

OPINION

Los ingenieros industriales copan los departamentos de compras de compras

Miguel Carugati

De la mano de la nueva legislación en materia de importaciones -que está próxima ya a cumplir un año de vigencia- comenzaron a tomar impulso en el ámbito empresarial las solicitudes de perfiles orientados al desarrollo de proveedores en el plano local.

La imposibilidad de continuar adquiriendo insumos en el exterior y de abastecerse con proveedores extranjeros dio lugar a un cambio de estrategia en los departamentos de compras, que no sólo se enfocan en la negociación y la activación sino que también deben hacer lo propio en investigación de nuevos mercados con foco en la industria nacional.

Es así como las posiciones más solicitadas entre los profesionales del sector durante 2012 correspondieron al área de desarrollo de proveedores. El perfil requerido se orienta a los egresados de las carreras de ingeniería, a quienes se incorpora al departamento de compras para investigar el mercado, obtener nuevos proveedores, trabajar en la calidad de los insumos y planificar el abastecimiento.

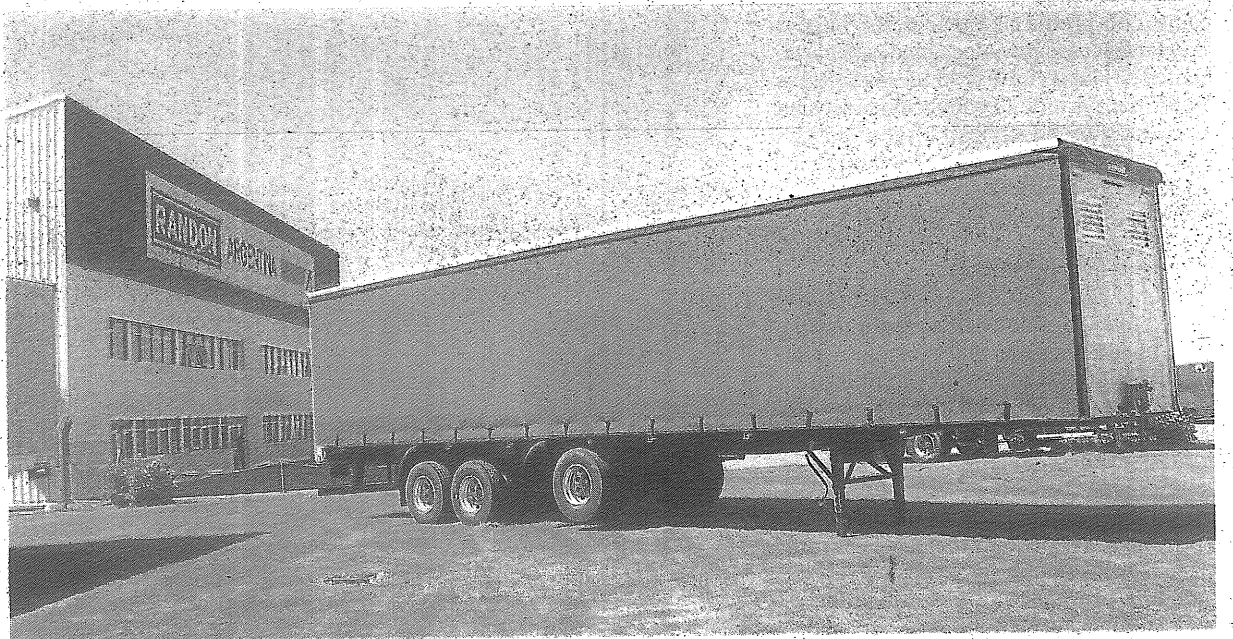
Como requerimiento adicional, se busca en los candidatos dominio del idioma inglés, si es posible portugués y un manejo avanzado de programas informáticos.

La versatilidad de un egresado en ingeniería industrial, quien verifica y da cumplimiento a las factibilidades políticas, legales, técnicas, económicas y financieras, entre otras, es clave para la diagramación de estos puestos.

