

REVISTA
DIGITAL

DE LOGÍSTICA
Y COMEX

EDICIÓN

#06



**TALENTOS
PARA EL FUTURO
DEL COMERCIO
INTERNACIONAL
Y LA LOGÍSTICA**

MOVANT
CONNECTION

Conectados movemos el mundo

MOVANT CONNECTION

Conectados movemos el mundo

EDICIÓN

#06

04

Meeting

10

Action

13

Trend

38

Skills

41

Know

45

Visión

58

Responsibility

61

Multiple Choice

NUEVOS PERFILES, PARA LAS NUEVAS
NECESIDADES DE LAS CADENAS LOGÍSTICAS



GESTIÓN ADUANERA EN TIEMPOS DE CRISIS
Y DE UN MERCADO CAMBIANTE



03 EDITORIAL



Javier Carrizo

Fundador & Director
Movant Connection

Comenzamos el 2022 con las expectativas renovadas y una nueva edición de nuestra revista digital e interactiva.

A raíz de las múltiples problemáticas por todos conocidas de estos últimos tiempos, hoy somos más conscientes de la importancia que tiene la logística internacional, y por ende también sus profesionales.

Esta revalorización a nivel global, convierte al sector en una gran oportunidad para el desarrollo de los jóvenes profesionales, así como también para la inserción en el mercado laboral de muchos oficios que hoy son altamente demandados, como los conductores profesionales, los operadores de grúas y de autoelevadores, entre muchos otros.

Esto cobra especial relevancia en un contexto en el que, en gran parte del mundo, los más jóvenes enfrentan dificultades para insertarse en el mercado laboral, debido a la incertidumbre generalizada.

La logística y el comercio internacional son actores potentes en el futuro, tal es así, que los profesionales de estas actividades hoy no solo deben saber de importaciones, exportaciones y tarifas de transporte. La sustentabilidad, el conocimiento tecnológico, la innovación, el liderazgo personal y el desarrollo de las habilidades blandas, amplían en la actualidad los horizontes profesionales de estos sectores que se encuentran en plena evolución y con fuerte demanda de nuevos talentos.

La consigna hoy es replantear todo, cuestionar lo establecido, ser flexibles y tener capacidad de adaptación constante. Todos aspectos relacionados con una necesaria renovación cultural que es y será el gran desafío, y oportunidad, de las nuevas generaciones de profesionales.

Los invito a disfrutar del contenido de esta edición y les deseo un excelente inicio de año.

Sigamos conectados, porque conectados movemos el mundo.

Hasta la próxima edición!

Javier Carrizo



VER
VIDEO

VOLVER AL FUTURO, LAS CADENAS GLOBALES EN VÍAS DE NORMALIZACIÓN



Sebastián Mieres (EEUU)

Managing Partner, Supply Chain Excellence Center.

De acuerdo con los especialistas, 2022 es el año de la normalización de las cadenas globales. Sin embargo, existen diversas posturas sobre cómo será esta nueva normalidad, y qué cambios se adoptarán a raíz de las lecciones aprendidas tras la pandemia. Sobre este tema nos brinda sus reflexiones Sebastián Mieres.

Luego de las múltiples disrupciones registradas estos últimos tiempos, ¿es posible pensar en cambios estructurales en las cadenas de abastecimiento?

Creo que las bases no van a cambiar. Estimo que hacia mediados de 2022 se va a comenzar a normalizar la disponibilidad de contenedores y el costo de los fletes va a retomar un estándar, claro que esto va a llevar tiempo, pero se va a acomodar.

Lo que hemos vivido estos últimos meses es el resultado de haber abierto las puertas después

de todas las restricciones a las que estuvo atado el comercio internacional y el consumo. Todo esto generó mucho “backlog” (acumulación) en las cadenas durante un año, mientras que en la actualidad la gente está consumiendo cada vez más, las empresas están incrementando sus ventas y las cadenas, con sus limitaciones, están esforzándose por ponerse a tiro.

Lo que sí seguramente perdurará, son los cambios en las modalidades de consumo de la gente, que en muchos casos ha dejado de movilizarse hasta los retail para comprar de manera online.

“La situación de los últimos meses demostró que estamos jugando muy justo en la supply chain, con el famoso Lean y el Just In Time”.

Algunos especialistas plantean la posibilidad de una “regionalización” de la producción, en busca de cadenas logísticas más cortas y predecibles...

China es la gran fábrica del mundo y se viene configurando como tal hace más de 20 años, de una forma estructurada e integral pensada para el largo plazo. No debemos perder de vista que son más de 1.400 millones de habitantes que funcionan como un “relojito”.

Sin dudas, una situación disruptiva como la pandemia no los va a correr de su objetivo.

Por otro lado, el mundo también aceptó y sigue aceptando este rol de China como tal, que sigue teniendo precios muy competitivos.

El resto del mundo donde se podría pensar en hacer manufactura para los grandes centros de

consumo como Estados Unidos y Europa, para, de alguna manera, cambiar el mapa productivo/logístico global, son países muy volátiles, como por ejemplo México, Turquía o los de Europa del Este, donde suelen producirse cambios en las reglas comerciales y productivas. Las empresas no ven en otros sectores del mundo países que inspiren confianza como para invertir de manera fuerte y generalizada.

Por eso pienso que las bases van a seguir estando tal como estaban en 2019. De hecho, la supply chain también tuvo interrupciones en 1999, en 2008 y 2012, y ya nadie se acuerda de eso. Todo el mundo sigue girando con la rueda, donde China sigue marcando los pasos respecto a la manufactura.

¿Qué lecciones se pueden tomar de estas

delbeepalclick

Preparate para lo que viene



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

pymes.gs1.org.ar



disrupciones para mejorar la seguridad de las cadenas?

La situación de los últimos meses demostró que estamos jugando muy justo en la supply chain, con el famoso Lean y el just in time.

Es cierto que el just in time es muy eficiente, básicamente, por no tener stock adicional en ningún nodo de la cadena, lo que significaría tener capital parado y menos dividendos para las partes participantes.

Pero lo que muchos no saben, o no quieren ver, es que esto se trata de un iceberg, en el que nosotros confiamos ciegamente en que nuestros proveedores nos van a cumplir, pero detrás de ellos también hay más eslabones de la cadena y servicios que tienen que suceder entre todos los asociados para que las cosas sucedan.

Se trata realmente de un mapa de riesgos impresionante, tremendo, y ante estas situaciones los especialistas en supply chain somos los que debemos tratar de llegar a las mesas chicas de las empresas y pedir que nos escuchen.

Hay que tener mucho cuidado con al Just In Time, hay que analizar toda la cadena hasta los extremos para contar con un mapeo de riesgos real. Porque su gestión significa recursos, gente y dinero, y porque históricamente no existe voluntad de invertir en las cadenas de abastecimiento. Y es ahí donde hay que levantar la mano y pedir no jugar tan Lean, para poder mitigar riesgos contando con stock en los nodos estratégicos para seguir manteniendo el flujo de la cadena ante las disrupciones.

¿La gestión de stock es clave entonces?

Claro, es clave para mitigar los riesgos en las estrategias del supply chain. El inventario es el colesterol del cuerpo en la sangre, no es todo malo, hay bueno y hay malo, y tenemos que manejar bien eso. Lo que está sucediendo hoy con el covid no es pasajero, son situaciones disruptivas que, con diferentes matices, van a seguir ocurriendo. Por eso las empresas necesitan tener mucho más conocimientos de lo que está pasando para estar mejor preparadas.

Una de las estrategias que recomiendo es el "Postponement" (postergar), dependiendo desde luego de si el flujo de la cadena es constante o se mueve de acuerdo a cierta demanda cambiante. La idea es ubicar productos subensamblados en lugares donde se pueden estandarizar, como si fuera el colesterol bueno, para tenerlos disponibles en las cercanías de los lugares claves de demanda.

¿Y en cuanto a la aplicación de las metodologías Lean?

El Lean se puede aplicar en el último tramo, donde ya se cuenta con el control de ese inventario. Que Lean signifique que el cliente pueda contar con la mejor respuesta posible, pero sin arriesgar la cadena de valor de toda la compañía por querer reducir costos al máximo.

Muchas de las que han tomado al Lean o el Just In Time como señal de vanguardia, aplicándolo en toda la cadena, finalmente han fracasado.





GESTIÓN ADUANERA EN TIEMPOS DE CRISIS Y DE UN MERCADO CAMBIANTE



Enrique Francisco Loizzo
Presidente del Centro Despachantes de Aduana de la República Argentina.

En diálogo con Movant Connection, el titular del CDA, nos cuenta detalles sobre la actualidad del sector y sus expectativas ante los desafiantes movimientos que hoy vive el mercado.

¿Cómo han vivido los Despachantes de Aduana estos últimos tiempos de grandes cambios y disrupciones en la dinámica del comercio exterior?

Los despachantes en Argentina nunca paramos, ya que fuimos declarados esenciales desde el inicio de la crisis sanitaria. Desde nuestro lugar los despachantes “pusimos el pecho” para apoyar al sector y mantener en funcionamiento el comercio exterior. Tuvimos que adaptar nuestra dinámica al home office, lo cual fue bastante complejo porque nuestros trabajos tradicionalmente requieren mucha presencialidad sobre todo en la parte operativa, nos costó mucho pero pudimos resolverlo.

En cuanto al contexto local, el 2021 fue un año muy duro, ya que el país está transitando una situación económica muy difícil y, desde luego, el comercio exterior no es ajeno. Existen muchas limitaciones, sobre todo para girar divisas al exterior, lo cual complica mucho las operaciones, porque se deben cumplir demasiadas pautas y normativas del Banco Central que son difíciles de alinear con la dinámica de los mercados internacionales. Por ejemplo, cuando se realiza una compra en el exterior, usualmente se requiere un anticipo y es complejo respetar los plazos de los pagos por las gestiones burocráticas que se deben realizar localmente.

Pensemos que hablamos de mercaderías que muchas veces vienen del otro lado del mundo, con un tránsito muy largo.

¿Y en cuanto a la actividad en los puertos?

Han habido y hay muchas demoras en los puertos y falta de disponibilidad de espacio, tanto para las importaciones como para las exportaciones.

Entonces, por ejemplo, pasa que ingresan varios buques juntos y tenemos a muchos clientes ansiosos por retirar su mercadería y las terminales colapsan porque se generan "cuellos de botella" que traen problemas con los retiros.

Considerando además la alta suba de los costos marítimos, los despachantes tenemos que estar muy encima y hacer un esfuerzo muy grande para retirar la mercadería dentro del "régimen del forzoso" para no incrementar todavía más los costos.

En cuanto a las exportaciones, también se ha complicado la disponibilidad, muchas veces no embarcan la mercadería y la "rolean" para un buque más adelante, generando demoras y costos no deseados.

También se generó en el contexto global un

problema muy serio que fue el aumento de los fretes internacionales y las demoras en las cargas con el gravante por ejemplo que se va a cargar la carga en origen, nos comunican que aumentó el flete porque ese buque tiene menos disponibilidad, es todo muy complejo.

Algunos especialistas pronostican que durante el curso del año se irá normalizando esta situación, en lo personal creo que las marítimas han adoptado una posición muy firme, sobre todo teniendo en cuenta que el mercado marítimo se ha hecho muy cerrado, porque a raíz de las múltiples fusiones que se han llevado a cabo, hoy está manejado entre 3 o 4 empresas que además también están involucradas en la gestión de los puertos. Los costos de los fletes internacionales se han incrementado en forma exponencial.

5ª edição
Início das aulas
em março

**MODALIDADE:
PRESENCIAL**

**MBA EM NEGÓCIOS
INTERNACIONAIS**

INSCRIÇÕES ABERTAS

moema@feevale.br

**PÓS-GRADUAÇÃO
FEEVALE**

O SEU PRÓXIMO PASSO
EM DIREÇÃO
AO FUTURO.

POS.FEEVALE.BR
UNIVERSIDADE
FEEVALE

¿Cuál es la visión del CDA sobre el avance que están llevando a cabo las marítimas sobre los servicios logísticos y portuarios?

Se trata de un tema sobre el que venimos conversando con las distintas cámaras de despachantes de aduana de toda la región. Desde Argentina, contamos con una comisión conformada por abogados y expertos en los temas marítimos, con quienes estamos trabajando un documento que pronto vamos a hacer público sobre este tema.

Vemos con mucha preocupación el avance desmesurado que están llevando a cabo estos grandes conglomerados. Hemos registrado casos en los que si quieres cargar tu mercadería, te exigen que les contrates a ellos los fletes terrestres, el despacho aduanero, en fin, toda la gestión logística. En definitiva quieren acaparar todo y esto no puede ser así, porque el despacho de aduana no es una cuestión simple, ya que nosotros somos auxiliares del servicio aduanero, que nos delega una buena parte del control y la seguridad que realiza la Aduana para hacer una operación de comercio exterior, ya sea importación o exportación.

Por lo que, por un lado, no cuentan con la idoneidad para hacerla, no están habilitados como tales, y en muchos casos recurren a profesionales jóvenes bajo una escala salarial muy baja, con lo que además lo que están haciendo es "romper" el mercado ofreciendo todos estos servicios.

¿Qué expectativas tienen sobre la evolución de esta problemática?

Los despachantes estamos en estado de atención permanente sobre el tema.

Lo primero que tenemos que atender es defender nuestra fuente laboral, somos casi 4.000 despachantes asociados al Centro Despachantes de Aduana en Argentina, y desde luego muchísimos más en el caso de Latinoamérica.

Representamos una muy importante fuente de trabajo, a través de muchas Pymes y estudios aduaneros de entre 5 y 7 personas que trabajan con los despachantes. De profundizarse esta situación se afectaría sensiblemente nuestra fuente laboral, y desde lo técnico y normativo entendemos que también se vería afectado el nivel de servicio y la seguridad de las operaciones, ya que no cuentan con la idoneidad necesaria y no están debidamente capacitados.

Nosotros le damos a los Estados una seguridad mayúscula. Cuando un operador de Comercio Exterior viene a nuestra empresa y plantea realizar una operación, realizamos un análisis completo de dicha operación, comenzando con el estudio de la mercadería, con la clasificación arancelaria que tiene que ser exacta y estricta, y a partir de allí desarrollamos todas las posibilidades de intervención o tratamiento, tanto tributario como normativo de las mercancías. Como despachantes armamos todo y lo ponemos en mano del Estado, para que realice todo el control correspondiente y valide la operación.





AGRADECEMOS A NUESTROS MIEMBROS POR:

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

MIEMBROS DESTACADOS DEL PROGRAMA DE INSIGNIAS 2021/2022 DE ESTA EDICIÓN:

MIEMBRO MULTIPLICADOR



Marina Meza

MIEMBRO SPEAKER



Alexandre Querino

MIEMBRO PRODUCTOR



Estefanía Segovia



Lucio Hernández (Uruguay)
Miembro embajador de
Movant Connection

En esta nueva edición conocemos más sobre **Lucio Hernández (Uruguay)**, manager logístico, profesor y consultor. Un verdadero apasionado por la logística, que nos acompaña como Miembro desde los primeros días de nuestro espacio.

Gracias Lucio por estar siempre presente y por compartir con nosotros tus saberes y experiencias.

¿Cómo surgió la idea de proponerte como miembro embajador de Movant Connection en Uruguay?

Primero que nada, agradecer a todo el equipo por dejarme ser parte de Movant Connection. La idea se fue dando luego de ser Miembro Inicial, desde el comienzo me pareció excelente lo que Movant era, es y será: una comunidad para todos aquellos que amamos la logística y el comercio exterior. Creo que por eso, no dudé en ser Miembro Embajador.

¿Cómo describirías la actualidad de la logís-

tica y el comercio internacional en tu país?

