

DIMENSIONAMIENTO, EVOLUCIÓN Y TENDENCIAS

Logística en Argentina

10 de Mayo de 2.011



www.keymarket.com.ar

KEY MARKET es una
empresa de Investigación
de Mercados de alcance
regional, con amplia
experiencia en el
desarrollo de técnicas
cuantitativas y
cualitativas, especializada
en Investigaciones B to B.



Key Market
Investigación y Análisis

KEY MARKET

ESTUDIOS SINDICADOS / MULTICLIENTES

INFORMES DE ANÁLISIS COMPETITIVO

OTROS FORMATOS SINDICADOS:

- Investigaciones en Ferias / Eventos
- Otros Formatos Ómnibus

ESTUDIOS AD-HOC / TAYLOR MADE

INVESTIGACIONES A MEDIDA

AMPLITUD DE METODOLOGÍAS

- Dimensionamiento de Mercados
- Modelos de Customer Satisfaction
- Hábitos y Actitudes de Contratación
- Otros Formatos Cuali/Cuantitativos



KEY MARKET – INFORMES DE ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

KEY SECTORES – TÍTULOS DISPONIBLES

- Agroquímicos
- Alimentos para Mascotas
- Bebidas Destiladas
- Bebidas Energizantes
- Bebidas sin Alcohol
- Biocombustible
- Clínicas, Sanatorios y Hospitales
- Conservas
- Contact Center
- Correos, Couriers y Paquetería
- Créditos para el Consumo
- Energía Eléctrica
- Envases Flexibles
- Envases Plásticos
- Financiación Automotriz
- Gestión de Residuos Industriales
- Infusiones
- Jeans
- Laboratorios
- Línea Blanca y a Gas
- Libros y Música
- Lubricantes
- Maquinaria Agrícola
- Mermeladas y Dulces
- Minería
- Motos
- Neumáticos
- Obras Sociales y Prepagas
- Papeles
- Pesca
- Petróleo y Gas
- Petroquímica
- Pinturas
- Quesos
- Salud
- Seguros
- Seguros Patrimoniales
- Semillas
- SERVICIOS LOGÍSTICOS**
- Supermercados
- Tarjetas de Crédito
- Transporte Terrestre de Cargas
- Universidades
- Venta Directa
- Vinos Finos

CARACTERIZACIÓN

DEL

MERCADO

DE

SERVICIOS

LOGÍSTICOS



Los servicios logísticos incluyen todas las actividades de transporte, distribución y almacenamiento cuya finalidad es acercar los bienes de cambio desde el productor hasta el cliente/consumidor.

SE RECONOCEN 4 NIVELES DE LOGÍSTICA

1

En el primer nivel se encuentran aquellas empresas que tienen el producto y su propio transporte.

2

El segundo es el que ocupan las empresas de transporte que distribuyen para otros.

3

En el tercero, aquellos que tienen parte del transporte pero además pueden proveer el almacén-consolidado y otros servicios extra.

4

El cuarto nivel es el operador logístico que puede utilizar sus activos (camiones – depósitos, etc.) pero su verdadero valor o diferencial es la inteligencia logística.

CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO DE SERVICIOS LOGÍSTICOS

LA CONCEPCIÓN ESTRATÉGICA DE LA LOGÍSTICA IMPLICA:

ALIANZAS ESTRATÉGICAS



Alianzas Estratégicas de las empresas con sus proveedores, considerando costos, precio, calidad del servicio y capacidad de respuesta.

ADMINISTRAR STOCK



Administrar Stock y reducción del tiempo que le toma a una mercadería llegar del productor al cliente.

SINCRONIZACIÓN



Utilizar Sistemas que permitan una mejor sincronización de la cadena, compartiendo información. El proveedor accede a datos sobre el stock de su comprador y conoce lo que vende en tiempo real, permitiendo un abastecimiento óptimo, reduciendo el nivel de activos inmovilizados de su cliente, todo esto en tiempo real.

VISIÓN INTEGRADA



Considerar la **Visión Integrada** de la cadena de abastecimiento o Supply Chain: pensar la logística como una función integradora de todos los procesos y actividades de la empresa, desde la compra y el abastecimiento, hasta el despacho y el servicio a los clientes, pasando por la planificación de la producción.

