

REVISTA DIGITAL

DE LOGÍSTICA
Y COMEX

EDICIÓN
#04

LA LOGÍSTICA INTERNACIONAL EXTREMA

MOVANT
CONNECTION

Conectados movemos el mundo



19

Logística y comercio exterior extremos

Contenido

MOVANT
CONNECTION

04 Meeting

16 Action

19 Trend

29 Skills

31 Know

34 University

38 Vision

54 Responsibility

56 Multiple Choice



41

Proyectos de infraestructura desde la mirada del comercio exterior



JAVIER CARRIZO

Fundador & Director
Movant Connection

Una nueva posibilidad de darles la bienvenida a otra edición de la revista de Movant Connection, en la que abordaremos los desafíos existentes en aquellas operaciones de extrema complejidad logística y de gestión del comercio exterior.

El diccionario define a la palabra logística como el “conjunto de los medios necesarios para llevar a cabo un fin determinado de un proceso complicado”. Muchas veces creemos que dentro del comercio exterior y la logística nos hemos cruzado con operaciones que se asemejan mucho a estas definiciones, pero siempre aparecen nuevas posibilidades de observar este tipo de situaciones complejas.

Montar infraestructuras y preparar su logística en países en donde hubo guerra civil, trasladar equipamientos al corazón del Amazonas, el pulmón del mundo, para realizar la torre eléctrica más alta de Latinoamérica, y buscar soluciones para quitar minas de guerras pasadas, para concretar una operación logística son algunos casos que encontrarán como ejemplo de logística extrema.

Los invito a disfrutar del contenido de esta edición y aprovecho para comentarles que tenemos muchas más propuestas de valor para ustedes en el futuro cercano. Siempre buscando que sean parte de este espacio colaborativo a través de la comunicación, difundiendo y vinculando los conocimientos y experiencias entre todos los que somos parte de Movant Connection.

No quisiera dejar de agradecer a cada uno de los que hacen posible que Movant Connection se haya convertido en el medio de comunicación más disruptivo del sector y especialmente a todos los que forman parte de esta nueva edición.

Hasta la próxima.

MEETING

Estándares globales para agilizar el comercio internacional



Desde GSI, la organización global sin fines de lucro dedicada al diseño e implementación de estándares globales, como los emblemáticos códigos de barras, impulsan el uso de los mismos para dotar de mayor eficiencia a los procesos aduaneros y, por ende, a la circulación internacional de mercancías.

En diálogo con Movant Connection, [Virginia Villaescusa Vaamonde](#) - CEO GSI Brasil y [Alejandro Rodríguez](#) - CEO GSI Argentina, nos comparten la visión y las acciones que están llevando a cabo desde la organización para agilizar los procesos aduaneros,

VIRGINIA VILLAESCUSA VAAMONDE (BRASIL)

¿CUÁL ES SU VISIÓN SOBRE LA IMPORTANCIA DE ALINEAR AL SECTOR PÚBLICO CON EL PRIVADO PARA MEJORAR LA EFICIENCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL?

El mundo sigue un proceso de cambio constante y requiere nuevas posturas de los gobiernos y empresas. En el mundo digital y globalizado, los negocios son rápidos, ágiles y fluidos. Las fronteras y las aduanas tienen el desafío de armonizar su papel fundamental de control y al mismo tiempo no representar un obstáculo para este nuevo escenario.

Gran parte de la respuesta a situaciones como esta, está en la tecnología.

En un mundo impulsado por los datos, los estándares de identificación y comunicación son fundamentales. Al adoptar modelos ya utilizados por la industria en todo el mundo, las aduanas ganan en control, eficiencia y productividad.

En este momento, por ejemplo, el mundo atraviesa una crisis logística global. Muchas cadenas de suministro están experimentando una falta de productos y de previsibilidad. Los procedimientos de despacho fronterizo global tienen un alto costo para la industria.

Las agencias de aduanas están sobrecargadas por el creciente volumen de comercio que utiliza métodos de inspección tradicionales, y los requisitos regulatorios están presionando a las agencias fronterizas para que recauden sus debidos impuestos y luchen contra el comercio ilícito. Lo que tenemos hoy es una situación cada vez más compleja para los sectores público y privado.

Sin duda, cuanto más convergen las prácticas del mercado (sector privado) con las determinaciones del sector público, más fácil y menos costosa se vuelve la implementación, potenciando las inversiones y los beneficios esperados. El mejor escenario es cuando el sector público aprovecha una práctica de mercado para atender una necesidad específica. Esto sucedió en Brasil en la gestión y control de documentos tributarios electrónicos.

Por ejemplo, el gobierno brasileño, eligió los estándares GSI para identificar los bienes facturados en facturas electrónicas y utiliza los datos de productos en la base de datos de GSI Brasil. Esta

iniciativa optimizó el proyecto y redujo los costos, tanto para el gobierno como para las empresas, y no hubo cuestionamientos ni rechazos por parte del mercado privado.

¿CÓMO ES LA SITUACIÓN EN BRASIL EN CUANTO A LA IMPLEMENTACIÓN DE LOS ESTÁNDARES GSI PARA FACILITAR LAS OPERACIONES ADUANERAS?

Los estándares GSI ya son ampliamente utilizados por fabricantes, minoristas y empresas de logística, las mismas empresas con las que interactúan las Aduanas y otras agencias gubernamentales. El uso de los estándares GSI permite a los gobiernos tomar decisiones en la frontera que, en última instancia, mejoran la eficiencia, la seguridad y la recaudación de ingresos.

Vemos la oportunidad de desarrollar aún más las operaciones aduaneras en Brasil al expandir el uso de los estándares GSI. Actualmente hay un gran uso en la entrada, cuando es necesario emitir la



Ventanas para toda la vida

Aberturas de PVC para obras nuevas y renovaciones

www.rehau.com.ar



factura electrónica y donde los estándares están presentes.

“Poder compartir datos requiere acordar un lenguaje común”.

Nuestro enfoque es explorar cómo el acceso a datos más granulares y de alta calidad puede ayudar a identificar mejor las mercancías, los operadores económicos y las cadenas de suministro seguras para respaldar cada vez más los desafíos de las operaciones aduaneras no solo en Brasil, sino en todo el mundo, ya que las operaciones entre países están interconectadas.

¿CUÁLES SON SUS EXPECTATIVAS SOBRE LA EVOLUCIÓN DE ESTE PROCESO DE OPTIMIZACIÓN?

Todas las operaciones aduaneras comparten dos objetivos: hacer un proceso de liberación eficiente de las mercancías conformes y la detección de las mercancías no conformes. La información insuficiente de un producto y los errores en los datos llevan a las agencias a tratar muchos productos de “alto riesgo”, lo que lleva a inspecciones de carga innecesarias y ralentización de las mercancías a través de las fronteras.

Creo que GS1 proporciona la base para cumplir con estos objetivos, identificación única de mercancías, automatización a través de códigos de barras e información del producto que, que en combinación respaldan el despacho e identificación eficientes de productos no conformes.

En este sentido, cada vez más GS1 como organización global ha estado trabajando en diversas iniciativas internacionales donde los estándares globales son reconocidos y utilizados en diversas aplicaciones gubernamentales y, por lo tanto, tenemos la expectativa de crecimiento y evolución.

ALEJANDRO RODRÍGUEZ (ARGENTINA)

¿CUÁLES SON LAS TENDENCIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL QUE IMPULSAN LA NECESIDAD DE OPTIMIZAR LOS FLUJOS DE INFORMACIÓN?

El comercio internacional requiere gran cantidad de documentos y certificaciones, disponer de información digitalizada es el gran desafío para mejorar y agilizar los procesos aduaneros. Poder compartir datos requiere acordar un “lenguaje” común, GS1 tiene ya desarrollado un lenguaje común entre empresas que se utiliza hace 50 años, ese lenguaje y definiciones técnicas están disponibles para ser usados por todas las oficinas de gobierno que lo consideren.

¿QUÉ INFORMACIÓN PUEDE BRINDAR EL GTIN Y CÓMO SE ESTRUCTURA DE ACUERDO A LAS NECESIDADES ADUANERAS?

El GTIN es un código que permite identificar un producto en forma global y única adoptado mundialmente por las empresas que comercializan productos en diferentes sectores: alimentos, retail, medicamentos, electrónica, etc. El estándar global facilita 7 atributos que permiten a cualquier organismo de gobierno, identificar el sector al que pertenece el producto, la descripción y el fabricante entre otros. Estos datos son cargados por los fabricantes / dueños de marca y están disponibles a través de la red de datos de GS1.

¿EXISTEN AVANCES EN ARGENTINA EN ESTA COLABORACIÓN PÚBLICO PRIVADA EN POS DE FACILITAR EL FLUJO DE LA INFORMACIÓN Y, POR ENDE, EL DE MERCANCÍAS A TRAVÉS DE LAS FRONTERAS?

En Argentina podemos contar diferentes trabajos y casos de éxito colaborativos con el sector público, hemos acompañado al ANMAT en la implementación del Sistema Nacional de Trazabilidad de Medicamentos, al SENASA en diferentes áreas que gestiona este organismo, a Aduana y a AFIP para la implementación de Factura Electrónica. 

Fedetranscarga y la actualidad del transporte automotor de cargas en Colombia



Con particularidades propias de cada país, pero también con problemáticas comunes, el autotransporte de cargas es uno de los protagonistas principales de la actividad logística latinoamericana.

En esta ocasión, dialogamos con [Henry Cárdenas](#), Presidente de Fedetranscarga, la Federación de Empresarios del Transporte de Carga de Colombia, quien nos brindó detalles de la situación actual del sector en su país.

¿CUÁLES SON LOS TEMAS QUE HOY DOMINAN LA AGENDA DEL SECTOR DEL TRANSPORTE AUTOMOTOR DE CARGAS EN COLOMBIA?

En Colombia, así como en todo el mundo, el transporte ha acogido una gran relevancia a raíz de todo lo que ha pasado con la crisis sanitaria, y lo único cierto es que a nivel general el transporte de carga no paró nunca.

En este contexto, la mensajería y la distribución

domiciliaria han tomado mucha fuerza y el sector en Colombia ha reaccionado de una manera positiva ante estas demandas.

Por otro lado, en el país se está llevando a cabo un plan de renovación del parque automotor que representa una ventaja grandísima para los transportadores pequeños, que son los que componen el 75% del mercado del autotransporte de cargas.

Para ello, el transportista debe demostrar que el vehículo que va a chatarrizar tiene más de 20 años de antigüedad y que no cuenta con más de dos unidades a su nombre. A partir de ahí, puede elegir salirse del mercado, ante lo que el gobierno le abona una suma de aproximadamente 26 mil dólares.

Si, por el contrario, opta por matricular una unidad nueva, el gobierno le otorga el 50% de ese monto, o sea alrededor de 13 mil dólares, no paga el IVA del nuevo vehículo y tampoco el cupo establecido para ingresar al sector del

transporte de cargas, que representa un 15% del valor de la unidad.

Este programa está logrando modernizar la flota del país. Porque incluso los transportadores más pequeños, a quienes no les alcanza para comprar un vehículo nuevo porque son muy costosos, les compran a las empresas vehículos de 10 años de antigüedad que las mismas van renovando, por lo que se genera una especie de renovación en cascada.

¿CÓMO ES LA SITUACIÓN DEL SECTOR EN CUANTO A LOS COSTOS OPERATIVOS Y LAS TARIFAS?

En Colombia hemos sufrido una devaluación grande con respecto al dólar, que en los últimos diez años duplicó su valor. Los vehículos se compran en dólares, las llantas se importan en dólares así como todos los insumos, por lo que obviamente el costo de mover nuestros vehículos subió muchísimo.

“La escasez de contenedores que se está sufriendo en todo el mundo ha generado mucho desorden en nuestros puertos de Cartagena y Buenaventura”.

Esto lógicamente se ve reflejado en las tarifas, para lo que nos basamos en la aplicación SICE-TAC, un sistema de información desarrollado por el Ministerio de Transporte para que cualquier usuario pueda cotizar su tarifa para realizar cualquier recorrido punto a punto. Para ello el sistema toma en cuenta el combustible, los peajes, el desgaste de las llantas, del motor, la caja, cualquier tipo de reparación y también los denominados “costos ocultos”, como la póliza, los seguros obligatorios, las verificaciones, todo se suma al cálculo.

TUS PROYECTOS EN MOVIMIENTO

El mundo te espera



TERMINAL
ZARATE
PUERTO

Una empresa de: **GRUPO MURCHISON**

Esto hace que claramente haya un "piso" que se debe respetar, incluso si por la dinámica del mercado la demanda baja, lo que representa una ventaja para el transportador.

¿CÓMO ES LA DISPONIBILIDAD DE CONDUCTORES PROFESIONALES EN EL MERCADO?

Hay una escasez de conductores grandísima, por eso desde la Federación estamos trabajando en un semillero de conductores, para asegurar la disponibilidad futura y para que la gente tome conciencia de que se trata de un trabajo bien remunerado y de una buena oportunidad laboral.

Si bien los conductores tradicionalmente sienten pasión por esta actividad, también es cierto que la juventud no se siente muy atraída por el sector actualmente. Por eso buscamos abrirles los ojos e invitarlos a que vengan a hacer carrera en esta industria, que hoy demanda más personal no solo en Colombia, sino en todo el mundo.

LA DINÁMICA ENTRE LOS CAMIONES Y LOS PUERTOS ES UN TEMA QUE PREOCUPA EN TODO EL MUNDO, ¿CÓMO ES LA ACTUALIDAD EN COLOMBIA SOBRE EL TEMA?

La escasez de contenedores que se está sufriendo en todo el mundo ha generado mucho desorden en nuestros puertos de Cartagena y Buenaventura, y nosotros como federación estamos buscando una solución logística. Para ello, estamos adecuando un parque industrial grandísimo, de más de 50.000 metros cuadrados, en donde los vehículos podrán esperar su turno y los conductores encuentren baños, seguridad, restaurante, zona de juegos, en fin, una zona donde pueda esperar en condiciones óptimas, ya que en muchos casos pueden estar más de 6 horas esperando descargar un contenedor vacío, por ejemplo.

¿CUÁL ES LA VISIÓN DE LA FEDERACIÓN EN CUANTO AL MULTIMODALISMO?

A diferencia de lo que sucede, por ejemplo, con el ferrocarril en Estados Unidos, donde se pueden ver formaciones larguísimas recorriendo grandes planicies, en Colombia nuestra geografía no lo permite. Tenemos tres cordilleras que dificultan mucho diseñar un tendido ferroviario. De todas formas contamos ya con un tren desde Santa Marta hasta La Dorada, un recorrido de algo más de 800 km, pero que no ha logrado optimizar los tiempos de transporte y que tiene además una estructura de trocha angosta, mientras que hoy en día los trenes en el mundo utilizan la trocha ancha.

“Los ríos sirven, pero no representan actualmente una gran solución logística”.