La actualidad en Uruguay la verdad es muy variada, o dinámica podríamos decir. Sin dudas que la pandemia nos golpeó a todos y logísticamente se sintió el golpe. La distribución capilar se fue por las nubes al aumentar la demanda y los comercios tuvieron que avanzar al eCommerce, algo que quizá lo iban a hacer en años, pero tuvieron que adaptarse para

“Creo que unos de los valores más grandes que tiene este espacio para los miembros es poder realizar networking. Es genial interactuar con gente de distintos países o colegas del rubro”.

sobrevivir. Puntualmente, el hoy en día es una mezcla entre lo nuevo y lo viejo... clientes que quieren seguir comprando en una tienda física y otros que quieren que todo esté a un click de distancia.

Logísticamente hablando es complejo definir estrategias que contemplen la funcionalidad que manejamos en estos días, pero es ese el desafío que nuestra área tiene en la actualidad. Tanto la logística como el comercio internacional, tienen los objetivos de satisfacer la demanda adaptándose a las nuevas modalidades que nosotros como clientes exigimos en estos días.

¿Cuál consideras que es el aporte que desde la comunicación podemos ofrecer a los profesionales y estudiantes vinculados a la logística y el comercio exterior?

El aporte que Movant Connection hace a la

comunidad logística es genial, más allá de la conectividad entre personas que aporta, que es muy bueno estar conectados, suma algo espectacular que es la cultura, conocimientos, experiencias de todos los miembros y herramientas que nos ayudan a mejorar día a día en nuestros trabajos y nuestras vidas.

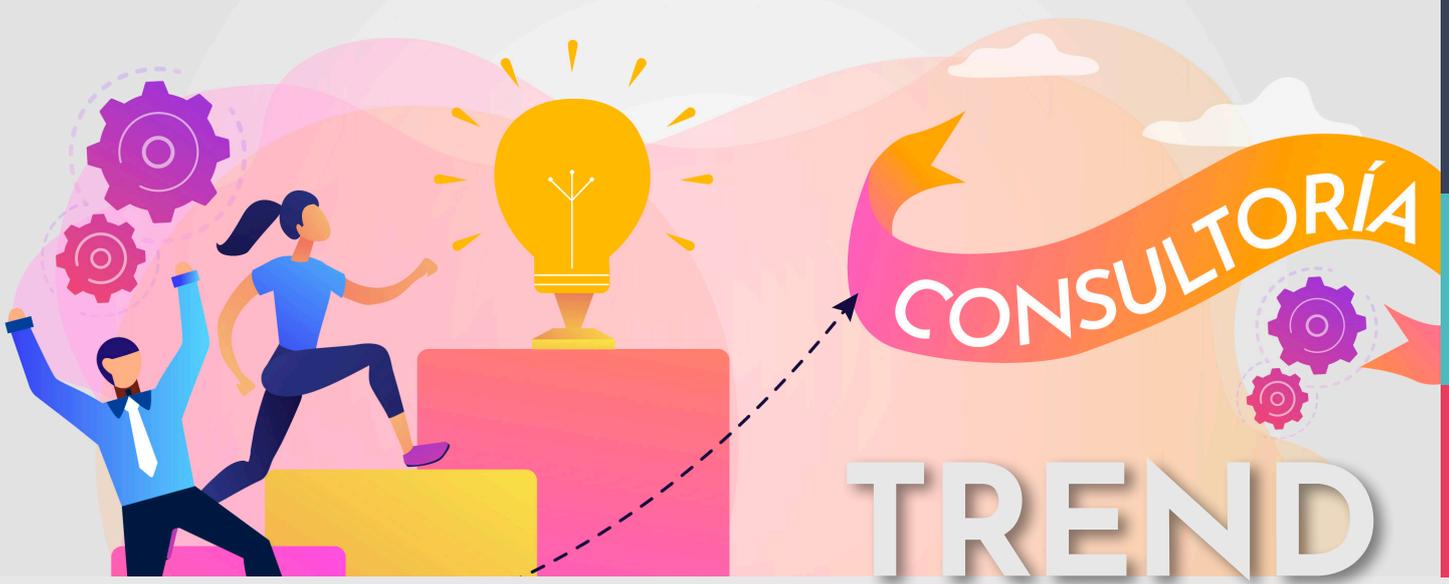
¿Qué valor consideras que les puede aportar a los miembros realizar networking a través de Movant Connection?

Creo que unos de los valores más grandes que tiene este espacio para los miembros es precisamente el poder realizar networking. Es genial entrar en un zoom y poder interactuar con gente de distintos países o colegas del rubro. O poder escribirle a un colega que quizá hace lo mismo que tú al otro lado del mundo. Esas cosas hacen de Movant Connection un lugar distinto, un lugar único!



TERMINAL
ZARATE
PUERTO

Una empresa de: **GRUPO MURCHISON**



VER
VIDEO

NUEVOS PERFILES, PARA LAS NUEVAS NECESIDADES DE LAS CADENAS LOGÍSTICAS



Renata Moura (Brasil)
Socia en Integration Consulting.

Así como el rol de Supply Chain se encuentra en continua evolución, siendo cada vez más determinante para el éxito de las organizaciones, también el rol de los profesionales cambia y suma nuevas exigencias en cuanto a sus habilidades y competencias.

Sobre este tema dialogamos con Renata Moura (Brasil), Socia responsable del área de Leadership and Organization en Integration Consulting, consultora internacional especialista, entre otros sectores, en Cadena de suministros.

Pudimos conversar sobre el nuevo rol que está teniendo el área de Supply Chain y cómo esto impacta en las competencias de los jóvenes profesionales.

¿Cómo definirías el rol del talento de las personas en el diseño y desarrollo de las cadenas logísticas en la actualidad?

Creo que es muy importante mirar desde una perspectiva de los últimos 10 años. Todas las cadenas logísticas, los temas de supply chain y de comercio internacional, tenían inicialmente un rol más relacionado al soporte del negocio. Mientras que, en los últimos 5 años, también impulsada por la pandemia, hubo una aceleración de los cambios y los temas de las cadenas logísticas pasaron de ser una red troncal, a tener un rol clave en el negocio. A partir de esto, la logística dejó de ser un área de soporte para ser un área prioritaria en la definición de los modelos de negocios.

¿Qué papel juegan las personas en esta re-significación de la logística?

Hay un reto para los talentos ya que deben jugar dos juegos. Por un lado, mantener la eficiencia, la precisión, el cumplimiento de los niveles de servicios y, por otro lado, la disrupción, que se trata de innovar y donde entran en juego la tecnología y los modelos ágiles. Entonces, surge la necesidad de desarrollar nuevas com-

petencias. En este sentido, lo que en general se observa es que los jóvenes profesionales se mueven en círculos muy cortos dentro de las organizaciones, lo que les dificulta tener una visión de complementación y de ejecución.

¿Cómo pueden los jóvenes tener una visión más integral de toda la cadena?

Primero, creo que la excelencia académica es muy importante. Es una base que permite construir y, actualmente, hay un volumen de conocimiento amplio a partir de las distintas plataformas de aprendizaje en la web.

Luego está el reto de conectar la visión práctica, uno de los puntos donde las organizaciones se vieron más afectadas.

En este sentido es muy importante la habilidad de tener inteligencia emocional, la capacidad de conectar y ser flexible. Otra competencia clave para los jóvenes es entender los cambios para saber cómo conectar sus conocimientos

con la realidad, reconociendo a la vez sus competencias y sus debilidades. Actualmente, sin dudas, las competencias emocionales son cada vez más importantes.

¿Qué recomendaciones les daría a los futuros profesionales del comercio exterior y la logística?

Es importante tener flexibilidad para lograr una mirada integral del negocio, no de un área solamente. Además, un tema vinculado al desarrollo profesional y humano es tener mentorías, contar con personas que se puedan tomar como referentes, ya sean profesores u otros profesionales, tanto de las universidades como de las empresas. Compartir las experiencias es esencial. Y el último punto es invertir en el autoconocimiento. Tener la capacidad de desarrollar un historial profesional para garantizar un proceso de maduración es cada vez más importante, además de poseer planificación y estar conectados con mentorías.



Apoyamos y representamos las actividades del **Agente de Carga** y el **Operador Logístico** en su papel de: promoción, mejoramiento, asesoramiento técnico y facilitación del **comercio internacional**.

ASOCIACIONES NACIONALES MIEMBROS



www.alacat.org

 coordinacion@alacat.org





VER
VIDEO

EL VALOR, CONCRETO, DE LAS PERSONAS DENTRO DE LAS ORGANIZACIONES



Fabián Canoni

Presidente de Martín, Aschendorf y Asociados

No caben dudas sobre la importancia del rol de las personas en las organizaciones, pero ¿cuál es su valor real a la hora de analizar una organización?, si se reemplazan sus equipos, ¿sigue teniendo el mismo valor? Fabián Canoni, Presidente de Martín, Aschendorf y Asociados, nos brinda sus experiencias sobre este tema.

A la hora de valorar una empresa u organización, ¿qué relevancia tiene los equipos y los RRHH de la misma?

En primer lugar es importante diferenciar los conceptos de precio y de valor. Cuando hablamos del valor de una organización no nos estamos refiriendo estrictamente al precio de mercado, sino a la utilidad o beneficio que yo entiendo que dicha compañía tiene para mi estrategia comercial o de posicionamiento (u otra) y es el motivo por el cual estoy dispuesto a pagar un determinado precio.

Y es precisamente en este punto, donde comienzan a ser relevantes otros aspectos que no tienen que ver exclusivamente con los activos y pasivos de una empresa. Donde toman una gran trascendencia tanto los procesos y la forma de hacer las cosas como los equipos y las personas que se encuentran detrás de cada uno de esos procesos.

Muchas veces, uno de los grandes errores que se comenten en los procesos de fusión o adquisición, es no tener en cuenta cuáles son los factores clave del éxito de una empresa, como

así tampoco su cultura organizacional: ¿cómo llegaron hasta acá?, ¿quiénes son las personas o los equipos que hacen que esta empresa tenga éxito?, ¿cómo hacen lo que hacen?, ¿cómo es el liderazgo?

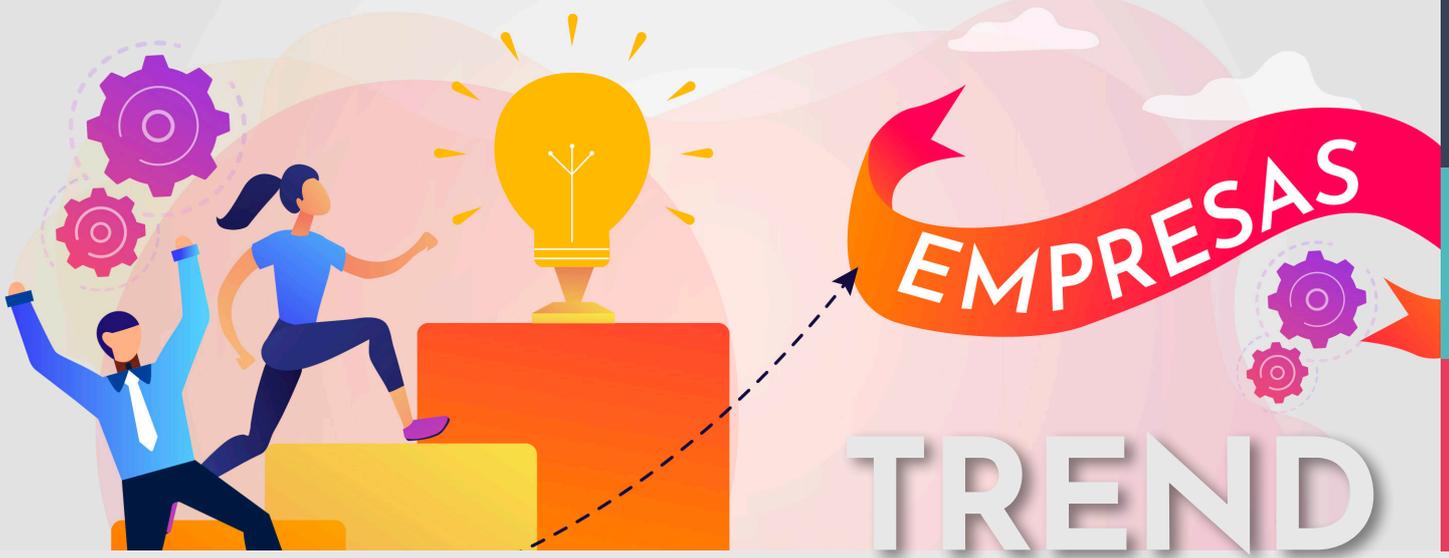
Personalmente, creo que al momento de valorar una compañía, es necesario mirar no sólo su balance, el volumen de sus ventas o su estado de resultados, sino comprender los factores que influyen para que sea exitosa.

¿Qué sucede cuándo parte del éxito o valor de una organización se debe, en parte, al “valor” de sus colaboradores o de un líder?

En primer lugar, creo que siempre una gran parte del éxito o valor (como también del fracaso) de una organización se debe a sus colaboradores y al trabajo cotidiano que realizan día a día. Así como a la capacidad de su líder de poder transmitir de manera clara su visión y “hacerla carne” en sus equipos.

En segundo lugar, y hablando estrictamente de una fusión o adquisición, resulta de extrema relevancia que se realice un proceso ordenado y progresivo. Será muy importante identificar aquellos colaboradores claves, los cuales son los responsables de que los procesos funcionen y la empresa sea exitosa. En el caso de los líderes, no podemos dejar de tener en cuenta que muchas de las PyME's de nuestra región son empresas con un perfil muy personalista, donde el CEO / Fundador, cumple un rol trascendental. Es por ello que resulta imprescindible que en este tipo de procesos haya un fuerte involucramiento y acompañamiento por parte del mismo.





LO QUE ELLAS QUIEREN

Finalmente son las empresas, en su rol de aportar valor e intentar satisfacer con sus productos o servicios las demandas del mercado, las que mejor conocen las exigencias de sus clientes, de los consumidores, y las tendencias que deben seguir para evolucionar en línea con los profundos cambios que hoy viven las sociedades en todo el mundo.

En diálogo con Movant Connection, ejecutivos de empresas líderes vinculados con la logística y el comercio internacional, nos cuentan qué esperan de los jóvenes profesionales y de los nuevos talentos que ingresan al mercado laboral.



Francisco Toro (Chile)
Customer Supply Chain head en Nestlé.

El contexto. “Las grandes exigencias que atraviesan actualmente las cadenas de abastecimiento son tres. La primera tiene que ver con una volatilidad importante en la demanda, que hace que las cadenas sean poco previsible. El

segundo punto se relaciona con la escasez de recursos, tanto de mano de obra especializada como conductores, operarios de grúas, etc., como así también de fletes marítimos y contenedores. Y el tercer factor, la situación sanitaria mundial, que es un catalizador de los dos puntos anteriores y que no ha dejado de sorprendernos en los últimos dos años”.

Habilidades y competencias. “Lo primero que valoramos es gente que busque desafiar las cosas, que tenga curiosidad. Obviamente todo profesional nuevo debe aprender cómo son los procesos, cómo es la cultura, todos aspectos técnicos importantes. Pero mucho más importante es ese concepto de curiosidad, ese profesional que busque desafiar y ver si existe alguna manera mejor de hacer las cosas. Los manager estamos buscando no solamente que puedan aprender y movilizarse rápido, sino también personas que nos puedan dar aire fresco, ideas frescas para innovar”.

“El segundo concepto se relaciona con que las

personas tengas resiliencia. Que tengan tolerancia a lo desconocido, a los cambios, que en vez de paralizarse se movilicen ante estas situaciones. Vienen tiempos difíciles, van a haber días en los que habrá tormenta, y en esos días necesitamos personas que puedan entender el contexto y contribuir con aguantar, con no rendirse a la primera, con ser un aporte para el equipo”.