Key Market

Sarmiento 983 - Piso 11 / C.A.B.A -
Argentina
Tel.: 54-11-5238-9834

DIMENSIONAMIENTO DE LA ACTIVIDAD

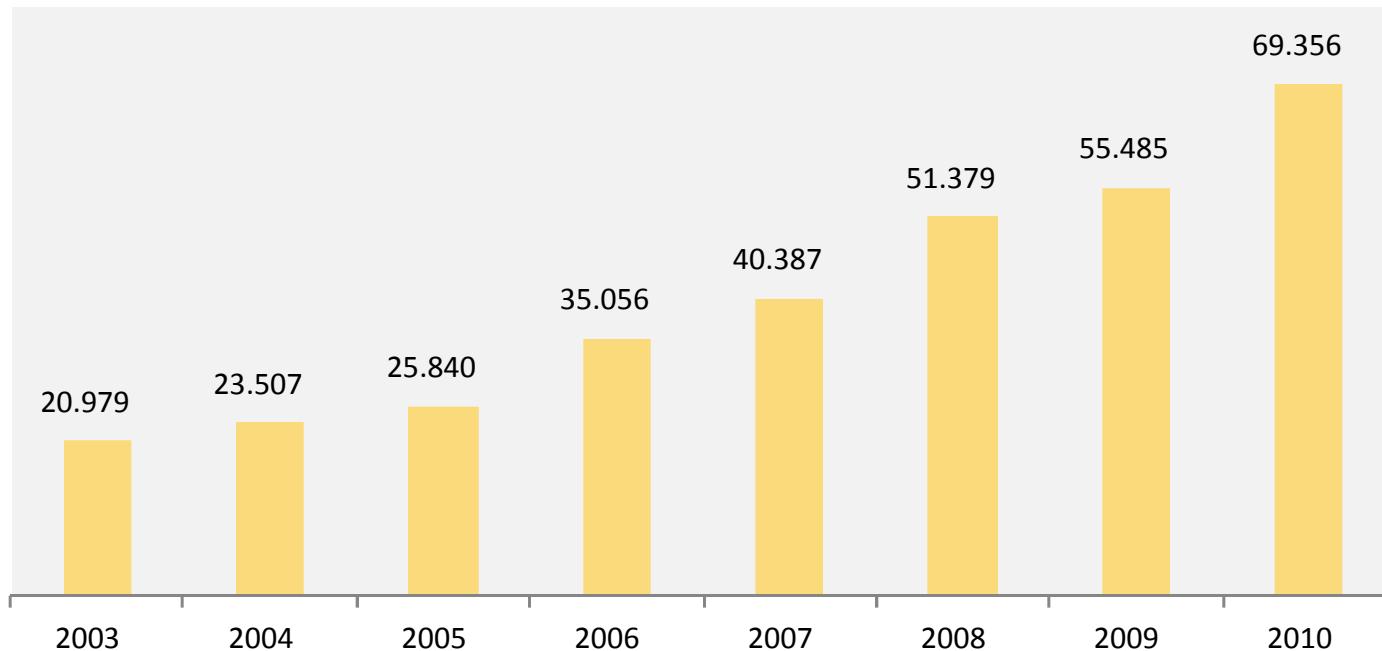


EVOLUCIÓN DEL GIRO ECONÓMICO – SERVICIOS LOGÍSTICOS

El rubro de Transporte y Almacenamiento según las Cuentas Nacionales muestra un crecimiento anual de 19% en el período 2003-2010.

TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO

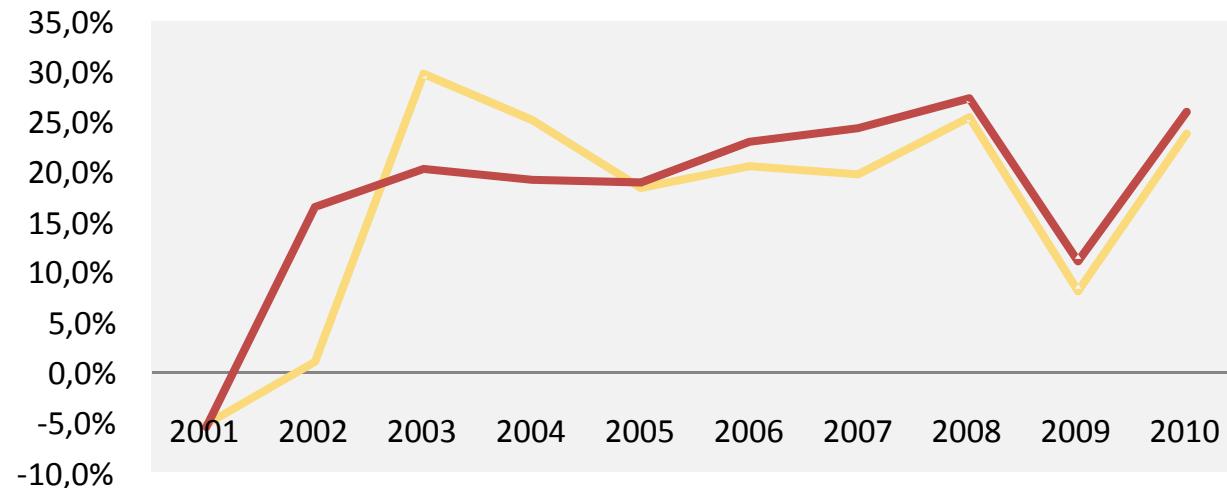
Está incluido el transporte terrestre, vía acuática, vía aérea y pasajeros.



