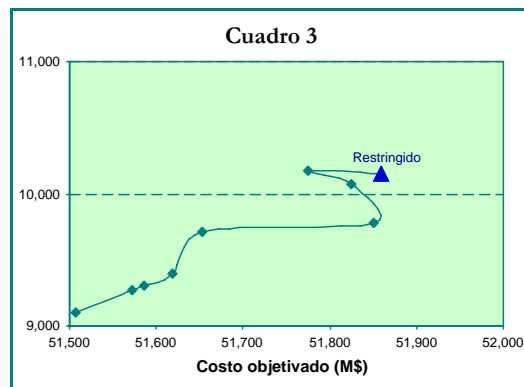
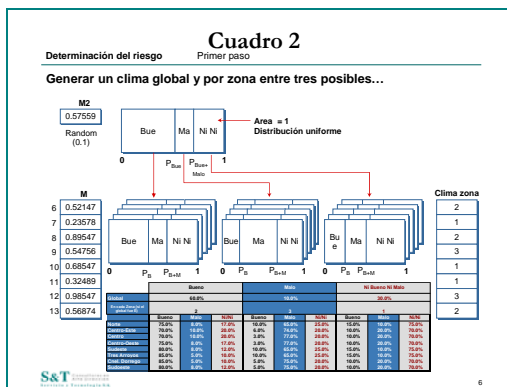
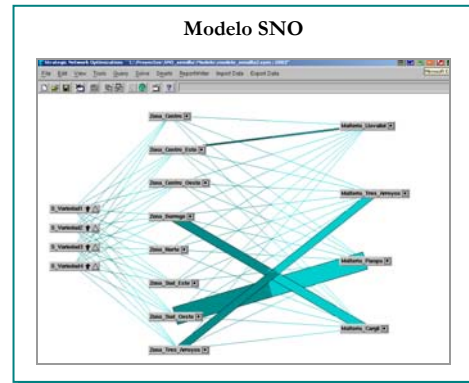


económico y estadístico, fue aprobado e implementado en abril de 2002.

En forma sintética el modelo costo-riesgo genera una serie de opciones o planes de siembra alternativos para la campaña de cebada, cada uno de los cuales se valora en forma precisa en términos de costo y riesgo, que se vuelcan a un “mapa” de puntos como los que se exponen en el Cuadro 1 (lado izquierdo). En su momento la Alta Dirección, incorpora una “curva de indiferencia” personal, en la que cada uno de sus puntos representa alternativas indiferenciadas en términos de costo y riesgo. Ello permite identificar las opciones con mayor atractivo en ambas dimensiones (ver Cuadro 1 lado derecho).

El enfoque de resolución presenta otros méritos adicionales:

- El uso del Strategic Network Optimization de Oracle, un software de optimización, empleado como herramienta de modelización y de potente resolución del problema (ver gráfico del Modelo SNO)
- El cálculo de “quedarse corto” y “costo de pasarse” en el volumen proyectado.
- Simulación de Montecarlo de las probabilidades de obtener el volumen proyectado.
- Los datos de rendimiento por variedad y zonas de cultivo disponibles en la compañía, contrastados con datos de las agencias oficiales (Secretaría de Agricultura)
- Pronóstico de escenario climático por zonas en términos de distribución de probabilidades para los distintos posibles climas: bueno, malo y ni bueno-ni malo, correlacionadas estas opciones de clima con una distribución de probabilidad de los rendimientos productivos a campo por variedad y zona (ver cuadro 2).
- Un solver “inteligente”, que produce sólo opciones mejores a las precedentes en alguna de las dimensiones del problema costo o riesgo, evitando la necesidad de cubrir todas las posibles combinaciones (ver cuadro 3).



La aplicación del modelo durante los últimos tres años, condujo a importantes resultados. Los inventarios registrados de cebada, que representan más de la mitad de todo el capital de trabajo de las empresas -incluyendo envases retornables, producto terminado, pallets, y cuentas a cobrar- muestran disminuciones en promedio del 5 % en el número de hectáreas cultivadas. Y esto aunque la calibración final del modelo llevará algunos ciclos anuales más.

Para conocer más acerca de esta exitosa aplicación de SNO a la administración del trade-off riesgo/costo, llame o envíe un e-mail a Raúl Tomé, Presidente, S&T, y/o Rosana Marino.

Raúl Tomé
r.tome@sytsa.com
Tel. 54-11-4345-4500

Rosana Marino
r.marino@sytsa.com
Tel. 54-11-4345-4500

Sobre S&T

S&T - Servicio y Tecnología S.A., partner de Oracle, es una empresa de consultoría en Alta Dirección, especializada en Gestión de Operaciones.

S&T dirige sus servicios profesionales a empresas industriales, de distribución y servicios, asistiéndolas en la definición de estrategias y en el rediseño de sus procesos clave de negocio para alcanzar y sostener una posición competitiva dominante.

Presidida por profesionales con más de veinte años de sólida trayectoria en el sector, S&T se sitúa entre las empresas argentinas pioneras especializadas en Operaciones.

Para conocer más acerca de S&T visite www.sytsa.com