

Negocios

Edilicia Suez recibe premio internacional por calidad e innovación



El grupo desarrollista-arquitectónico Edilicia Suez fue galardonado en la categoría Oro del premio Star Award for Quality que todos los años entrega la organización española Business Initiative Directions (BID) a empresas de trayectoria, comprometidas con la innovación y la mejora continua.

El premio será recibido por Roberto Suez (foto) presidente de Edilicia Suez, en el marco de la Convención "XIV International Star for Leadership in Quality" que se realizará el próximo 19 de abril en el Centro de Congresos y Convenciones del Hotel Concorde La Fayette de París.

El evento congregará a empresas de 74 países que se distinguen por su trayectoria y calidad de productos, por la excelencia en el liderazgo y dirección comercial; prestigio empresarial y de marca; y tecnología e innovación.

A la ceremonia asistirán líderes de diversos sectores empresariales, profesionales y personalidades académicas y diplomáticas.

El BID fue creado en 1986 y su actividad principal está orientada a difundir la cultura de la calidad en empresas líderes en cada país. En la actualidad es una de las organizaciones más importantes del mundo que otorga un premio sobre la calidad, cuyas bases son tan sólidas como el Deming en Japón (sólo para empresas japonesas); el Baldrige en Estados Unidos, (sólo para empresas norteamericanas) o el EFQM en Europa, (sólo para empresas europeas).

"Es un honor ser galardonados por esta distinción. Esto nos anima a continuar con la calidad en el diseño y la construcción, como así también con la innovación en formatos de negocios", resaltó Suez.

DESOLACIÓN. FRENTE A PETROLERAS QUE VENDEN DIRECTAMENTE AL AGRO, INDUSTRIA Y TRANSPORTE, PIERDEN TERRENO

Cierran estaciones de servicio por competencia y baja rentabilidad

En un mercado en el que los costos laborales suben y los precios los fijan las petroleras, sólo hay lugar para las grandes operadoras que venden altos volúmenes de combustible. Bocas chicas, "blancas" o rurales, resisten en "terapia intensiva"

Los continuos aumentos de los costos laborales y la falta de adecuación de los márgenes de rentabilidad a estas circunstancias atentan contra la supervivencia de las estaciones de servicio, sector en el que -a simple vista- sólo hay lugar para los grandes operadores de volúmenes.

Durante la crisis de la salida a la convertibilidad, entre 2002 y 2006, el sector fue acechado por una fuerte pérdida de rentabilidad, motivo por el cual cerraron 35% de las estaciones de servicios del país, es decir 2.500. En la actualidad la situación se replica, aunque a menor ritmo y potenciada por una suma de factores. Desde hace un año se observa, tanto en la ciudad de Córdoba y como en el interior, que en forma paulatina bajan las persianas muchas estaciones de servicio.

"La situación es complicada porque las expendedoras de combustible sufren distintos tipos de políticas que hacen a la contención de precios y o bien a la distribución de mercado en las compañías petroleras", explica a **Comercio y Justicia** Raúl Castellano, presidente de la Federación de Expendedores de Combustibles y Afines del Centro de la República (Fecac).

"Los precios quedaron rezagados y la economía siguió creciendo, sin el correlato de la rentabilidad que se determina sobre un porcentaje del precio de venta, que en ese período no se movió", añade Castellano.

Aunque posteriormente hubo una pequeña recuperación de precios, el contexto actual para este mercado sigue siendo dificultoso porque los márgenes continúan bajos, y los ingresos, escasos frente a los costos. Como se recordará, el año pasado el costo laboral sufrió un incremento de 18% y este año, se negocia una suba de 26%.

"Vivimos una situación atípica,



MANGUERAS VACÍAS. La rentabilidad del negocio no supera el 9% anual y no se pueden ajustar los márgenes.

Mapa sinuoso

■ En la ciudad de Córdoba hay 180 estaciones de servicio. Aunque no está precisado, este último tiempo han cerrado sus puertas varias bocas, entre ellas: en esquina de Duarte Quirós y Félix Paz, en Duarte Quirós a la altura de la sede de Cablevisión y en la unión entre Colón y Duarte Quirós, cerca del CPC Avenida Colón.

■ Cambio de bandera: en la zona de las "Cinco esquinas", de Esso pasó a ser Shell, de igual modo en Bv. Los Granaderos, una Shell reemplazó a YPF.

YPF trabaja a un porcentaje bajo de rentabilidad, entre siete y ocho por ciento, con grandes volúmenes de venta en función de que tiene 60% del mercado, vende hasta el doble que las otras marcas. Shell, Esso y Petrobras tienen mayores márgenes, con volúmenes de venta más chicos", especifica el titular de Fecac.

