



JUSTO A TIEMPO

POR SERGIO GARCÍA

Indicadores dinámicos de la Gestión Logística

(última de tres partes)

Lead Logistics Providers

Es un esquema que trata de englobar los procesos logísticos para hacer aún más eficientes las operaciones que las industrias requieren. Sin embargo al ser un concepto que está en evolución, deben pulirse los aspectos clave para lograr acuerdos conjuntos, por medio de una debida atención y a través de indicadores dinámicos que permitan un minucioso seguimiento por ambas partes (usuario y proveedor) para lograr ventajas competitivas entre los socios de negocios que integran el proyecto; ante esta situación la mayoría de los 3PLS se encuentran redoblando esfuerzos para conseguir mejores estrategias que atiendan la demanda de la cadena de suministro.

La función de este nuevo esquema es la de un integrador que ensambla y gestiona los recursos y la tecnología para diseñar, construir y manejar redes logísticas.

El enfoque *one-stop-shopping* se refiere a la agrupación de múltiples proveedores y una compleja red logística manejada por un sólo proveedor de producción logística. Además de ser una única fuente integral de información de la cadena de suministro, ofrece velocidad para responder a los cambios del negocio y enfocar al cliente en competencias clave.

Servicios primarios LLP

Diseñar. La evaluación y el análisis de la cadena de suministro, la red del proceso de negocios y planear la demanda y capacidad. **Ejecutar.** La selección y gestión de proveedores, de cumplimiento, de auditoría, gestión de pagos y cobros, así como la gestión de comercio y cumplimiento. **Monitorear.** La medición del desempeño, la visibilidad de la cadena de suministro, gestión de eventos y auditoría de la cadena de suministro.

A través de ellos, se pretende reducir costos logísticos, evitar costos fijos e inversiones, así como minimizar el inventario. En cuanto a los tiempos se puede disminuir el proceso de órdenes, mejorar la visibilidad y el ciclo *cash-to-cash*.

Una vez que el LLP conoce los aspectos mencionados de su socio de negocios puede proveer soluciones a la empresa usuaria a través de una planeación de red, optimización, monitoreo, reportes y visibilidad de los procesos que tiene a su cargo.

De acuerdo al *Outsourcing Institute*, la relación entre socios de negocios es

como en un matrimonio, donde se vive un proceso continuo de adaptación a las cosas que uno jamás se esperaba.

Lo que no se debe hacer

Los comportamientos típicos de un *lead logistic provider* cuando no funciona la relación entre socios de negocios es que se sobre compromete, no hace suficientes preguntas, no comprende las verdaderas razones de por qué tercerizar, minimiza los requerimientos tecnológicos y nunca dice que no.

Mientras tanto, el usuario del servicio coopera para esta ruptura al guardar información (al asumir que el LLP entiende detalles), tampoco entiende el por qué de la tercerización y compra por lo regular una marca, no una solución.

Otras perspectivas erróneas al momento de establecer una relación usuario-LLP, es decir, cerrar el contrato, en lugar de optar por resolver el problema. Se debe tener una visión amplia por ambas partes para realizar un trabajo de acuerdos conjuntos, para obtener éxitos compartidos.

Por eso se sugiere establecer indicadores claros para desempeñar su trabajo, no moverse al siguiente proyecto cuando el primero aún no está resuelto, no minimizar la transición de los empleados y evitar lo más posible los imprevistos.

Los usuarios deben involucrar de forma eficiente el trabajo de todas las áreas que componen su empresa, como forma de apoyo y complemento de información y operaciones que puedan ser de utilidad al momento de involucrar al LLP en la estrategia para su mejor desempeño.

Para lograr un buen desempeño, es necesario contribuir a una buena relación que consiste en la selección-implementación-desarrollo, ya que el *outsourcing* como ventaja competitiva ofrece establecer gastos más controlables, disminución de los costos/activos fijos y de la responsabilidad; asimismo permite a las compañías centrarse en sus competencias clave, mejorar el servicio a clientes, minimizar la complejidad y aumentar la visibilidad.

Además permite de manera más ágil y eficiente tener acceso a tecnología de punta, para obtener mayor velocidad en cambios de la demanda, por medio de mejores prácticas.

sgarciamac@btmail.com

En noviembre habrá resultados

Resolverán derechos de paso ferroviario

HUGO IVÁN DOMÍNGUEZ

En menos de un mes estará listo un convenio entre los ferrocarriles con operaciones en México y la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT), el cual buscará terminar con los conflictos por derechos de paso e interconexión que hay entre las empresas concesionarias.