RELACIÓN CON INDICADORES DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

La actividad logística sigue una relación directa con la economía general, lo que varía según la época es el nivel de tercerización del servicio.

RELACIÓN CON LA ECONOMÍA



— Transporte, almacenamiento y comunicaciones

— PBI a valores corrientes

EL
MERCADO
DE LOS
OPERADORES
LOGÍSTICOS



CARACTERIZACIÓN DEL NEGOCIO

BENEFICIOS DE LA TERCERIZACIÓN

- Permite la concentración de esfuerzos en el negocio específico de la empresa (core business).
- Retorno sobre los activos.
- Operación flexible ajustable al cambio de volúmenes de producción, almacenamiento y distribución.
- Relevamiento extracontable de costos de inbound y outbound.
- Operación con menores inventarios y capital operativo en tiempo real.
- Maximización del flujo de materiales a costo mínimo unitario.
- Variación del número de personas y activos de acuerdo a volúmenes de operación (promociones, lanzamientos, estacionalidad, etc.)
- Minimización de ineficiencias por falta de personal o conflicto sindical.
- Liberación de recursos para destinarlos a áreas clave en la operación del negocio.
- Optimización de la red de transporte.
- Disposición de tecnología sin necesidad de inversiones directas.
- Obtención de previsibilidad y visibilidad financiera de costos.
- Sincronización del flujo de información: importación, exportación y gestión de depósito.
- Posibilidad de globalizar toda la Supply Chain Management dentro de la región en un operador (o en más de uno pero vinculados entre si).

CARACTERIZACIÓN DEL NEGOCIO

PRINCIPALES PROBLEMAS DE LA TERCERIZACIÓN

El proceso de tercerización es complejo e involucra a terceros y a diversos sectores internos, por lo tanto siempre se producen dificultades que hay que administrar:

- La resistencia interna al proceso, a veces no explícita, pero que retacea información, dilata los tiempos, o crea un ambiente hostil.
- Las dificultades en la integración de los sistemas informáticos.
- El cambio de los requerimientos de servicio previstos.
- La falta de compromiso de la empresa con el proceso que inició.

CARACTERIZACIÓN DEL NEGOCIO

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO EN ARGENTINA

- Desregularización de la economía en la década del 90. Aparición incipiente de la tercerización del servicio logístico.
- Crisis económica de 2001 y 2002. Contracción de la demanda y facturación.
- Salida de la crisis. Utilización de la capacidad logística ociosa que se había acumulado en los años 90.
- A partir de 2004, fuerte crecimiento del producto y del consumo, que demostró déficit significativos en la capacidad de las empresas.
- Mediados del 2007, crecimiento sostenido a bajas tasas efectivas de inversión en infraestructura que evidenció el déficit de inversión en infraestructura.
- La creciente actividad logística fue levemente acompañada de inversiones de las empresas en sus estructuras – ampliación de la flota de camiones, de espacios de almacenaje – pero no en infraestructura de base (puertos, zonas de actividad logística, anillos ferroviarios, etc.).
- Actualmente nos encontramos con un mercado maduro y de bajo margen unitario, con múltiples competidores de capacidades asimilables y un nivel de rivalidad medio a elevado.