Desde luego no somos reacios al uso del tren, inclusive hemos hecho un acuerdo con el gobierno mediante el que participamos de iniciativas multimodales, pero realmente no hemos logrado resultados importantes.

En cuanto a la integración del camión con el transporte fluvial, tenemos el río Magdalena, el Amazonas y el Arauca entre otros, que nos comunican con Brasil, Venezuela e inclusive con Ecuador y con Panamá. Pero solo tenemos navegabilidad entre Cartagena y Barranquilla, y con mucha demora. Los ríos sirven, pero no representan actualmente una gran solución logística.

Por otro lado, es importante también considerar que Colombia no es un país sumamente extenso y que su población está muy concentrada en la zona central, entre Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla.

De todas formas siempre estamos dispuestos a apoyar la búsqueda de soluciones que mejoren nuestra logística y deseamos que en algún momento podamos avanzar con el multimodalismo. 



El autotransporte de cargas ante un mundo que cambia



Consultado por Movant Connection, [Martín Borbea Antelo](#) (Argentina), **Presidente de la Primera Asociación Empresaria del Transporte Automotor de Cargas - PAETAC**, nos brinda sus reflexiones sobre los múltiples desafíos que enfrenta el sector, tanto en el orden local como regional.

¿CUÁL ES LA PRINCIPAL PROBLEMÁTICA QUE DESDE LA ASOCIACIÓN IDENTIFICAN ACTUALMENTE EN EL SECTOR DE TRANSPORTE AUTOMOTOR DE CARGAS?

Muchas empresas de transporte no solo en Argentina, sino también en América Central y en América del Sur, están en estado de alerta ante la incursión de las líneas marítimas en el transporte terrestre de cargas, aprovechando el gran poder que tienen en el movimiento de mercancías a nivel mundial.

Las líneas marítimas, desde hace 7 u 8 años en Argentina, comenzaron a ofrecer dentro de sus servicios intermodales el transporte carretero. En primera ins-

tancia se enfocaron en los clientes más grandes, de mayor volumen, y últimamente están empezando a extender ese negocio a importadores y exportadores más chicos.

Lo mismo sucede en el resto de la región y representa una gran preocupación para nuestro sector, porque cambia radicalmente el negocio, ya que los dadores de carga, importadores y exportadores, dejan de ser clientes de las empresas de transporte carretero porque negocian directamente con las marítimas, que pasan a ser en este esquema el cliente de los transportistas terrestres.

Esto genera una concentración de la actividad que, podemos decir, roza las prácticas monopólicas. Ya que tanto las empresas de transporte como los dadores de carga quedan "rehenes" de la voluntad de las líneas marítimas, porque no van a tener alternativas.

Todas las empresas de transporte del país y en gran parte de América están siguiendo el tema con gran

preocupación, por la cartelización del transporte de carga.

¿SE ESTÁN TOMANDO MEDIDAS EN LOS PAÍSES DE LA REGIÓN PARA ENFRENTAR O ANALIZAR ESTA SITUACIÓN, ANTE SUS POSIBLES CARACTERÍSTICAS MONOPÓLICAS?

Hasta donde sé, en todos los países estamos en la instancia de hacer saber esto a los Estados, a los gobiernos y a las administraciones públicas. Transmitiendo también la dimensión que esto podría tomar, ya que si bien desde nuestra posición como asociación es lógico que defendamos los intereses del sector, las prácticas monopólicas podrían también perjudicar a los importadores y exportadores, porque las líneas marítimas podrían imponer sus condiciones tanto económicas como operativas, al no haber otras opciones.

Por citar un ejemplo, hace ya varios años que las empresas de transporte tenemos dificultades para conseguir turnos en las terminales, mientras que aque-

llas que pertenecen a una línea marítima o están vinculadas con las terminales, tienen la posibilidad de elegir turnos cuando lo desean.

Esto sin dudas termina perjudicando al transporte en primer instancia, pero estoy convencido de que el futuro podría también perjudicar a los importadores y exportadores.

¿CÓMO ES LA SITUACIÓN EN ARGENTINA EN CUANTO A LA EVOLUCIÓN DE LOS COSTOS DEL TRANSPORTE AUTOMOTOR DE CARGAS?

El gran problema que tenemos en nuestro país en relación a eso es el sinceramiento de las tarifas en un contexto inflacionario, fundamentalmente por la falta de fiscalización.

En este contexto los transportistas tenemos que sentarnos prácticamente todos los meses con los clientes a negociar tarifas, y la falta de fiscalización hace que se genere una competencia desleal, en desigual-

Bitex

Evolucione sus inversiones en criptomonedas en la mejor plataforma de trading de Latinoamérica.

Compre, venda, diversifique y custodie sus activos en un sólo lugar.

Seleccione la divisa en la cual adquirir sus criptomonedas.



USD



ARS



UYU



CLP



PYG



Bitex le brinda soluciones financieras a individuos, empresas e instituciones, que quieran invertir y diversificar su cartera de inversión mediante criptoactivos. Más info en: www.bitex.la o hola@bitex.la

dad de condiciones. Porque sabemos que existe tanto precarización laboral como marginalidad a nivel tributario, y a las empresas que cumplen con todos sus compromisos se les hace muy difícil competir porque, lógicamente, afrontar costos más altos.

EL TRANSPORTE AUTOMOTOR DE CARGAS ES TAMBIÉN UN “TERMÓMETRO” DE LA DINÁMICA DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA, ¿CUÁL ES SU VISIÓN DE LA SITUACIÓN ACTUAL?

El autotransporte de cargas en Argentina es responsable de, por lo menos, el 92% del movimiento de mercancías. Por eso, cualquier movimiento en cualquier rama de la economía impacta en los servicios de transporte.

“PAETAC es una cámara que está por cumplir 128 años”.

La crisis que estamos atravesando actualmente, a diferencia de las tres más importantes que viví en mi historia laboral, es muy larga, ya que prácticamente desde 2011 la actividad económica a nivel macro viene descendiendo, lo que representa un gran problema.

A raíz de esto, noto que se está dando un cambio en el sistema, no solo en el cambio de modo por la incursión de las marítimas y demás, sino que se están produciendo distintos movimientos que se relacionan con las características del sector del autotransporte de cargas en Argentina, que en su gran mayoría está compuesto por Pymes, donde más del 80% de las empresas registradas tiene menos de 5 camiones.

Se trata entonces de un sector Pyme muy familiar, donde la complejidad y la larga duración de esta crisis tiene un impacto muy grande. Hablamos de pequeñas empresas que son llevadas, generalmente, por el hombre con su mujer, a la que luego se iban sumando los hijos. Sin embargo, esta situación de inestabilidad y caída de la actividad, está haciendo que los jóvenes no quieran continuar el legado familiar, lo que hace que no haya continuidad, se

afecte la salud de las empresas y se retrase mucho el proceso de profesionalización del sector. Por lo que se estaría perdiendo esa esencia familiar y Pyme que siempre caracterizó a la actividad.

¿CUÁL ES LA VISIÓN DE PAETAC SOBRE LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR?

PAETAC es una cámara que está por cumplir 128 años, por lo que hemos vivido diversas transformaciones drásticas a lo largo de toda esta historia. De hecho, PAETAC vivió y fue actor principal en el cambio de matriz del transporte a caballo para darle paso al camión, y hoy estamos volviendo a vivir una transformación similar, con todo lo que representa el multimodalismo, la profesionalización, tecnificación, las comunicaciones y demás. Estamos nuevamente ante un cambio, desde mi punto de vista, trascendental en la historia, por lo menos para los próximos 100 años en nuestra actividad.

¿Y EN CUANTO A LA SUSTENTABILIDAD?

El transporte de carga es responsable de alrededor del 14% de las emisiones de CO2 a nivel mundial, por lo que se encuentra ante la obligación de trabajar en este sentido.

Porque además, también desde lo político, en todo el mundo se está analizando este tema. De hecho, los exportadores y los importadores están mirando con mucha preocupación, sobre todo los argentinos, el impuesto a las emisiones que está imponiendo Europa. Ya que las grandes distancias que deben recorrer las cargas en nuestro país nos van a jugar en contra, por lo que estamos ante un problema complejo.

De lo que no hay ninguna duda, es que no podemos seguir tratando el medio ambiente como lo veníamos tratando, hay que hacer cambios. Desde luego esto va a requerir mucho trabajo e inversión porque son cambios costosos, pero porque sean caros no hay que dejar de hacerlos, hay que llevarlos adelante y buscarle la vuelta, ver cómo logramos un equilibrio entre lo que se necesita y lo que se puede, y tratar de llevarlo a la práctica lo antes posible. 



AAACI, impulsando la competitividad de importadores y exportadores



Jorge Guillermo Heinermann, miembro del comité de honor de la Asociación Argentina de Agentes de Carga Internacional (AAACI) y vicepresidente de ALACAT, dialogó con Movant Connection y comentó cuál es el panorama y las realidades que afrontan hoy el comercio exterior y su logística asociada.

¿DE QUÉ SE TRATA AAACI Y CUÁL ES SU ROL?

En sus orígenes, la Asociación Argentina de Agentes de Carga Internacional, que recientemente cumplió 50 años, tenía el objetivo de agrupar a empresas y a prestadores de servicios vinculados, en ese momento, con el transporte aéreo, para promover una mirada logística de estas operaciones.

A partir de entonces, hemos trabajado en facilitar, agilizar y tener el reconocimiento de las autoridades aduaneras, las secretarías de industria, comercio, transporte, entre otras, para poder

operar en el país. Objetivo que alcanzamos satisfactoriamente, ya que hoy somos reconocidos tanto en el ámbito nacional como globalmente.

Además, formamos parte de ALACAT, que es la Asociación de Agentes de Carga y Operadores logísticos de América Latina y el Caribe, y de FIATA Federación Internacional de Agentes de Carga.

De esta forma, AAACI tiene presencia y participa activamente en la vicepresidencia de ALACAT y en la presidencia de la región Américas en FIATA. También hemos asumido un rol importante en cuanto a la capacitación, para lo que poseemos una escuela de formación técnica muy importante, que brinda cursos especializados en distintas actividades, como mercancías peligrosas, por ejemplo, que hacen a la prestación de nuestros servicios. Incluso, hemos participado en la creación de una carrera universitaria con la Universidad de la Marina Mercante.



En definitiva, la AAACI tiene una participación muy presente en lo que hace a la actividad, dando soporte a todos sus miembros.

¿CUÁLES SON LOS OBJETIVOS QUE SE PLANTEAN Y SOBRE QUÉ ESTÁN TRABAJANDO ACTUALMENTE?

Básicamente, nosotros le damos soporte a nuestros clientes, que son las empresas que producen, que importan y exportan. Pensamos en cómo agregar productividad y competitividad a las compañías que se desarrollan en el mercado internacional, lo que es sumamente importante, porque estamos presentes en toda la cadena de transporte global, no solo en sectores específicos.

Desde que se genera una orden de compra, tomamos contacto e iniciamos todo el proceso logístico que va a ser que ese producto llegue en el tiempo que es requerido a nuestro país, adaptándonos a esta situación actual de crisis sanitaria.

Hace años el abastecimiento se había logrado a nivel global, mientras que ahora es más bien regional, sobre todo después de la pandemia. Esto se debe, en parte, a que el camión tiene un acceso mucho más directo en la actualidad, si bien en algunos casos resulta más caro. El transporte marítimo, por otro lado, tiene actualmente grandes problemas con la recuperación de los contenedores, porque la mayoría de los puertos están congestionados. No hay facilidad para la reserva, salida ni llegada. Adicionalmente, Buenos Aires ha dejado de ser un puerto directo y pasó a ser un puerto feeder, eso implica que las marítimas vienen a través de un tercer puerto que es generalmente brasileño.

¿CONSIDERA QUE ESTA SITUACIÓN SE MANTENDRÁ INCLUSO DESPUÉS DE LA CRISIS SANITARIA?

Las tendencias generalmente se mantienen en el tiempo, no generan un cambio automático ni in-



BienAsegurado S.A.
Broker de Seguros

- 40 años operando como Bróker de Seguros y Asesores de Riesgos.
- 20 años de experiencia en Negocios Internacionales.

Servicios

- Responsabilidad cubierta en el transporte de cargas, contenedores y responsabilidad civil.
- Generación de un área de negocios nueva.
- Asesoramiento en los procedimientos para reducir reclamos para darles mayor confiabilidad a sus clientes.

Cada cliente es un factor importante en nuestro negocio. Aspiramos a continuar construyendo nuestro futuro, basado en excelentes relaciones personales que han caracterizado nuestra extensa trayectoria en el mercado asegurador.

BIENASEGURADO PARAGUAY
Edificio Kuarahy Center. Piso 6.
Avda. Aviadores del Chaco esq. Tte Rocholl.
TEL: (021) 448 600 - TEL: (021) 32 84 135
Contacto: Diana Ojeda
Cel.: (595) 985 321 371
diana.ojeda@bienaseguradoparaguay.com.py

BIENASEGURADO ARGENTINA
Lavalle 1634 Piso 7
Capital Federal
TEL: (54 11) 5032-2550/51
Contacto: Cecilia de la Mata
Cel.: (54 911) 3647-1017
cdelamata@bienasegurado.com.ar

mediato. América, que es uno de los continentes menos desarrollados, tiene una oportunidad en esto, porque posee uno de los países más fuertes a nivel global como lo es Brasil en el cono sur, que puede potenciar que el resto de los países se integren y crezcan de la misma forma.

“Hace años el abastecimiento se había logrado a nivel global, mientras que ahora es más bien regional”.

Hay algo que tienen los procesos logísticos que es la evolución permanente. Hay mucha tecnología que todavía no está dentro de estos procesos. El Blockchain, por ejemplo, aún no es accesible en el proceso diario, pero pensamos que puede aportar soluciones para la cadena logística. En la medida que todo esto se integre en los procesos y los países lo adopten en sus metodologías de trabajo, seguramente se generará un cambio importante, que va a dar más seguridad y facilidades a la cadena logística.

Considerando que el 70% de la carga aérea se transporta en aviones de pasajeros, y que en el transporte marítimo hay más complejidad por la congestión de los puertos y el manejo de los contenedores, sumado también el gran aumento de las tarifas, se perderá mucho tiempo hasta que se consigan normalizar estos tráficos.

¿CUÁL ES SU VISIÓN EN CUANTO A LA NECESIDAD DE SER CADA VEZ MÁS SUSTENTABLES?

Yo creo que ya es una realidad. Los mercados de calidad necesitan trazabilidad desde el origen de los productos y acá hay dos puntos importantes. Uno es lo orgánico, algo muy demandado en los mercados de valor y a lo que tendríamos que apuntar.

El otro, es la trazabilidad y control de la con-

taminación. Hoy un comprador europeo escanea un código QR y conoce desde el día en que nació la vaca hasta cuándo llegó como producto a la góndola. Esto es lo que busca el consumidor. Tenemos un producto de alta calidad que si la agregamos todo esto vamos a incrementar su valor en el mercado, lo que nos va a dar mayores posibilidades de competir.

