

ENTREVISTA I

# “El planeamiento es la clave de los ahorros”

Así lo aseguró el responsable de Consumo, Industria y Tecnología de Bearing Point. Y agregó que las firmas locales aún pueden mejorar en este campo

**Por Leandro Uría**

De la Redacción de LA NACION

La tecnología de identificación por radiofrecuencia (RFID, por sus siglas en inglés) podría ser empleada en breve en el país por grandes empresas de venta al por menor, pero la mayoría de las compañías nacionales deberá abocarse antes a otro tipo de mejoras en el área logística.

Ese fue el mensaje que transmitió, en una reciente visita al país, el gerente senior de Consumo, Industria y Tecnología de la consultora internacional BearingPoint, Robert Williams. “Veo que la mayoría de las compañías brasileñas y argentinas tiene problemas más básicos que resolver que la implementación del RFID”, comentó el directivo, en una entrevista con LA NACION.

—¿Qué clase de problemas básicos?

—La mayoría de las compañías está más preocupada por reducir costos que por invertir en tecnología. Entonces, se están preguntando qué pueden hacer para mejorar procesos y reducir costos en las operaciones logísticas. La segunda área que está conectada con eso es el planeamiento. Ahora estamos em-

pezando a ver compañías que quieren mejorar este proceso e instrumentar tecnología para respaldar la mejora. Por la diferente situación económica, en Brasil están considerando el software de planeamiento de la cadena de abastecimiento que, definitivamente, es una gran cosa en este momento. La tercera área es la colaboración entre proveedores y clientes. Es decir, cómo

La mayoría de las compañías está más preocupada por reducir costos que por invertir en tecnología

puedo cambiar información sobre mi disponibilidad de producto en un formato electrónico.

—¿Puede dar un ejemplo de qué hay que cambiar para ganar eficiencia?

—A veces un departamento hace planeamiento de demanda; otro, de producción, y otro, de transporte. No necesariamente están completamente alineados. Además, gran

parte del planeamiento está hecha manualmente y entonces, demanda mucho trabajo poner los datos juntos. Cuando algo cambia, realmente no hay tiempo para actualizar los planes, ver cuál es el impacto y las mejores decisiones.

—¿Cuáles son las consecuencias de esta situación?

—Se pasa a trabajar con *lead times* [tiempo entre el pedido y la entrega] más largos y más inventario del necesario. Todo eso empeora el servicio al cliente.

—¿Cómo se evita eso?

—Hay dos cosas. Una es mirar los procesos y rediseñarlos para que sean más integrales. La otra es respaldar esos procesos con las tecnologías y soluciones que existen en el mercado. De ese modo se puede poner el plan en conjunto y ver múltiples escenarios, considerar cuál es el mejor, y tomar decisiones.

—¿Por qué hay que mejorar el planeamiento antes de incorporar la tecnología RFID?

—El RFID no me va a reducir la gran parte del costo y el planeamiento es la clave para lograr grandes ahorros. Hay que considerar cuánto voy a vender, cuándo voy a vender, qué inventario voy a tener y cómo voy a transportar. Si hago todo eso bien, voy a lograr grandes ahorros. Y, en una etapa posterior; la

identificación por radiofrecuencia me puede facilitar la recepción de los bienes y las localización de los productos.

Robert Williams



I INVERSION I

## Corte de cintas en UPS

La empresa de servicios logísticos de UPS (UPS Supply Chain Solutions) inauguró un depósito en la localidad bonaerense de Martínez. Cuenta con unos 5500 m<sup>2</sup> en total; más de 3000 están destinados al almacenaje de mercancías. Está ubicado a sólo 30 kilómetros del aeropuerto de Ezeiza y procura satisfacer necesidades complejas de las compañías en lo que a prestación de servicios de administración de la cadena de suministros se refiere.

“Al encontrarse las oficinas, el centro de distribución y el almacén en una misma ubicación, podremos ser más eficientes y ofrecer un mejor servicio apoyado en tecnología de punta”, dijo el gerente de UPS Supply Chain Solutions Argentina, Germán Riccardó, que acaba de asumir en su cargo, tras desempeñarse como responsable del servicio terrestre para el Mercosur y como gerente de ventas de la empresa.

“UPS refuerza los compromisos que tiene con las empresas internacionales que quieren hacer negocios con la Argentina y con las empresas argentinas que quieren participar en forma más competitiva del comercio internacional”, agregó Riccardó, al inaugurar el depósito junto con Carlos Dao, gerente de ventas para América latina.

El ejecutivo participó como disertante en seminarios sobre gerenciamiento de las cadenas de abastecimiento. Cuenta con experiencia laboral en Brasil, la Argentina, Estados Unidos y Europa.

Estudió matemáticas e investigación de operaciones en la Universidad de Tilburg, en los Países Bajos, y tiene un máster en Diseño de Sistemas de Gerencia de Logística en el Instituto Stan Ackermans, la escuela de logística más reconocida del país europeo.

Asesoró sobre cadena de abastecimiento a grandes compañías manufactureras e identificó oportunidades de ahorro de 5 millones de dólares anuales en logística. Entre sus clientes se encuentran Compañía Vale de Río Doce, DirectTV Latin America y Petrosbras, entre otras empresas.

Control y respaldo de productos con cadena de frío en el transporte y almacenamiento

**TERMOGAFOS DeltaTRAK**

de larga duración 60 y 120 días

**WarmMark** Respuestas inmediatas a Tiempo y Temperatura

- Ayudan a evitar a la pérdida de mercancías, pérdidas, voladuras y golpes cuando los productos son aún expuestos a temperaturas superiores a las recomendadas.
- También utilizados por las personas. Registros de causa, situación de salud y control de la cadena de frío hasta llegar a su destino final.

ANTES DESPUES

FORINTRA S.A. (011) 4790 3338 / 6168 www.forintrasa.com.ar www.forintra.com.ar

Conozca nuestros productos visitando [www.forintrase.com.ar](http://www.forintrase.com.ar)

**Nueva Línea Daily.**  
La mejor relación costo-beneficio, tiene cara nueva. Mejor dicho, cabina nueva.

Para toda la gama de aplicaciones con nuevo motor Cummins y nueva Daily EE 13-17-20-24 y 26CV, un nuevo motor más eficiente, más potencia, más torque disponible también en versiones clásicas en todos los tipos de motores. Es el más eficiente, más fuerte y con mayor vida de carga que ya conoces. Conozcamos y comprémoslo. Tel: (011) 4319-4433. El nuevo movimiento de IVECO.

**IVECO**

Llamá al 4319-4433 y disfrutá más.