Las nuevas generaciones. “Existe un pre concepto de que los millenials no son resilientes, pero yo no estoy de acuerdo con eso. El 60% de mi equipo es de jóvenes profesionales y creo que los millenials son personas que se mueven por el propósito, que les gusta aprender y son curiosos. Son personas que, en general, rompen con lo establecido”.

“Nosotros los managers tenemos la obligación

de canalizar esa energía, orientarlos, guiarlos, hacerles coach. Son personas que valoran el trabajo pero también valoran su vida personal, y encontrar ese equilibrio creo que es sano”.

Autoconocimiento. “Tradicionalmente la formación académica era muy técnica, muy desde el método, de la tarea, de los indicadores y las herramientas. Muchos de esos profesionales, entre los que me incluyo, aprendimos del autodescubrimiento, del desarrollo de la persona y el trabajo dentro de las empresas”.

“Creo que la academia tiene el desafío de desarrollar esa habilidad de auto conocimiento, así como las organizaciones tienen que fomentarlo más intencionadamente. Esto es clave para destapar su potencial, llevarlos al siguiente nivel, no solamente para alcanzar las metas profesionales, sino también las personales”.



12 DEPARTAMENTOS

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

#SOMOSLOGÍSTICA

CEDOL
CÁMARA EMPRESARIA DE
OPERADORES LOGÍSTICOS

CEDOL.ORG.AR

Recomendaciones. “Normalmente los profesionales que tienen vocación para la logística y el comercio exterior, son aquellos a los que les gusta y se sienten atraídos por resolver problemas”.

“Los manager estamos buscando no solamente personas que puedan aprender y movilizarse rápido, sino también que nos puedan dar aire fresco, ideas frescas para innovar”.

“Lo segundo que les diría, es que no hay una correlación directa entre el éxito y quien sabe más o tiene más habilidades. Sobresale el que tiene la capacidad de adaptarse mejor a los nuevos escenarios, el que es capaz de tener una mirada crítica de la situación, de ser protagonista de ese cambio y de buscar oportunidades”.

“Prepárense no solamente desde lo técnico sino desde sus habilidades, conózcanse, descúbranse, no tengan miedo a equivocarse porque el error es parte del aprendizaje. Lo más importante es tener el coraje para mirarse, para aprender y seguir adelante, porque esa resiliencia es la que hemos desarrollado todos los que estamos en logística en los últimos veinte años”.



Araceli Ramírez Montoya
(México)
Directora de Recursos Humanos
en Estafeta



VER VIDEO

Explosión logística. “El crecimiento de la actividad logística en los últimos dos años fue explosivo. Dentro del área de recursos humanos hemos tenido que reforzar, en gran medida, nuestra capacidad para poder cubrir las necesidades de la operación con el personal suficiente y la calidad que se requiere para dar un buen servicio”.

“Cuando vimos cómo crecían los contagios en el mundo, nos preparamos tecnológicamente para poder trabajar a distancia. Observamos una fuerte demanda y decidimos contratar una cantidad de gente enorme que hemos mantenido, a pesar de los altibajos en la demanda que ha presentado la evolución de la pandemia”.

Perfiles. “Tenemos un modelo de competencias de acuerdo con los requerimientos del negocio que va evolucionando con los años, ello nos permite tener un mejor foco para contratar a los candidatos. Estas competencias las tenemos divididas en tres categorías: organizacional, liderazgo y conocimiento técnico”.

Líderes. “Las competencias de liderazgo, por ejemplo, privilegian al sentido humano; la organización y planeación, tanto como al buen uso de herramientas tecnológicas. El liderazgo busca que los líderes puedan valorar diferentes características y condiciones de su gente; la comunicación y todas sus herramientas actuales, algo fundamental es el manejo de crisis, saber tratar situaciones inesperadas y poder analizar para dar una respuesta rápida y tomar decisiones; y por supuesto, la innovación estratégica”.

Los oficios. “La carencia de operadores es una problemática a nivel mundial, sobre todo, de aquellos que manejan unidades de gran formato. Lo que buscamos en un operador, además de la capacidad técnica, es responsabilidad y

“La formación académica es tan importante como la construcción de una vida rica en experiencias, con planes, aspiraciones futuras y sana”.

que sean personas que hayan vencido los “vicios de la carretera”, que puedan conducir de manera segura por la integridad de ellos mismos y de la comunidad. Para ello, desarrollamos un programa de educación para el transporte y la seguridad vial, en la escuela de operadores de la Universidad Estafeta”.

Recomendaciones. “Es sumamente importante que los jóvenes estén conectados con el futuro y cuiden su desarrollo personal, en la actualidad, eso es muy importante al asistir a una entrevista de trabajo. La formación tecnológica o académica es tan importante como la construcción de una vida rica en experiencias, con planes, aspiraciones futuras y sana”.

“Además, para poder sobresalir en la vida laboral hay que dar un plus, no basta con sólo hacer

lo que te pidieron, es muy apreciado el ir más allá. También, el sentido humano es altamente valorado, ser el mejor técnicamente no basta, es necesario que desarrollen y vivan los valores de la organización a la que pertenecen. Procurar la eficiencia con el uso de las herramientas tecnológicas a su alcance y conocimiento de las que están por venir; y hacer mejor cada cosa en la que nos involucramos nos ayuda a asegurar una permanencia en el futuro en un puesto laboral con mejores condiciones económicas, sociales y emocionales”.



Miguel Mazzone (Argentina)
Director RR.HH. en GEFCO Argentina.

Rol clave. En un mundo globalizado como en el que vivimos y cada vez más automatizado, por suerte, el rol de las personas y sus capacidades siguen siendo muchas veces determinantes; esto sucede en varios ámbitos y en la logística también. En la Logística Internacional Multimodal, los aspectos a contemplar son tantos y tan variados que la transforman en una operación compleja; no solo se trata de transporte, se suman los embalajes, la documentación, las regulaciones aduaneras y otros tantos aspectos que hacen que el asesoramiento de un buen profesional con el soporte de una red internacional sea decisivo en materia de tiempo, seguridad y costo. En definitiva el rol del profesional y su expertise es clave tanto para la diagramación inicial de un flujo logístico internacional, como para lidiar y superar con éxito los imprevistos e inconvenientes que habitualmente surgen en estas operaciones.

Adaptación y competitividad. Sin dudas, los desafíos de gestión que enfrentarán los profesionales logísticos en el futuro serán varios, pero menciono dos que en GEFCO nos ocupan, flexibilidad y productividad; ser flexibles para adaptarse rápidamente a diferentes demandas

“El rol del profesional es clave tanto para la diagramación inicial de un flujo logístico internacional, como para lidiar y superar con éxito los imprevistos e inconvenientes”

y necesidades de los clientes en escenarios que pueden cambiar de un día para el otro, para eso son necesarias competencias técnicas pero también amplitud de miradas. Y en segunda instancia, creo que el mercado logístico crece y es cada vez más competitivo, por lo que los profesionales y las empresas logísticas deberán buscar la manera de aumentar su productividad, seguramente aquí la tecnología tendrá un rol fundamental.

Digital y sustentable. La demanda de perfiles profesionales dependerá mucho del tipo de empresa y de la función a desarrollar, pero en líneas generales, seguramente las compañías deberán sumar profesionales con habilidades relacionadas con la tecnología; el futuro de la logística

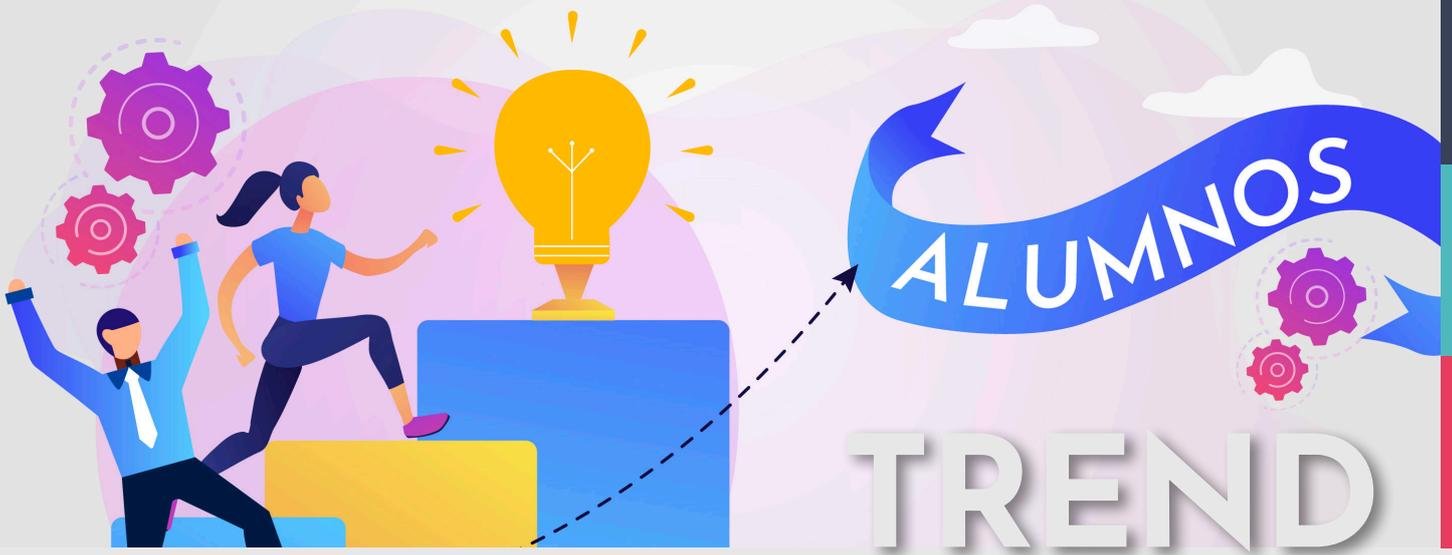
mundial está cada vez más ligado a la digitalización, la automatización, la robótica y tarde o temprano será una realidad en nuestro país; de igual manera la sustentabilidad de la actividad logística y el impacto medioambiental también son hoy una exigencia global y estará, cada vez más, dentro de las competencias profesionales que requerirá nuestro mercado.

Teoría y práctica. A quienes estén analizando desarrollarse profesionalmente en el sector de la logística internacional, les diría que traten de buscar un buen balance entre la formación académica y la experiencia laboral; una sin la otra pierde fuerza y la logística se profesionaliza día a día. Les recomendaría que sumen a su formación el manejo del inglés, ya que hoy la logística es global y la comunicación con clientes, proveedores y colegas internacionales es cotidiana, su manejo es la diferencia entre ser autónomo o no, además de las posibilidades de carrera. Por último, que no duden en pensar en el sector logístico como rubro para su desarrollo profesional, porque será cada vez más profesional y competitivo; hay mucho por hacer y por crecer todavía en nuestro país en la materia.

Entrevista laboral. Sobre qué sí y qué no a la hora de presentarse en una entrevista laboral. En lo personal; sí a ser sincero, tanto con las fortalezas como con los puntos a mejorar; sí a ser curioso de las características del puesto a cubrir, pero también de la cultura y valores de la Empresa para entender si son compatibles o no con los propios.

No a consultar por cuál será el plan de carrera antes de haber ingresado; es como preguntar por la cosecha sin siquiera haber sembrado.





ESTUDIANTES, PRESENTE Y FUTURO DEL TALENTO EN LOGÍSTICA Y COMERCIO EXTERIOR

Las demandas de formación continua que presentan la logística y el comercio internacional, hacen que actualmente exista una gran diversidad de perfiles estudiantiles. Ingresantes universitarios, juniors que se encuentran realizando sus primeras prácticas laborales mientras terminan sus estudios, jóvenes profesionales que mientras trabajan realizan un máster y trabajadores que se están formando, a través de cursos y talleres, en alguna competencia en particular.

Sin embargo, es posible encontrar en todos ellos algunos denominadores comunes, como la curiosidad, las ganas de crecer profesionalmente, el compromiso, el trabajo en equipo y el desarrollo de vínculos, y fundamentalmente la pasión por encontrar soluciones a los nuevos requerimientos de un mundo que cambia.

Estudiantes y recientemente graduados, miembros y seguidores de Movant Connection, nos contaron sus experiencias de formación y el aporte de las mismas en su desarrollo profesional.



Andressa Varaschini (Brasil)
Graduada de MBA en Negocios Internacionales, Universidade Feevale.



¿Qué es lo que te llevó a formarte en logística y comercio exterior?

Siempre me interesó el comercio internacional y cuando lo comencé a estudiar me enamoré de esta actividad. Es una profesión que envuelve compras, finanzas, costos, impuestos, logística, programación, recepción y se aprende mucho todos los días. Me encanta poder mover la balanza comercial y observar cómo vienen y van los contenedores, y también la posibilidad de redactar informes, análisis, tomar decisiones: me gusta mirar los macro y micro datos y comprender el panorama completo. Por eso me formé en comercio internacional.

¿Cuáles consideras que son las habilidades que más te sirvieron para desarrollarte?

Las habilidades personales necesarias pasan por la organización, algo clave en los procesos de comercio internacional; la resiliencia, saber

que hay buenos y malos momentos y que vamos a pasar por todos ellos; estar dispuestos a aprender siempre que surja algo nuevo o diferente y estar abiertos a la creación de redes con colegas del campo; y también ser flexibles.

¿Cuál es tu mirada sobre las nuevas generaciones?

Veo que no se involucran activamente con el sector de operación, aunque sí lo hacen con el compromiso de estar conectados a la actividad laboral, aún fuera de horario. Entienden la importancia de los procesos y dan su sangre para conseguir lo que la empresa necesita.

¿Cuáles son tus expectativas para el futuro cercano?

El comercio mundial debe aumentar su ritmo actual porque estamos viviendo un caos. Espe-

ro que sigamos entendiendo las necesidades de los usuarios, que poco a poco se restablezca la logística y que podamos tener un poco más de confianza en los embarques, y que sean menos costosos porque eso nos haría ser más competitivos.



Jose Guillermo Suarez (EEUU)

Graduado en Master en Logistic and Supply Chain, Florida International University.



¿La oferta académica está alineada con las necesidades del mercado laboral logístico?

Sí, bastante. Diría que en un 90%, porque están aplicados al mundo real, con certificaciones de usos de tecnologías actuales como SAP, Hubspot, etc. Encontré mucha sinergia con las clases y con lo que sucede en el mundo real.

Ebro

 **Neofarms**
Sustainable
Organic
Farming

LA LOMA
ALIMENTOS S.A.

¿Qué competencias profesionales consideras importantes para desarrollarse en este sector?

La organización es vital, ser muy puntual en lo que vas a hacer. Uno depende, por ejemplo, de que en China carguen el contenedor a tiempo, así como también la documentación y que los tiempos de tránsito se respeten. Si no mantienes una armonía entre tu cliente y proveedor de servicios estás destinado al fracaso. Hay que ser muy ordenado con la documentación, los tiempos y la flexibilidad. Si tienes que comunicarte con China y Latinoamérica, quizás no sea indicado que trabajes de 9 a 18hs, sino quizás comenzar a las 15hs para poder comunicarte de forma directa con todos.

¿Qué importancia tiene la comunicación en la gestión logística?

Tener una buena comunicación con todos los actores que intervienen en el proceso es clave. Hay centros de distribución que si no llegas en el horario pactado, corre una multa de 200 dólares por 15, 20 minutos de demora. Un trailer tarde tuyo es una cadena irremediable que les baja la productividad, les crea horas extras laborales. Estos factores de comunicación hay que tenerlos muy claros y tener vocación tanto con tu cliente como con las personas que estás tratando.

¿Qué le recomiendas a los jóvenes que están pensando en estudiar logística?

