

CAMARA DE OPERADORES LOGÍSTICOS



Ing. Rubén Elías, Presidente de CEDOL.

La realidad de los operadores logísticos – tema central de nuestro número anterior – vuelve en esta edición a través de una entrevista con Rubén Elías, titular de la entidad que agrupa a las principales compañías del sector.

Presidente de la nueva comisión directiva de la **Cámara Empresaria de Operadores Logísticos**, Rubén Elías recibió a **Cuestión Logística** en el stand de CEDOL, durante **Logisti-K 2006**, para comentar los puntos de vista y los proyectos de la entidad, en el contexto actual. Este fue el resultado del diálogo mantenido:

CL:- ¿Qué lectura puede hacerse de la situación económica argentina y de la evolución de la actividad de los operadores logísticos?

RE:- Si se mira lo que está pasando en el país con la economía y la logística, se puede concluir que hay aspectos positivos y aspectos que necesitan de un manejo distinto al que se está llevando a cabo.

Por ejemplo, vemos que crece la demanda y que hay muchas empresas que hoy están orientadas a trabajar dentro de prácticas no sólo logísticas sino éticas distintas, y también hay muchas compañías internacio-

nales que están recibiendo de sus casas matrices cambios. En esta coyuntura, los problemas que enfrentamos son básicamente dos: uno es como acompañar el crecimiento de la economía y el otro cómo hacerlo de manera rentable. Es allí donde se produce un conflicto que, entiendo, el tiempo lo resolverá.

Por otra parte, la inflación nos coloca en una situación de disputa por la rentabilidad, y en esta puja no todas las compañías se ven afectadas de la misma manera. A su vez, el gobierno intenta controlar los costos, pero existe una realidad en la que también se nota el impacto de los aumentos salariales.

Todos estamos de acuerdo en la necesidad de mejoras que demanda la gente, pero vemos al mismo tiempo que faltan pautas para el mediano y largo plazo, y que las exigencias sean regladas de alguna manera, porque de lo contrario todo queda librado a que el más fuerte venza al más débil.

CL:- Ahora que la etapa recesiva quedó atrás y los indicadores ya muestran que del período de recuperación se ha pasado al de crecimiento, ¿la expansión de los volúmenes crea problemas adicionales?

RE:- Varios. La falta de vehículos adecuados, que es uno de los problemas que arrastra por años el mercado, se intensifica ahora porque todas las compañías nos hemos puesto más exigentes a la hora de contratar servicios de transporte, lo cual es muy bueno. En un momento de grandes volúmenes, tenemos una mayor exigencia a la hora de la contratación, en cuanto queremos que se cumpla con todas las reglamentaciones, que se paguen los aportes patronales, que inscriban sus unidades en el **R.U.T.A.**, entre otras iniciativas saludables.

Y otro tema del presente es el de la seguridad. Los operadores en general estamos poniendo mucho foco en la seguridad, porque es un problema que tiene plena vigencia, según se

refleja en las informaciones que difunde a diario la prensa.

En cierta medida, hemos podido contener el problema a través de la implementación de procesos adicionales, de inversión en tecnología y también mediante una selección muy buena la mano de obra... pero el problema en el fondo sigue latente. Todas estas cuestiones hacen que en los momentos de gran demanda, durante los picos de fin de mes, se generen crisis en los servicios que el mercado deberá resolver.

Entonces, como síntesis del estado de situación del sector, se puede decir que hoy existe un problema de rentabilidad aunado a las dificultades para adaptarse a operaciones con mayor volumen. Si la rentabilidad no acompaña, es muy difícil invertir, aplicar las mejores prácticas y ser más eficientes.

CL:- En este contexto, ¿los clientes son permeables a negociar nuevas tarifas?

RE:- Es una buena pregunta. Mientras en los años de la estabilidad estábamos muy enfocados en la mejora de los procesos, hoy tratar de mantener la rentabilidad nos lleva a enfrentar situaciones complejas con los clientes.

El foco pasa por el cómo hago para mantener la rentabilidad en lugar del cómo hago para mejorar.

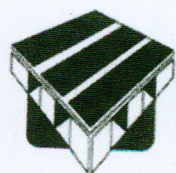
De hecho, todos nos tenemos que acostumbrar a una inflación que como tal disfraza el análisis y complica la discusión de los costos, de la rentabilidad y de la productividad. Y, luego, se presenta la necesidad de sentarse cada dos o tres meses para negociar, lo cual es desgastante y genera roces y situaciones que llevan al operador a plantearse si puede

seguir operando bajo estas condiciones. Hoy hay muchas situaciones de este tipo.