DIMENSIONAMIENTO DEL NEGOCIO

(Valores en Millones)

ANÁLISIS TOP – DOWN

	Valor Agregado	
	Año 2009	Año 2010
Almacenamiento, Distribución y Transporte – INTERPRETACIÓN MÍNIMA	\$86.695	\$108.369
Actividades Tercerizadas	\$55.485	\$69.356
Solo actividades terrestres y sin pasajeros	\$32.282	\$40.352
OPERADORES INTEGRALES DE LOGÍSTICA	\$4.152	\$5.192

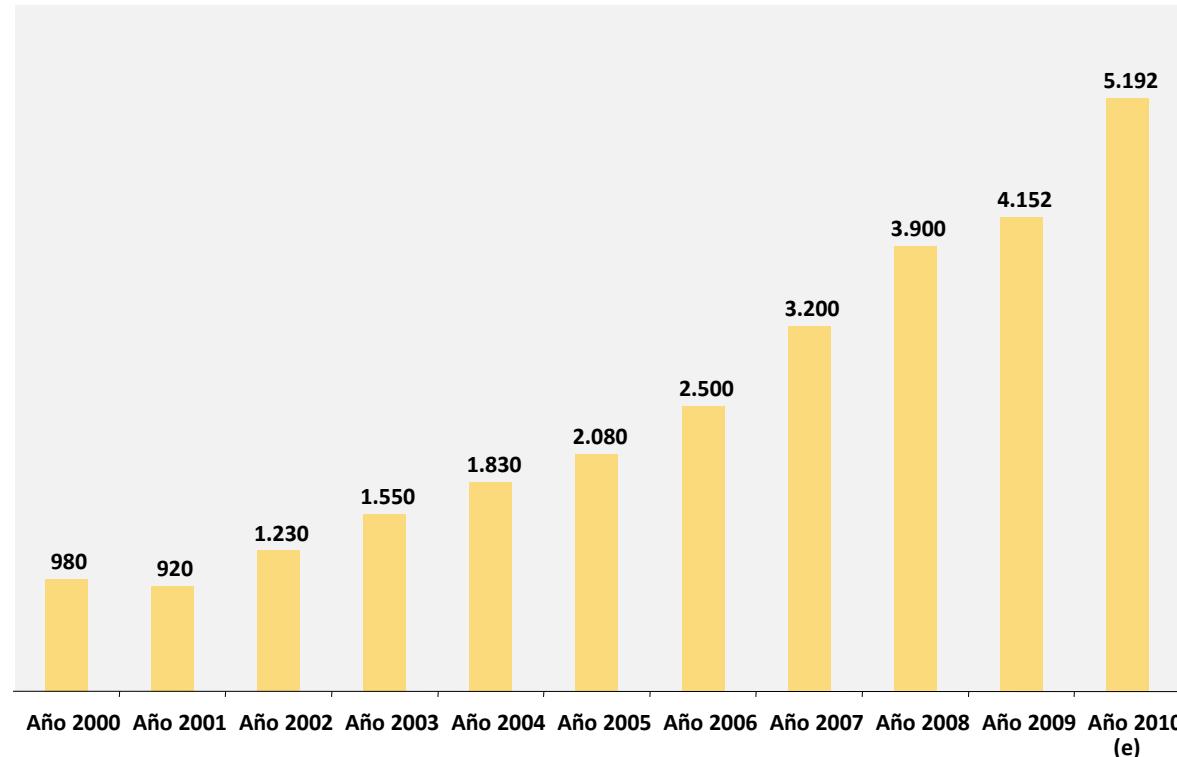
Sumatoria de las facturaciones de las empresas (~125)

ANÁLISIS BOTTOM - UP

DIMENSIONAMIENTO DEL NEGOCIO

EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD (*En \$ Millones*)

- El mercado se ve afectado directamente por las fluctuaciones de la economía, por los cambios en la decisión de tercerización de las empresas, así como también por los volúmenes comercializados en el mercado.
- Los incrementos evidenciados en los últimos años, a partir del año 2008, responden en gran medida al incremento de precios.
- En el período 2000-2010 el mercado mostró un crecimiento promedio anual de 18%.