Lo primero que hay que tener en cuenta es el futuro. Uber y Amazon comenzaron mostrando dónde se encontraba la mercancía, algo que no existía en la logística. Se está moviendo la

cadena de suministro de todo: alimentos, servicios, tecnología, etc. Hasta el software tiene una cadena de supply chain. Es una excelente carrera, que hay que trabajar y estudiar mucho y estar siempre al día, abierto a aceptar el cambio. También, hay que tener honestidad y transparencia ante tu cliente. No dar historias de más que tu cliente no necesita.



¿Qué las motivo a estudiar Comercio Internacional?

Valentina Viejo: Elegir una carrera no fue para nada fácil. Siempre tuve facilidad y gusto por los idiomas y las matemáticas por eso me decidí por comercio internacional.

Zaira Puente: Siempre me llamó mucho la atención la gestión aduanera, los puertos y la relación con los clientes. Empecé a trabajar hace 3 meses, se trata de mi primera experiencia laboral y está relacionado a lo que estudio. Tuve miedo al principio, pero luego fui aprendiendo e interiorizándome en todo.

¿Cuáles sienten que son las habilidades más demandadas por el sector?

V. V.: Creo que las empresas hoy necesitan gente fresca con ideas nuevas, por eso buscan perfiles jóvenes, que si bien no tienen tanta experiencia, si se los capacita puede incluso ser mucho mejor.

Z. P.: En mi caso fue fundamental la capacidad para generar vínculos, porque siendo nueva en la empresa donde estoy, y una de las más chicas, tuve un buen recibimiento y me brindaron mucho apoyo y me incluyeron en todo.

¿Cómo se imaginan sus rutinas laborales?

V. V.: Siempre me consideré una persona bastante flexible en cuanto a nivel laboral, me gusta aprender cosas nuevas constantemente. Eso siento que es una ventaja y una oportunidad para probarse a uno mismo y mejorar.

Z. P.: Actualmente, y más allá del contexto pandémico y el avance de la digitalización, todo es mucho más flexible. Los horarios de trabajo se modificaron y ya no es necesario tener una hora de ingreso o salida específico. En comercio exterior se dialoga mucho con personas de otros países que tienen diferencia horaria, entonces no hay un horario fijo de trabajo.

¿Qué diferencial consideran que pueden aportar?

V. V.: Pertenezco a una generación que vivió dos momentos: uno donde no hubo mucha tecnología y otro donde hay mucha. Entonces, tenemos una gran capacidad de adaptación, incluso para aprender cosas nuevas en cuanto a tecnología que es lo que más se va a utilizar en el futuro.

Z. P.: Tenemos mayor amplitud en nuestros pensamientos y no tenemos tantas barreras en cuanto a género, edades o razas. Hoy todo se encuentra en la computadora y atrás quedaron las épocas de papeleo, carpetas, etc. Si bien venía ganando terreno la digitalización, la pan-

demia obligó a muchas empresas a acelerar sus procesos. Esto obliga a capacitarse todo el tiempo porque la tecnología sigue avanzando.



Iliana Sinahi Ignacio Peña (México)



Francisco Aaron Cruz Fajardo (México)

Licenciatura en Negocios Internacionales, Centro Universitario del Sur, Universidad de Guadalajara.

¿Consideras que la formación académica está alineada con las necesidades del sector de Comercio Internacional?

Iliana Sinahí: La verdad no me sentía muy preparada con los 4 años de escuela que me habían dado, ya que cuando yo estudié no era necesario hacer prácticas profesionales, pero tengo entendido que ahora sí son obligatorias para poder titularse. Entonces quise hacer mis propias prácticas y me lancé acercándome a un FFWW.

Ahí comprendí que me faltaban muchos conocimientos, por ejemplo, no podía distinguir cual era un contenedor de 20 de uno de 40 pies, ni sabía identificar el nombre de las navieras. Entonces me comenzaron a dar tips y fue un cambio muy fuerte para mí. Incrementé mis horarios de prácticas, que eran de 4 horas y yo voluntariamente me quedé las 6 horas todos los días para aprender más, y así fue como al terminar mis 6 meses de práctica me ofrecieron una vacante laboral en la empresa, que lamentablemente no pude aceptar porque tenía planificado un viaje de estudios.

Llega un punto de la carrera académica donde

comienzas a ver a tus compañeros como competencia, y ahí te empiezas a dar cuenta que esto en algún momento se va a acabar y vas a tener que comer, y vas a tener que enfocarte en eso, que fue lo que yo vi.

¿Qué habilidades o competencias crees que te permitieron desarrollar de forma exitosa esta práctica, al punto de que te ofrecieran trabajo?

I. S.: Una de las claves es lograr una muy buena relación con los clientes, y para eso es importante asesorarlos siempre. Por ejemplo, cada mes aproximadamente agendar una cita con ellos para darles un reporte de lo que se hizo y lo que se puede mejorar, y comunicarse cada vez que hay un cambio normativo o de contexto.



Es muy importante tener acercamiento humano. Hay noticias que quizás las puedo enviar por correo, pero prefiero contárselas en vivo y en directo, porque eso me permite palpar la expresión de sus caras, ver si me están entendiendo y, si no, cambiar la forma o dar ejemplos.

¿Qué fue lo que hizo que te decidieras por

estudiar comercio exterior?

Francisco Aaron: Siempre pienso en lo difícil que resulta a los 18 años escoger una carrera. Cuando era más chico buscaba algo más enfocado en lo administrativo, contabilidad, no tenía mucho que ver con el comercio exterior. Finalmente me decidí por Administración de Empresas, y luego me empezaron a llamar la atención algunas materias en común que tenía con las carreras de comercio, como la logística por ejemplo. Me pasó que las sentía sencillas porque me gustaban, no las veía complicadas a la hora de estudiar e investigar y así fue que tomé la especialidad de Comercio Exterior.

¿Cómo fue tu experiencia con las prácticas profesionales?

F. A.: Justamente cuando yo empecé tuvo lugar una reforma en la curricula y las prácticas comenzaron a ser obligatorias. En mi caso, me dieron la oportunidad en una empresa de la zona en el área logística, donde luego también tuve mi experiencia en las ventas.

Afortunadamente, a la semana de haber terminado mis prácticas, me convocaron para ofrecerme trabajo, el cual acepté de inmediato.

¿Qué habilidades o actitudes consideras que te ayudaron a lograr este resultado?

Siento que la curiosidad y la proactividad, simplemente animarse a hacer las cosas y estar dispuesto a apoyar a los demás en lo que necesitan. Empezar desde abajo y preguntar todo. Yo de logística no tenía muchos conocimientos, como crítica constructiva creo que a la carrera le faltó profundizar más en temas logísticos,

como para saber completar una operación de comercio exterior.

Sin embargo al tener curiosidad y querer aprender más, preguntaba cada cosa y así me fui sacando las dudas. Creo que me sumó mucho que mis jefes vieran esa proactividad y esa necesidad mía de querer progresar.



Felip Palmés (España)

Master en Dirección de Operaciones Logísticas

¿Por qué pensaste en estudiar y desarrollar tu carrera profesional en logística?

Por un lado, mis padres se dedican a la formación en comercio internacional y de ellos me viene la primera referencia del sector. Por otro lado, es un sector lleno de posibilidades. Está en pleno crecimiento y las empresas que no tienen departamento de logística propio es porque lo externalizan a un operador logístico. Esto te permite la posibilidad de trabajar o ver diferentes sectores e industrias. Dentro de la logística además tienes muchas posibilidades como el comercio internacional, transporte, almacenaje, etc.

Por todo esto, una vez terminé la carrera universitaria decidí realizar un master en logística para profundizar más en este sector y poder enfocar mi carrera profesional.

¿Cuáles crees que son tus habilidades o competencias personales que te sirvieron para desarrollarte dentro del sector logístico?

Hay muchas competencias que se podrían con-

siderar necesarias o importantes en el sector logístico y también depende mucho de la posición dentro de la empresa en la que te encuentras, pero destacaría tres.

La primera es la toma de decisiones bajo presión. En el sector logístico es fácil encontrarse que el margen de tiempo para tomar una decisión o realizar una acción es muy corto. Por eso es importante saber aguantar la presión y tomar decisiones a pesar de esta.

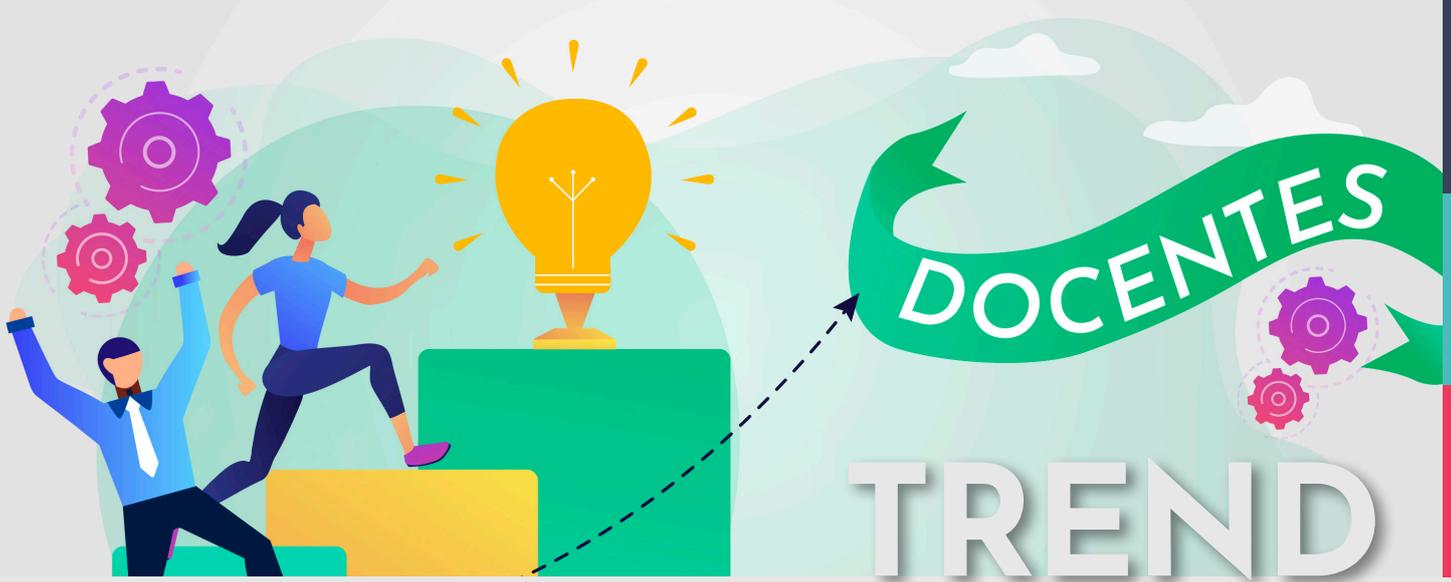
Como segunda destacaría el trabajo en equipo y comunicación. Es esencial tener un buen equipo dentro del departamento en el que estés, pero además es esencial formar buen equipo con el resto de departamentos ya que en logística todo está estrechamente relacionado.

La tercera, la capacidad analítica y visión a largo plazo. Cada vez se les dará más importancia a los datos en las empresas y será esencial tanto el tratamiento de los mismos como la capacidad para entenderlos y aplicar soluciones prácticas con estos.

¿Qué consideras que las nuevas generaciones pueden aportarle a la actividad logística?

Creo que las nuevas generaciones podrán aportar dinamismo y adaptación al cambio. Las nuevas generaciones han vivido acostumbradas al constante cambio y crecimiento, sobretudo en el campo tecnológico y esto será muy importante en el sector logístico los próximos años.





LA RESPONSABILIDAD DE FORMAR PROFESIONALES PARA UN MERCADO EN CONSTANTE EVOLUCIÓN

Tanto la logística como el comercio exterior son actividades que se han visto revalorizadas durante los últimos años y que han demostrado, literalmente, que mueven el mundo.

En línea con esta tendencia, la formación profesional para estos sectores se encuentra en pleno proceso de evolución, incorporando la capacitación en nuevas habilidades y competencias que hoy son muy importantes y que, en el futuro cercano, serán imprescindibles para poder dar respuesta a las crecientes demandas de los mercados y también de la sociedad.

Consultados por Movant Connection, referentes en la formación profesional para logística y comercio internacional, nos brindan sus miradas sobre cómo se están formando los futuros protagonistas y líderes de estos sectores.



César Castillo (España)
Director Académico ICIL



El sector. “Hubo un cambio trascendental en la importancia y la valoración de la logística en la economía a nivel general.

La actividad logística pasó de ser considerada simplemente como un centro de costos a ser un factor estratégico, el cual puede incluso representar una ventaja competitiva para las compañías”.

“Las personas que trabajan en logística comenzaron a tener mayor acceso e importancia en la toma de decisiones, y también se revalorizó la actividad de los operarios. Además, la logística ha sido un sector en el que las nuevas tecnologías han venido desarrollándose desde hace tiempo, pero que en los últimos 10 años tuvieron una importancia crucial para aportar valor a cada una de las actividades”.

Las personas. "Hoy lo que se busca son personas que agreguen valor adicional, formadas en

"Las personas que trabajan en logística comenzaron a tener mayor importancia en la toma de decisiones, y también se revalorizó la actividad de los operarios".

el ámbito de las nuevas tecnologías, y también con capacidad para tomar decisiones, tanto desde el punto de vista logístico como del estra-

tégico general de las compañías".

"También las habilidades blandas han tomado mayor relevancia, ya que la logística es un área donde se trabaja permanentemente con personas, tanto dentro como fuera de las propias organizaciones".

La formación. "Se trata de una profesión en la que uno nunca deja de formarse, por lo que se requiere una capacitación constante, que además sea aplicable. No se trata de realizar un máster cada año, sino de saber identificar bien las necesidades que se presentan para luego poder implementar lo aprendido. Es importante adquirir una formación que sea 100% aplicable a la realidad".

El mercado laboral. "Nos encontramos ante una falta de profesionales formados. Si bien hay mucha gente trabajando en logística, cada vez más las empresas requieren perfiles recién



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**

graduados que puedan adaptarse y desarrollar su carrera profesional dentro de la organización. Se podría decir que hoy no es la empresa la que escoge al estudiante, sino al revés. Cada graduado tiene entre cuatro o cinco propuestas distintas para elegir”.

Un consejo. “Es importante, antes de generarles expectativas, hacerles ver a los estudiantes lo amplio del abanico de posibilidades que presenta la cadena de suministro en toda su extensión. En este sentido, se recomienda realizar un proceso de coaching y acompañamiento para que realmente puedan ver, desde su propio perfil, en qué área pueden enfocarse para comenzar a desarrollar su carrera profesional dentro del sector”.



Luis Alberto Gamarra (Bolivia)

Director de la Carrera de Comercio Internacional de UAGRM.



VER VIDEO

Los retos. “Creo que el mundo cambió radicalmente desde el comienzo de la pandemia, lo que produjo una alteración en las formas de trabajo y en las habilidades que tienen que tener los profesionales y las personas dentro del mercado. Uno de los principales desafíos que tienen que enfrentar los futuros profesionales del comercio internacional es cómo lograr la conexión y la logística que deben seguir los distintos productos, ya que la tecnología y la digitalización han abierto el mundo de manera exponencial”.

Habilidades. “Tienen que tener muy bien desarrollado el conocimiento de las nuevas tecnologías. Poseer una capacidad muy intuitiva y estratégica para la resolución de los distintos

problemas que se generan, contemplando las múltiples tecnologías que se aplican en la actualidad. Además de tener capacidad de trabajo en equipo”.

Elevator Pitch. “Es un evento que busca incorporar el concepto elemental de emprendedurismo en los estudiantes, porque vivimos en un país que, lamentablemente, por sus políticas se mira mucho hacia adentro, algo totalmente contrario a lo que sucede en el mundo”.

