDYNE
Sistemas de fijación de carga

Montecentro SRL
Importador KINEDYNE
Av. Juan B. Justo 4545 - Córdoba
Tel.: (0351) 470 3500 / 5449
montecentro@arnet.com.ar
www.montecentrosrl.com.ar

CUIDA SU CARGA

LTM
Logística Total Mercosur

LTM-WP Transportadora de negocios
Trabajamos en Anticiparnos a las necesidades de nuestros clientes, superando sus expectativas en la prestación del servicio de transporte terrestre Internacional

Oficina Buenos Aires Tel 4307-1419/0960 • comercial@ltm.cc
WWW.LTM.CC
LTM - Proveedor de Servicios Logísticos y de Transporte Terrestre Internacional