Nuestros costos para competir son altísimos, entonces, si agregamos tópicos como estos tendríamos un valor que nos haría más oferentes en mercados de alta calidad con lo que pensaríamos esos costos.

Un claro ejemplo de cómo la sustentabilidad ya nos está impactando, es el hecho de que muchos de los vinos que se producen en Mendoza, Argentina, se exportan desde Chile, por el costo y la huella de carbono que produce transportarlos distancias más largas hasta Buenos Aires.

¿CUÁL ES SU OPINIÓN SOBRE EL FACTOR HUMANO Y LAS TENDENCIAS FUTURAS DEL RUBRO?

Hacer futurología es difícil, pero hay muchos tips que pueden indicar ciertos datos. Creo que es maravilloso lo que viene. Hay depósitos que tienen las luces apagadas y operan con robots que cargan directamente al camión. No hay gente trabajando, se hace todo en forma automatizada. Eso también pasa en los aeropuertos y puertos.

Existe un gran desarrollo tecnológico en lo que hace a la logística, pero todo eso no es suficiente porque el descubrimiento del mejor método lo da la creatividad. Lo que cada una de las personas le va a aportar a un proceso para hacer competitivo algún producto en el mundo. Hay herramientas para todo, pero quien decide cuál es la mejor forma de llegar a un punto en el mejor tiempo y costo, siempre es un ser humano. 

ACCIÓN

Programa de Insignias



**Agradecemos
a nuestros
miembros por:**

- Compartir nuestras publicaciones
- Invitar a nuevos miembros
- Asistir a eventos
- Realizar charlas
- Escribir artículos
- Sumarse a la Publicación Colaborativa
- Participar en los Programas de Mentoreo como Mentee o Mentor
- Interactuar con nuestras propuestas

**Vos también podés formar parte de estas actividades y ganarte una insignia.
Conectate con los miembros de nuestro staff: insignias@movant.com**

MIEMBROS DESTACADOS DEL PROGRAMA DE INSIGNIAS DE ESTA EDICIÓN:



MOVANT CONNECTION

Miembro Embajador de Movant Connection



En esta nueva edición conoceremos a [Micaela Acosta](#) (Argentina), especialista en Desarrollo de Negocios Internacionales y Consultora en Comercio Internacional. Micaela todas las semanas nos transmite su pasión por el comercio exterior, compartiendo noticias de interés del sector que siempre resultan muy enriquecedoras. Además, es oriunda de Mar del Plata, una ciudad balnearia que desde su puerto busca impulsar los intercambios comerciales con el mundo.

¿QUÉ TE MOTIVO A PROPONERTE COMO MIEMBRO EMBAJADOR DE MOVANT CONNECTION EN MAR DEL PLATA?

Llegue a Movant a través de instagram y me llamo mucho la atención, si bien se habían formado grupos relacionado a la actividad en otras redes sociales, no había una comunidad con la oportunidad de difundir y compartir la pasión y los conocimientos sobre el comex y la logística y tener la oportunidad de conectar con colegas de todos los países. Por eso mismo no dude en formar parte.

¿CUÁL ES TU MIRADA SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN Y LOS VÍNCULOS PARA EL DESARROLLO PROFESIONAL?

“Lo que te brinda Movant Connection es la oportunidad de estar conectados”.

La comunicación y los vínculos son fundamentales para el desarrollo profesional, ya que nos permiten adquirir las herramientas necesarias para lograr el crecimiento. Y a través de ellos lograr nutrirnos de experiencias que enriquecen la labor diaria, y mucho más en estos tiempos que estamos atravesando la era de la comunicación digital, la cual nos facilitó la manera de comunicarnos de una forma más sencilla, sobre todo en lo que es mi profesión, donde todo se basa en tener una buena comunicación y confianza.

“Veo a Movant Connection como una de las comunidades con un gran potencial de crecimiento”.

¿CUÁL ES EL APORTE QUE SENTÍS QUE PODEMOS BRINDAR A LOS MIEMBROS DESDE ESTE ESPACIO?

Lo que te brinda Movant Connection es la oportunidad de estar conectados y sin importar el lugar del mundo donde te encuentres, no importa si sos egresado, estudiante o trabajas hace mucho tiempo en este ámbito. Todos tenemos algo para aportar y aprender de todos y estamos en un momento que todo va avanzando a pasos agigantados y es importante mantenerse conectados.

¿CUÁLES SON TUS EXPECTATIVAS EN CUANTO AL FUTURO DE MOVANT CONNECTION?

Veo a Movant Connection como unas de las comunidades con un gran potencial y conformada por varios países y liderando gran parte de Latinoamérica. Teniendo la oportunidad de que cada miembro de cada país pueda transmitir sus conocimientos y compartir su pasión desde el lugar donde uno quiera participar es lo que va a hacer que la comunidad siga creciendo.

¿QUÉ MENSAJE LE DARÍAS A QUIENES AÚN NO SE HAN SUMADO?

Los invito a que se sumen a esta comunidad y a involucrarse, tenemos una gran variedad de eventos que y a través de nuestras redes pueden mantenerse informados.

Que aprovechen esta oportunidad de ser ellos mismos los protagonistas de este movimiento y que “conectados movemos al mundo”. 



TREND

Logística y comercio exterior extremos



La logística es el conjunto de medios necesarios para llevar a cabo un fin determinado de un proceso complicado, explica una definición. Lo que comúnmente no se suele detallar, es la magnitud del reto que pueden llegar a representar ciertas operaciones sumamente complejas, donde también la gestión del comercio exterior desafía la creatividad y capacidad de los profesionales.

En diálogo exclusivo con Movant Connection, [Osvaldo Madera López](#), Director General de BGlobal International Consulting, quien tiene una amplia experiencia en el desarrollo de infraestructuras de gran envergadura a nivel internacional, nos cuenta cómo pudo encontrar caminos donde no los había, respuestas que nadie tenía y también luz, en medio de la oscuridad.

LOGÍSTICA SIN INFRAESTRUCTURAS PREVIAS EN ÁFRICA

En esta oportunidad, Osvaldo nos comparte dos casos emblemáticos de su carrera, como fueron la instalación de una central eléctrica



en Cabinda, Angola, y el de la línea amazónica para la interconexión eléctrica de la ciudad de Manaus, en Brasil.

¿EN QUÉ CONSISTIÓ LA OBRA DESARROLLADA EN ANGOLA?

Primero debo ilustrar el contexto. El proyecto se llevó a cabo en Cabinda, región que pertenece a Angola, un país que ha estado so-



metido durante diez años a una guerra civil, que posee una parte continental y una zona, separada de sus límites y enclavada entre el Congo y la República Democrática del Congo, que se llama Cabinda, que si bien forma parte de Angola se encuentra fuera de su territorio.

Cuando la guerra civil terminó, nos contra-

taron para la construcción de una central de generación eléctrica, debido a que todas las infraestructuras habían sido destruidas durante el conflicto.

Nos enfrentamos al reto de transportar y construir un equipamiento muy sofisticado, de centenas de toneladas y millones de dólares de presupuesto, en un sitio donde no había ningún puerto ni aeropuerto en el que se pudiera descargar el material.

Se trataba de transportar bultos, de unas 80 toneladas cada uno, desde Suecia a una playa del litoral angoleño, en un contexto en el que parecía no existir una solución, dado que la única alternativa era desembarcar directamente sobre la arena en una playa de pescadores locales.

El plazo con que contábamos para planificar la logística era de aproximadamente siete meses, que a todas luces nos parecían insuficiente,

An advertisement for Ebro, Neofarms, and IA LOMA Alimentos S.A. The background is a close-up of white rice grains. At the top center is the Ebro logo in blue and red. Below it, on the left, is the Neofarms logo with the text "Sustainable Organic Farming". On the right is the IA LOMA logo with the text "ALIMENTOS S.A." below it.

ante lo que preparamos la operación con mucho detalle intentando no dejar ningún punto pendiente.

¿CÓMO FUERON LAS DIFERENTES ETAPAS DE ESTA OPERACIÓN COMPLEJA?

El primer paso era buscar empresas u organismos que tuvieran experiencia en desembarcar grandes cargas en una playa. Lógicamente los militares acreditan muchos trabajos de este tipo, de manera que contactamos con el Ministerio de Defensa de España, quien nos vinculó con una empresa alemana que se dedicaba a realizar desembarcos especiales en lugares en los que no había puerto.



Contratamos a esta compañía que contaba con todos los equipos de transporte: grúas, equipos de movimiento de más de 100 toneladas; y por otra parte contratamos un barco semi-sumergible, que es una embarcación cuya bodega se llena de agua para sumergirse hasta un nivel suficiente para permitir que la carga entre y salga flotando del barco montada arriba de una balsa o pontón.

Este buque fue rentado con dedicación total a nuestra carga, lo que elevó el coste de manera muy importante. La maniobra de carga en el

barco se realizó en el puerto de Rotterdam y una vez amarrada la carga, comenzó la navegación como un barco normal hasta llegar a aproximadamente un kilómetro de la playa de Landana en Cabinda.

El siguiente problema era crear un muelle de descarga ad hoc con capacidad para recibir semejante peso. Habida cuenta que la playa era un espacio protegido, no obtuvimos autorización para construir ninguna infraestructura convencional, por lo que diseñamos un muelle sustentable, utilizando materiales locales, para crear una rampa desde la parte más alta de la playa hasta la orilla, que una vez terminada la maniobra debía desmontarse completamente para dejar intacta la playa.

Se construyeron dos muros de rocas lineales, se rellenó el interior con sacos de arena y tierra compactada, con lo que logramos llegar prácticamente hasta el agua. De este modo ya teníamos el barco y el muelle ecológico.

¿CÓMO COORDINARON LOS TIEMPOS DE TODAS ESTAS OPERACIONES?

Todas las operaciones se realizaron en paralelo. Mientras se construían los equipos y materiales en Suecia para la planta eléctrica, fuimos contratando el barco, estudiando la batimetría de la playa y empezamos a construir el muelle. Adicionalmente, hubo que limpiar una zona de la playa de minas antipersonales residuales de la guerra civil.

El barco zarpó de Rotterdam sin problema, navegó hasta un kilómetro antes de la playa, pero al fondear en rada, entró una tormenta que paralizó las maniobras durante una semana, ya que por el fuerte temporal y la "marea gruesa" no se podía descargar en condiciones seguras.

Una vez despejado el temporal, el barco, a unos 700 metros de la playa, se semi-sumergió

de tal manera de permitir la salida por flotación de la barcaza y la carga arrastrados por un remolcador que las llevó hasta la playa.

“Adicionalmente, hubo que limpiar una zona de la playa de minas antipersonales residuales de la guerra civil”.

Para el movimiento de la carga contábamos con un equipo rodante e hidráulico especial para soportar 120 toneladas, de 48 ruedas. Un remolcador marítimo desplazó la barcaza pero, como nunca falta un problema, la barcaza encalló antes de hacer tope con el muelle, quedando el mismo a cinco metros con vacío de separación, que pudimos sortear montando una plataforma para completar ese espacio. Finalmente, pudimos descargar todo el material, lo llevamos hasta el sitio de la obra y se construyó la central eléctrica perfectamente.

Sin dudas, el hecho de lograr construir una planta en una zona tan particular fue un gran logro, no sólo desde el punto de vista técnico, sino especialmente desde el social, toda vez que la provincia de Cabinda prácticamente no disponía de energía eléctrica hasta la construcción de la mencionada central.

¿CUÁL ES EL IMPACTO DE LA LOGÍSTICA EN LOS COSTOS EN UN PROYECTO DE ESTAS CARACTERÍSTICAS?

Este proyecto era relativamente pequeño, pero aún así ascendía aproximadamente a 100 millones de dólares. Para poner en valor la importancia de la logística, debemos tener en cuenta que todo el riesgo del proyecto estuvo durante siete días pendiente de maniobras complejÍsimas y en muchos casos artesanales, ya que los medios que estábamos utilizando habían sido creados ex profeso y sin utilizar ni un kilo de

hormigón armado. A pesar del riesgo que estábamos asumiendo, el éxito de la logística estuvo en el diseño, la planificación y la profesionalidad de las empresas que participaron tanto a nivel marÍtimo como a nivel terrestre. Si la carga se hundía, hubiéramos tenido pérdidas económicas de decenas de millones de dólares.

Creo que esto deja claro la importancia que tiene la logística en proyectos de este tipo.

SUBT: Tendido eléctrico cruzando el Amazonas

¿CÓMO FUE LA OBRA QUE LLEVARON ADELANTE EN BRASIL?

El proyecto consistía en construir una línea eléctrica de muy alta tensión para abastecer a la ciudad de Manaus, por lo que toda la línea debía discurrir por plena selva amazónica, y como broche, había que cruzar el río Amazonas en las proximidades de Macapá. El coste del proyecto completo rondaba los 350 millones de dólares.



El cruce del río suponía sortear una distancia o vano de 2 km de longitud, lo que conllevaba construir dos torres, una en cada extremo, de una altura aproximadamente diez veces superior a una torre convencional y que nunca se habían construido ni en América ni en Europa.

El cálculo de ingeniería nos indicó que la altura de las torres debía ser de 295 metros, altura desorbitada con relación a las convencionales. En primera instancia nos pareció imposible de construir, dado que no encontrábamos ninguna industria que pudiera fabricar las dimensiones del acero necesario para este caso.



Sin embargo, la solución vino de la mano de la gestión optimizada del Comercio Exterior. Nuestra búsqueda nos permitió encontrar una empresa china que ya había construido este tipo de torres eléctricas para un cruce del río Yangtze y que era la única con experiencia similar. Esta empresa había resuelto el problema tecnológico cambiando el diseño convencional de torres de acero plano por acero tubular.

Nuestro equipo de comercio exterior estableció su base en Shanghai hasta que se firmó el contrato de suministro.

¿CÓMO FUE EL DESARROLLO DE LA OBRA?

Resuelto el problema de diseño y de fabricación, el siguiente reto era la construcción de las fundaciones de semejante estructura cumpliendo con las exigencias medioambientales establecidas por Brasil. Sólo estaba permitido

el desmonte de la floresta en la superficie de cada una de las patas, y la capacidad portante de un suelo permanentemente inundado, nos obligaba a la construcción de pilotes de hormigón en cantidad y profundidad inéditas.

Para tener una idea de la envergadura de la obra, basta con indicar que sólo estas torres costaron 21 millones de dólares, y con sus 295 metros de altura, las dos principales son las más altas de América incluso al día de hoy, siendo levemente más bajas que la torre Eiffel con sus 300 metros de altura. Se emplearon en su fabricación 2.460 toneladas de acero tubular y se utilizaron 17.000 m³ de hormigón en los 317 pilotes de su fundación.

“Otro problema de gran relevancia fue conseguir la autorización para la inmigración del personal chino”.

Cabe destacar que sólo estamos hablando del cruce del río, ya que la obra incluye más de 1.000 kilómetros de línea eléctrica bordeando el río Amazonas hasta Manaus, con torres de más de 70 metros de altura cada una para evitar el talado de árboles de la selva americana.

