

## LANZAMIENTO

## Seguridad y conectividad en la nueva Amarok

Volkswagen presentó el renovado diseño de la pick up que se fabrica en General Pacheco; en un *test drive* al glaciar Perito Moreno, se vieron las características del diseño interior y exterior



La nueva pick up durante una de las pruebas en el Sur

VOLKSWAGEN

Durante tres días, la nueva Amarok de Volkswagen fue protagonista en El Calafate, Santa Cruz. Con atractivas presentaciones en el Anfiteatro del Bosque, donde estuvieron las más destacadas autoridades de la automotriz, más un *test drive* al glaciar Perito Moreno, se pudo observar el renovado diseño exterior e interior del flamante vehículo, además del equipamiento vinculado a la seguridad, el confort y la conectividad.

Entre los directivos que acompañaron el lanzamiento de la pick up estuvieron Eckhard Scholz, presidente del comité ejecutivo de Volkswagen Vehículos Comerciales, y David Powels, CEO de la región Sudamérica de VW y presidente de VW do Brasil. Por parte de la Argentina, participaron Pablo Di Si, presidente y CEO de la automotriz, y Hernán Vázquez, VP Ventas y Marketing. De Brasil, estuvo Jorge Portugal, VP Ventas y Marketing.

La nueva Amarok tiene un comportamiento dinámico, que se expresa a través de la caja automática ZF de ocho marchas, el sistema de tracción permanente 4Motion de torque sensitivo (Torsen), la mayor capacidad de caja de carga del segmento, su interior amplio y confortable más una extensa gama de versiones pensada para las múltiples necesidades del conductor y sus acompañantes.

Señalado como un vehículo de potencia inteligente, ideal para trabajar y manejar todos los días en la ciudad y en el campo, la pick up nació para superar el Dakar en 2011

y consolidarse en todo tipo de terreno. En la Argentina, se presenta en tres niveles de equipamiento: Trendline, Comfortline y Highline, propulsada por el conocido motor 2.0 TDI de 140 o 180 cv, en configuraciones de versión cabina simple y doble, tracción simple y doble y cajas manual de seis velocidades o automática de ocho. Se comercializa con una garantía de tres años o 100.000 km en la red de concesionarios Volkswagen del país.

**Parte por parte**  
Fabricada en General Pacheco, provincia de Buenos Aires, y a seis años de lanzada en la Argentina y el mundo, entre los detalles de diseño exterior de la nueva Amarok cabe destacar su nuevo paragolpes con grilla superior cromada de doble línea, grilla inferior con diseño de "panel de abejas", faros bixenón y luz de marcha diurna led y faros antiniebla de ángulos rectos con luz estática de giro "cornering light".

También se destaca un nuevo protector de bajos, que además de hacer lucir mayor solidez y altura al vehículo resguarda el motor. Visto de lateral, el vehículo se lanza con tres diseños de llanta, de acero de 16" para la versión Trendline y de aleación de 17" y 18" para las versiones Comfortline y Highline. Incluso debutó con una nueva barra de estilo, de ángulos más rectos, superficies planas y de materiales mixtos. En su interior, vale señalar los nuevos asientos delanteros ErgoComfort de 14 posiciones regula-

bles eléctricamente para conductor y acompañante, luces de lectura direccionales para conductor y pasajero, levanta vidrios eléctricos con one touch y temporizador, espejos con comando eléctrico y desempañador, regulación y abastecimiento eléctrico en espejo exterior, control de velocidad cruceo, el nuevo sistema de monitoreo de presión de neumáticos, sensor de estacionamiento delantero y trasero, cámara de retroceso, paquete coming & leaving home, espejo interior fotocromático y sensor de lluvia, entre otros.

La nueva Amarok ofrece elementos de seguridad activa y pasiva, tales como frenos ABS off-road, sistema de frenado automático post-collision, ASR-Control de tracción, ESP-control electrónico de estabilidad, Hill Hold (asistente de ascenso) y control de descenso, bloqueo mecánico de diferencial, EDL (bloqueo electrónico de diferencial), tracción integral permanente Torsen, airbag conductor y acompañante, airbags laterales delanteros de cabeza y tórax, alarma antirrobo con sensor volumétrico, inmovilizador electrónico, anclajes Isofix para sujeción de asientos infantiles, cinturones delanteros de tres puntos con pretensor, cinturones traseros integrales de 3 puntos y apoyacabezas traseros, entre otras características.

Por otra parte, recién a mediados de diciembre Volkswagen presentará en el país la Amarok V6 3.0 TDI de 224 cv.