CL:- Con respecto al ingreso de empresas, generalmente de transporte automotor de cargas, que se incorporan mercado para ofrecer servicios logísticos, ¿cómo lo ven desde CEDOL?

RE:- Lo consideramos positivo, en tanto aumenta la competencia y eso es bueno para desarrollar el mercado de la tercerización, que todavía tiene espacio para crecer.

CL:- Gonzalo Sanz, el presidente de Lógica, el equivalente en España de CEDOL, comentaba que en Europa se van estableciendo niveles o estamentos de operadores: los grandes multinacionales, los grandes nacionales, los regionales y los especialistas, cada uno con sus nichos de mercado.



Servipall

Gestión y logística de pallets

- Gestionamos y recuperamos sus pallets con devolución al instante en la Capital y Gran Bs. As. (distribuidores, mayoristas, cadenas, etc)
- 40.000 Pallets en stock
- Reparación de Pallets normalizados
- Venta de pallets nuevos y usados



Av. Fair 570 • Monte Grande • CP 1842 • Buenos Aires
Tel: 4281-9222/9600 • Fax: 4284-2553
web: www.servi-pall.com.ar • mail: info@servi-pall.com.ar



¿Puede hacerse aquí una clasificación semejante, y a cuáles de esos niveles agruparía CEDOL?

RE:- Para tener una idea sobre la realidad local: en la **Cámara** tenemos 36 socios activos que cumplen con la condición de ser operadores logísticos.

En ese grupo hay diversos tipos de operadores: los grandes, porque son los que facturan más; los especializados en determinado segmento; y también están los que tienen más preponderancia en determinadas zonas del interior; o sea que cuando uno comienza a ver con más detalle ese abanico, en realidad se compite en forma parcial, como es normal en cada mercado.

Esta situación de diversidad es importante que sea comprendida por los clientes cuando están a la búsqueda de un operador, para que puedan ajustar su solicitud a la realidad.

CL:- Siguiendo con el ejemplo de España. Lógica ha establecido un Código de Buenas Prácticas para transparentar el mercado. ¿Es posible establecer aquí algo similar?

RE:- Nosotros estamos todavía en una etapa incipiente, pero dentro de los objetivos que tiene la **Cámara**, para los próximos años, está el instalar un **Código de Buenas Prácticas** y un compromiso de cumplimiento de parte de los asociados. Como explica **Gonzalo Sanz**, es un proceso que tiene sus dificultades y lleva tiempo implementarlo; no obstante, existe el consenso dentro de la **Cámara** que eso es bueno para el negocio.

Entonces, volviendo a la pregunta anterior sobre los operadores agrupados en la **Cámara**, **CEDOL** cuenta con una definición de operador logístico y sobre esa base podemos determinar quiénes entran y quiénes no.

Con el **Código de Buenas Prácticas** sobre el que estaremos trabajando en los próximos meses, podremos indicarle al mercado quiénes cumplen con la aceptación del **Código** y están certificados según lo establecido como buenas prácticas.

CL:- ¿El Código local se basará en el que se implementó en España?

RE:- Sí, lo tomaremos como la principal referencia porque nos facilita el camino; pero lo fundamental es que entre nuestros socios se establezca consenso acerca de cómo debe ser el **Código**. Lo importante es que la idea se aplique en la práctica y tenga efectos beneficiosos para el mercado.

CL:- ¿También adoptarían la fórmula de las auditorías externas para alcanzar la certificación, como en España?

RE:- El formato que ha elegido España es totalmente válido; se han seleccionado compañías de auditoría y las empresas tienen la opción de elegir según sus preferencias.

Aunque recién estamos comenzando a trabajar en el tema y supongo que nos llevará algún tiempo completar este proyecto, vemos que disponer de un **Código de Buenas Prácticas** constituye una oportunidad excelente para elevar la calidad de los servicios otorgándole transparencia a los negocios y favoreciendo a toda la comunidad.

CL:- ¿En materia de líneas de capacitación, tienen previsto organizar algún programa para los asociados?

RE:- Es un tema que vamos a desarrollar a lo largo del año. Desde luego que **CEDOL** apoya la capacitación del sector, pero desde la **Cámara** no tenemos nada estructurado. Vemos con preocupación que es un problema de nuestros asociados la obtención de recursos calificados; la demanda de operarios, ingenieros y profesionales calificados supera con amplitud la disponibilidad, y es un problema a resolver.

Hoy no estamos directamente involucrados en la capacitación, como alguna vez lo hicimos en el pasado, pero con seguridad que será una cuestión que trataremos de resolver en los próximos meses, y probablemente lo haremos asociados con alguna de las instituciones especializadas en la materia. Lo que precisamos no es sólo capacitar a los niveles inferiores y medios, también necesitamos formar a los altos niveles gerenciales. ●