Finalmente, para los trabajos de montaje de las torres logramos dar con una segunda empresa china que desarrolló un método específico de trabajo de las torres del cruce del río.

Pero la solución no estaba exenta de problemas. El montaje sólo podía realizarse con personal cualificado chino y con máquinas-herramientas diseñadas especialmente para ese montaje, lo que obligó a nuestro equipo de logística y comercio exterior a conseguir las autorizaciones para la inmigración temporal de 150 extranjeros y la importación temporal de la maquinaria asociada, gestiones harto complicadas en

un país tan proteccionista como Brasil.

¿CÓMO ES LA GESTIÓN EN CUANTO A COMERCIO EXTERIOR DE ESTOS MATERIALES?

Como vemos, en la dinámica actual las obras de infraestructura se construyen en cualquier parte del mundo y los materiales provienen también de todo el mundo. Esto supone un gran esfuerzo a nivel de comercio exterior ya que hay que resolver todos los problemas de regulaciones de importación y cargas fiscales en los países de destino y todas las regulaciones de exportación en los países de origen.

En el caso de Brasil, la importación de acero producido en el exterior supone cumplir con las normas físico-químicas que exige el país para esta material, lo que resulta una barrera a veces infranqueable para la importación ya que la norma local exige una composición química que sólo cumple el mineral producido en Brasil.

Esto nos obligó a cambiar incluso los procesos de fabricación en origen.

Otro problema de gran relevancia fue conseguir la autorización para la inmigración del personal chino, ya que Brasil tiene estrictas regulaciones para proteger su mercado laboral.

Por ello, vuelvo a insistir en la necesidad de contar equipos de logística y comercio exterior flexibles, competitivos y dinámicos. Nuestro equipo pasó de residir en Madrid durante el diseño, en Shanghái durante la fabricación, en San Pablo durante la obtención de autorizaciones y finalmente en Macapá en Brasil durante la etapa de construcción.

El éxito radicó también en entender cómo piensan y trabajan los españoles, los chinos y los brasileros y en involucrarse en la solución de los problemas de cada uno de los países en cuestión, aceptando que cada uno es como es. 



delbeepalclick
Preparate para lo que viene

GS1
Argentina

Sumate al Programa de Apoyo MiPyMEs y obtené importantes Beneficios para digitalizar tu empresa

pymes.gs1.org.ar

Desafíos logísticos entre el desierto y la nieve



Gestionar operaciones logísticas en Argelia, en plena ebullición de la “primavera árabe”, y concretar un proyecto al norte de Canadá, cruzando largas distancias bajo las duras condiciones climáticas de la zona, son algunas de las experiencias extremas vividas por [Alejandro Paez Moreno](#) (España), Asesor de Gestión de Proyectos en Paez Asesores, quien generosamente las comparte con el público de Movant Connection en esta entrevista.

¿EN QUÉ CONSISTIÓ EL PROYECTO QUE LLEVARON ADELANTE EN ARGELIA?

Se trató de la instalación de una central de generación eléctrica de ciclo combinado de 1200 megavatios, compuesta por tres grupos de cuatrocientos megavatios cada uno. Un proyecto que contó con un presupuesto de 2 mil millones de dólares y en el que intervinieron alrededor de 3 mil personas.

Una de sus particularidades fue que al gobierno argelino le preocupaba que la planta



dejara de funcionar por falta de gas, que es el combustible principal para su funcionamiento, por lo que adicionalmente montamos un parque de gasoil capaz de alimentar las tres máquinas durante una semana ante la falta de suministro de gas.

Para dimensionar la magnitud de la obra, los tanques de gasoil que montamos allí tenían al tamaño de tres plazas de toros, eran realmente enormes. Solo para llenar uno de ellos tardamos un medio y medio, realizando 48 viajes de camiones por día.



¿CÓMO SE DESARROLLÓ LA LLEGADA DE TODOS ESOS MATERIALES HASTA SU LUGAR DE EMPLAZAMIENTO?

Recibíamos todas las cargas para montar la central en el puerto de Annaba y desde allí las transportamos con camiones. En el camino había un puente que cruzaba un río que, de

acuerdo a los datos que nos había facilitado el gobierno, soportaba un tránsito de hasta 200 toneladas. Sin embargo cuando hicimos las pruebas nos dimos cuenta que el puente no iba a soportar los pesos que debíamos transportar.

El proyecto ya estaba en marcha y no podíamos parar. Afortunadamente un miembro de nuestro equipo tenía relación con los Marines de Estados Unidos, por lo que nos pusimos en contacto con ellos y logramos firmar rápidamente un acuerdo de colaboración, mediante el que nos facilitaban su sistema de puente autoportante capaz de soportar los tránsitos que necesitábamos cruzar sobre el río.

En un mes montaron el puente completo por el que durante dos años cruzamos los materiales necesarios para la construcción de la central. Ese fue el tiempo que transcurrió hasta que logramos transportar todo hasta la zona de instalación de la central, dos años en los que

Pureza desde el origen

Las Tres Niñas

Molinos Ala



constantemente se movieron: Condensador, chimeneas, bombas, tuberías, piezas de caldera, módulos de caldera que pesan más de 300 toneladas y miden 40 metros de largo, todos equipos muy complejos de transportar.



Adicionalmente debíamos coordinar muy bien los tiempos de llegada de los equipos al puerto, ya que las penalizaciones que se pagan por tener esos tonelajes esperando en el puerto son muy altos y no estaba prevista la demora por la construcción de este puente adicional, así que trabajamos muy fuerte en equipo de forma coordinada para lograrlo.

¿CÓMO IMPACTÓ EN EL PRESUPUESTO ESTE PUENTE IMPREVISTO QUE DEBIERON CONSTRUIR?

El mismo tuvo un costo de dos millones de dólares, monto que posteriormente reclamamos al cliente ya que había habido un error en la información que nos habían provisto. Generalmente esto reclamos se resuelven al final de la obra, luego de muchas discusiones, ya que los proyectos de esta envergadura no se pueden parar. Este proyecto en total duró cinco años.

¿TAMBIÉN EL TEMA CULTURAL Y DE COMUNICACIÓN DEBE SER IMPORTANTE EN ESTOS CONTEXTOS?

TE EN ESTOS CONTEXTOS?

Desde luego, estos proyectos no son para cualquiera, en el sentido en que es necesario tener la capacidad de entender su cultura.

Adicionalmente llegué a Argelia poco después de la denominada "primavera árabe", por lo que estaba todo muy convulsionado y había que manejarse con mucha tranquilidad y ser muy comedido.

Hay que tener mucho respeto por el tema religioso en el que ellos son muy rigurosos.

En mi caso, por ejemplo, tardé un año y medio en ganarme la confianza del equipo de Argelia, para lo que me sirvió haber viajado mucho de pequeño a Marruecos, por lo que su cultura de por sí ya me resultaba cercana.



CANADÁ INHÓSPITO

¿QUÉ PROYECTO LLEVARON ADELANTE EN CANADÁ?

Montamos una planta de biomasa en el norte del país, cerca de la frontera con el Yukón, un proyecto de un año y medio en el que los retos logísticos se relacionaron fundamentalmente con las largas

distancias y las duras condiciones para transitarlas. Porque debíamos recorrer 1200 km por carretera con cargas de 200 y 300 toneladas, con largos tramos de carretera sin cobertura telefónica, ni pueblos a 500 km a la redonda. Por ejemplo, recuerdo un cartel que anunciaba "Estación de servicio más cercana a 750 km".

¿TAMBIÉN EL CLIMA DEBE HABER REPRESENTADO UN DESAFÍO?

Totalmente, el clima en esa zona es extremo, lo que provoca que entre los meses de deshielo los transportes grandes no puedan circular por las rutas, ya que las carreteras en invierno se congelan por debajo y cuando llega la primavera y el deshielo, se corre el riesgo de arruinar la carretera si se la carga por demás.



Esto nos obligó a gestionar muy bien los tiempos, transportar con antelación en algunos casos y prever que habría que esperar el fin del deshielo para volver a transitar con cargas muy pesadas.

¿CUÁNTO DEMORABAN LOS TRÁNSITOS HASTA EL LUGAR DEL PROYECTO?

Los camiones estaban en la carretera entre 20 y 25 días ya que recorrían esas largas distancia transportando cargas complejas. Durante todo ese tiempo los choferes vivían en

el vehículo porque no había nada alrededor, incluso en muchos tramos tampoco cobertura telefónica. Entonces, para dichos tramos, hacíamos circular un automóvil que continuamente iba y venía para asegurarse de que todo estuviera bien y en marcha, y volvía al emplazamiento o bien buscaba un punto alto para transmitir las novedades.



Generalmente estaba todo bien, pero existieron también muchas ocasiones en las que se producían averías o los camiones se encontraban con troncos caídos ante lo que debían esperar la llegada de una grúa que los retirara del camino.

¿CÓMO PRESUPUESTAR ESTAS OPERACIONES CON TANTOS IMPREVISTOS?

Lo primero es tener todo asegurado. Antes de dar un presupuesto, cuando se está preparando la oferta, hay un equipo técnico que hace el viaje, recorre todas las carreteras y emite un informe donde se relevan las características de los puentes, la carretera, si hay rotondas y dan los ángulos de giro, todo eso la empresa lo analiza y plantea posibles soluciones.

Finalmente, un nuevo equipo estudia y valora las obras adicionales que eventualmente haya que hacer. 

SKILLS

Programa de Mentoreo

En **MOVANT CONNECTION** nos proponemos ser un puente entre aquellos que tienen ganas de aprender y aquellas personas con vocación de enseñanza. **EL PROGRAMA DE**

MENTOREO pretende aportar valor y ser enriquecedor para los sectores de la Logística y el Comercio Exterior. Insíbete enviando un correo a miembros@movant.net

1

MENTOREO
SEPTIEMBRE

MOVILIDAD Y TRANSPORTE EN COMERCIO INTERNACIONAL Y LOGÍSTICA: LOS DESAFÍOS EN LA ERA DE LA SOSTENIBILIDAD

“La sostenibilidad es promover un crecimiento económico que genere riqueza equitativa para todos sin dañar el medioambiente. En la logística internacional, es hacer de la cadena de suministros un desarrollo en donde se cuide de todas las maneras el medioambiente y, al mismo tiempo, crear una economía constantemente creciente y de ser posible circular”.

AMANDA MENDOZA OCHOA

REPRESENTANTE DEL CENTRO UNIVERSITARIO DEL SUR DE LA LIC.
EN NEGOCIOS INTERNACIONALES, UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA,
Y GANADORA REGIONAL DEL PREMIO HULT, OTORGADO POR LA ONU



MENTORA

TIEMPOS DE INNOVACIÓN, CAMBIOS Y APRENDIZAJE CONTINUO



**CAROLINA
CIPRÉS**



Directora de Investigación de ZLC.

TENIENDO EN CUENTA EL COMPLEJO CONTEXTO VIVIDO POR LAS CADENAS DE ABASTECIMIENTO EN ESTOS ÚLTIMOS TIEMPOS, ¿QUÉ PERFILES O HABILIDADES CONSIDERA QUE SE HAN DESTACADO EN LOS PROFESIONALES LOGÍSTICOS?

La resiliencia y la capacidad de adaptación han sido habilidades clave para hacer frente a la pandemia. Esto ha tenido especial significado en el mundo logístico, un sector que ha demostrado a la sociedad su papel esencial para garantizar el suministro de supermercados y hogares. A esta situación se ha sumado al auge del comercio electrónico, que ha crecido de forma exponencial, y donde los profesionales logísticos han destacado especialmente por su capacidad de respuesta, re-diseñando sus operaciones en tiempo récord.

¿CUÁLES SON LOS TEMAS PROFESIONALES, EN BASE A SU EXPERIENCIA, QUE HOY DOMINAN LA DEMANDA DE FORMACIÓN DEL SECTOR?

La formación del sector ha incorporado en los últimos años las nuevas tendencias en materia de sostenibilidad y digitalización. Los programas formativos se han actualizado para dar respuesta, por una parte, a cómo incorporar las preocupaciones medioambientales en la toma de decisiones en la cadena de suministro; por otra, a cómo la transformación digital impactará en las cadenas logísticas.

¿CÓMO IMAGINA QUE EVOLUCIONARÁ LA JERARQUIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD LOGÍSTICA DENTRO DE LAS EMPRESAS Y EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN GENERAL?

En los últimos tiempos, hemos visto como COOs daban el salto a CEOs, cuando tradicionalmente la transición a este puesto la hacía el CFO. Eso da muestra de la importancia que la gestión de las operaciones está teniendo en la estrategia de las empresas. En el futuro, el rol del Chief Supply Chain Officer será cada vez más común, de forma que la dirección de la cadena de suministro estará en el comité de dirección de las empresas, como un área estratégica clave.

¿CÓMO CONSIDERA QUE SERÁ EL ROL DE LOS PROFESIONALES LOGÍSTICOS EN UN CONTEXTO DONDE LA TECNOLOGÍA ES Y SERÁ CADA VEZ MÁS RELEVANTE?

Los profesionales logísticos deberán tener un perfil multidisciplinar, con capacidad analítica y habilidades tecnológicas. En el caso de los profesionales con un rol estratégico, la toma de decisiones estará soportada por inteligencia artificial.

Esto también se traducirá en una transformación de los puestos más operativos. Por ejemplo, una mayor automatización creará nuevos roles, como la supervisión y mantenimiento de robots, así como mayor volumen de empleo, por una mayor competitividad resultado de la propia automatización.

¿CUÁL ES A SU CRITERIO EL VALOR DE LAS DENOMINADAS "HABILIDADES BLANDAS" EN LOS PROFESIONALES DEDICADOS A LA LOGÍSTICA Y AL COMERCIO EXTERIOR?

En el contexto actual, habilidades como la comunicación, el liderazgo o la gestión de personas son fundamentales para los profesionales logísticos. A esto se suma la capacidad de trabajar en un entorno multicultural, clave en un mundo global. Es por ello que ZLC apuesta por incorporar estas habilidades en sus programas formativos, contando con una media de 15 nacionalidades en cada promoción. 

KNOW

El comercio exterior como herramienta de equilibrio global

“**A**ntiguamente, los conflictos bélicos eran la primera opción que muchos pueblos y naciones asumían a la hora de conseguir bienes que no poseían en sus territorios. El desarrollo del comercio internacional y de la civilización a nivel global hicieron que hoy, a pesar de que continúan existiendo conflictos, en su inmensa mayoría los países del mundo resuelvan sus necesidades a través de negociaciones en el marco del comercio y las leyes de oferta y demanda”. **Javier Carrizo**, Director de **Movant Connection**.

Para profundizar sobre este tema, tan sensible para el desarrollo del comercio exterior y la logística, invitamos a miembros y seguidores de **Movant Connection** de diversos países de la región, quienes nos comparten sus puntos de vista.