“Los jóvenes profesionales tienen que estar enamorados de su profesión y ser conscientes de que el comercio internacional es el futuro”.

“A través del mismo, se promueve la generación de ideas de los estudiantes para buscar soluciones en el campo del comercio internacional y de la logística para las empresas bolivianas. Luego, estas ideas son presentadas por los estudiantes a los empresarios, ya que no queremos que solo queden en ideas, sino que se puedan concretar los emprendimientos”.

Recomendaciones. “Tienen que estar enamorados de su profesión y ser conscientes de que el comercio internacional es el futuro. Ya no somos un átomo independiente, sino que esta-

mos vinculados con el mundo y estos jóvenes profesionales son quienes deberán lograr que las empresas sean mucho más competitivas y puedan hacer llegar sus productos y servicios a todos lados”.



Fabián Chafir (Alemania)

Ingeniero - Docente - Emprendedor.



VER VIDEO

Formación virtual. “Creo que hay que redefinir o repensar lo que es la educación en términos amplios y no solamente en actores que enseñan y en actores que aprenden, sino que el medio también es el mensaje. Hoy los alumnos aprenden por Instagram, youtube o usando Tik Tok, y nosotros no podemos desde nuestro rol docente no atender estas inquietudes o estos nuevos canales”.

Tendencia. “Hoy, lo que muestran las universidades pioneras como MIT o Harvard, son conceptos híbridos, en donde si es necesario pasar por la experiencia física o de laboratorio están las clases presenciales. Pero también existe la posibilidad de que materias netamente teóricas, o cuyas prácticas se puedan realizar en computadoras, se cursen de forma virtual. Los planes educativos tienen que atender estos aspectos, ya que si no, vamos a estar tratando de educar a los jóvenes como si hubieran nacido en otro milenio”.

Nuevos perfiles. “En el pasado era más fuerte la especialización. Los ingenieros, por ejemplo, salían específicamente enfocados en hidráulica, logística o electricidad. Hoy se buscan perfiles más holísticos, y esa redefinición del perfil pro-

fesional responde a lo que el mundo demanda. Por eso es fundamental redefinir los planes y las formas en las que se estudia”.

¿Improvisación teatral? “Los conocimientos técnicos son un commodity, pero las habilidades sociales son los diferenciales. Todos los profesionales deberían desarrollar distintos niveles de empatía, de capacidad de escucha, de lideraz-

“Hoy se buscan perfiles más holísticos, y esa redefinición del perfil profesional responde a lo que el mundo demanda. Es fundamental redefinir los planes y las formas en las que se estudia”.

go situacional, la creatividad y la innovación. Por eso creo muchísimo en la técnica de improvisación teatral, para poder desarrollar estas distintas habilidades desde el punto de vista lúdico, que es como se aprende, jugando. La improvisación teatral tiene mucho para aportarle a los profesionales, enfocada siempre en el punto de vista laboral”.

Evolucionar. “Adaptarnos hoy en día es redefinir las bases, es volver a preguntarnos qué es

cada cosa y para dónde vamos. No podemos seguir con definiciones del siglo pasado, porque todo cambió. Debemos repreguntarnos verdaderamente qué es hacer logística y qué es hacer comercio exterior”.



Sebastián García-Dastugue
(EEUU)
Profesor en Florida International
University.



VER VIDEO

Tendencia. Lo que veo que esta pasando en EEUU es que cada vez hay un mayor interés de las generaciones nuevas en temas internacionales, cuando tradicionalmente el norteamericano no presentó mucho interés en esas temáticas. Esto puede tener relación con que, a raíz de la pandemia, todos son más conscientes de que hay una cadena de abastecimiento, de hecho,

“Hay un mayor foco en la gestión de proyectos, a pesar de que no es una disciplina nueva, lo nuevo es que hoy todo el mundo tiene que ser un gestor de proyectos”.

hoy tenemos muchos alumnos que no son del sector de Supply Chain, que vienen a capacitarse en el tema. La sustentabilidad está cada vez más presente, así como el uso de las simulaciones. En cuanto a nosotros, los profesores,

existe una mayor atención en que seamos más sensibles a las diferencias culturales, de género y en todo sentido.

Demanda. Existe cierta presión por parte de los alumnos por aprender a manejar software. ¿Por qué? Porque, por ejemplo, saber usar SAP les brinda una ventaja competitiva y una rápida salida laboral. Sin embargo, mi objetivo es que se conviertan en los mejores profesionales, y eso solo lo pueden lograr entendiendo los conceptos, qué es lo que pasa, analizando la situación. Por eso en las maestrías incluimos estos cursos que complementan la formación.

Visión. Al alumno norteamericano, sobre todo de la zona central donde no tienen mucha exposición internacional, le cuesta más asimilar que China está a 3 meses de distancia y todo lo que eso implica, por ejemplo.

Gestión. Hoy hay un mayor foco en la gestión de proyectos, a pesar de que no es una disciplina nueva, lo que es nuevo es que hoy todo el mundo tiene que ser un gestor de proyectos.

Virtualidad. Como profesor, de alguna manera adopté la virtualidad más allá de la posibilidad de volver a la presencialidad. No para un curso central, pero sí de una forma híbrida para las materias que así lo permiten. Durante 3 años pusimos a disposición un día y horario en la universidad para que los alumnos interesados pudieran presentarse a hacer consultas, y realmente tuvimos muy poca concurrencia. Con la pandemia, habilitamos este espacio de forma virtual y fue mucho más efectivo, tal es así que lo mantendremos en simultáneo con la vuelta a la presencialidad





LOS IMPACTOS DE LA PANDEMIA EN EL TRANSPORTE INTERNACIONAL EN BRASIL

El escenario actual del transporte internacional de mercancías está poniendo a prueba las competencias de los profesionales de la logística internacional y el comercio exterior en Brasil.

Factores como la pandemia COVID-19 y el consecuente cierre de varios puertos chinos, junto con el prolongado bloqueo del Canal de Suez, una vía muy importante para el comercio mundial, entre otras varias interrupciones, generaron una ruptura global en la cadena de suministro.

En este contexto, buscamos comprender la percepción de los académicos de los cursos MBA en Negocios Internacionales y de la graduación en Comercio Exterior de la Universidad FEEVALE (Novo Hamburgo, Brasil) sobre los impactos de la pandemia en el transporte internacional en Brasil.

ACCIONES DE MITIGACIÓN: CONTROLAR LO POSIBLE

La pandemia provocó un cierto desequilibrio en el mundo, trayendo volatilidad en los valores de los

fletes, dice Eduarda Blas, graduada en Comercio Exterior, y también muchas incertidumbres, en combinación con factores antiguos como la infraestructura portuaria obsoleta, y otros nuevos como los cambios en los hábitos de consumo, según Matheus Wentz, graduado en Comercio Exterior, quien vio su cadena de suministro directamente afectada en relación a tiempos y costos, dos pilares importantes de la logística.

Para Emerson Petry, estudiante de Comercio Exterior, la alternativa fue invertir en el modo aéreo, ya que la capacidad marítima estaba muy restringida. Además, cita Andressa Varaschini, graduada de MBA en Negocios Internacionales, también fue necesario atender a factores culturales, como la adaptación a nuevos modelos de trabajo y la necesidad de implementar cambios rápidos y mejoras para asegurar el suministro y la eficiencia de los procesos.

En un escenario lleno de incertidumbres son necesarias acciones que puedan mitigar los impac-

tos de la pandemia en las operaciones de comercio exterior, ya que una certeza que tenemos en este segmento es que estamos rodeados de factores sobre los que no tenemos control.

Ralentizar el flujo de materiales embarcados, debido a las altas tarifas de fletes, especialmente para productos de bajo valor agregado, fue una acción atenuante destacada por **Larissa Zangalli**, graduada en Comercio Exterior, además de ajustar los precios para nuevos proyectos y el alargamiento de plazos de entrega, que también fueron observados por **Emerson Petry**, quien, además de estas acciones, también enfatiza que era importante reservar espacios en los barcos con anticipación para que, en cuanto se reciban los pedidos, se pudieran destinar a los barcos reservados, buscando reducir el impacto del tiempo de tránsito en este momento pandémico.

Toda nueva situación problemática requiere acción, para los académicos **Mateus Wentz** y

Aline Menegais, graduada en Comercio Exterior, la planificación fue la clave, las revisiones debían rehacerse junto con los proveedores, además de desarrollar la búsqueda de nuevas fuentes de suministro, incluida la búsqueda interna con las demás estructuras de la organización ubicadas en otras regiones, aumentando así la red de socios y proveedores.

El trabajo en equipo, aliado con socios fuertes tanto en el suministro de insumos como con transitarios confiables y con una gestión de información accesible, certera en el seguimiento, fueron los factores atenuantes destacados por **Eduarda Blas**, al igual que, como destacaron también otros académicos, el avance de las reservas (bookings) fue un factor importante para evitar las cancelaciones de salidas y superar las incertidumbres del momento.

Para quienes optaron por el modal vial, los



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



impactos también se sintieron, pero factores como la anticipación y revisión de horarios, casi de forma diaria, combinados con los contratos de fletes firmados y validados de manera que garantizaran la disponibilidad de contenedores, fueron acciones mitigadoras importantes de acuerdo con el estudiante de posgrado en Comercio Exterior, Bruno Piltz.

Sin embargo, no solo en términos de precisión podemos determinar las acciones de mitigación como prioridades. Factores como la flexibilidad en temas logísticos también son impactantes en este momento, por ello, como destaca Andressa Varaschini, analizar posibilidades de utilizar diferentes puertos de carga y / o descarga fue una acción de mitigación, así como el uso de diferentes tipos de contenedores disponibles en el mercado y la organización en base a estudios de factibilidad para escenarios atípicos.

La consolidación de carga, con el objetivo de diluir mejor el costo del flete, que se elevó significativamente e intensificó por la falta de contenedores vacíos, fue una alternativa presentada por Eduarda Blas, así como el uso de un hub o centro de consolidación para concentrar más volúmenes y también buscar la reducción de los costos de fletes internos. El cambio de modalidad, para que el flete quede a cargo del vendedor y reducir el impacto de la percepción

de aumento de fletes, fue una alternativa percibida por Aline Menegais, pero la transferencia de costos al precio final de venta de los productos fue inevitable.

Mateus Wentz destaca que el aumento en los costos de fletes en el mantenimiento del negocio y una ruptura en la cadena de suministro de la organización se notó de inmediato. En el mercado asiático, su principal mercado, existía la necesidad de buscar alternativas para nuevos proveedores en otras regiones del mundo, es decir, los que eran plan B, se convirtieron en plan A.

Lo mismo le sucedió a Emerson Petry, en relación al aumento de fletes, lo que generó la necesidad de revisar cotizaciones semanales, aumentando en consecuencia la demanda de trabajo, buscando también nuevas opciones modales, en este caso el aéreo.

La sorpresa le llegó repentinamente a Larissa Zangalli con respecto al incremento de los fletes internacionales. Lo que de inmediato se pensó, fue una reformulación de las propuestas con proveedores internacionales, para lo que fueron necesarias acciones posteriores para mejorar los empaques para una mejor optimización de las cargas en contenedores, como eliminar pallets de carga, por ejemplo.



AUTORES:



Eduarda
Blas



Mateus
Wentz



Emerson
Petry



Larissa
Zangalli



Aline
Menegais



Bruno
Piltz



Andressa
Varaschini



UNIVERSITY

LA FUERZA DEL VINO: DESDE MENDOZA, ARGENTINA, HACIA EL MERCOSUR



Lara Ivone Bialobrzewski
Licenciatura en Comercio Exterior,
Universidad de Morón.

El sector vitivinícola externo argentino fue transitando por diferentes procesos de mejora, logrando posicionar a Argentina entre los primeros exportadores de vino, según menciona el informe sobre vitivinícola global que difundió la Organización Internacional de la Viña y el Vino. Esto se debe a la introducción de nuevas tecnologías en los cultivos, desde las maquinarias hasta en el proceso industrial durante los últimos 20 años, incrementando de esta forma la cantidad, el rendimiento y la calidad obtenida.

Al respecto, investigadores del Centro Nacional de Investigaciones Agropecuarias aseguran que “la calidad de los productos agroalimentarios es el requisito fundamental para competir exitosamente en un mercado globalizado”. Al igual que los concursos internacionales, como por ejemplo el “Decanter World Wine Awards”,

donde se cataron 18.094 vinos, provenientes de 56 países, hubo 7 ejemplares con medalla de oro; 135 recibieron la de plata y 352 la de bronce.

En cuanto a la localización de los cultivos, hay que tener en cuenta que más del 70% del vino es originario de la provincia de Mendoza, estableciendo una economía regional por excelencia, abocada a la exportación y al consumo interno. Los vinos mendocinos han logrado un buen posicionamiento a nivel mundial, debido a las inmejorables condiciones de su clima para el cultivo, acompañado por sus suelos ricos en minerales.

El Mercosur se caracteriza por ser un mercado que consume altas cantidades de bebida alcohólica. Tal es así que las importaciones brasileras de vino han crecido en el orden del 9,5% anual durante los últimos 5 años. En este sentido, es importante mencionar que existe la posibilidad de aumentar las exportaciones de vino argentino a dicho destino.

LA COMPETITIVIDAD

Sin embargo, no hay que dejar de lado el papel que juega en la actualidad el concepto de "Competitividad" para la inserción en un mercado, el cual incluye cuestiones que van desde la gestión de los costos hasta los aspectos logísticos, siendo éstos últimos claves a la hora de poseer una ventaja competitiva.

La competitividad de un país exportador depende, en su mayoría, de los costos de producción y los asociados a la cadena logística, por lo que resulta de vital importancia realizar un análisis detallado para idear estrategias con el fin de aprovecharlos.

Teniendo en cuenta lo mencionado, el presente artículo aborda dichos factores en la exportación de vino mendocino y su incidencia en el aumento de estas al Mercosur. Así, se analiza la problemática planteada teniendo en cuenta el rol de Argentina como uno de los principales

proveedores de vino de alta gama con prestigio y reconocimiento local e internacional.

En el abordaje de mi tesis sobre esta temática, realizada en la carrera de Diplomatura en Comercio Exterior de la Universidad de Morón, practiqué por un lado una introducción del sector vitivinícola. Pero también, enfoqué el análisis de la importancia de la logística en la cadena de valor para las exportaciones argentinas, su influencia en la competitividad internacional, el estudio de los procesos logísticos de exportación del vino argentino hacia el Mercosur y la determinación de las ventajas y desventajas que aportan los consorcios de exportación en los procesos de internacionalización de las bodegas argentinas en función de los diferentes tipos de empresas.

No menos importante es reparar en el proceso de cultivo del vino, los competidores y



demandantes globales y las ventajas y desventajas que aportan los consorcios de exportación en los procesos de internacionalización de las bodegas argentinas, como así también, los procesos logísticos de exportación.

No existen dudas respecto de la potencialidad del Mercosur como principal destino para las exportaciones mendocinas del vino, es sólo cuestión de encontrar información específica y concreta acerca del tema, cumpliéndose así con el objetivo de obtener resultados positivos tanto para profesionales como para empresas que deseen internacionalizarse.

Es importante mencionar que el Mercosur fue seleccionado por dos razones: en primer lugar, para delimitar el desarrollo del presente artículo, focalizándolo en un destino específico y, en segundo lugar, por representar un nicho de mercado factible donde colocar el vino argentino.

CON MUCHO POR CRECER

Mendoza cuenta con una gran cantidad de incentivos a la exportación, pero la gran mayoría son acuerdos con países de América del Norte, Europa y Asia. Como, por ejemplo, se puede mencionar al Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos que beneficia con aranceles reducidos a más de 700 productos argentinos, en su

mayoría de economías regionales y el Acuerdo de Complementación Económica con Chile para facilitación del comercio.

