

Año II, Nº 8, ABRIL 2022

MONT CONECTION Conectados movemos el mundo

EDICIÓN #08

()4

Star

20

Plus

24

Place

41

Random

60

University

66

Experience

69

Disruptive

72

Responsibility

74

Multiple Choice





SEDITORIAL



Javier Carrizo
Fundador & Director
Movant Connection

Frecuentemente solemos destacar el importante rol de la logística como una de las fuerzas que mueven al mundo.

En esta ocasión, abordamos su versión más urgente, aquella capaz de salvar vidas y de aliviar el sufrimiento de las personas que se enfrentan a catástrofes, ya sean de origen natural como los terremotos y las inundaciones, como aquellas creadas por el hombre, tal es el caso de los conflictos bélicos.

Si bien estas situaciones suelen movilizar a las sociedades y también a muchas organizaciones a realizar donaciones y a querer aportar, cada uno desde su lugar, es labor de la planificación logística dotar de eficacia a estas operaciones para garantizar que la ayuda llegue de forma efectiva. Lo cual representa todo un desafío, porque a la característica de urgencia de estos casos, se suma un alto grado de incertidumbre que incluye

tanto a la magnitud de la problemática, como a la disponibilidad de recursos e infraestructuras para acceder a las zonas donde se necesita la asistencia.

Paradójicamente, todo lo indeseable de estas situaciones suele mostrar también la mejor cara de la humanidad, como es la solidaridad y la voluntad de ayudar al otro.

Por eso, en esta edición, deseamos aportar nuestro granito de arena visibilizando y reconociendo a algunas organizaciones que actualmente trabajan para paliar la situación de los millones de ucranianos que hoy se ven afectados por la invasión rusa, que al igual que cualquier enfrentamiento de estas características, significa un retroceso como humanidad.

Sigamos conectados, porque conectados movemos el mundo.

Hasta la próxima edición!





CRUZ ROJA: LOGÍSTICA INTERNACIONAL DE LA MAYOR RED HUMANITARIA DEL MUNDO

Como parte integrante del Movimiento Internacional de la Cruz Roja y de la Media Luna Roja, la filial argentina de la asociación cumple un rol vital en la logística humanitaria latinoamericana. En diálogo con Movant Connection, Cruz Roja Argentina nos brinda detalles de su desafiante logística transversal.

¿Cuáles son los objetivos y la función de la Cruz Roja?

Cruz Roja Argentina es una asociación civil, humanitaria y de carácter voluntario, que tiene presencia en todo el país. Es parte integrante del Movimiento Internacional de la Cruz Roja y de la Media Luna Roja, la mayor red humanitaria del mundo.

Si bien nuestra Sociedad Nacional cuenta con 141 años de historia, la pandemia de COVID-19 representó un desafío central, ya que, como auxiliar de los poderes públicos, debimos responder de manera eficiente, en todo el territorio y en muy poco tiempo frente a una circunstancia novedosa y desconocida. Éramos conscientes

de su impacto social y fue por ello que de inmediato pusimos en marcha diversos mecanismos, incluidos en tres Planes de Acción anuales: Plan de Respuesta al COVID-19 (2020); Plan Argentina se recupera (2021) y, este año, Plan Argentina Resiliente.

En este contexto, el campo de la Logística tomó nuevo protagonismo y se reposicionó dentro de nuestra organización. Cruz Roja Argentina reconoce la importancia de su rol y jerarquiza el área, haciéndola participe de las decisiones gerenciales.

¿Cuáles son las características particulares de la logística de la organización? ¿Qué productos gestionan?

Cruz Roja Argentina lleva adelante proyectos y actividades sostenidas en el tiempo, que requieren de constante organización y apoyo logístico. A la vez, la organización debe estar preparada frente a declaraciones de emergencia como pandemias, terremotos, incendios o inundaciones, por mencionar algunas. Es allí

donde la logística debe utilizar al máximo su potencial. Este doble foco es lo que hace a la particularidad del área.

En las emergencias, los tiempos de acción son apremiantes y se requiere de una ajustada preparación previa. Debemos evaluar todos los escenarios posibles, bajo estándares internacionales, pero siempre entendiéndolos en el marco del funcionamiento de nuestra sociedad y de cómo se comporta el mercado local. Esto implica una gran exigencia, pero al mismo tiempo representa la satisfacción de estar en el momento justo, donde más nos necesitan.