EQUILIBRIO Y BIENESTAR DE LAS NACIONES

De acuerdo con **Marina Meza (Venezuela)**, “El comercio internacional es el medio a través del cual las naciones podrán equitativamente ir de-

sarrollando una plataforma de intercambio de bienes y servicios, que le darán posicionamiento económico y financiero en los diversos rubros que tengan a bien comercializar para generar beneficios a sus ciudadanos, y a la vez ir en la búsqueda de ese tan preciado equilibrio que aún está en proceso”.

“Muchos de los grandes cambios mundiales han venido dados por el Comercio Internacional y su constante evolución. Un claro ejemplo de ello han sido los cambios en la logística internacional que se han implementado desde 2020 por el COVID-19. Una vez aprobadas las diversas vacunas existentes en la actualidad contra el letal virus, fue el comercio Internacional el protagonista principal en las negociaciones y distribución de las vacunas hacia la mayoría de los países del mundo. Es en situaciones donde se evidencia la vital importancia del comercio Internacional para la comunicación y bienestar en pro de los intereses de cada nación”.

Por su parte, **Yamila Motta (Uruguay)**, Licenciada en Negocios Internacionales e Integración,

sostiene que el comercio internacional es un pilar importante no solo para las naciones individualmente, sino que para el mundo en general, debido a que ayuda a generar inversiones de empresas fuertes en países que buscan un desarrollo, además de generar fuentes de empleo, por lo cual no solo se genera una inversión, sino que ayuda a que la economía nacional pueda tener más flujo. "Existiendo el comercio internacional todos pueden, de alguna manera, aprovechar los recursos mundiales, especializándose en aquello que se consideran mejores o en aquello que consiguen más fácilmente. Un país puede no generar los mismos productos o servicios que yo, ante lo cual podría ser su vendedor, pero con el valor de que esa nación también puede llegar a brindarme algo que yo no tengo. Si bien esto último no se da de manera tan exacta, es la idea general del comercio internacional", agrega.

Al respecto, **Cristián Buratovic (Miami)**, Business Manager y profesional del área comercio internacional, explica que "primero que todo,

hay que entender que las grandes potencias en el mundo no siempre tienen el mismo sistema económico. Por ejemplo, Chile tiene una economía abierta V/S a otras economías (mixtas o cerradas). Entonces, para obtener un equilibrio bastaría con ponerse de acuerdo entre los países a fin de generar valor a cada uno. Por tanto, para tener un equilibrio comercial hay que tener 'voluntad' en los aranceles".

Para **Emanuel Quimí Sanchez (Ecuador)**, Estudiante de la Licenciatura en Negocios Internacionales y Comercio Internacional, vivimos en un mundo interconectado y en constante desarrollo, lo cual genera una base fundamental para todos los países. "Obviando el crecimiento económico, el comercio internacional será un factor fundamental para el turismo y para el desarrollo de las sociedades", declara. "Cuando un país comercializa en nuevos mercados a nivel internacional provoca que este sea identificado por sus clientes, formando de manera indirecta una relación entre el país y sus consumidores.

RECORRIENDO
LAS RUTAS DE
LA PRODUCTIVIDAD
EN TODO EL PAÍS

FADEEAC
Federación Argentina de Entidades
Empresarias del Autotransporte de Cargas

FPT Fundación Profesional
para el Transporte

Sánchez de Bustamante 54
(1173) Buenos Aires · Argentina **FADEEAC.ORG.AR**

Esto conlleva a que el mismo sea una opción latente para nuevos turistas de todo el mundo y que estos productos, al ser consumidos, aportan al desarrollo de las familias que formaron parte de la cadena productiva, aumentando así la calidad de vida de los mismos”, comenta.

CUENTAS PENDIENTES

Consultados sobre las cuentas pendientes que tiene el comercio exterior para lograr un mayor equilibrio mundial, los miembros de Movant Connection señalan:

Cristián Buratovic, “Como dije anteriormente, las cuentas pendientes dependen de la voluntad en las grandes naciones que manejan volúmenes en gran magnitud (China, parte de Europa y EEUU, entre otros). Claramente, ahí está la política y feudalismos que aún oprimen y quieren tener un monopolio según sus propios beneficios”.

Yamila Motta, “Para lograr un mayor equilibrio mundial se debería considerar una utopía, donde el comercio no se centre únicamente en las potencias, sino que sea más justo y equitativo también con aquellos países que tienen más dificultades para exportar o para encontrar exportadores que quieren venderles a ellos”.

Emanuel Quimí Sanchez, “En el comercio exterior existe un problema que afecta tanto a empresas como a gobiernos, este problema es el ‘Dumping’. Para evitar la práctica desleal en el comercio internacional se han desarrollado varios sistemas, sin embargo, aún se encuentra presente, perjudicando de mayor manera a las economías en desarrollo como las latinoamericanas”.

Marina Meza, “Diría que las cuentas pendientes no son sólo del comercio exterior, sino que surgen de una serie de elementos que juegan un rol movilizador en las economías de los países. El equilibrio mundial no es algo fácil de alcanzar ya que aún persisten las desigualdades económicas y contracciones financieras en muchos países, que no les

permite dar el impulso suficiente para apalancar negociaciones justas con otras naciones y también por las políticas que han mantenido al respecto”.

APORTE DE LOS PAÍSES DE LA REGIÓN

Indagamos sobre qué puede aportar la región o cada país desde donde los miembros de Movant Connection participan, responden:

Yamila Motta, “Considero que nuestra región tiene gran capacidad de expansión a nivel internacional, pero para ello deberíamos conseguir posicionarnos aún más fuertes frente a las grandes potencias”.

Emanuel Quimí Sanchez, Considero que Ecuador puede aportar a nivel internacional como ejemplo de emprendimiento, debido a que en los últimos años ha replanteando su situación de exportar principalmente materia prima para comenzar a exportar productos semielaborados”.

Marina Meza, No es un secreto que Venezuela se encuentra atravesando una de las crisis económicas más fuertes de la historia. Sin embargo, la creciente escasez del país ha ocasionado que aumente exponencialmente las importaciones del mismo. Países como Rusia, Turquía, China y Brasil han encontrado en Venezuela un socio comercial estratégico ya que el país se encuentra exportando el 80% de sus insumos. Venezuela representa una gran demanda en el mercado internacional mundial”.

Cristián Buratovic, “Preparación personal de cada país”.

PARTICIPAN EN ESTE ARTÍCULO:



[Marina Meza](#)  (Venezuela)



[Yamila Motta](#)  (Uruguay)



[Emanuel Quimí Sanchez](#)  (Ecuador)



[Cristián Buratovic](#)  (Miami)

UNIVERSITY

Logística para el regreso seguro a la presencialidad universitaria



Por estudiantes de Logística Integral de la Universidad Internacional del Ecuador.

En marzo del 2020, empezó la cuarentena por el virus SARS-CoV-2 en el Ecuador; esto generó un encierro en todas las provincias y detuvo abruptamente las actividades educativas del país.

Hoy, empezamos a buscar soluciones para reactivar sectores, como las universidades, por lo que nos cuestionamos: ¿Cómo será la logística para el regreso a clases universitarias?

La principal problemática del regreso a clases presenciales en universidades es el alto riesgo de contagio, elementos como: número de estudiantes, aforo permitido en las aulas, adecuación del campus, uso de mascarillas y de estaciones de desinfección, dificultan un pronto retorno a clases.

TRANSPORTE

El sector de transporte jugará un papel esencial en la tarea de reactivar las actividades educativas, si se las quiere retomar de manera presencial, las compañías de transporte privado deberán adaptar sus operaciones para minimizar la exposición a po-



sibles contagios, teniendo muy en cuenta el proceso de logística de cada una de las formas que se exponen a continuación:

Carro propio: Las ventajas que ofrece este medio de transporte son la comodidad, la rapidez para llegar y salir de la universidad, siempre velando por la seguridad de los pasajeros en todos los aspectos, manteniendo las estrictas normas de bioseguridad como:

Automóvil previamente desinfectado: Compuestos

como el amonio cuaternario o alcohol con 100% de pureza, en rociadores o atomizadores.

Gel antibacterial: Utilizarlo para desinfectar las manos después de llegar al destino o al momento que exista contacto directo con objetos con alta interacción con otras personas.

Ventilación: Al iniciar el viaje es obligatorio bajar los vidrios de todas las ventanas del automóvil, ya que científicamente está comprobado que si existe un flujo constante de ventilación y reduce el riesgo.

Mascarillas: Se debe contar con mascarillas de reserva dentro del vehículo ya sea para uso personal o para los acompañantes.

Buses de la universidad: Hay una serie de medidas de bioseguridad, de cumplimiento obligatorio. Estas son:

- Limpiar a diario las manijas y agarraderas exteriores e interiores de cada vehículo.

- Limpiar cada día el volante, la palanca de cambios y el freno de mano: El volante está cuatro veces más sucio que un baño público, y más de 700 variedades diferentes de bacterias pueden vivir en promedio en un carro en cualquier momento, por lo que se debe limpiar con alcohol isopropílico.

- El conductor y todos los usuarios siempre deben usar mascarilla en todo momento.

- Mantener un dispensador de gel en un lugar accesible, tacho de basura y cambiar la funda diariamente.

- Viajar con un aforo del 50% de la capacidad permitida con las ventanas abiertas.

- Mantener la distancia de seguridad entre usuarios.

AFORO E INSTALACIONES

Se deben establecer normativas en diferentes lugares y el aforo máximo en estos. Para lograr que el

12 DEPARTAMENTOS

- AMBIENTE Y SUSTENTABILIDAD
- CAPITAL HUMANO
- COMERCIAL
- COMUNICACIÓN
- ECOMMERCE
- ESTADÍSTICAS
- FARMA
- FINANZAS
- IMPUESTOS
- LEGAL
- OPERACIONES
- TECNOLOGÍA

#SOMOSLOGÍSTICA

CEDOL.ORG.AR

CEDOL
CÁMARA EMPRESARIA DE
OPERADORES LOGÍSTICOS

aforo sea el apropiado, sin que exista aglomeración de gente ni un exceso es importante que la universidad establezca ciertos límites en las diferentes áreas del campus y en las instalaciones que este tiene.

Aulas: No podrán estar a la capacidad máxima y habrá que tener el debido distanciamiento entre puestos; implementar ventilación y desinfecciones periódicas. Dicho esto, un número aceptable sería el 50% y posteriormente subir hasta un 75% del aforo. Los baños deben atenerse a normas de aforo y distanciamiento. Es importante mantener un control en la cantidad de personas que ingresan; según el tamaño del baño. Aumentar la limpieza y desinfección en estas instalaciones es muy importante y aumentar su frecuencia.

Zonas sociales: Es necesario restringir las zonas sociales, con un aforo permitido del 75% y distanciamiento, áreas al aire libre deben ser más frecuentes pero con uso obligatorio de mascarilla, la cafetería debe reducir las mesas y las sillas con distanciamiento. La ventilación y desinfección será obligatoria y frecuente.

Biblioteca: Aplicamos un método de reservaciones para cada estudiante que desee hacer uso de la biblioteca sin sobrepasar el límite de aforo permitido, cada estudiante tendrá la opción de hacer uso de esta instalación de 90 minutos como máximo.

Se establecerán señaléticas de los lugares disponibles y reservados para hacer el uso del material requerido.

MEDIDAS DE BIOSEGURIDAD

Para un retorno seguro y confiable a los campus universitarios es indispensable que todo el personal cumpla con las siguientes medidas de bioseguridad de forma obligatoria.

El uso de doble mascarilla (KN-95, quirúrgicas, tela), la toma de temperatura (36° C a 37° C) antes

de ingresar al campus, la constante desinfección de manos, respeto del distanciamiento (2 m) y la portación del carnet de vacuna (dos dosis) serán requisitos permanentes para el ingreso y estadía en las instalaciones.

El incumplimiento de alguna de estas normas conlleva sanciones leves o graves dependiendo del nivel de la falta. Si el estado de salud de algún estudiante no es óptimo es preferible no acudir al campus para evitar un posible contagio.

Debe adoptarse una estrategia logística y direccionar esfuerzos hacia ella.

Estudiantes: Todos los estudiantes deben asistir a la Universidad cumpliendo las normas establecidas por la misma y según los horarios establecidos, respetando el distanciamiento en todo momento y solo les será permitido el no usar mascarilla en la cafetería.

Docentes: En el caso de los docentes, no hay que olvidar que son quienes dirigen las clases y por ello deben fomentar las reglas y valores, se esperaría un plan de vigilancia epidemiológica en el regreso a la presencialidad, por lo que al igual que la ventilación, los tamizajes esporádicos con test de antígenos, test de saliva u otros disponibles son pilares que disminuyen el riesgo de rebrote.

Personal administrativo: Evitar realizar trabajos en horas pico, contribuir al cumplimiento de las normas. Para reducir el riesgo de contagio, el personal de limpieza realizará desinfección de los espacios frecuentemente, el personal de seguridad realizará control de temperatura, aforo y será el encargado de que se cumplan las normas establecidas de bioseguridad.

Autores: Daniela Alejandra Tovar Rubio - Juan Jose Dueñas Pinos - Ma. Emilia Rolón - Henry Rolando Cueva Mora - Mateo Nicolás Cando Lema - Keneth Leonardo Pasquel Gordon - Andrés Roberto Lima Vera - Michelle Aguilar Macan - Dimitri Altuna Borja. 

Webinar Internacional 2021 de Movant Connection

El [Webinar Internacional 2021](#) de Logística y Comercio Exterior más disruptivo está llegando: El pulso del Comercio Mundial, contexto de la dinámica del Comercio Global y qué esperar en el futuro cercano. El evento se va a llevar a cabo el día viernes 15 de octubre vía Zoom Webinars y LinkedIn Live, en el marco del primer aniversario de Movant Connection.

El encuentro se desarrollará sobre dos ejes principales, Perspectivas Internacionales y Tendencias en Comercio Exterior y Logística: Comunicación, Habilidades y Liderazgo, Tec-

nología, innovación y Sustentabilidad. Conducido por el periodista y presentador argentino [Juan Di Natale](#) y moderado por el periodista especializado [Agustín Barletti](#), participarán grandes referentes del sector y los miembros de nuestra comunidad.

No te pierdas la oportunidad de actualizarte y aprender de la mano de los principales actores del sector de LatAm y España. Inscríbete de manera gratuita haciendo clic en el aviso interactivo. Movant Connection otorgará certificados de participación.

WEBINAR Internacional 2021

EL PULSO DEL COMERCIO MUNDIAL

15
OCTUBRE

08 a 10hs. 
09 a 11hs. 
10 a 12hs. 
11 a 13hs. 
16 a 18hs. 

Reservá tu lugar
ingresando a:

bit.ly/3CZIAeX

MOVANT
CONNECTION

VISION

Liderazgo para un crecimiento logístico, social y de género



Virginia Staricco, es presidenta del Grupo La Nave, la mayor empresa de logística y transporte de Uruguay, y recientemente fue elegida “Mujer del Año 2019-2021” en el rubro empresarial. En esta charla con Movant Connection, nos comparte su visión sobre el aporte de la mirada femenina en la logística regional y nos cuenta sobre sus proyectos de impacto social.