Argentina es el país vitivinícola líder menos internacionalizado. En el corriente año 2021, au-

mentaron más del 20% las retenciones para un sector fundamental de la economía de Mendoza como es la industria vitivinícola, con lo que, en lugar de incentivar la producción, se logra todo lo contrario.

Esta cuestión, la necesidad de implementar acuerdos de libre comercio que faciliten el ingreso de vinos argentinos a otros mercados, mejorar los costos, las licencias no automáticas aplicadas al momento del ingreso, generan dilaciones de hasta sesenta

días para conseguir la aprobación, mientras que las bodegas de Chile, principal competidor en ese mercado, las obtienen rápidamente.

Como corolario de este esbozo, debo decir que sin dudas hay muchos aspectos económicos, políticos y sociales que influyen en la actividad vitivinícola, y son esos mismos los que se deben mejorar para darle oportunidad a las grandes bodegas como así también a los pequeños productores que con mucho esfuerzo luchan año tras año por una buena cosecha, de insertarse y, en su caso, incrementar la exportación del vino mendocino hacia el Mercosur.

La innovación no es algo a lo que hay que temerle, sino que, por el contrario, es una herramienta que se puede -y se debe- tener presente para poder desarrollar nuevos ingresos para una empresa. Particularmente teniendo en cuenta que hay muchos países importadores de vino que están permanentemente buscando innovaciones, ya sea en el envase como en la calidad del vino.



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 aporta valor difundiendo conocimientos, vinculando e incentivando el debate entre los diversos protagonistas de la logística y el comercio exterior. Inscribíte enviando un correo a miembros@movant.net.

““”

Roberto Rosales



Mentor

Entrenador registrado en INCOTERMS 2020
ICC Colombia - ICC Ecuador.



Angélica Barría

Moderadora

Miembro Embajador de Movant Connection

MENTOREO DICIEMBRE

MITOS Y VERDADES DE LOS INCOTERMS 2020

“Las reglas Incoterms son los términos de intercambio esenciales del mundo para la compraventa internacional, principalmente se encargan de obligaciones, costos y riesgos.”

“Los mismos son reglas, no lo digo yo, lo dice la portada del libro. No

se actualizan cada 10 años y no son de uso obligatorio, ¿por qué? porque son reglas. Quienes deciden usarlos son las partes, pero desde el momento en que las partes acuerdan usarlos, obviamente se obligan a cumplirlos”.



JÓVENES PROFESIONALES ARGENTINOS, EMPATÍA + SOLIDARIDAD + UNIÓN



Francisco Javier Torres
Fundador de Jóvenes Profesionales
Argentinos.



VER VIDEO

En Jóvenes Profesionales Argentinos (JPA), encontraron en los vínculos, el trabajo en equipo y la capacitación, valores clave para promover la inserción laboral de muchos recién graduados, y también mucho más.

Francisco Javier Torres, su fundador y Anahí Eutino, editora y coordinadora del diario de JPA, nos brindan detalles sobre esta red profesional que no para de crecer.

¿De qué se trata Jóvenes Profesionales Argentinos?

Francisco Torres: Es una red solidaria sin fines de lucro que nuclea a más de 4.000 profesionales distribuidos en 46 grupos de WhatsApp, con el objetivo de vincular a todo tipo de profesionales sin importar la edad, la profesión ni la nacionalidad, y de esa manera estar unidos y sobre todo saber y estar informados sobre qué pasa en cada provincia con respecto a las bús-

quedas laborales, a los cursos, a los webinars.

El proyecto nació el 20 de julio de 2020. En ese momento yo me encontraba en búsqueda laboral, y el disparador de todo fue comprender lo importante que sería visibilizar a todos los jóvenes profesionales de la facultad de Ingeniería de la Universidad Nacional del Comahue de la ciudad de Neuquén, ese fue el objetivo principal por el cual comenzó JPA.

Rápidamente se fue ramificando y se fueron adaptando muchos de los conceptos iniciales, siempre manteniendo la solidaridad y la empatía con las demás personas como ejes.

Todo comenzó con el armado del primer grupo, "Ingenieros y Geólogos UnComa", en el que agrupamos a los ingenieros y geólogos que pertenecen a la Facultad de Ingeniería del Comahue y con el que visibilizamos en las redes sociales a los profesionales que necesitaban insertarse en el mercado laboral.

A partir de esto mucha gente nos empezó a contactar por LinkedIn, de diferentes profesio-

nes y provincias, con interés por sumarse al proyecto. Así fue que decidimos cambiarle el nombre para comenzar a abarcar a profesionales de todo el país y de todas las disciplinas.

¿Cómo fue gestionar un crecimiento tan intenso del proyecto?

F. T: La verdad que fue muy desafiante inicialmente, porque tras la apertura del grupo, no solamente teníamos que liderar o trabajar con pocas personas, sino que ya era a nivel nacional y hablábamos de miles de profesionales, pero nos dimos cuenta que claramente la gente lo necesitaba, inclusive nosotros mismos lo necesitábamos. Estábamos en plena pandemia y pasándola mal, muchos con familiares y gente querida enferma, encerrados en nuestras casas. Entonces, JPA fue ese espacio de contención emocional que mucha gente estaba necesitando, incluso yo en ese momento.

¿Cómo fue la evolución de JPA desde su idea o enfoque inicial?

F T: Al principio la idea era apostar a la inserción laboral, más que nada ayudar a ese profesional que salía de la universidad y no sabía cómo entrar al sistema. Luego empezamos a ver que habían muchas falencias en los profesionales, y que inclusive yo también identificaba muchas en mí, como no saber armar bien un CV, no sabía encarar una entrevista laboral, no sabía hablar con claridad, tenía un montón de trabas que fui rompiendo con el proyecto.

De esta forma JPA se fue diversificando y muchos profesionales se sumaron por estos motivos, para poder mejorar sus habilidades a la hora encarar una entrevista, por ejemplo

¿Qué podemos encontrar en el Diario que publica JPA?

Anahí Eutino: Es una recopilación de todas las ofertas laborales que vamos viendo, relevando o nos van etiquetando en nuestro perfil de LinkedIn. Las catalogamos y ordenamos por provincias y, a la vez, utilizamos etiquetas que facilitan las búsquedas por rubro o sector.

Si bien en un principio solo incluíamos avisos profesionales, luego comenzamos también a sumar búsquedas de todo tipo, desde bacheros hasta gente para limpieza, porque comprobamos que hay muchos profesionales con necesidades económicas que no siempre pueden esperar a encontrar el trabajo de su especialización. Porque más allá de que todos queremos concretarnos como profesionales, es importantísimo también tener seguridad económica, para cubrir sus necesidades y por su salud mental.

También realizamos webinars de temáticas diversas, desde petróleo a RRHH y neurociencias, porque pensamos que capacitarte mientras estás buscando trabajo es una opción muy válida que, además, abre muchas puertas.

Y finalmente, el último proyecto que pronto concretaremos es la radio, que realizaremos a través de Instagram y donde nos enfocaremos también la temática de las búsquedas laborales, junto a una licenciada en Relaciones del Trabajo.





“CÓMO PREPARARSE PARA LOS DESAFÍOS 2022 EN LOGÍSTICA Y COMERCIO EXTERIOR”

“Sin lugar a dudas el 2022 será un año que volverá a poner a prueba a los profesionales del comercio exterior y su logística asociada. De la mano de la incertidumbre generada por una pandemia que aún amenaza la dinámica de los tránsitos internacionales, los grandes jugadores del sector tejen alianzas que, desde su posición dominante, limitan la diversidad en la oferta de servicios, la competitividad y las posibilidades de desarrollo de muchos profesionales, así como de las pequeñas y medianas organizaciones. Por eso, más allá del contexto, resulta vital seguir apostando a la capacidad de adaptación y a la construcción de vínculos sostenibles, como herramientas para gestionar los complejos contextos por venir”. Javier Carrizo, Director de Movant Connection.

Miembros y seguidores de Movant Connection, nos brindan su diversidad de visiones sobre los temas de agenda del comercio exterior y la logística.

Los desafíos 2022 en logística y comercio exterior

Sobre cuáles serán los principales retos a enfrentar durante el año próximo, Ferlianis Leal Diaz (Venezuela), Estudiante de Comercio Exterior, señala, “Los desafíos están encabezados principalmente por el covid-19, que no ha disminuido su presencia en los países del mundo sino que más bien va en aumento, así como también la escasez de contenedores que se a vuelto un problema cada vez mayor, ocasionando el aumento en los costos de importación y desencadenando, a su vez, una menor eficacia en la cadena de suministro. El cambio climático es otro de los factores que será un desafío para los países del mundo.

Por su parte, Federico Pinto (España), Analista de datos y ventas en un Freight Forwarding, destaca que los retos, “Van a estar ligados a la cadena de suministro global pero, por sobre todas las cosas, al amesetamiento de los fletes

en niveles altos. La falta de espacio y fletes elevados van a formar parte de la 'nueva normalidad' logística de 2022".

Para Sebastián Gerardo Carrizo (Argentina), Profesor en Operaciones Logísticas, "Los principales desafíos para el 2022 serán, para la logística, un reto enorme ante los cambios de contextos permanentes y su enorme demanda. Y para el comercio exterior, superar las barreras y adaptarse a los nuevos escenarios pandémicos".

Sobre el tema, Pedro Meneses (Costa Rica), Estudiante de Comercio Exterior, precisa, "Si bien el punto crítico de la pandemia podemos dejarlo en segundo plano, teniendo claro que sus efectos directos serán más débiles con respecto a años anteriores, podemos decir que, en cierta forma, condiciona o acrecenta otros

aspectos o retos para este nuevo año en términos logísticos. Y en cuanto al comercio exterior, en este aspecto podemos mencionar como protagonista a los altos costos del transporte internacional, atribuido a la crisis de los contenedores, la cual aumenta significativamente los costos en la cadena logística y, como consecuencia, los precios de los bienes a los consumidores finales, en una economía convulsa y en recuperación. Por otra parte, también podemos destacar el desabastecimiento en la cadena de suministros como otro reto importante para el año próximo".

HERRAMIENTAS Y HABILIDADES CLAVES PARA LOS PROFESIONALES

Sobre los recursos útiles para enfrentar los desafíos de 2022, los protagonistas de Movant Connection señalan:



Federico Pinto, "Creo que la negociación de fletes marítimos y aéreos por parte de los importadores/exportadores es una cuestión del pasado. Como fue durante la pandemia y actualmente, los operadores de comercio exterior tienen que tener la habilidad de encontrar proveedores logísticos que cumplan lo pactado y tengan una excelente atención al público, para llevar esta crisis logística de la mejor manera. Ya que no son ellos quienes tienen el control sobre la logística, pero sí conocer quiénes lo hacen de la mejor manera".

Sebastián Carrizo, "Las herramientas y habilidades con mayor capacidad de aplicación interdisciplinaria, como el planeamiento estratégico situacional".

Pedro Meneses, "Considero claves tres aspectos. Primero la capacidad de negociación del profesional de poder comprender su entorno y obtener tratos favorables para la empresa, que puedan derivar en negociaciones flexibles, en donde se vele por el bienestar y la continuidad de poder seguir cumpliendo con la demanda de los clientes".

"Otro aspecto fundamental, es la capacidad de adaptación que debe tener la empresa o el profesional como tal para enfrentar dichos retos. Es más fácil surgir y seguir trabajando si la compañía cuenta con el personal capacitado y las herramientas tecnológicas adecuadas que le permitan tomar las mejores decisiones ante las diferentes situaciones que se presenten. Como punto final, considero que es indispensable la solidez de una buena cadena de suministros o un buen encadenamiento global productivo".

Ferlianis Leal Diaz, "Considero que es necesario un proceso de adaptación y evolución para afrontar todos los cambios y desafíos que se nos presentarán, por lo que la unificación de los conocimientos será determinante para esto. Profesionalmente, es importante conocer la historia y antecedentes del comercio exterior en el mundo para así descifrar aquellos patrones que permitieron afrontar los constantes cambios".

LOS GRANDES PERDEDORES Y GANADORES DE LA INCERTIDUMBRE

¿Quiénes son los principales beneficiados y perjudicados en estos contextos cambiantes?

Sebastián Carrizo, "Para perder seguramente los enormes grupos corporativos, para ganar los pequeños emprendedores que resurgen de las situaciones límites, por su gran capacidad de reinventarse y su resiliencia enorme, como en el caso de las Pymes".

Pedro Meneses, "En este aspecto, creo que el que se adapte mejor a su entorno será el gran ganador. Es decir, quién tenga la capacidad y cuente con los recursos tecnológicos y financieros será quien logre sobrellevar de mejor manera esta situación, y claramente el más perjudicado casi siempre será el consumidor final, ya que de alguna u otra forma todas estas situaciones se trasladan al precio de los bienes o servicios".

Ferlianis leal diaz, "Las grandes potencias, por lo general, son las más favorecidas ante este tipo de situaciones, ya que su capacidad les permite mantenerse cuando las cosas no mar-

chan bien, cómo es el caso de China, que pese a los estragos ocasionados por la pandemia, continuó trabajando y abasteciendo al resto de los países con su capacidad productiva posicionándose así como la actual potencia mundial. Por lo que la balanza será negativa para aquellos que no cuenten con la infraestructura suficiente para afrontar la volatilidad con la que estamos viviendo”.

Federico Pinto, “Las marítimas son los claros ganadores de este contexto incierto. Hace 6

años muchas marítimas operaban tráficos en completa pérdida, con valores de flete que rozaban el cero. Hoy en día la página se dio vuelta completamente, ya que mantuvieron sus costos pero su facturación aumentó de manera considerable. Las navieras pasaron de facturar un flete Far East - ECSA en 50 USD/FEU a 12000 USD/FEU. Dejando así a un claro perdedor, los consumidores, que en muchos casos terminan pagando productos con precios mas elevados y sufriendo desabastecimiento”.



PARTICIPAN EN ESTE ARTÍCULO:



Ferlianis
Leal Diaz



Federico
Pinto



Sebastián
Gerardo Carrizo



Pedro
Meneses



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.



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



GSI ARGENTINA CERRÓ EL AÑO RE-CONECTANDO A LA INDUSTRIA Y EL RETAIL

Bajo la consigna “RECONECTA - Hablamos el mismo código”, la filial argentina de la organización global especializada en el diseño e implementación de estándares y soluciones para sumar eficiencia y visibilidad a las cadenas de valor, realizó un encuentro que, tras dos largos años, volvió a reunir presencialmente a profesionales y referentes de la industria del consumo masivo.

Las palabras de bienvenida estuvieron a cargo de [Guillermo Fazio](#) (Presidente) y de [Alejandro Rodríguez](#) (CEO y Gerente General), quienes resaltaron el valor de los vínculos y las acciones que GSI lleva adelante para fomentar el trabajo colaborativo entre los diversos eslabones de la cadena de valor.

Paradójicamente, durante el evento de la organización que continuamente promueve el desarrollo y la implementación de tecnologías, el rol de las personas fue el tema central.

En la misma línea y en diálogo con Movant Connection, Guillermo Fazio se refirió a la importancia de generar relaciones basadas en la confianza entre los diversos protagonistas del sector, para lo que este tipo de encuentros presenciales resulta de gran utilidad.



¿Qué representa en el contexto actual este GSI RECONECTA que están realizando?

Significa volver a conectar a las personas, que a la larga son las que construyen las relaciones,

los procesos de colaboración y de cooperación, que es en realidad lo que hace que GSI sea una organización viva, sólida, y que cumple también con ese rol.

Nuestra misión es ser un foro de cooperación, donde nos juntamos empresas que fuera de GSI podemos competir, discutir precios y hasta enojarnos, pero que cuando nos reunimos en GSI buscamos las mejores formas de apalancarnos como un sistema para que gane el consumidor, para que gane la sociedad.