Además de la formación, lo que se valora de un perfil a nivel organización es la visión estratégica integral del departamento de compras, vinculada con la conciencia del impacto en el negocio, la orientación a resultados con objetivos de ahorro determinados, el cumplimiento de métricas, la planificación, la adaptación a estructuras empresariales y a los diferentes contextos de incertidumbre y el conocimiento de la normativa para poder operar.

Con salarios por encima de la media, viajes asignados y grandes desafíos por asumir, el departamento de compras ofrece un lugar de trabajo privilegiado para los ingenieros industriales. ●

El autor es director de Michael Page y Page Personnel de la división de Supply Chain & Procurement.



Randon se especializa en acoplados

EXPOTRADE

RANDON

Una firma brasileña proyecta crecer en el país

La filial del grupo brasileño Randon, que fabrica y comercializa en la Argentina acoplados y semirremolques, proyecta ampliar su participación en el mercado local

Con una inversión de 11 millones de dólares durante el periodo 2010-2012, Randon Argentina amplió su planta industrial en la localidad santafesina de Alvear y aumentó su capacidad productiva en un 60%, a la vez que incrementó su dotación de personal en un 30%, de acuerdo con los datos que difundió la firma de origen brasileño al inaugurar oficialmente la renovación del predio.

La planta pasó de tener 2800 m² en 2010 a 5200 m² de área industrial. Asimismo, la empresa anunció que tiene previsto para terminar el año "alcanzar el 80% de la integración local de todos los componentes de sus líneas de productos fabricados en la Argentina".

La inversión se concretó con US\$ 8,5 millones de aportes de capital del Grupo Randon y US\$ 2,5 millones del Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario del gobierno nacional y le permitió iniciar la producción de

tres nuevas líneas de productos nacionales que también fue anunciado durante el evento: semirremolques sider, semirremolques base porta contenedores y semirremolques silo.

Este proyecto de ampliación también viabilizó, en marzo pasado, la incorporación del proceso de corte y plegado en la planta industrial, antes tercerizado, que demandó una inversión de 1 millón de dólares y les permitió el incremento del 10% en el plantel de personal de la empresa.

En el acto de inauguración de la planta ampliada, al que asistieron autoridades gubernamentales y representantes de diferentes cámaras, el vicepresidente de la firma local, Daniel Martín Ely, auguró que esta "ampliación y modernización de la planta le abre a Randon Argentina nuevas perspectivas de fortalecer su actual participación en el mercado local y mantener su estrategia exportadora en América latina".

Hoy por hoy el 90% de la facturación de Randon Argentina pertenece a la venta de productos hechos en Santa Fe. De cada cuatro unidades fabricadas, una es exportada para diferentes partes del mundo. La firma destina entre un 20 y un 25% de su producción local al mercado exportador y el resto al mercado nacional, datos que comunicaron en el acto inaugural, el 12 de este mes.

La firma, que forma parte del Grupo brasileño Randon, se estableció en el país en 1994, cuenta con una importante red de concesionarios y tiene el 7% de participación en el mercado local de acoplados y semirremolques. Según anticiparon, finalizarán este año "con una participación del 40% en el mercado exportador argentino de su rubro, constituyéndose en la principal empresa exportadora en su segmento de negocio". ●

Redacción Expotrade

CIFRAS Y PROYECCIÓN

RADIOGRAFÍA DEL GIGANTE BRASILEÑO

El crecimiento de la nave industrial, entre 2010 y 2012, ascendió al 86 por ciento. En tanto, la capacidad productiva tuvo un in-

cremento, en el mismo periodo, del orden del 60 por ciento. Asimismo, en 2011, la producción diaria alcanzó las 5 unidades. Ese año, la fac-

turación promedió los 42 millones de dólares. La compañía logró una participación en el mercado local de alrededor del 7 por ciento, y realiza exportaciones a Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay, Colombia y Panamá. En los últimos tres años, el aumento de las ventas

externas fue de un 100%. La empresa fabrica y comercializa acoplados baranda volcable, semirremolque baranda volcable y semirremolque volcador-bateas, y diferentes modelos de semirremolques: tanques, furgones frigoríficos, furgones paqueteros, carretones, entre otros.

SEGUINOS
en twitter—
lanacion.com/twitter

+ DE 30 canales informativos

+ DE 1.000.000 de followers