De este modo, tanto en los proyectos habituales como en las emergencias, se trabaja con diversos productos. Se gestiona la compra, el acopio, la distribución y la rendición de, entre otras cosas: insumos médicos; kits de Higiene y Limpieza familiar; productos referidos al acceso de agua segura como filtros o plantas potabilizadoras; equipos de respuesta ante emergencia como trailers de campaña, carpas y otros insumos.

¿Cómo es el "mapa" logístico de la organización en Latinoamérica?

En el plano global, el Movimiento Internacional de la Cruz Roja y la Media Luna Roja está integrado por el Comité Internacional de la Cruz Roja (CICR), la Federación Internacional de Sociedades de la Cruz Roja y de la Media Luna Roja (IFRC) y las diversas Sociedades Nacionales de la Cruz Roja y la Media Luna Roja en todo el mundo. Cruz Roja Argentina es una de ellas.

Todas las Sociedades Nacionales tienen el de-



ber de actuar de forma independiente, imparcial y neutral, de acuerdo con los siete Principios Fundamentales del Movimiento Internacional de la Cruz Roja y Media Luna Roja: Humanidad, Imparcialidad, Neutralidad, Independencia, Voluntariado, Unidad y Universalidad.

En la actualidad, existen 192 sociedades nacionales, unidas bajo la Federación Internacional de la Cruz Roja y la Media Luna Roja. Por lo tanto, el mapa logístico de la organización internacional se extiende por todo el planeta, creando una extensa red. Es esperable y muy frecuente la colaboración entre las diversas sociedades nacionales.

A su vez, la organización cuenta con una red global de cinco Hubs humanitarios interconectados, que posibilitan un mayor despliegue logístico en los casos de ayuda mutua. El último en sumarse fue el de Argentina, en 2021, que se encuentra en el Aeropuerto Internacional de Ezeiza y funciona para todo el Cono Sur.

¿Cómo surgió la posibilidad de generar un Hub Logístico en Argentina?

La estrategia global de servicios humanitarios y gestión de la cadena de suministros de la IFRC busca reforzar la capacidad de preparación y respuesta de sus miembros a través de unidades globales y regionales equipadas con suministros de auxilio pre-posicionados, reservas de contingencia y apoyo logístico especializado.

El Hub de Argentina surgió a partir de la necesidad de dar respuesta inmediata a las crisis y desastres que puedan ocurrir dentro de nuestro territorio y también en países vecinos como Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay. Su creación fue posible gracias al apoyo de la Federación Internacional, de la Terminal de Cargas Argentina, servicio liderado por Aeropuertos Argentina 2000 y el auspicio del Estado Nacional argentino.

Se trata de un espacio estratégico e innovador, que facilita la articulación del trabajo logístico de Cruz Roja Argentina con sus filiales, otras Sociedades Nacionales y con organizaciones, instituciones y empresas. De esta manera, fortalecemos nuestras alianzas y acciones conjuntas, a la vez que potenciamos el alcance y el impacto de nuestros proyectos.

¿Cómo funciona y cuál es su alcance y capacidad de respuesta?

Cruz Roja Argentina lidera y gestiona el Hub a partir de sus recursos técnicos, el conocimiento y la experiencia adquirida a lo largo de todos sus años de acción humanitaria, como también a través de la influencia estratégica que tiene como miembro de la Federación Internacional de Sociedades de la Cruz Roja y de la Media Luna Roja.

La ubicación del Hub en el Aeropuerto Internacional de Ezeiza, provincia de Buenos Aires, es de gran relevancia estratégica. El lugar cuenta con 2.500 metros cuadrados y está preparado para almacenar suministros de ayuda humanitaria y atender las necesidades de hasta 10.000 personas en países del Cono Sur. Podemos movilizar asistencia inmediata en materia de agua, saneamiento, higiene, refugio y seguridad alimentaria en apoyo de comunidades afectadas por crisis o desastres en la región.





LOGÍSTICA HUMANITARIA, PROFESIONALISMO Y PROCESOS CUANDO REINA LA INCERTIDUMBRE



Alejandro Naim Gorayeb Fuentes
Magíster en Administración Logística
Estratégica - Chile

Con amplia experiencia de campo como militar responsable de la gestión logística de asistencia ante diversos desastres de origen natural, Alejandro Naim Gorayeb Fuentes, Doctor en Ciencias Logísticas y Supply Chain Management, quien actualmente se desempeña como empresario y docente universitario, nos comparte sus consideraciones sobre estas desafiantes operaciones.