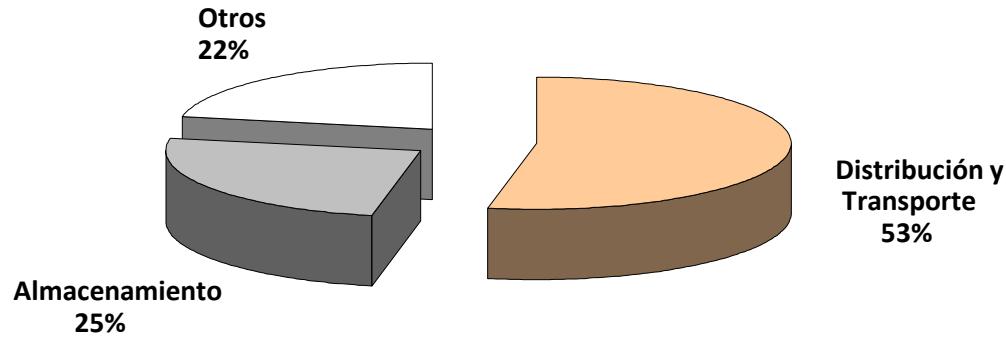
Key Market

Sarmiento 983 - Piso 11 / C.A.B.A -
Argentina
Tel.: 54-11-5238-9834

SEGMENTACIÓN DEL NEGOCIO

SEGMENTACIÓN POR ACTIVIDAD / SERVICIO

Año 2010



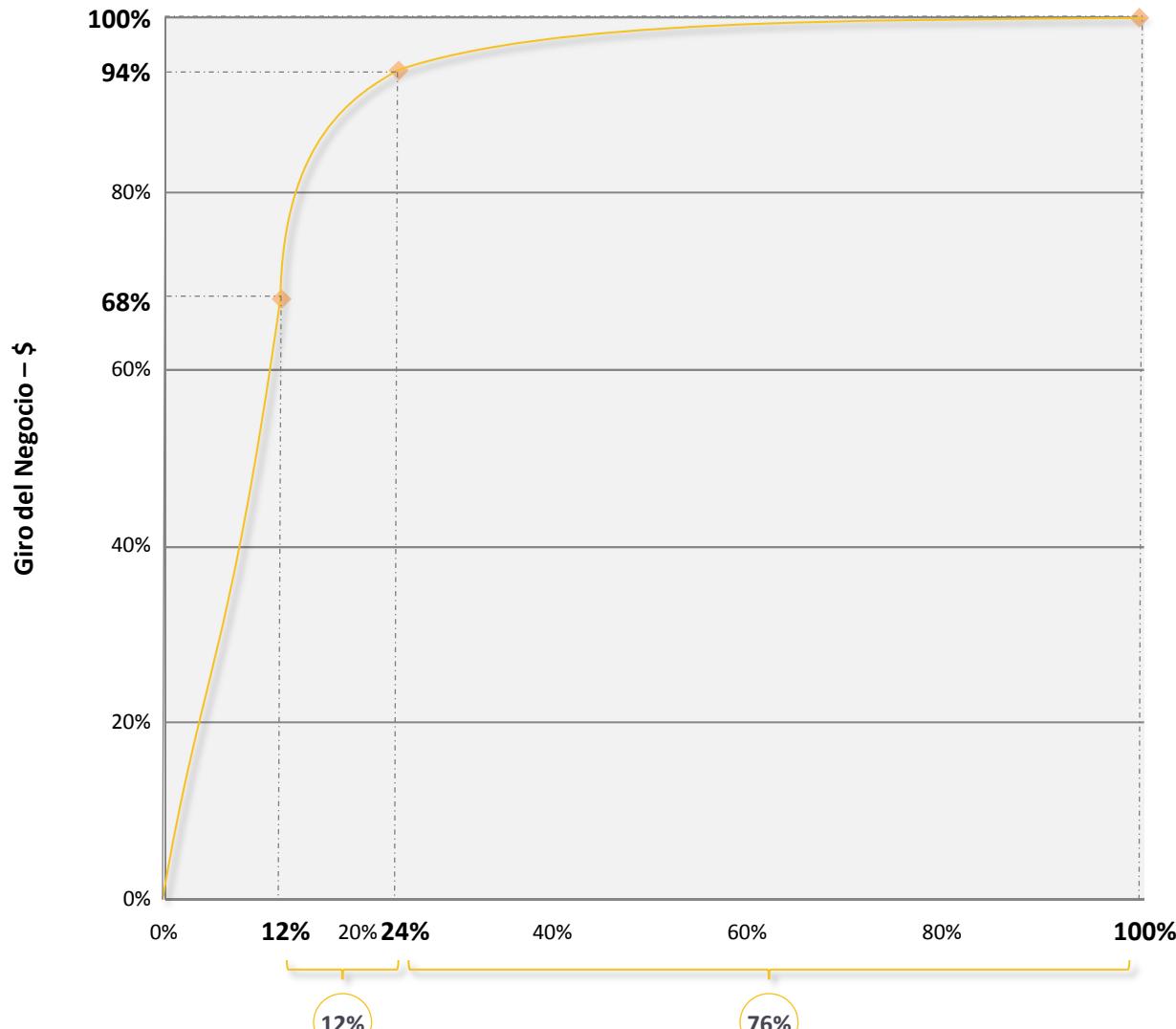
Base: \$5.192 millones

Fuente: Key Market con información propia

Key Market

Sarmiento 983 - Piso 11 / C.A.B.A -
Argentina
Tel.: 54-11-5238-9834

CONCENTRACIÓN DEL NEGOCIO



Key Market

Sarmiento 983 - Piso 11 / C.A.B.A -
Argentina
Tel.: 54-11-5238-9834

Cantidad de Empresas - 125

SEGMENTACIÓN DEL NEGOCIO

CONSUMO MASIVO / RETAIL



AUTOMOTRÍZ / AUTOPARTES



LABORATORIOS / FARMA



INDUSTRIA



TECNOLOGÍA / ELECTRÓNICA



OTROS (Telef. / Com. / Gobierno / S. Financiero)