A diferencia de otras actividades económicas en las que el empresario maneja sus ganancias y acompaña sus costos, las bocas de expendio están atadas a las compañías petroleras, que fijan los precios. "YPF entrega el combustible en consignación, es decir, la estación no es dueña siquiera del combustible, sino lo vende a cuenta y orden de la petrolera, sin la posibilidad de manejar sus ingresos y costos", amplía Castellano.

Otros factores

A esta situación crítica se suma una nueva competencia para las estaciones de servicio. Se trata de las mismas compañías petroleras que avanzan con ventas directas a sus clientes, compradores de grandes volúmenes como el agro, industria y el transporte. "Esto afecta principalmente a las estaciones rurales, típicamente gasoleras. Así, se pueden ver en los pueblos del interior o en las mismas rutas muchas bocas de venta cerradas", aclara Castellano.

Terapia intensiva

Además de la rentabilidad en picada por parte de las expendedoras de combustible líquido (nafta y gasoil), en Córdoba la coyuntura tiene otra cara, sujeta al precio del gas que en la ciudad es el más bajo del país. "Hoy el precio piso de un litro de GNC -\$0,78- genera una transferencia de mercado muy grande: hay firmas que no pueden comercializar a estos valores porque no alcanzan a cubrir sus costos", agrega Castellano. Esto pone en una situación de alto riesgo a los operadores exclusi-

vos de GNC, que de no abrir su negocio a otros rubros como los *drugstores*, deben abandonar la actividad.

Por otra parte, las firmas cuyo abastecimiento de combustible no depende de un contrato con una petrolera, es decir, las llamadas estaciones de servicio "blancas" que compran combustible a diversas compañías, transitan el peor de los panoramas. "Ninguna compañía tiene la obligación de venderles y como están limitando las entregas, no les vende nadie, o bien, sólo aquellas a quienes les sobran litros, a un precio muy alto hasta por encima del valor de venta de otras bocas", explica Castellano.

En la cornisa está por lo menos 15% de las 180 estaciones de servicio que se cuentan en la ciudad de Córdoba. Y en el país, una cantidad similar a las expendedoras que operan bajo la bandera de Shell y Esso, según apunta el titular de la Federación.

Con todo, parecería que sólo hay mercado para las grandes, que trabajan a otra escala, con los colores de algunas de las petroleras y venden altos volúmenes. "Si la estación es pequeña o no tiene otros rubros que inyecten para su sostén, los números no dan", remarca Castellano. Años atrás las firmas que vendían 70 mil litros o 100 mil litros por mes podían sobrevivir, hoy "hace falta vender cada vez más litros para que los números cierren".

¿Solución?

"Para darles garantía de subsistencia o reglas de juego previsible debería fijarse un margen de rentabilidad que se vaya adecuando a las distintas situaciones. Se debería implementar un procedimiento automático que permita reflejar directamente los costos", estima Castellano, quien asegura -en ese sentido-, que las negociaciones con las petroleras son constantes.

MUNICIPALIDAD DE CÓRDOBA Dirección de Compras y Suministros
Lic. Pública N° 132/09
Contratación del SERVICIO DE ESTERILIZACIÓN DE MATERIALES POR ÓXIDO DE ETILENO, para cubrir las necesidades de las áreas Internado, Cirugía, Guardia/Emergencias, etc. de la Dirección de Hospital Infantil
Presupuesto Oficial: \$157.000 (pesos ciento cincuenta y siete mil). Valor del Pliego: \$1.500 (pesos mil quinientos). Fecha de Apertura: 22/04/2010 a las 9 horas. Lugar y Horario de Consultas, Venta de pliegos y Presentación de Sobres-Propuestas: Dir. de Compras y Suministros, 9° Piso, Palacio Municipal "6 de Julio" (M. T. de Alvear esq. Caseros, Córdoba). De 7:30 a 13:30 horas en días hábiles. T.E.: 0351-4285600 int. 1932/1938 (fax) y 4285660 (fax). Consultas por internet: www.cordoba.gov.ar

TNA 0% REAL

ESTA SEMANA TE BONIFICAMOS EL 50% DE UN AÑO MÁS DE GARANTÍA Y PAGANDO 6 MESES DE SEGURO, TE LO EXTENDEMOS A 1 AÑO!

• Casa Central: Av. Colón 4951
0351 - 5892000 | Cba
• Av. Perón 1500 | Tel: 0353 4527060
0353 4527667 | Villa María

info@naumcitroen.com.ar
www.naumcitroen.com

NAUM CITROËN

Sujeto a aprobación crediticia. Monto máximo a financiar \$15.000 en 12 meses. Tasa 9,8% para toda la gama hasta el 60% del monto de venta