## EN BUSCA DE EFICIENCIA

## El desafío de optimizar el proceso de abastecimiento

Para lograr buenos resultados hay que abordar múltiples actividades; en qué consisten las 3P

Pablo Guido  
PARA LA NACION

Desde una resma de papel hasta una máquina industrial. Optimizar el proceso de abastecimiento en una compañía requiere considerar múltiples actividades, desde la estimación de las necesidades de materiales y servicios hasta su recepción y pago. Para ejecutar el proceso con eficiencia, es fundamental tener en cuenta tres P: *planning to purchase to pay* (planificar, ejecutar la compra y pagar), o P2P2P. A veces se trabaja en una zona de confort en lugar de ir a las áreas demandantes para que comprendan la importancia de planificar.

Cuanto mejor se planifique la demanda, mejor será la compra. ¿Cuál es la ganancia? Velocidad de respuesta y mejores condiciones. Por ejemplo, si la necesidad se manifiesta tarde y no fue planificada, probablemente se termine comprando más caro.

La segunda etapa del ciclo de abastecimiento, la compra en sí misma, se inicia con la recepción de un requerimiento. Aquí es clave la proactividad de compras en asistir a las áreas del negocio para lograr una buena especificación. Hay una percepción descontrada: el negocio piensa que cuanto más rápido notifica su necesidad más veloz se resuelve, en demérito de la calidad de la solicitud. Y es al revés, compras debe fomentar la precisión del requerimiento para hacer una compra más asertiva.

En esta etapa de ejecución de la compra, distinguimos al menos tres modalidades: compras puntuales, recurrentes y descentralizadas, que suelen convivir. Para lograr que el proceso sea exitoso se debe tener en claro qué bienes o servicios adquirir utilizando una u otra modalidad.

Las compras puntuales surgen de necesidades esporádicas o por razones de mercado. Un caso típico lo constituyen las compras imprevistas por roturas, o las adquisiciones de oportunidad para aprovechar un bajo costo de alquiler de espacio en buques para el transporte de productos.

En las compras recurrentes se establecen contratos de largo plazo, dada la regularidad en su consumo, como los insumos industriales o los servicios de mantenimiento frecuente en máquinas. Los beneficios son obtener un precio por unidad más económico al negociar un contrato de alto volumen y también el ahorro del tiempo dedicado por compras en la gestión de la adquisición. La inflación los puso en riesgo, ya que Compras tiene que negociar actualizaciones de precios acordados con el proveedor.

Las compras descentralizadas son las que involucran montos pequeños y se resuelven con procesos autogestionados por los solicitantes. Si bien compras no debe participar en su ejecución, es relevante su rol de seguimiento y control para evaluar la conveniencia de migrar la modalidad.

Un aspecto clave a considerar en la relación entre compradores y proveedores es asegurar la transparencia de la negociación entre ambos. El crecimiento de soluciones conectadas a través de Internet constituye una plataforma propicia, dado que a través de un portal de compras se pueden publicar los pliegos, invitar a los proveedores, generar foros para responder sus consultas y dejar registro de la negociación con todos los participantes.

La tercera parte del ciclo de abastecimiento es el pago. En este subproceso también se puede sacar provecho de los portales, permitiendo que los proveedores visualicen sus entregas y puedan cargar las facturas con referencia a aquellas. Si bien puede parecer una carga extra para los proveedores, nuestra experiencia demuestra

### OPTIMIZAR EL PROCESO DE ABASTECIMIENTO REQUIERE CONSIDERAR MÚLTIPLES ACTIVIDADES

que ellos prefieren realizar este esfuerzo a fin de garantizar un proceso de pago más ágil. En la etapa del pago es donde se concreta la participación de las áreas de pagos y tesorería, que es fundamental que estén integradas.

Algunas de las acciones que las empresas pueden implementar para mejorar su abastecimiento son:

- Dimensionamiento de las operaciones del área de compras y cuentas a pagar, contrastados con indicadores de gestión de empresas líderes.
  - *Rightizing* de la organización de compras y cuentas a pagar y sus dinámicas de interacción con las demás áreas de la empresa.
  - Desarrollo de herramientas de simulación que permitan cuantificar el impacto a lo largo del tiempo por la puesta en marcha de iniciativas.
- En síntesis, un proceso P2P2P identifica, diseña e implementa acciones concretas que dejan beneficios mensurables de corto, mediano y largo plazos. ■

El autor es director de la práctica de supply chain y operaciones industriales de Paradigma Sociedad de Soluciones



NOS AVALA MÁS DE 1.000.000 DE M2 EN OBRAS LOGÍSTICAS.

www.bautec-sa.com

www.cmpestructuras.com.ar

**BAUTEC** OBRAS LOGÍSTICAS "LLAVE EN MANO"  
PISOS INDUSTRIALES SIN JUNTAS

OBRAS INDUSTRIALES - LOGÍSTICAS  
SUPERMERCADOS - AGROPECUARIAS

ESTRUCTURAS METÁLICAS DE ALMA LLENA



Quito 2618, 1° piso - Beccar - Buenos Aires - Tel: 54 11 4719 1000 - Fax: 54 11 4719 6432  
consultas@bautec-sa.com - consultas@cmpestructuras.com.ar