Oscar Corzo, director general de Transporte Ferroviario y Multimodal de la SCT, dijo que están por definir dos derechos de paso: uno en Guadalajara y otro en Querétaro, en los cuales Ferromex, que opera en el primero de ellos, y Kansas City Southern de México (KCSM), concesionario del segundo, no se han podido poner de acuerdo.

“Se han trabado (las negociaciones) en las plazas más importantes, que involucran regiones como Monterrey, los corredores México - Nuevo Laredo, y México - Guadalajara”, dijo.

Hasta ahora, explicó, hay 31 derechos de paso resueltos, algunos de los cuales involucran a Ferrosur, otra empresa concesionaria, y otros más con operadores de terminales interiores.

Fernando Rosas Yáñez director de enlace de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria, señaló que la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) cuenta ya con un reglamento que definirá el tema de derechos de paso en el ferrocarril, y así solucionar los problemas de interconexión en este modo de transporte.



pie de foto pie de foto

Invertirán 200 mdp en Guaymas

MIGUEL ANGEL CASTILLO

Para el periodo 2007-2008 se prevé una inversión de 200 millones de pesos (mdp) para el desarrollo de infraestructura y renovación de la terminal portuaria en el puerto de Guaymas, Sonora.

El director de la Administración Portuaria Integral (API), José Luis Castro, indicó que se iniciará con la instalación de la terminal para graneles Minerales de Mittal Steel, la cual requirió una inversión de 60 mdp, y se espera que comience operaciones en noviembre del presente para manejar, paulatinamente, dos millones de toneladas por año.

Se construye el Centro de Control de Tráfico Marítimo con una inversión de 18 mdp, para cumplir con la normatividad internacional para la recepción de buques.

Se licitará la segunda etapa del relleno de la bahía con un costo de 40 millones de pesos; obra que deberá



Renovarán terminal portuaria.

concluirse antes del 31 de diciembre, pues ya se terminó la primera etapa de dragado con el que pretenden recibir buques de 60 mil toneladas.

“Para que la operación del puerto sea más eficiente se instaló un software administrativo para la operación y despacho de contenedores, con una inversión de 15 millones de pesos”, aclaró José Luis Castro.

También se colocará una planta de fluidos en un terreno de seis a ocho hectáreas; y la licitación de un patio de contenedores y una bodega para granos con una capacidad de almacenamiento de 60 mil toneladas.

Llega 12% de la carga retrasada

REYNA ISABEL ORTEGA

Del total de la mercancía que se moviliza en México, sólo 88% llega a tiempo a su destino, aseguró Sergio Carrera Riva Palacio, director de Comercio Interior y Economía Digital de la Secretaría de Economía (SE).

La cifra, dijo, es resultado de un estudio realizado por la empresa de consultoría AT Kearney, en el cual destaca también que 89% de las entregas se hacen completas.

Dijo que para lograr que México sea una Plataforma Logística es necesario crear mayor certidumbre en las entregas de mercancía, ya que en el traslado de exportación nuestro país registra hasta 17 días, mientras que Estados Unidos reporta nueve días y Hong Kong seis. En cuanto a importaciones la mercancía que entra a México requiere 26 días, en comparación de los nueve días en Estados Unidos y cinco en Hong Kong.

“Con la pérdida de competitividad que ha sufrido el país, es urgente que las empresas desarrollen estrategias a alta velocidad y servicios de valor agregado para estar en condiciones de competir con otros países”, aseguró.

En Apodaca, Nuevo León

Inaugura ProLogis 200 parque industrial

REYNA ISABEL ORTEGA

La empresa administradora y desarrolladora de centros de distribución, ProLogis, inaugura su nuevo parque industrial ProLogis Park Apodaca en el estado de Nuevo León, con una inversión de 200 millones de dólares.

El nuevo parque de ProLogis cuenta

con una superficie de 102 hectáreas, y una concentración de 320 mil metros cuadrados distribuidos en 16 naves industriales, dos de ellas ya ocupadas por las empresas Hitachi Transport y General Electric.

Entre las ventajas de las nuevas instalaciones, destacan su cercanía con el aeropuerto internacional de Monterrey y la

carretera Miguel Alemán que conecta con los estados del norte y los Estados Unidos.

Durante la inauguración estuvieron presentes el Secretario de Economía, Eduardo Sojo, Walter Rakowich, Presidente de ProLogis y Silvano Solís Vázquez, Vicepresidente y Director en México de ProLogis Park.