Y esta reunión es volver a encontrarnos personalmente con todos aquellos con los que no pudimos vernos anteriormente.

Porque si bien en GSI somos realmente fanáticos de las innovaciones tecnológicas y nos apoyamos mucho en ellas, creemos en el balance justo entre las tecnología y el contacto humano. Ya que para construir las relaciones de cooperación, que son nuestro objetivo, es necesario confiar en el otro, generar vínculos de confianza, y para eso necesitamos encontrarnos, vernos, charlar de otras cosas, en definitiva, relacionarnos.

¿Volvimos iguales después de todo este tiempo?

Yo creo que no, que cada uno tomó su aprendizaje de esta situación. La pandemia sirvió como un catalizador que aceleró cuatro o cinco años cosas que iban a pasar de todos modos. Como por ejemplo, el avance del eCommerce y la penetración de la tecnología en las casas. De hecho, a muchos nos pasó que nuestras redes residenciales no soportaban, al inicio de la pandemia, tres o cuatro personas haciendo zoom al mismo tiempo.

A raíz de esto, en gran cantidad de casos se generó una actualización tecnológica, que a muchos de nosotros hoy nos permite, por ejemplo, poder trabajar desde nuestras casas. Pero también es importante empezar a volver lentamente a relacionarnos personalmente en la empresa, con los clientes, con los proveedores, ir a visitar consumidores, y creo que la posibilidad de generar ese balance es una ganancia de la pandemia. El hecho de hoy poder buscar ese equilibrio entre la tecnología y las relaciones humanas.

¿Cuáles son tus expectativas para el 2022?

Espero que sigamos consolidando este foro de trabajo colaborativo que es GSI. Hago votos para que en 2022 seamos capaces de sacar



lo mejor de los dos mundos, que empecemos a volver a la presencialidad, pero que la presencialidad no nos haga olvidar lo bueno que nos dio la pandemia, porque más allá de ser una situación trágica no deseada por nadie, hay que saber tomar lo positivo aún de este tipo de acontecimientos.





EL IMPORTANTE ROL DEL FREIGHT FORWARDER EN LA LOGÍSTICA INTERNACIONAL



Lic. Andrea Toth

Gerente de Operaciones y Customer Service en Seaside Logistic.

El agente de carga internacional o freight forwarder (FFWW), ofrece una amplia gama de servicios que lo convierten en un eslabón clave en la cadena del comercio internacional. El mismo conoce las situaciones de dolor por las que atraviesa la carga durante toda la cadena logística (nacional e internacional) y hace uso de todas las herramientas y conocimientos a disposición para prevenirlas o atenuarlas.

Como es de público conocimiento, en los últimos tiempos el sector logístico ha atravesado por constantes desafíos y el FFWW ha sido uno de los protagonistas.

EFECTO DOMINÓ

Los exportadores debieron aguardar semanas por contenedores y espacio disponibles y esto no ha hecho más que provocar un alza en los valores de los fletes. Esta escasez de contene-

dores en realidad no es tal, y es que existen físicamente pero no están donde se los necesita, pues los cientos de miles de contenedores que llegaron a EEUU y Europa han sufrido demoras, que debido a restricciones de la pandemia no pudieron volver a embarcar con nuevos productos para llegar de regreso a Asia; por lo que muchos de esos contenedores se encuentran amontonados en algunos puertos de América y Europa. Y es que por cada 100 contenedores arribados a EEUU solo 40 han vuelto de regreso a Asia.

Esos 60 contenedores que no retornaron se han sumado a los que no salieron durante lo peor de la crisis, y así la coyuntura actual es como una bola de nieve que crece a medida que China exporta más y más. De hecho, se estima que las importaciones de productos chinos a EEUU han aumentado un 23% en 2021, respecto del año anterior.

Si bien los márgenes de ganancia que obtienen las navieras hacen que sea más lucrativo

reposicionar vacíos, ya que obtienen beneficios siderales por cada contenedor transportado, la realidad es que con la crisis esto no puede realizarse al ritmo necesario y es así que se ve perjudicado el comercio mundial.

Pensarás ... ¿por qué no trabajan en la producción de nuevos contenedores? ¿Y quién será el mayor productor mundial? Sí... ¡acertaste! China. La misma China que esta atravesando una crisis energética con recorte de horarios de producción para preservar el ahorro.

Todo este contexto nos invita a pensar que no es realista suponer que la crisis de contenedores mejore este año. Mientras tanto, las navieras otorgan menor plazo libre de demoras y mayores costos asociados a sus operaciones.

COMO UN SOCIO ESTRATÉGICO

En este marco tan adverso e incierto, el Agente de Cargas Internacional ha tomado un rol protagónico para la continuidad operativa del comercio exterior, gestionando espacios, tarifas, contenedores vacíos (sus días libres, estado estructural, terminales de giro) y todo aquel detalle de relevancia en la operación, hasta el más mínimo detalle.

Esto se debe, fundamentalmente, a que:

- Los FFWW han capitalizado mucha experiencia estos últimos años, lo que les permite ofrecer medidas paliativas implementadas con probada eficacia.
- Los FFWW no evaden su responsabilidad en cuanto al compromiso asumido mediante el

MÁSTER
in International
Logistics & Trade

Impulsa tu carrera
con nosotros

icil
Institute for careers and
innovation in logistics
& Supply Chain

- Gamificación
- Masterclasses
- Business Cases
- Visitas

contrato de transporte. Siempre velarán por el bien de la carga y buscarán preservar ese valor tanpreciado, como es la confianza.

- Buscarán la mejor, de entre todas las opciones disponibles: todos los armadores y operadores aeroportuarios son un mundo de oportunidades y el FFWW sabrá buscar la mejor opción para cada necesidad.

- Trabajarán sobre el "Forecast" o previsión de carga para lograr la reserva solicitada con el tiempo suficiente y preservando el cumplimiento de las obligaciones. Sabemos que el comercio internacional es tirano, los tiempos apremian y su objetivo es que se cumplan.

- Implementarán todas las medidas necesarias tendientes a disminuir los riesgos de rechazo de carga, adelantando sus propios Cut Off físicos y documentales.

- Asesorarán en todas las dudas o consultas y acompañarán hasta que el contenedor vacío sea entregado y la carga haya arribado a destino final sana y salva.

- Asistirán en todos los reclamos a proveedores, terminales, Cías. de seguro, etc.

POR LA LIBERTAD DE PODER ELEGIR

Ahora bien, así y todo no hay dudas que durante la pandemia las navieras han sido las vedettes, ya que mueven más del 80 % del comercio mundial y todos somos dependientes de estos actores privilegiados y silenciosos del comercio.

En la actualidad, el peso de esa compleja logística recae sobre los barcos portacontenedores y el flujo de contenedores vacíos que retornan de Occidente a Asia, especialmente a China "la fabrica del mundo", configurando un delicado equilibrio en el que todos los actores de la cadena somos dependientes de los contenedores. Sin ellos no hay comercio.

En este contexto, las navieras buscan sacar provecho de la logística terrestre impulsadas por los altos niveles de rentabilidad derivados de toda esta situación pandémica, ofreciendo prioridad de carga a clientes directos que tomen sus servicios terrestres. Es menester recordar que "esta táctica" las coloca en una posición de control de precios que atenta contra la sana competencia y transformaría en rehenes a los clientes a la corta o a la larga. Rehenes de un servicio pobre, ya que los transforma en un monopolio y sabemos lo que eso significa. Sin dudas una practica peligrosa que desaconsejamos, porque a su vez subestima al usuario.

Los usuarios merecen gozar de la libre competencia, libre de monopolios, tienen derecho a elegir el proveedor logístico que empatice con sus necesidades, que priorice sus expectativas por sobre los dividendos.

Sin dudas los agentes de carga internacional profesionalizan y enaltecen la actividad, con dedicación, empatía, pero sobre todas las cosas honrando la confianza depositada.





HISTÓRICO SUPERÁVIT COMERCIAL DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS EN 2021



Mayron W. Ponce de León Sierra

Analista de datos, Dirección de la Unidad de Origen Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú.

Para el 2019, el valor del intercambio global se contrajo en un 2,9% y, posteriormente, en los primeros nueve meses de 2020 disminuyó hasta un 10,5%. Cabe señalar que dicho descenso durante el primer trimestre del presente año fue ocasionado por los efectos de la pandemia, los cuales generaron grandes impactos en el comercio mundial, una caída de 5,3% fue el resultado reflejado en la actividad de comercio exterior.

No obstante ello, a fines de 2020 se previó que el volumen del comercio mundial aumentaría en un 8% para 2021, después de haber estado en un estancamiento por la pandemia. A la fecha no se tiene el último update, pero las proyecciones como previsiones actuales se mantienen en un escenario comercial optimista, pese a las grandes dificultades en las cadenas de suministros y ante un posible rebrote del Covid-19 con la nueva variante de ómicron.

La variante Ómicron de Covid-19 representa una nueva amenaza para el comercio global, aún cuando recién las empresas, especialmente los exportadores, mostraban signos de recuperación en sus actividades. Muchos especialistas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) manifiestan que solo provocaría un pequeño shock, dado que muchos gobiernos están más preparados en cómo combatir esta pandemia.

El marco nacional actual

En el Perú, desde marzo del año 2020 que inició la cuarentena obligatoria, muchos sectores económicos han pasado por un estancamiento, especialmente los del comercio exterior.

A fines del mes de octubre del presente año, el Perú registró un superávit comercial anual de US\$ 13,653 millones, gracias al incremento de las exportaciones de algunos productos mineros por sus altos precios y agropecuarios, entre otros productos no tradicionales como textiles y químicos, según el Boletín Informativo del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Pesé al confinamiento en el Perú desde el año 2020 a 2021, Las exportaciones peruanas a octubre pasado ascendieron a US\$ 5,676 millones, superando en un 36.5% y 21.1% que el mismo mes del 2019 y 2020. Cabe resaltar que esto fue gracias a los altos precios internacionales de los metales.

Asimismo, de enero a octubre del presente año, las exportaciones peruanas sumaron un total de US\$ 50,726 millones, superiores en 29.8% a las de igual período de 2019 y 51.7% frente a los mismos meses de 2020. En esa misma línea, el total de las exportaciones tradicionales para octubre de 2021 ascendieron a US\$ 4,010 millones, un incremento de 36.9% con relación a ese mismo mes del 2019, esto es debido a los altos precios del cobre, zinc, hidrocarburos y café. También, se resalta que las exportaciones de gas y petróleo subieron en un 122,3%, respecto al período de enero a octubre del 2020, en lo

minero 59,3% y pesqueros 58,9%.

Por otra parte, las exportaciones no tradicionales sumaron US\$ 1,641 millones en octubre del presente año, un alza de 35.3% respecto al mismo mes del 2019 y 15% al 2020, esto en razón a los envíos de mayores volúmenes embarcados de productos agropecuarios, textiles, químicos y sidero-metalúrgicos y joyería.

La lucha contra el tipo de cambio

Otro aspecto importante a mencionar es el alza del dólar que alcanzó récords históricos después de los resultados de la segunda vuelta electoral. El 06 de junio el tipo de cambio subió a S/. 3.84 y se mantuvo en alza hasta llegar a S/. 4.11 para julio del presente año. Es decir, esta cifra fue determinada según las estadísticas del comportamiento de la evolución del tipo de cambio desde enero 2010 a julio 2021. De acuerdo con el Banco Central de Reserva

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

APLOG
Logística, Sustentabilidad e Innovación

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

DESDE 2012 DIFUNDIENDO LA FUNCION LOGISTICA

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

del Perú (BCRP), en lo que va el año, la moneda peruana “el sol” ha tenido un incremento acumulado del 13.1% frente al dólar.

Debido a que hay más agentes económicos -empresas, inversionistas y público en general- que compran dólares, su demanda aumenta y, por ende, el precio sube. Por ejemplo, el sector exportador es beneficiado con el alza del dólar dado que los ingresos serán a favor con la moneda del dólar; sin embargo, si es un exportador que importa insumos del extranjero para sus productos terminados, este se ve afectado.

Por ende, el alza del tipo de cambio favorece a ciertos grupos empresariales que tienen flujos comerciales completamente dolarizados, con productos que no requieran insumos importados. No obstante afecta a los empresarios y emprendedores que dependen de las importaciones para sus productos de exportación como para el comercio nacional. Por otra parte, se estima que la cotización del dólar podría caer entre S/. 3.75 y S/. 3.85 si el gobierno restaura la confianza de los inversionistas; En contraste a lo anterior se proyecta una nueva y posible alza hasta S/. 4.30 mientras se espera la estabilidad de un directorio idóneo en el BCRP en medio de una gran incertidumbre política, social y económico.

Sin embargo, esta alza del dólar no fue impedimento para el incremento de las exportaciones peruanas durante estos primeros diez meses del año 2021.

Conclusiones

La Agencia EFE (2021) indica que el Perú mantendrá su proyección de crecimiento de 11,9% a

13,2% para este año 2021, lo cual ubica al Perú como país con la segunda mayor tasa de crecimiento en Latinoamérica después de Panamá. Sin embargo, para el 2022 se proyecta una tasa de 3,4% y 3,2% para el 2023.

A esa tasa de crecimiento se le atribuye también el récord histórico de superávit en la balanza comercial para el presente año 2021, esto se debe gracias al buen desempeño de las exportaciones de algunos minerales como sus precios.

El cobre fue uno de los principales minerales más exportadores, ya que el Perú es el segundo productor mundial de este mineral.

Además, el titular del BCRP, Julio Velarde, indicó que el Perú es el tercer país de Latinoamérica con mayores reservas internacionales, después de México y Brasil. Es decir, estas reservas representan a la liquidez internacional del Perú para poder enfrentar fenómenos o choques macroeconómicos adversos.

Finalmente, se exhorta al gobierno central en seguir apoyando a las autoridades

sanitarias para mejorar las gestiones y controles de bioseguridad en los centros de labores de los sectores públicos y privados, a fin de coadyuvar con la recuperación económica del Perú, especialmente en el sector económico de las actividades de comercio exterior.

Asimismo, se recomienda e insta a los diferentes gobiernos en eliminar o flexibilizar las barreras comerciales para el fácil acceso de los productos a los mercados internacionales.





TRANSPORTISTAS EN TIEMPOS DE PROFESIONALIZACIÓN Y RECAMBIO GENERACIONAL



Damián Fernández

Profesional del transporte terrestre de cargas



VER VIDEO

Sobre todo en países como Argentina, donde el transporte terrestre es responsable de la inmensa mayoría del movimiento de las cargas que circulan por el territorio, el rol de los transportistas es vital.

En diálogo con Movant Connection, Damián Fernández, profesional del transporte terrestre de cargas, nos brinda una visión, en primera persona, del contexto actual del sector y sus trabajadores.

¿Cuál es su visión sobre la falta de transportistas y la poca participación de jóvenes en este oficio?

La del transportista es una actividad que en la gran mayoría de los casos, al menos en Argentina, se trata de heredar y continuar. En mi caso la heredé y tuve el desafío de adaptarme para continuar lo que debía continuar y discontinuar lo que no debía continuar. En el

rubro de transportistas hay mucho profesional inconsciente, gente que no se admite como profesional. Entonces, reconocerte resulta todo un desafío porque tenés que empezar a hacerte cargo de ciertas desprolijidades, que tienen que ver con la necesaria profesionalización del sector. Te tenés que preparar todo el tiempo para el futuro. Si te haces cargo correctamente, tenés la herramienta principal para continuar de forma exitosa.

¿Qué aporte siente que traen las nuevas generaciones de transportistas?

Es una generación bisagra, donde en muchos casos optan por abandonar el rubro, porque el peso del compromiso que hay que tener es muy alto. Es un oficio que, si no lo haces con cierto amor y pasión, no lo vas a poder realizar. Trabajamos estando un paso adelante. Mi generación viene a hacerse cargo del desafío del futuro, que nos demanda ir trabajando las energías renovables, pensar cómo se va a trasladar la carga de forma sustentable, entre otros. Hay que repensar todo para hacerle fren-

te a los problemas medioambientales que tiene el mundo.