DEPÓSITOS

- Los depósitos son establecimientos donde se almacenan los productos industriales y desde los cuales se ejecutan las operaciones de distribución y transporte de los mismos a los puntos de venta.
- Pueden distinguirse como **de Clase A (o Premium)** o **de Clase B**, de acuerdo a ciertas características tales como: ubicación, especificaciones técnicas y edilicias, escala, etc.
- La maduración y la concreción de los proyectos de los depósitos suelen llevar entre 2 y 3 años, por eso vemos mayor ingreso de establecimientos y metros cuadrados al mercado en los años posteriores a un importante crecimiento económico. En este sentido, encontramos dos períodos que marcaron picos en el ingreso de metros cuadrados: entre 1.998 y 2.000 ingresaron en promedio 220.000m² por año, y entre el 2007 y 2008, registramos un promedio de 146.000m² por año. de almacenaje.
- Esto responde al ciclo del producto industrial. Un depósito es de rápida construcción y requiere de una inversión relativamente menor (en comparación con las de oficinas y residencial). Pero a la vez, conlleva decisiones que suelen tomar varios meses, ya que la evaluación de un proyecto de estas características tiende a depender de la coyuntura y las perspectivas económicas, así como del grado de consolidación de las zonas y la evolución de redes de transporte.
- Considerando los depósitos Clase A de la Región Metropolitana de Buenos Aires, encontramos 105 establecimientos (incluyendo los que están hoy en construcción) que suman 1,6 millones de m² de espacio industrial.
- Las operaciones más frecuentes en este caso son las de alquiler, dado que la tercerización en alquiler de espacio permite a las empresas disponer de capital para reinvertir en producción, mano de obra, etc.
- Este mercado se divide entre un 80% de locatarios y un 20% de propietarios.

DEPÓSITOS

- Considerando la región AMBA, la zona que muestra un mayor grado de concentración es la Norte. Su ubicación es estratégica, ya que se encuentra en la ruta del Mercosur. La autopista Panamericana es el eje estructural de esta zonificación y brinda una calidad y cantidad de accesos muy amplia que permite una estrecha comunicación con el centro de la Ciudad de Buenos Aires. En ésta zona se encuentran 11 parques industriales y cerca del 60% de los depósitos Clase A de AMBA.
- Con otro nivel de infraestructura y accesos, la Zona Sur ocupa un segundo lugar en cuanto a la ubicación de establecimientos industriales y depósitos, agrupando a 7 parques industriales y al 24% de los depósitos Clase A. Esta zona permite una importante conexión con el sur del país, además de la proximidad al aeropuerto internacional y a zonas portuarias. Posee una alta densidad de población y es una buena alternativa a nivel de costos.
- La Zona Oeste, a partir de la construcción y renovación del Acceso Oeste, propició la instalación de centros productivos, logrando la concentración de actividad industrial y proyectando un gran crecimiento potencial. Esta zona agrupa en la actualidad a 7 parques industriales y al 16% de los depósitos Clase A.

Key Market

Sarmiento 983 - Piso 11 / C.A.B.A -
Argentina
Tel.: 54-11-5238-9834

A

MODO DE SINTESIS



OPERADORES LOGISTICOS INTEGRALES



CONCEPTOS

INTRODUCTORIOS

A LA

INVESTIGACIÓN

DE

MERCADOS



QUÉ ES LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS?