¿QUÉ REPRESENTA HABER SIDO DISTINGUIDA COMO “MUJER EMPRESARIA DEL AÑO”, SIENDO PROTAGONISTA DE RUBRO TAN PARTICULAR COMO ES EL LOGÍSTICO?

Crecer en el mundo logístico para la mujer no ha sido fácil, sobre todo en esta región. Trabajo desde muy joven en logística, desde que tengo 12 años, y el lugar me lo fui ganando demostrando que era capaz de poder desarrollarme, de armar equipos, ganando respeto y evolucionando todos los años.

En mi caso, soy empresaria y dueña, y todas las experiencias y lo que padecí para poder crecer hoy



lo vuelco y tengo una compañía de logística con “mirada femenina” se podría decir.

El premio que recibí no solo es como mujer empresaria dentro de un rubro masculino, sino porque es una nueva forma de ser líder de una empresa, con mirada social y más humana. Esa es la tendencia que tendría que haber en el mundo, porque hemos comprobado que no se logran buenos resultados cuando se lleva a la gente al extremo.

Querer es poder, no importa que seas mujer o seas hombre, importa que ames lo que hagas y que quieras serlo. Muchas veces las mujeres nos ponemos las limitaciones. Siempre fui atrás de lo que soñé, de mis proyectos y en definitiva hoy estoy demostrando que se puede.

¿QUÉ APORTA ESA MIRADA FEMENINA DENTRO DEL MUNDO DE LA LOGÍSTICA?

La mirada de la mujer siempre es más sensible,

aporta cosas distintas y suma. Inclusive en varios foros que he participado de Naciones Unidas, se pudo observar que las mujeres en cargos de liderazgo suman económicamente a las empresas. Desde luego esto no quiere decir que el hombre no lo haga, creo que la diversidad en sí es lo que suma.

Por otro lado, no solamente hay que tener en cuenta a las mujeres para posiciones de liderazgo, hay muchas otras actividades en logística como la operativa de los depósitos, la conducción de camiones, la preparación de pedidos, en las que las mujeres son muy buenas y prolijas y eso me lo ha demostrado mi experiencia al contratarlas y trabajar con ellas.

Más allá de cualquier tipo de regulación gubernamental, la igualdad de oportunidades debería estar ya asimilada en la cultura de los países.

¿CUÁL ES SU MIRADA SOBRE EL DESARROLLO DE LA REGIÓN Y SU LOGÍSTICA?

“Uno puede remar solo, pero cuando se trabaja en conjunto es mejor”.

Creo que existe actualmente una mirada regional de desarrollo, pero necesitamos empresarios para jugar en equipo. Uno puede remar solo, pero cuando se trabaja en conjunto es mejor, sobre todo en países como el nuestro, donde todos nos cuesta mucho más y donde los mercados son más competitivos. Necesitamos articular esta mirada porque nuestra region es muy rica, con muchos productos y servicios para exportar.

En mi caso particular en Uruguay, muchos de los progresos que he tenido fueron en mesas tripartitas entre sindicatos, empresas y gobiernos.

Lo que yo propuse con La Nave - Multimodal es que la logística sea económica para la región, pero no explotando al empleado o cargando de impuestos a un empresario, sino con proyectos e

FILCE 

FERIA INTERNACIONAL DE LOGÍSTICA & COMERCIO EXTERIOR

13 AL 14 DE OCTUBRE DEL 2021

CASAPIEDRA

COLABORAN:

 www.mascontainer.com
logistics & trade news

 **EspacioT**
CENTRO CULTURAL COSTA DEL TRANSPORTE

 **APLOG**
logística, sustentabilidad e innovación

MOVANT CONNECTION

ideas que logren bajar los costos.

Así surgió la idea de este barco que transporta camiones entre países, y también la idea de una Chapa Mercosur, emulando a lo que sucede en la comunidad europea, donde los camiones cruzan las fronteras sin que nadie los detenga, logrando mayor agilidad entre los países sin tener que pasar días con choferes tirados en las fronteras esperando para cruzar de un lado a otro.

“A veces el empresario tiene el pensamiento inicial de que con el sindicato y el gobierno no se puede hablar”.

El proyecto trata entonces de un barco con matrícula Mercosur, a partir de un acuerdo bilateral entre Argentina y Uruguay, donde se habilita esa matrícula para que sea utilizada tanto por un chofer argentino como por uno uruguayo. Estamos trabajando en eso, para lograr que la mercadería esté cruzando de un país al otro en 24 horas.

¿QUÉ CAPACIDAD TIENE ESE BUQUE?

Tiene capacidad para cargar 60 camiones por cada cruce, y lo hace una vez por día. La dinámica que se genera de esta manera permite que las empresas no acumulen stock de más, lo que representa un costo innecesario, y el flete acompañando de esta forma el cambio de formato comercial de venta actual.

¿CÓMO FUE SU EXPERIENCIA DE NEGOCIACIÓN TRIPARTITA ENTRE EMPRESA, GOBIERNO Y SINDICATO?

A veces el empresario tiene el pensamiento inicial de que con el sindicato y el gobierno no se puede hablar. Yo me tomé un avión y lo primero que hice fue sentarme a hablar con la cúpula sindical de camioneros y con el presidente de Argentina,

y realmente la recepción que tuve de la idea fue maravillosa.

Nunca hubo un “no” o algo que buscara trancar este proyecto, todo lo contrario. Sentí total apertura, ya que comprendieron que esto puede generar más trabajo y que las empresas puedan exportar.

Lo mismo me sucedió en Uruguay. Entonces, también tenemos que hacer un mea culpa los empresarios, pasar a ser generadores y proponer ideas que aporten al desarrollo del sector y de todos sus actores.

¿DE QUÉ SE TRATA “CRECE DESDE EL PIE”?

Crece desde el Pie es mi gran orgullo y motivación. Mi granito de arena para cambiar una sociedad compleja.

A raíz de mi experiencia personal; mi mamá me tuvo con 18 años y le costó realmente mucho mantenernos y poder trabajar, de hecho tuvo que dejar de lado su propio desarrollo profesional, me prometí a mí misma que cuando tuviera el poder de decisión iba a esforzarme para que eso no volviera a pasar.

Crece desde el Pie surgió así como una solución, al principio, pensada para los hijos de las empleadas de mi empresa. A quienes les ofrecemos un lugar para dejar a sus hijos en un contexto muy favorable para su crecimiento intelectual y también para su alimentación y desarrollo motor, al tiempo que ellas pueden continuar creciendo dentro de la compañía.

Finalmente, resultó que terminamos enmarcándolo en el Sistema Nacional de Cuidados. Se involucró el gobierno poniendo educadores, el sindicato administrando y nosotros pusimos a disposición la infraestructura. El resultado fue un centro que hoy abarca mucho más, donde surgieron también necesidades vinculadas con la violencia de género y los abusos a niños y mujeres. A partir de ahí inició la Fundación La Nave, que se dedica al empoderamiento económico femenino, para que de alguna manera ellas puedan lograr esa libertad de decisiones para protegerse a sí mismas y a sus hijos. 

Proyectos de infraestructura desde la mirada del comercio exterior



Pablo Previde (Argentina) es arquitecto y Responsable de la Gerencia de Proyectos Electromecánicos de SACDE, empresa especializada en la ingeniería, provisión y construcción (EPC) de proyectos de gran envergadura; como obras de ductos y redes de distribución, generación eléctrica térmica e hidráulica y líneas de transmisión de energía.

En diálogo con Movant Connection, Pablo nos brinda detalles sobre las operaciones de comercio exterior y logística vinculadas a estas grandes obras de energía.

¿CÓMO SE ESTRUCTURAN LAS OBRAS DE INFRAESTRUCTURA ENERGÉTICA Y CUÁLES SON SUS COMPLEJIDADES?

Existen varios modelos de estructuración de obras de energía. Cuando los propietarios finales son estatales (empresas públicas o sociedades del estado) lo hacen a través de licitaciones públicas y generalmente bajo ley de obra pública y/o del marco regulatorio eléctrico; cuando los propietarios finales son empresas privadas, por acuerdos entre partes. Obviamente

estos últimos modelos de estructuración son más flexibles y beneficiosos para los proyectos. A su vez en obras públicas generalmente todos los suministros quedan a cargo de la empresa constructora (gestión de compra, transporte y aduana), en cambio, con clientes privados, y para los suministros y/o equipamientos principales, hay un mix: puede ser gestión de compra, transporte y aduana por comitente (cuando para garantizar plazos se compra por adelantado) o gestión de compra y transporte por contratista y aduana x comitente.

En el caso de las obras públicas en Argentina, por lo general el Estado deja también a cargo del contratista la gestión del Estudio de Impacto Ambiental.

¿CÓMO SE TRABAJA LA COORDINACIÓN PREVIA DE ESTOS PROYECTOS?

Es clave la coordinación porque hay muchas áreas involucradas. En este sentido, programar adecuadamente los proyectos es fundamental para asegurar la llegada en tiempo y forma de los suministros y así garantizar la fecha de puesta en marcha.

Aunque no parezca, a la hora de decidir que equipamiento o suministro principal incorporar a un proyecto no hay muchas alternativas en el mundo. Si bien hay infinidad de fabricantes de todo tipo de suministros, cuando se hace foco y se analizan en detalle los requisitos de la instalación, como ser: capacidad, fecha de puesta en marcha, tecnología, servicio de mantenimiento, etc. se van cerrando las alternativas y en definitiva quedan pocas empresas proveedoras que puedan garantizar el abastecimiento.



A su vez, al momento de programar es fundamental la experiencia y el estudio del mercado para hacer las compras en forma correcta y no de manera temprana ni tardía. Temprana puede ser un inconveniente, porque muchos proveedores otorgan garantías por un plazo determinado contado a partir de la entrega del suministro o equipamiento, y puede ocurrir que a la hora del montaje o de la puesta en marcha, dicha garantía se haya vencido si la compra fue demasiado anticipada.

La justa llegada de los equipos a obra también disminuye costos porque la llegada en plazo cuando la fundación esta lista y preparada para montaje, puede evitar un doble movimiento en el montaje de ciertos equipos pesados.

Lanzados los proyectos se hacen reuniones generales, donde intervienen los responsables de todas las

áreas, en forma periódica, como mínimo semanales de seguimiento de actividades.

En cuanto a las definiciones, las mismas se inician con el área de ingeniería, que es lo primero que se necesita para definir las compras, se sigue con suministros y los pedidos de precios, comparativas y adjudicaciones, y luego con seguimiento y activación del suministro hasta su llegada a la obra. Ingeniería, suministros, comercio exterior, calidad y logística integran uno de los ejes críticos que hacen al éxito de los proyectos.

¿Y EN CUANTO A LA GESTIÓN DE COMPRAS DE PRODUCTOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL?

Se trata también de un tema complejo, donde entran en juego muchas variables, principalmente el precio y los plazos. En particular en Argentina no debemos dejar de considerar las cambiantes restricciones a las importaciones y al giro de divisas para pagos al exterior. Es necesario estar permanentemente actualizado de estas medidas para poder tomar la decisión correcta.

Como ejemplo de gestión de compra en el mercado internacional, recuerdo que en la obra que desarrollamos en Ensenada de Barragán (Central Térmica), compramos estructuras metálicas en China, ya que el país asiático presentaba precios y plazos muy competitivos, pero finalmente tuvimos varios problemas con estos materiales.

Primero, uno de los barcos sufrió un tifón y se perdió gran parte de la carga hundida en el mar. Otra parte se dañó con los bruscos movimientos de toda la carga. Afortunadamente, gracias al seguro del transportista pudimos lograr el reemplazo y/o reparación de esas piezas, pero con meses de demora, por lo que el ahorro inicial de dinero y tiempo finalmente no fue tal. Este es uno de los riesgos de comprar, más barato, del otro lado del mundo.

Otro inconveniente, también relacionado con el comercio exterior, fue que dichas estructuras fueron

objeto de una verificación técnica realizada por el IRAM para comprobar que el acero con el cual estaban fabricadas no contenía componentes contaminantes. Esta verificación, por reglamentación se tiene que realizar recién una vez arribada la mercadería a depósito aduanero. Si bien esto puede sonar extraño, se relaciona con ciertas medidas proteccionistas que buscan favorecer a la industria nacional. Ante esta solicitud, debimos mantener todas las piezas en un depósito de aduana (con un extracosto no contemplado) durante meses a la espera de que se completara la llegada de todo el pedido para su control, que finalmente fue aprobado.

“Cuanto más grande es el proyecto más énfasis hay que poner en la gestión y en la comunicación”.

En cuanto a la gestión aduanera del comercio exterior, para los grandes equipamientos se suelen utilizar envíos escalonados. Calderas, Turbinas-Generadores, Torres de Enfriamiento, etc, cuentan con una clasificación aduanera registrada. Por ejemplo, el conjunto de Caldera tiene su clasificación, el de Turbina-Generador tiene otro, y así con cada equipamiento. Al ser equipos voluminosos, aunque la compra y su garantía sean de un único fabricante, se conforman mediante la suma de varios componentes, y los mismos no necesariamente son fabricados en una misma planta, ni país, ni llegan todos en una misma fecha. En esos casos se permite su importación mediante la modalidad de envíos escalonados. Así por ejemplo, para la turbina-generator, o para una torre de enfriamiento que tienen clasificación aduanera establecida (distinta quizá a la de sus partes por separado) se solicita este régimen. Es facultad de la aduana otorgarlo y su periodo es de 180 días (prorrogable). Dentro de ese lapso se pueden ir ingresando los distintos componentes que integran el conjunto a importar y se van clasificando dentro de la categoría establecida.

¿QUÉ IMPORTANCIA PRESENTAN LAS HABILIDADES BLANDAS EN LA GESTIÓN DE ESTOS PROYECTOS?



La capacidad de gestión y comunicación es todo. Hoy los equipos de proyecto necesitan profesionales con conocimientos especiales en sus distintas especialidades, pero sin una gestión efectiva de esos equipos no hay chances de nada.

Cuanto más grande es el proyecto más énfasis hay que poner en la gestión y en la comunicación. La gestión de los equipos de trabajo y lograr que estos tengan un gran desempeño es más importante que tener los profesionales que sepan en cada área, porque eso de una forma u otra se consigue. Pero sin espíritu de equipo no se puede trabajar.

Siendo arquitecto y habiendo tenido la oportunidad de trabajar en muchos proyectos de ingeniería, te diría que se valora más la capacidad de gestión que el conocimiento específico en sí. El proyecto más grande que me tocó gestionar lo estoy desarrollando actualmente, en el que participan alrededor de 1600 personas, de las cuales 1300 son jornales UOCRA y unas 300 personas mensualizadas para la gestión y control del proyecto. Es una obra muy grande, donde vuelvo a comprobar que la comunicación es fundamental.

