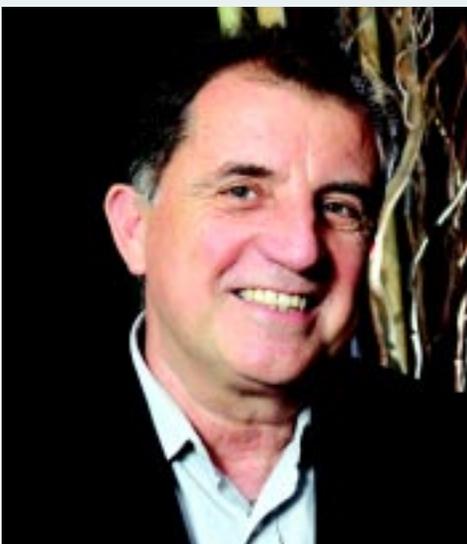


Logística: más allá de los costos ocultos y de la inflación

La tercerización de los servicios logísticos ha venido creciendo en nuestro país mas allá de los distintos momentos económicos y lo seguirá haciendo, ya que los beneficios están más que comprobados.



***Por Rubén Elías - Director de CEDOL (Cámara Empresaria de Operadores Logísticos)**

Cuando una empresa decide contratar un tercero para llevar adelante su estrategia de llegar al mercado, sabe que independientemente de las razones que la llevaron a esa decisión, ese acuerdo indefectiblemente debe estar basado en una relación de largo plazo.

Construir esa relación lleva esfuerzo, entendimiento y responsabilidad empresaria desde ambas partes, cada uno detrás de sus objetivos de negocio.

Del lado del Operador Logístico, y mas allá del cumplimiento de los compromisos contractuales, esta también el desafío de acercarse a su cliente con el objetivo de entender mejor sus objetivos, constituirse en su aliado estratégico, al tiempo que su negocio le brinda la rentabilidad necesaria para garantizar la sustentabilidad en el largo plazo.

Justamente es aquí, en su rentabilidad, donde los intereses se tocan, siendo esta condición la que le garantiza al cliente, que su proveedor tiene los medios para por un lado; invertir tanto sea en

infraestructura, equipamiento o formación de su personal y por otro lado contar con procesos, controles y estructura para minimizar cualquier contingencia.

En los últimos años hemos recorrido un camino, que muchos habíamos olvidado, mientras que para otros un tanto desconocido, me refiero al aumento de costos de los componentes de los servicios. Pero no es solo eso, junto con la inflación han venido apareciendo perdidas de productividad que no aparecen en ninguna de las estadísticas disponibles.

Como es sabido existen Índices elaborados por la Universidad Tecnológica Nacional y la Cámara Empresaria de Operadores Logísticos, que muestran aumentos significativos de los costos en los últimos años.

El año pasado el aumento del costo logístico con transporte incluido, fue del 27%.

El acumulado del mismo índice a Julio de este año ha sido del 22,8%.

Por su parte el crecimiento sostenido de la economía, muy valorado por cierto, tiene una contracara que atenta



del SKU y la relacionada por cambios en las normas Laborales y situaciones Sindicales.

Para el análisis sobre el aumento de SKU, solo el 33% informa haber tenido pérdidas de productividad, el 17% muestra mejoras, mientras que el 50% restante no informa cambios. Por problemas laborales el 50% reporta pérdidas entre el 1 y 9%, el 17% pérdidas

contra la productividad de los procesos Logísticos.

Preocupada por esta situación, la Cámara ha implementado desde el año pasado un observatorio que mide la productividad de distintos procesos, encontrándose con los siguientes resultados sobre los estudios del 2011:

Distribución metropolitana: El 50% de las empresas consultadas informa que la productividad descendió entre el 1 y 9%, el 33% con una

pérdida de entre el 10 y 19%, siendo que para el resto se mantiene igual.

Transporte de larga distancia: El 66% de las empresas consultadas informa que la productividad descendió entre el 1 y 9%, el 17% con una pérdida de entre el 10 y 19%, siendo que para el resto se mantiene igual.

Productividad dentro de los almacenes: En este caso se analizaron dos variables, la relacionada con el aumento

superiores al 10% y el resto sin cambios. Para aquellos que están interesados en ampliar esta información, la podrán encontrar en la página web de la Cámara (www.cedol.org.ar).

En este contexto se debilitan aspectos de la relación entre proveedores y clientes que son necesarios poner en evidencia y buscar en conjunto como resolverlos, y que tiene un origen externo como ya hemos mencionado.

Con correcciones de precios

El sello CEDOL

Es el instrumento que acredita el reconocimiento por parte de CEDOL, de la adhesión del Operador Logístico al Código de Buenas Prácticas Empresarias y al cumplimiento de todos y cada uno de sus principios.

Constituye una marca de calidad que reconoce el compromiso con la excelencia de las empresas del sector de operaciones logísticas. La misión del sello es distinguir a las empresas que han aceptado cumplir con las pautas del Código; potenciar la capacidad empresarial de las empresas del sector; y certificar los esfuerzos por la calidad de una empresa de operaciones logísticas.

Certifique el compromiso de su operador logístico con la excelencia en gestión empresarial.



Exija el Sello CEDOL



superiores al 25 %, el esfuerzo de cada una de las partes esta en salir lo mejor posible de cada negociación.

Para el Operador Logístico esta negociación es vital, dos de los insumos más importantes, que en su conjunto superan el 60% del costo, son la mano de obra y el combustible, sobre los cuales no tiene casi ningún control. También, como se demuestra de los estudios realizados, es muy difícil obtener un mejoramiento en el uso de los recursos utilizados.

Donde queda entonces una tarea vital que es la mejora de la productividad y del servicio, cuando el contexto los impulsa en el sentido contrario.

Como salvar la relación entre las partes, del desgaste provocado por las negociaciones permanentes.

Como medir correctamente

el desempeño y la productividad en una actividad que desde el vamos es muy compleja hacerlo en condiciones normales. Como relacionar correctamente costos que se modifican ya sea por aumentos de sus valores nominales o aumentos relacionados con el contexto, con la actividad operativa que también cambia con la problemática de cada día.

Así planteadas las cosas, uno se preguntara que podemos hacer para rescatar en parte los objetivos fundamentales: una relación de largo plazo, mejora de los procesos, flexibilidad para adaptarse a los cambios, ecuación económica válida para ambas partes, etc.

De los relevamientos realizados surge que las empresas que mejor han logrado superar esta situación lo han hecho con la aplicación de

las siguientes prácticas:

- Reconocer un esquema más automático de los aumentos de costos básicos como son la mano de obra y el combustible.
- Establecer indicadores operativos y de servicio realistas con las condiciones externas.
- Establecer reuniones periódicas enfocadas en la mejora del servicio y los costos.
- Involucrar en las distintas problemáticas, a los responsables de las áreas de Comercial, Finanzas, Sistemas o Recursos Humanos.

Como todo indica que estas condiciones no desaparecerán en el corto plazo no debemos dejar de lado lo esencial, defender por todos los medios la relación, pilar para la búsqueda de los caminos comunes. ■