1

Es un conocimiento **SISTEMATICO, METÓDICO,**

2

Obtenido **OBJETIVAMENTE,**

3

Que suministra o provee **INFORMACIÓN,** y

4

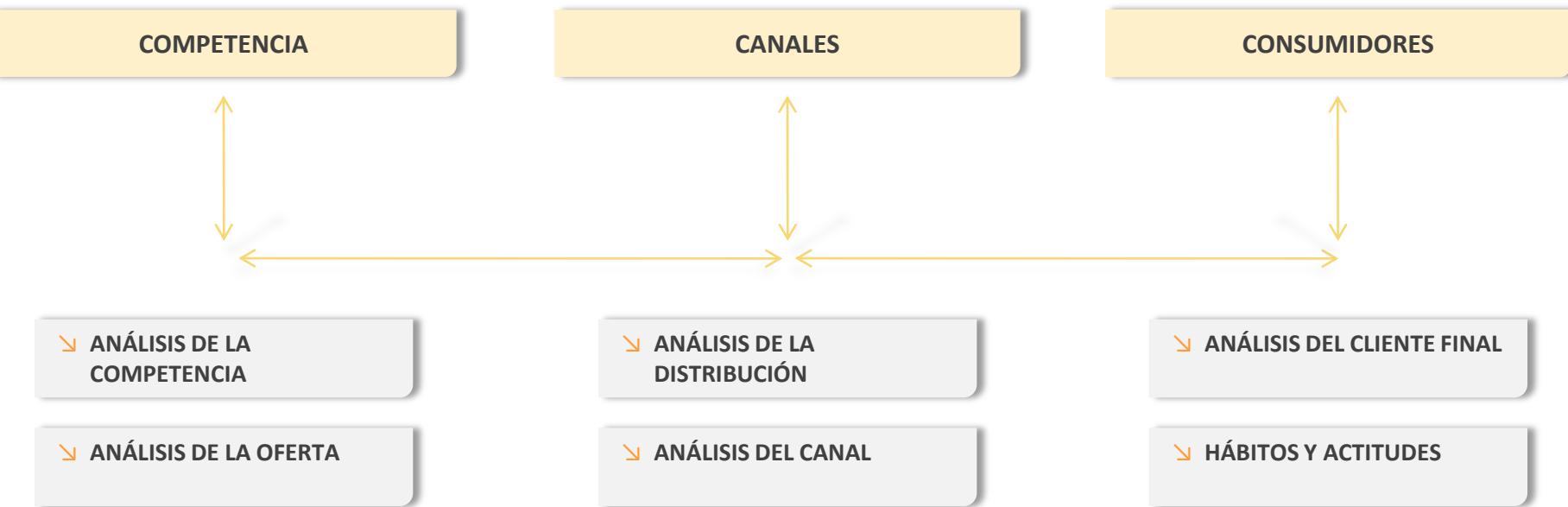
Para la **TOMA DE DECISIONES.**

ETAPAS EN EL PROCESO DE INVESTIGACIÓN

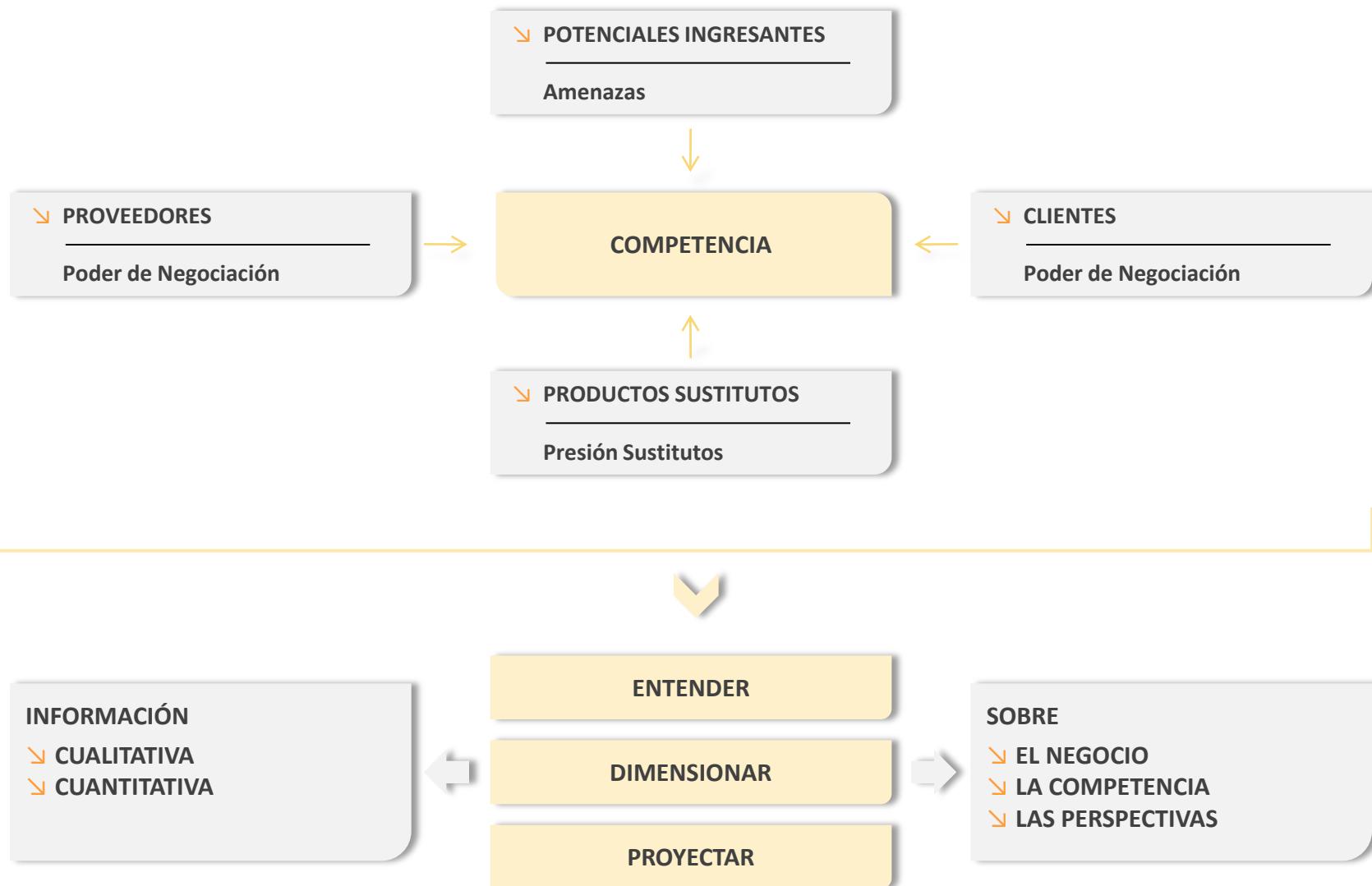


TIPOS DE INVESTIGACIÓN

SEGÚN INSTANCIA DE LA CADENA DE VALOR



ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA



De qué
se trata?

Qué NO es?

Cuál es
su
utilidad?

Cómo es
su
metodología?



ES EL ANÁLISIS CUALITATIVO Y CUANTITATIVO DE UN NEGOCIO, PERMITE ➤

- Dimensionar en Volumen y Valor un Mercado
- Segmentar el Negocio
- Identificar a los Principales Competidores
- Mensurar la Performance de los Competidores:
 - Ventas
 - Producción
 - Fuerza de Ventas
 - Modelo de Distribución
 - Capacidad de Producción
 - Inversiones
- Medir Participaciones de Mercado
- Analizar Tendencias y Perspectivas
- Anticipar Amenazas y Oportunidades

QUÉ NO ES EL ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA?



AUDITORÍA DE VENTAS

ESTUDIO DEL CLIENTE

ANÁLISIS DE SERIES HISTÓRICAS

EVALUACIÓN DE ESTADOS CONTABLES

Pero varias de estas herramientas pueden utilizarse como INPUT.

CUÁL ES LA UTILIDAD DEL ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA?