¿Considera que existe un destrato hacia el transportista, en cuanto al respeto de sus tiempos y las excesivas demoras que a veces sufren en su trabajo?

Es parte del juego, hay que entenderlo. Existe un tema de falta de educación, pasa en todos lados, como por ejemplo en la fila de un banco con el destrato a un jubilado. Es cultural, no solo le pasa al transportista. A veces depende del contexto donde vas a descargar, de cuál es el rol del transportista, porque a veces somos rehenes en medio de otros conflictos. Un tema muy actual es la deficiencia logística que hay, por los tiempos de entrega. En ese sentido, hay que entender que hay determinados actores, sobre todo en este país, que hacen negocio cuando algo no funciona, y a partir de eso se pierde mucha eficiencia.

¿Cuál es su mirada sobre la evolución hacia un esquema de transporte intermodal entre

camiones y trenes?

Pienso que no tendrían porqué repelerse. Obviamente para eso habría que hacer foco en la matriz productiva para producir más. Yo creo que el camión es muy caro para quien lo tiene que pagar y hay un problema de rentabilidad para quien lo tiene que cobrar. Entonces, el formato de la Argentina es obsoleto. La apuesta ahora es el bitren.

¿Existe actualmente falta de choferes profesionales?

Sí, y hay una explicación antropológica. Este oficio requiere de mucho tiempo de trabajo. ¿Cuánta gente se consigue que esté dispuesta a entregar el máximo de su tiempo por una recompensa económica comparable con la de otras actividades? Si bien en el país el convenio colectivo del rubro es bueno, desde luego los choferes no se hacen millonarios. De mi generación para atrás no pensábamos en plata, nos gustaba lo que hacíamos, mientras que ahora no hay tanto público con ese amor por la actividad.



DESDE 1912
FACILITANDO EL COMERCIO EXTERIOR

CONOCENOS!

Somos una Institución que reúne y agrupa a los Despatchantes de Aduana de todo el territorio nacional, ejerciendo la representación y defensa de sus intereses profesionales y colectivos.

No dude en comunicarse con nosotros, con los datos que aparecen a continuación.
Estamos para ayudarle en el proceso de registro como Despatchante y socio del CDA.

Defensa 302, CABA, C.P. 1065 | (+5411) 4331-2338 | www.cda.org.ar

@CdaRepArg @CentroDespatchantes



EMOCIONES POSITIVAS PARA UN PROYECTO DE VIDA MÁS PRODUCTIVO Y CON MAYOR BIENESTAR



Marina Galimberti

Licenciada en Psicología especializada en Terapia Cognitiva Comportamental, Terapia Racional Emotiva Conductual y Psicología Positiva

Conscientes del valor de las disciplinas que se enfocan en mejorar el rendimiento profesional desde el trabajo en lo personal, en esta oportunidad dialogamos con Marina Galimberti, Licenciada en Psicología especializada en Terapia Cognitiva Comportamental, Terapia Racional Emotiva Conductual y Psicología Positiva, quien nos cuenta, entre otras cosas, sobre el desarrollo de las potencialidades y del bienestar de las personas en todas las áreas, que persigue la Psicología Positiva.

¿De qué se tratan la Terapia Cognitiva y la Psicología Positiva?

La Terapia Cognitiva es una corriente de la Psicología desarrollada por Albert Ellis y Aaron Beck que posee evidencia empírica, es decir que su eficacia se encuentra comprobada científicamente para una gran variedad de trastornos psicológicos.

La idea principal o eje es que los acontecimientos o situaciones no son los que causan sufrimiento humano, sino que su origen se encuentra en la interpretación que cada uno realiza de ese acontecimiento, evento o situación. Es decir, que parte del supuesto de que las emociones y las conductas se encuentran determinados por la forma de pensar y estructurar el mundo subjetivo, es decir que se encuentran mediadas por las creencias.

Desde el abordaje clínico, en consultorio se comienza con una evaluación y diagnóstico, la aplicación de un tratamiento y posteriormente un seguimiento con el fin de prevenir las recaídas. Se trata de un proceso psicoterapéutico colaborativo y activo entre terapeuta y cliente. Ambos trabajan en equipo con distintas técnicas y herramientas con el fin de modificar la forma de pensar, a través de la búsqueda de pensamientos erróneos, y esto traerá aparejados cambios emocionales y de conducta.

La Psicología Positiva es definida por Martín Seligman, su fundador y máximo exponente, como el estudio científico del funcionamiento óptimo de personas y organizaciones. Se enmarca dentro de lo que se denomina “enfoque salugénico”, es decir que el foco está puesto en las fortalezas y habilidades de las personas y no en lo psicopatológico. Se busca el florecimiento humano, es decir, el desarrollo de las potencialidades que no solo implica un aumento en el grado de satisfacción personal, sino también un impacto positivo en la comunidad o contexto. La Psicología Positiva busca potenciar el bienestar en todas sus áreas o componentes: emociones positivas, compromiso, vínculos positivos, significado y logro, a través de herramientas validadas empíricamente.

¿Qué pueden aportar estas disciplinas a profesionales del comercio exterior y la logística?

Desde el punto de vista laboral ambas corrientes aportan mucho, es decir, por ejemplo, desde la Terapia Cognitiva se coloca el foco en el desarrollo de habilidades sociales y en la identificación de errores de pensamiento o distorsiones cognitivas, que tienen como consecuencia la aparición de emociones disfuncionales o desadaptativas. Desde la Psicología Positiva se busca, por ejemplo, el desarrollo de emociones positivas que tienen como consecuencia un proyecto de vida más productivo y con mayor bienestar. Esto les permite a las personas la posibilidad de atravesar situaciones de alto estrés gracias a la aplicación de



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.



estrategias de afrontamientos eficaces tales como por ejemplo el mindfulness.

Hoy sos una referente femenina dentro del mundo empresarial, ¿qué retos tuviste que enfrentar a lo largo de tu carrera profesional?

“La Psicología Positiva busca potenciar el bienestar en todas sus áreas o componentes: emociones positivas, compromiso, vínculos positivos, significado y logro”.

Desde adolescente deseaba brindar servicios educativos a profesionales de la salud, y pude lograrlo gracias al desarrollo profesional, a la claridad y el realismo de los objetivos planteados y a la perseverancia. Los retos en mi vida laboral y profesional vinieron bajo la forma de desafíos vinculados a la formación, es decir, tratar de superarme constantemente y por ejemplo estudiar y formarme en EEUU en otro idioma. Más allá de eso, comercialmente me ha ayudado mucho contar con la experiencia comercial de mi marido Fernando Laham y haber cursado la mitad de la carrera de Administración de Empresas.

En relación a mi desarrollo profesional como mujer, me gustaría mencionar que la competencia siempre debe ser con una misma y que lo más importante es contar con metas y objetivos realistas, específicos, un plan de acción viable, proveerse de herramientas y educarse todos los días. La educación es poder, el conocimiento es poder, entendiendo el poder como la capacidad o herramienta para construir una mejor versión de uno mismo y sus consecuencias positivas sobre la comunidad en la que cada uno se encuentra inserto. Y sobre este punto no hago una diferenciación de género.

También me gustaría mencionar la importancia de tomar conciencia y practicar el autocuidado físico y mental a través de la práctica regular de ejercicio físico, la práctica de mindfulness, de meditación y de la visualización creativa. Por último y no menos importante, considero relevante sumar el hábito de la lectura de, como mínimo, un libro por mes.

¿Tenés nuevos proyectos en lo que estás trabajando?

Actualmente estoy trabajando en un proyecto vinculado a la integración de conceptos provenientes de la Psicología Positiva y la Revisión de Vida.





RESPONSIBILITY

INCLUYEME, POR LA INCLUSIÓN SOCIOLABORAL DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD.



Santiago Libertella
Sales Director de Includyme.com



VER VIDEO

Es mucho el talento que se está dejando de lado, por no poder superar las barreras culturales que nos desvían del valor real de quienes están buscando una oportunidad laboral.

Sobre esto dialogamos con Santiago Libertella, Sales Director de Includyme.com.

¿Cómo surgió y de qué se trata Includyme?

Includyme es una empresa social, certificada dentro de las empresas B (aquellas comprometidas con una economía que pueda crear valor integral para el mundo y la tierra), cuyo modelo de negocio es trabajar con empresas privadas, cobrar por sus servicios, e invertir ese dinero o utilidades recibidas para generar mayor impacto.

Fue creada por Gabriel Marcolongo y dos amigos, quienes trabajaban en empresas multinacionales, donde notaron que existía una gran

falta de diversidad, y conocían además muy de cerca la problemática que enfrentan las personas con discapacidad a la hora de salir a buscar empleo.

Así nació Includyme en 2013, con el objetivo de conectar a las empresas dispuestas a contratar el talento de personas con discapacidad, con aquellos que se encontraban buscando empleo y no podían avanzar con su inserción en el mercado laboral.

Lo primero que se hizo fue comenzar a conectar a las dos partes, teniendo en cuenta que solo en Argentina se estima que hay más de 5 millones de personas con discapacidad, y que más del 75% de las mismas están desempleadas.

La masa de gente es muchísima y, en su momento, empresas como Banco Galicia, IBM o Accenture, que empezaron con sus planes de contratación de personas con discapacidad, manifestaban que su principal barrera era precisamente conectar con estas personas. Porque,

por ejemplo, a través de los portales de empleo convencionales, no aplicaban personas con discapacidad.

A partir de ahí se creó el sitio web www.incluye-me.com.ar, donde las personas podían cargar su curriculum y las empresas buscaban los diversos perfiles a través de la página, y así continuar con el proceso de reclutamiento tal como lo hacían con cualquier otro empleado. Esos fueron nuestros primeros pasos, y como siempre digo, en la teoría estaba perfecto, pero en la práctica nos enfrentamos a miles de barreras.

¿Qué era lo que no funcionaba, por qué no lograban avanzar?

No lograban concretar. Y para saber por qué pasaba esto, consultamos a muchísimos postulantes con discapacidad y, el denominador común, era que cuando aplicaban a una búsqueda y enviaban su curriculum a cualquier portal

de empleo, en las entrevistas se enfocaban notoriamente en la discapacidad, no duraban más de 4 o 5 minutos y no los volvían a contactar más.

Esta historia se repetía muchas veces y frente a esas malas experiencias muchos tomaban la decisión de abandonar, de quedarse en su casa para no pasar más malos momentos.

¿Cómo describiría el nivel actual de inclusión laboral de las personas con discapacidad?

Nosotros empezamos a trabajar en Argentina bajo esta modalidad y hoy tenemos presencia en 9 países de Latinoamérica. Las personas que fueron cargando sus curriculum hoy son más de 220.000 en toda la región, es decir, generamos una gran base de personas que buscan capacitarse, potenciar su empleabilidad o conseguir empleo a través nuestra web. Esto representa una gran responsabilidad para nosotros, por-

SIL
Barcelona

24% 67%

31 Mayo - 2 Junio 2022
LA LOGÍSTICA DE HOY Y DEL FUTURO

FERIA LÍDER DE LOGÍSTICA, TRANSPORTE, INTRALOGÍSTICA Y SUPPLY CHAIN DEL SUR DE EUROPA

Organizado por:
ZF CONSORCI **barcelona** ZONA FRANCA
www.silbcn.com

que realmente se formó una gran comunidad y estamos trabajando con más de 500 empresas de todos los rubros y en toda la región.

¿Cómo fue el trabajo de vincular y comprometer a las empresas?

Al principio no nos atendían los teléfonos. Las pocas empresas que lo hacían estaban convencidas de querer hacerlo, pero sumar una nueva empresa a que genere oportunidades a todas las personas era muy difícil. De hecho festejábamos cuando alguien nos decía que sí, que querían contratar una persona aunque sea aisladamente. Afortunadamente hoy en día esto fue cambiando y ser una empresa inclusiva entró en la agenda de muchas compañías multinacionales. También hay muchas empresas interesadas naturalmente, sin que las corra una ley o una exigencia legal, que por su propio interés comienzan a pensar en esto y a generar espacios de trabajo más inclusivo.

Desde luego aún falta muchísimo camino por recorrer, y me encantaría poder decir en algún momento... "ok hasta acá llegamos y cerramos Includyme porque ya no tiene sentido". Pero aun falta mucho.

¿Cuál considera que es el primer obstáculo a vencer para continuar mejorando este nivel de inclusión?

Creo que la falta de información acerca de la temática. Generalmente no estamos acostumbrados a vivir el día a día con personas con discapacidad, y no naturalizamos la plena participación social con estas personas.

Hace 20 años, por ejemplo, nacía una persona

con discapacidad y era considerado como un enfermo. Se quedaban aislados en sus casas sin poder hacer nada y eran "etiquetados". Por suerte eso ahora está cambiando y, por ejemplo, los colegios también se están haciendo más abiertos y dispuestos a generar espacios o aulas más inclusivas. Falta muchísimo... sí, pero se están abriendo.

A lo que hay que apuntar es a desmitificar la discapacidad y a derrumbar los mitos que existen para aprender a convivir. Somos todas personas y lo que hay que generar son espacios inclusivos, sin barreras.

Si no generamos una cultura abierta a la inclusión, es imposible que generemos el cambio y el impacto positivo que desde Includyme estamos intentando generar.

¿Cómo podemos conectar con los servicios de Includyme?

Tanto personas con discapacidad como las empresas que están buscando talentos se pueden registrar en www.includyme.com de forma totalmente gratuita. Allí ingresan el país y luego pueden cargar su curriculum. También es importante que sepan que, además de oportunidades de empleo, estamos generando muchísimos espacios de capacitación. Este año, en alianza con la UTN, capacitamos a más de 1.100 personas con discapacidades en temas de tecnología y desarrolladores de software. Estos son perfiles que están siendo muy buscados en todo el mundo y si personas con discapacidad se interesan por estos temas, van a tener más posibilidades de insertarse en el mercado laboral.



Multiple CHOICE



Yao Cabrera
Influencer



VER VIDEO

50% de respuestas correctas.
¡Te deseamos esa efectividad con el Chino Maidana en la pelea más disruptiva del año el próximo 5 de Marzo en Dubai!

1. ¿Cuál es el principal importador global?

- a) China
- b) Estados Unidos ✓
- c) Alemania

2. ¿Qué región vio más afectado su comercio exterior a raíz de la crisis sanitaria?

- a) Latinoamérica ✓
- b) Asia
- c) África ✗

3. ¿Aproximadamente, cuántos son los barcos para contenedores que actualmente navegan alrededor del mundo?

- a) Alrededor de 200 mil buques
- b) Alrededor de 40 mil buques ✗
- c) Alrededor de 100 mil buques ✓

4. ¿A qué hace referencia el término "Contenedor Consolidado"?

- a) Un contenedor que ha completado sus trámites administrativos aduaneros.
- b) Un contenedor que fue correctamente embarcado sobre un buque.
- c) Un contenedor que completó su carga con productos de distintos remitentes. ✓

5. ¿Qué representa en tu vida la logística?

La logística representa la parte más importante para cualquier organización. Una empresa o una persona sin logística no puede ejecutar, avanzar o tener un plan de acción. La logística se utiliza a la hora de trabajar solo, en equipo, en redes sociales, en todo momento. Ejemplo: yo hice la conferencia de mi pelea con el Chino Maidana en Dubai el 5 de Marzo, y tuve que juntar más de 500 personas, de los cuales 100 eran influencers, más las bandas que tocaban. Todo eso se hizo con logística, con orden, una planificación y un muy buen equipo que la pueda accionar. Así que la logística para cualquier empresa es la base del edificio.