Por eso destaco, dentro del ámbito de cada proyecto, la importancia de las reuniones periódicas de los equipos de trabajo, ya que permiten la detección temprana de cualquier oportunidad de mejora, como así también de las amenazas. 

Cuando la logística es salud



Consultado por Movant Connection, **Tabaré Sequeira, Consultor - Capacitador en el área Logística y Cadena de Suministro**, nos brinda detalles sobre la dinámica de la logística hospitalaria.

¿CUÁLES SON LAS CARACTERÍSTICAS PARTICULARES DE LA LOGÍSTICA HOSPITALARIA?

El concepto de la logística hospitalaria se podría describir como 80/20, donde en un 80% es común a cualquier logística y en un 20% es donde se registran las diferencias.

Ese porcentaje diferenciador, que hace a sus características particulares, se relaciona con el cliente de esta especialización logística.

Entre los clientes internos tenemos a los médicos, enfermeros, diagnosticadores, etc. Todos sectores muy sensibles que exigen una planificación y un compromiso logístico muy especial que es preciso saber desarrollar.



Otro punto importante son las características de los recursos humanos involucrados. Generalmente los logísticos venimos con una visión muy de la ingeniería, mientras que en el ámbito hospitalario nos encontramos con gente muy sensible y heterogénea, por lo que es necesario habituarse a estos perfiles y desarrollar las denominadas "habilidades blandas".

¿SEGURAMENTE LA PANDEMIA GENERÓ UN FUERTE IMPACTO EN ESTE SECTOR?

La pandemia trajo grandes cambios, que impactaron en el precio de los commodities y en los transportes que se fueron por las nubes, y desde luego también repercutió en el sector médico.

Nadie se podía imaginar que, de repente, un tapabocas o una túnica de tratamiento iban a convertirse en artículos "clase A" por su alta demanda. Esto obligó a modificar estructuras

¿LA LOGÍSTICA HOSPITALARIA SIGUE LOS CANALES TRADICIONALES O, POR SUS CARACTERÍSTICAS, PRESENTA ALGÚN TIPO DE PREFERENCIA?

y metodologías. De hecho, hoy en día en Uruguay hay muchos medicamentos que están empezando a escasear y que anteriormente eran completamente comunes.

“Generalmente los logísticos venimos con una visión muy de la ingeniería, mientras que en el ámbito hospitalario nos encontramos con gente muy sensible y heterogénea por lo que es necesario desarrollar las habilidades blandas”.

La crisis sanitaria hizo que las estructuras cambiaran, que los laboratorios asuman nuevas formas de gestión y somos los profesionales especializados quienes estamos detrás desarrollando las expectativas de esta nueva logística.

Tiene ciertas facilitaciones. La logística hospitalaria se mueve por otros canales. En un porcentaje muy alto se gestiona por el transporte multimodal aéreo, que es una de las modalidades que más optimiza los tiempos.

Además, muchos de sus productos requieren cadena de frío, por lo que las terminales de carga aérea deben estar preparadas. Por ejemplo, en Uruguay, tenemos a TCU (Terminal de Cargas Uruguay), que se especializó fuertemente en este tema, no solo implementando tecnología, sino también capacitando en la manipulación y gestión de este tipo de productos.

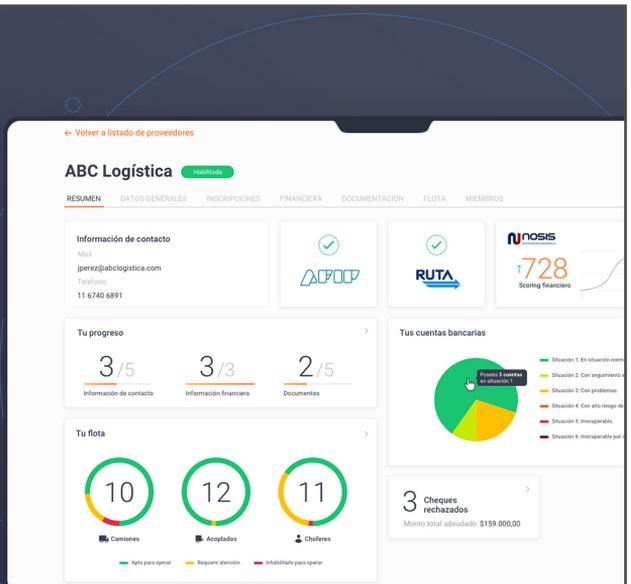
No debemos perder de vista que la industria farmacéutica es una de las más importantes, económicamente hablando. Mueve muchos

Nuevo

Con **Avancargo SaaS** podés gestionar a tus proveedores de transporte más eficientemente.

Pedí tu demo en www.avancargo.com/saas

avancargo 



miles de millones de dólares en el mundo y eso exige también un nivel de control y planificación que excede a lo que comunmente encontramos en la logística tradicional.

En cuanto a lo que representó la gestión de las vacunas, en Uruguay se generó un movimiento logístico muy grande, que contó con una muy buena planificación de las estructuras y que aplicó también muy bien el multimodalismo, generando una coordinación muy específica y efectiva.

¿CÓMO ES LA INTERACCIÓN CON LOS PROVEEDORES?

El proveedor dentro de la cadena logística médica cumple un rol muy fuerte. Creo que ese vínculo todavía no está bien desarrollado, sobre todo en el interior de Uruguay.

En este sentido, la planificación es muy importante, porque el sector presenta estacionalidades en muchos productos que deben

ser previamente gestionadas. Sobre todo porque nunca se sabe cuando puede ocurrir algún hecho disruptivo que demande mucha de nuestra capacidad operativa.

El ABC de los productos es muy volátil, y en este punto considero que nos falta mayor implementación de las TI para agilizar un poco más los procesos.

¿CÓMO SE GESTIONAN LAS NECESIDADES URGENTES O FUERA DE LO COMÚN?

Al menos en Uruguay, todavía los proveedores no cubren 24hs los 7 días de la semana. No hay proveedores disponibles para responder, por ejemplo, durante los fines de semana. Ante esto, cuando los hospitales presentan alguna necesidad lo que hacen es "pedirle al de al lado", y así cubren sus faltas. Pero desde luego, si hubiera un proveedor organizado para operar los fines de semana, cobrándolo bien, seguramente sería muy efectivo. 



ConaLog
Consejo Nacional de Ejecutivos
en Logística y Cadena de Suministro, A.C.

**La asociación mexicana de los profesionales, académicos
y estudiantes de Logística y Cadena de Suministro**

- Conoce las nuevas tendencias, actualízate continuamente, amplía tu red de contactos.
- Fortalece tu competitividad profesional, conéctate y potencializa las oportunidades de desarrollo.
- Participa en los eventos virtuales de ConaLog.

Únete ahora a ConaLog a través de una de sus Membresías y recorramos juntos el camino hacia un futuro más productivo para la Logística y la Cadena de Suministro

Tel (55) 5651-4834
conalog@conalog.org.mx
www.conalog.org.mx

El día a día en el transporte internacional de cargas entre Argentina y Brasil



Dialogamos con [Rodrigo H. Olascoaga](#), Apoderado en Borg Express Logística Transporte de carga, para conocer de primera fuente la experiencia de un transportista experimentado que opera cruzando frecuentemente las fronteras entre Brasil y Argentina.

¿CÓMO DESCRIBIRÍA LA DINÁMICA ACTUAL DEL TRÁNSITO TERRESTRE DE CARGAS ENTRE ARGENTINA Y BRASIL?

Hoy te diría que el Transporte Terrestre Internacional se encuentra en óptimas condiciones si nos referimos a las importaciones, dado que debido a que muchos importadores que eran compradores de varios productos de China, han migrado a comprar productos en Brasil, iguales o semejantes. El motivo de esta migración es que un flete de China actualmente ronda entre los 12 y 14 mil dolares, hablando tan solo del flete del contenedor, a lo que luego hay que sumarle los gastos de puerto en Argentina, que son también valores muy altos. De esta forma, el costo de traer mercaderías desde Asia se ha elevado muchísimo en estos últimos meses, haciendo que resulte más competitivo comprar en Brasil.



EN BASE A SU EXPERIENCIA, ¿CÓMO HA SIDO LA EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DEL TRÁFICO DE CAMIONES EN LOS ÚLTIMOS AÑOS?

El volumen de camiones se mueve en base a las economías de nuestros países y los cambios de gobierno, va fluctuando, pero hoy día si tomamos como ejemplo un cruce fronterizo como Paso de los Libres en la provincia de Corrientes, mientras tiempo atrás cruzaban aproximadamente entre 900 y 1000 camiones, actualmente están cruzando alrededor de 800 camiones por día, siempre hablando de las importaciones y considerando tanto a los camiones argentinos como a los chilenos que utilizan este cruce para acceder a Brasil.

¿QUÉ NIVEL DE EFICIENCIA PRESENTA LA GESTIÓN ADUANERA EN FRONTERA?

En mi opinión, al Mercosur le falta mucha más eficiencia para los tránsitos de las unidades. En la parte aduanera y en los organismos que intervienen en los diferentes tipos de mercaderías, como por ejemplo el Senasa para los embalajes y soportes de madera

de unidades en tránsito, tiene un sistema que no se adapta a la situación dinámica de las importaciones, con cupos y solo dos horarios por día para poder revisar en el caso del control de los pallets, por la cantidad de unidades que hay por día.

ingresar a la aduana Argentina y cruzar luego a la parte de Brasil, sin estructura para que los choferes puedan acceder a un baño por ejemplo. Si Argentina quiere seguir creciendo debe invertir en infraestructura, hoy día te diría que estamos involucionando.

¿CÓMO ES EL ESTADO DE LAS RUTAS Y EL NIVEL DE INFRAESTRUCTURA DISPONIBLE?

¿QUÉ CUENTAS PENDIENTES EXISTEN EN ESTE SENTIDO PARA OPTIMIZAR LOS INTERCAMBIOS ENTRE AMBOS PAÍSES?

Hace 24 años que trabajo en el área Internacional y he visto que, en general, las rutas no están preparadas para que los camiones circulen en diferentes horarios, no hay inversion de ningún tipo en la ruta 14 que es la más importante, la ruta del Mercosur. Eso sí, hay peajes / balanzas etc. que son de carácter recaudatorio , pero nadie invierte en las rutas.

Con infraestructura, inversión, menos burocracia, eficiencia de los funcionarios y ampliar los horarios de trabajo en las fronteras, todo mejoraría, no tengo dudas.

Respecto a la infraestructura de las fronteras, en general son viejas y no tienen estructura para el arribo de camiones previo al ingreso a la aduana de cruce, por ejemplo, en la exportación, para que se den una idea, un camión puede hacer una fila sobre la ruta en la banquina de 5 a 6 horas (km de fila) para poder

Te puedo hablar, por ejemplo, de un complejo unificado que se llama Mercovia, que está en la ciudad de Santo Tome - Prov. de Corrientes / Sao Borja - Brasil. Es una frontera en la cual todo funciona, tanto en la importación como en la exportación, es una frontera que está concesionada y es cara, pero es muy eficiente desde hace años. Un cruce que lo usan mucho las automotrices y las cargas que son perecederas. 

ASOCIACIÓN DE PROFESIONALES EN LOGÍSTICA, OPERACIONES Y CADENA DE SUMINISTROS DE CHILE

APLOG

Logística, Sustentabilidad e Innovación

LA MAYOR COMUNIDAD DE PROFESIONALES EN LOGISTICA Y CADENA DE SUMINISTROS DE CHILE Y LATINOAMERICA

DESDE 2012 DIFUNDIENDO LA FUNCION LOGISTICA

  @aplogchile  APLOG AG  www.aplog.cl  info@aplog.cl



Eficiencia, ecología y desarrollo, ¿por qué no 53 pies?



Jorge de Mendonça (Argentina) es Presidente de AIMAS, Asociación Intermodal de América del Sur, una organización que tiene como desafío difundir la intermodalización de la economía de transporte en Argentina y en América del Sur.

En esta entrevista con Movant Connection, nos explica detalles sobre la crisis mundial de los contenedores y la posibilidad de transformar esta difícil situación en una oportunidad, a partir de incorporar nuevos estándares de transporte como el contenedor de 53 pies, que ya ha demostrado en varios países su capacidad de reducir tiempos, costos y, en consecuencia, optimizar las operaciones logísticas.

¿CÓMO ESTÁ IMPACTANDO LA CRISIS DE LOS CONTENEDORES A LA LOGÍSTICA VINCULADA AL COMERCIO EXTERIOR?

El mundo piensa que el contenedor es del barco, de la naviera, pero esto no es neces-



riamente así. De hecho no hay forma de encontrar un buque que tenga contenedores de un solo color, porque el viaje es de múltiples actores. La crisis de contenedores tiene incorporados y arrastra problemas del pasado. Las navieras, quienes monopolizaron el negocio, paran hoy en menos puertos. Entonces, hubo un aumento exponencial de la tarifa, no por una cuestión de oferta-demanda, sino por un tema de concentración abusiva del mercado en la que quedamos presos.

En consecuencia, empezó a haber contrataciones de feeders por parte de logísticos y de dadores de carga para tratar de llegar a destino. Se trata de buques de dimensiones pequeñas que surgieron como posibilidad para resolver el problema.

Desde AIMAS promovemos el uso del contenedor de 53 pies, que es utilizado por el camión en Estados Unidos que lo incorporó en el año 2000, y que demostró ser más efectivo que el de 40, que se usa desde la década del

60. El 53 lleva un 50% más de mercadería en volumen, lo que produce una menor huella de carbono, entre muchas otras ventajas.

Por su parte, las navieras no utilizan este contenedor. Entonces, la pregunta que nos tenemos que hacer, es que si el contenedor es tan exitoso a nivel global, cómo es que no logró entrar en 195 países del mundo para el comercio interior.

¿CÓMO ES LA SITUACIÓN ACTUAL DEL CONTENEDOR DE 53 PIES?

En veinte años se consolidó en los Estados Unidos y actualmente se está expandiendo su uso en México, a pesar de que en algunas regiones no los dejan circular más que en autopistas. En Canadá su uso ya es masivo como en Estados Unidos, y en Brasil lo acaban de implementar también en forma masiva.

Solo falta convencernos para empezar a utilizarlos. Existen falsas creencias que están muy

arraigadas, como que no se necesita el double stack en el tren (dos capas de transporte por vagón), ni tampoco el contenedor de 53 pies en el camión. De esta forma se imponen las restricciones cuando en realidad lo que hay que hacer es habilitarlo.

“La crisis de contenedores tiene incorporados y arrastra problemas del pasado”.