ELABORAR EL PLAN ESTRATÉGICO



DESARROLLAR NUEVOS PRODUCTOS O SEGMENTOS DE CLIENTES



CONOCER LA PERFORMANCE PROPIA Y DE LOS COMPETIDORES



ANALIZAR LAS PERSPECTIVAS DE MERCADO

PRINCIPALES OBJETIVOS DEL ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

QUIÉNES COMPITEN



CÓMO COMPITEN



RESULTADOS



- ESTRUCTURA DE LA OFERTA: EMPRESAS Y EMPLEO.
- GRUPOS ESTRATÉGICOS.
- TITULARIDAD DEL CAPITAL

- POSICIONAMIENTO COMPETITIVO.
- DIVERSIFICACIÓN, DIFERENCIACIÓN y/o LIDERAZGO EN COSTOS.
- ANÁLISIS DEL MIX DE MARKETING.

- PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO.
- PERFORMANCE ECONÓMICO FINANCIERA.

METODOLOGÍA

CÓMO SE HACE?

METODOLOGÍA DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN



FUENTES SECUNDARIAS

- Asociaciones Oficiales y Privadas
- Publicaciones Especializadas
- Organismos de Control Fiscal
- Organizaciones Gremiales
- Balances de Empresas
- Organismos Oficiales
 - ↳ INDEC
 - ↳ BCRA
 - ↳ IGJ
- Entrevistas con informantes

FUENTES PRIMARIAS

- Proveedores de Insumos Críticos
- Clientes Intermedios
- Clientes Finales
- Base de estudios previos Key Market

Muchas gracias



mariano.gier@keymarket.com.ar
www.keymarket.com.ar