Incorporar este tipo de contenedor va a potenciar las empresas del país porque se puede asociar en grandes comercios de contenedores en forma terrestre y luego en ferrocarril y en barco. Argentina lleva seis décadas con dificultades en materia logística. El problema es que no tenemos capacidad de acción, como lo demuestra el hecho de que fuimos capaces de dejar sin transporte a cientos de pueblos de una sola vez. No les facilitamos

Vuelve la cita referente en #TalentoLogístico

- ▶ Feria de empleo promovida por Logytalent.com
- ▶ Contacto con gurús de habla hispana e inglesa
- ▶ Contenidos actualizados, casos de éxito y tendencias

Conoce las Maestrías en Logística y la metodología FAST, harán despegar tu carrera

▶ **MÁS INFO** www.fdlformacion.com

VI FORO DE TALENTO LOGÍSTICO
JOB LOGISTICS 2030
EL FUTURO DEL EMPLEO Y EL TALENTO LOGÍSTICO

STREAMING

JUEVES

21

OCT

Foro **LOGÍSTICA**

Edición española presencial

+ 25 ponentes

+ 1500 profesionales

+ 50 empresas

El networking más importante

| 50

nunca la vida con asfalto, teléfono, los dejamos sin transporte por barco, les levantamos los vuelos, etc. Estamos acostumbrados a eso y pasa algo parecido en los países vecinos. Caímos 12 % en cantidad de tonelada por persona entre 1980 y 2017, pero aumentamos 600% las toneladas por persona exportadas. La logística va primero. Y en cuanto a las limitaciones, no hay que perder de vista que el peso del contenedor de 53 pies es el mismo que el de 40, la diferencia radica en que tiene mayor volumen de mercadería.

¿ACTUALMENTE HAY NAVIERAS QUE TRANSPORTEN ESTOS CONTENEDORES?

No, no hay navieras que transporten este tipo de contenedores hoy en día. Pero todos los cambios en este sentido siempre comienza por el camión.

¿QUÉ REPRESENTARÍA EL USO MASIVO DEL 53 PIES?

El camión se volvería más eficiente y productivo porque lleva su totalidad ocupada, mientras con el de 40 pies lleva sensiblemente menos. Esa es la ventaja, se vuelve productivo y competitivo el camión, a tal punto que puede acordar un tramo ferroviario y fluvial en forma inmediata. Puede brindar un 50% más de circulación de TEU equivalente por frontera en Argentina que los puertos. Por cada 3 Teus equivalentes, hablando de pallets, que cruzan la frontera, solo hay dos en los puertos de comercio exterior. El comercio entre nuestros países sucede en camiones. Los datos en logística nos dicen que, claramente, los movimientos entre países son mayores por la frontera seca que por los puertos.

El 54 pies es 42% más eficiente en la cadena intermodalizada según los norteamericanos, lleva un 50% más de mercadería en volumen, lo cual indica que para el camión

y el vagón representa un 33% menos de huella de carbono.

Para comprender su potencial, pensemos que para el ferrocarril que tenemos en Argentina, entre Barracas y Cipoletti, tal cual está, el costo de transporte de un vagón es de 100, llevando cuarenta pies. Implementando el 53 pies y la doble estiba, a la velocidad que corresponde y en un volumen de negocio lógico para una línea ferroviaria, el costo de traslado de ese vagón sería solo de 18 .

ENTONCES, QUIZÁS LA PREGUNTA ES, ¿ALGUIEN PUEDE EXPLICAR, POR QUÉ NO 53 PIES?

La propiedad de estos contenedores surge del camión y del ferrocarril en América del Norte, y en América del Sur, en Brasil, surge de compañías de logística provenientes del camión que se instalaron en el ferrocarril. Entonces, podríamos leer que es una oportunidad excepcional para las compañías medianas y grandes de todo el continente de analizar el negocio de los barcos y vamos a subirnos, porque además, si eso se contagia en otros continentes, quizás podríamos estar frente a una tercera generación de transoceánicos.

La primera fue la aparición propia del contenedor de forma masiva, que se consolida con el 40 pies en la década del 60; la segunda es la incorporación de las TICS donde la implementación de las tecnologías de la información y la comunicación permitió hacer todas las operaciones en forma más sencilla. La tercera sería esta, un cambio radical, hiper competitivo, en la propiedad del contenedor. Porque el mismo pasaría a ser del planeta y no del mar. Hoy es del océano, casi no lo es de la superficie, y de esta forma pasaríamos a tener en el resto del mundo, en el interior de los países y en sus colindantes, la capacidad de tener comercio contenerizado. 

Coaching: El cambio de perspectiva como posibilidad de mejora



Convencidos de que las personas son el verdadero motor de toda actividad, continuamos acercando a nuestros lectores disciplinas que aportan valor, a partir de optimizar la propia gestión personal, con sus indudables consecuencias positivas también para el desarrollo profesional.

En esta ocasión dialogamos con [Diego Martin Cirielli](#), Master Coach Ontológico Profesional, quien nos brinda detalles de su especialización.

¿DE QUÉ SE TRATA EL COACHING ONTOLÓGICO?

Como profesión, lo que hace un coach es asistir conversaciones. Muchas veces mediante una conversación y abordando no solo la parte lingüística, sino también la emocional y corporal, se puede generar un cambio de observación en la persona que está trabada con el logro de algún objetivo. El coach asiste para que pueda repensarse, mirar desde otros lugares y hacer una nueva gestión para ir por ese propósito o resultado que se quiere conseguir. Eso es lo que se hace en una sesión de coaching habitualmen-

te. También se puede hacer en equipo, con un abordaje distinto pero el concepto es el mismo: el equipo tiene una problemática que le impide conseguir el objetivo, lo que hacemos es preguntar y conversar para que pueda observarse y darse cuenta desde qué lugar están mirando el resultado que quieren conseguir y si esa mirada le es útil para lograrlo.

¿QUÉ APORTES CONSIDERA QUE PODRÍA HACER EL COACHING A PROFESIONALES QUE SE DEDICAN A ACTIVIDADES COMO EL COMERCIO EXTERIOR Y LA LOGÍSTICA? TENIENDO EN CUENTAS LAS CARACTERÍSTICAS DINÁMICAS Y DE ALTA DEMANDA DE ESTOS SECTORES.

La capacidad de gestión de emociones en los líderes o en cualquier persona que intervenga es un aprendizaje transformacional. Nosotros, los coaches, vamos a colaborar con la gestión para que aprendan a conversar, empatizar y saber que, por ejemplo, en una emoción de enojo no van a conseguir las mismas cosas que en una emoción de serenidad. Estar tranquilo, nervioso o estresado genera un contexto de ocurrencias diferente para conversar de

otra manera. Se puede facilitar ese aprendizaje de gestión emocional que favorece el contexto de conversación y negociación para ir por los resultados que se quieran. Hay un trabajo de empatía, de razonar con el otro, de escuchar lo que dice, piensa y siente. Un coach puede intervenir en los procesos conversacionales como método, o bien, otra alternativa es que el individuo se entrene en su auto liderazgo. Lo que representa dos abordajes diferentes.

un proceso que lleva más tiempo. El coaching tiene que ver con un proceso de aprendizaje, no con uno terapéutico. Se genera una circunstancia donde el cliente aprende de la forma en que está observando y gestionando, para modificar lo que le hace falta para ir por el objetivo que quiere. La problemática se relaciona con el individuo. El coach desafía para que se puede observar desde otra mirada.

¿CUÁNDO SE COMIENZAN A VER RESULTADOS POSITIVOS EN ESTE EJERCICIO?

¿QUÉ SEÑALES PODRÍAN INDICARLE A UNA PERSONA LA NECESIDAD O CONVENIENCIA DE HACER COACHING?

Las dinámicas de coaching tienen la característica de que trabajan para un resultado puntual. Una buena sesión permite que el coachee, que sería el cliente, ingrese de una manera y salga de otra, con un mayor nivel de claridad para poder gestionar esa problemática. Entonces, una de las cosas que destaca el coaching es el foco de esa conversación, con el cambio de observación del cliente para alcanzar el resultado buscado, así que es efectivo.

Lo pondría en términos de que cuando una persona no está pudiendo conseguir algo lo que hace es pedir ayuda a otro de alguna manera. Un coach lo asiste en ese momento de aprendizaje para que pueda destrabar eso que no está logrando solo. Lo que tiene que ocurrir primero es que el individuo se dé cuenta de que no puede resolverlo solo, y que puede conversar con otro que puede desafiar su forma de mirar para ayudarlo a encontrar una solución. Tiene que haber una voluntad de ser acompañado por otro. El coach es un profesional de la escucha y de la gestión de las conversaciones.

De esta manera, no hace falta un proceso de trabajo largo si se aborda una circunstancia particular. Ahora, si se quiere trabajar con la transformación de una persona, se trata de

APPROLOG
ASOCIACIÓN PERUANA DE PROFESIONALES EN LOGÍSTICA

ASÓCIATE 2021

APPROLOG.ORG

NUEVOS BENEFICIOS

Desarrollamos nuevos servicios y eventos para hacer frente a la pandemia y seguir difundiendo las buenas prácticas a los profesionales del Sector de Logística y Cadena de Suministro.

- MATERIAL LOGÍSTICO EXCLUSIVO
- RED DE CONTACTOS APPROLOG Y ALALOG
- DESCUENTOS EN EVENTOS
- DESCUENTOS EN UNIVERSIDADES
- ACCESO A LA PLATAFORMA NETWORKING
- EVENTOS INTERNACIONALES

RESPONSIBILITY

Fundación Sentido, el valor de capacitar para la vida



Margarita Guzmán Montes es presidenta de la Fundación Sentido, una ONG que impacta positivamente en la vida de niños, niñas y adolescentes vulnerados y excluidos de Chile, y que trabaja para garantizar su derecho a una inserción social sana y feliz.

En esta entrevista con Movant Connection, nos brinda detalles de las falencias estatales en políticas de integración juvenil en la sociedad chilena y de sus actividades en pos de paliar la difícil situación que enfrentan muchos jóvenes en el país.

¿DE QUÉ SE TRATA Y QUÉ HACEN DESDE LA FUNDACIÓN SENTIDO?

Hace diez años comenzamos a realizar talleres de preparación para la vida independiente a niños, niñas y adolescentes que vivían en Centros de Protección del Estado, en la Región Metropolitana. Los preparábamos a través de talleres de oficios, como cocina, peluquería y computación, pero nos dimos cuenta que lo que más faltaba eran hogares de protección especializados en



Casas Compartidas
Fundación Sentido

salud mental, esto porque observamos que los jóvenes no estaban escolarizados y sufrían de importantes problemas de salud.

La idea era que en estos talleres los chicos tuvieran un espacio de desarrollo donde fueran reconocidos y pudieran incorporar habilidades blandas, y personales. Interiormente tuvimos resultados muy buenos, pero llevado a la práctica en la sociedad no hubo buenos resultados, y no logramos la inserción de estos jóvenes. Fue entonces que decidimos crear el primer programa

habitacional y psicoafectivo para asegurar su inserción sociolaboral: las Casas Compartidas.



¿QUÉ FUE LO QUE FALLÓ EN ESTE PRIMER INTENTO POR INSERTAR A ESTOS JÓVENES EN LA SOCIEDAD?

Mientras no hubiera un contexto de seguridad integral la posibilidad de inserción era prácticamente imposible, muchos de ellos no tenían donde vivir y su contexto familiar les jugaba en contra. Puntualmente, a partir de una fuga de estos chicos del Centro de Protección, lo cual fue muy violento, nos dimos cuenta de que estos jóvenes estaban muy expuestos a la situación de calle y los problemas que eso trae. Por otra parte, constatamos el vacío estatal histórico que había. Somos el país más atrasado en políticas integradoras. Fue así que decidimos capacitarnos en el extranjero y diseñar un modelo de casas compartidas o viviendas de transición que tienen un carácter preventivo de calle. Para que te hagas una idea: Hoy en Chile, el 46% de los jóvenes en situación de calle de entre 18 y 24 acuden a un sistema de protección porque no tienen a donde ir. Estos programas de vivienda compartida los reciben y los atienden hasta tres años. Ellos

“Necesitamos llegar a las empresas, a las Pymes y que se vinculen para realizar un cambio”.

viven solos en estas viviendas, en grupo, y con el acompañamiento nuestro. A la fecha contamos con dos residencias actualmente.

¿TIENEN UNA RED DE ACTORES QUE SE INVOLUCREN ACTIVAMENTE CON LA FUNDACIÓN?

Sí, tenemos alianzas con empresas. Sin embargo, necesitamos organizaciones que tengan políticas de inserción laboral para jóvenes porque tenemos muchas que ofrecen empleos que no los motivan. Quieren los trabajos que tienen los estudiantes y ser uno más, sobre todo luego de haber sido excluidos. Necesitamos llegar a las empresas, a las Pymes y que se vinculen para realizar un cambio.

¿CÓMO SE FINANCIAN?

Hasta este momento de manera privada ya que el Estado aún no cuenta con financiamiento para este tipo de programas. Es fundamental que el mundo público y privado financien este tipo de programas de manera de garantizar dando respuesta a todas las demandas que existen a nivel nacional.

¿CUÁLES SON TUS EXPECTATIVAS?

Que ningún joven que egresa de los centros de protección se tenga que ir a la calle porque no había nada para ellos.

Asimismo, que este programa sea efectivo, eficiente y contar con un buen registro de documentación. También, salir al mundo y compartir esta iniciativa para que sea una alternativa más integral en la vida de los jóvenes con estas vulnerabilidades. Queremos extender la protección hasta que ellos estén listos, ni más ni menos. Ese período, de entre los 18 y los 24 años viene con un daño que hay que trabajar en ese momento. Es allí cuando debemos actuar y acompañarlos en un proceso reparador. Me gustaría que esto se replique y sea una política, para que el derecho a elegir no sea un privilegio. 



Mario Massaccesi

Conductor de TV

MULTIPLIPLICACION

1.¿EN QUÉ AÑO SE CREÓ EL PRIMER CONTENEDOR PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS?

- A.1914
- B.1945
- C.1956** X

2.¿DE QUÉ PORCENTAJE DE EMISIONES CONTAMINANTES A NIVEL GLOBAL ES RESPONSABLE EL SECTOR DEL TRANSPORTE?

- A.40%
- B.25%
- C.23%** X

3.¿CUÁNDO SE CREO LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC), INSTITUCIÓN ENCARGADA DE LAS NORMAS QUE RIGEN EL COMERCIO ENTRE LOS PAÍSES?

- A.1886
- B.1950
- C.1995** ✓

4.¿CUÁNTOS CONTENEDORES PUEDEN CARGAR LOS BUQUES DE MAYOR CAPACIDAD EN LA ACTUALIDAD?

- A.24.000** X
- B.15.000
- C.20.000

25% DE RESPUESTAS CORRECTAS. PODRÍA ESTAR MEJOR, PERO LA VERDAD ES QUE YA SOS MUY GROSO EN LO QUE HACÉS MARIO! MUCHAS GRACIAS POR PARTICIPAR Y POR TU BUENA ONDA!

¿QUÉ REPRESENTAN LA LOGÍSTICA Y EL COMERCIO EXTERIOR PARA VOS?

Es la posibilidad de estar conectados con el mundo. De que lleguen a nuestro país todos aquellos productos que necesitamos y de llevar al mundo todo lo que somos capaces de hacer en esta bendita tierra llamada Argentina.