¿Cuáles son las características particulares de la logística vinculada a la asistencia humanitaria?

El gran condicionante de la logística, tanto en tiempo de normalidad como en situación de desastre, es la incertidumbre, el elemento gatillante que hace compleja la logística como función organizacional.

Adicionalmente, cuando hablamos de asisten-

cia humanitaria, la gran diferencia es que no se pueden calcular ni estimar las necesidades.

Cuando hablamos de desastre siempre los tenemos que separar en dos categorías: los desastres de origen natural, como lo terremotos, tsunamis, inundaciones, y los desastres de origen antrópico, que son aquellos ocasionados por los seres humanos, como lo que está sucediendo en Ucrania.

En ambos casos, no es posible saber cuál será su magnitud, el nivel de daño, ya que ningún desastre es igual que otro, son todos distintos, lo que obliga a actuar con predicción de manera prospectiva, relevando permanentemente la información anterior, para conocer cuáles fueron los efectos de otros desastres y tener alguna información sobre las posibilidades futuras.

Además, al igual que en una cadena suministro, en la logística de emergencias el flujo de la comunicación resulta vital.

¿Existen diferentes etapas en cuanto al desa-

rrollo de la asistencia frente a una catástrofe? Sí, en Chile tenemos desde agosto de 2021 la ley N° 21.364 que establece el sistema nacional de prevención y respuesta ante desastres, la cual conceptualiza el apoyo en fases del ciclo de riesgo y de desastre integrando en estas fases, a todos los actores, esto es, al Estado y a los particulares, siendo estos últimos las empresas, la sociedad civil, por nombrar algunos.

Las diferentes instancias que establece son:

- La fase de mitigación, que comprende las medidas dirigidas a reducir los riesgos existentes, limitar la generación de los nuevos riesgos, limitar el impacto adverso.
- La fase de preparación, es la generación de capacidades y habilidades para prever, responder y recuperarse de forma oportuna y eficaz de los impactos de amenazas inminentes o emergencias.

- La fase de respuesta, que es el momento cuando los integrantes del sistema de prevención y respuesta realizan todas las acciones tendientes a salvar vidas, reducir el impacto en la comunidad afectada y disminuir las pérdidas, pero para estar empleado se debe necesariamente haber desarrollado las dos fases anteriores.
- La fase de recuperación, que es post empleo, donde se ejecutan acciones para lograr el restablecimiento de las condiciones normales de vida mediante las etapas de rehabilitación y reconstrucción de la zona afectada y cuyo tiempo de ejecución es de largo tiempo.

En base a su experiencia, ¿cuáles son las vulnerabilidades que presenta Chile?

Es sumamente importante en este punto ser capaces no solo de reconocer los riesgos evidentes, como pueden ser las consecuencias de



un terremoto o un tsunami, sino también identificar los riesgos subyacentes.

Por ejemplo, el caso del ordenamiento territorial, que es un concepto quizás más asociado al diseño de ciudades pero que resulta determinante para la logística.

Muchas personas de bajos recursos son enviadas a lugares alejados de los centros urbanos, de los centros sanitarios, de los lugares de trabajo y, finalmente, desde el punto de vista logístico estamos saturando las escasas y malas vías de comunicación.

En el norte de Chile se está produciendo el ingreso de forma descontrolada de muchos migrantes venezolanos y situaciones como estas de desplazamientos forzados producto de sequías, falta de alimentos, escasez de recursos, muchas veces vinculadas con el cambio climático, se están produciendo en todo el mundo.

Todos estos desplazamientos generan asentamientos en distintas partes, generalmente, sin una programación logística en términos de ordenamiento territorial.

Claramente ante cualquier emergencia en estas zonas la logística va a verse afectada y no será posible llegar con los elementos necesarios, ya que se van a saturar los pequeños espacios disponibles.

En el caso del norte de Chile, se agrupa a las personas en unas carpas grandes, pero hay que separarlas por rango etario, por enfermedades, géneros, todos aspectos que complejizan la logística. Los aspectos sanitarios, las necesidades de medicamentos, los insulinodependientes por ejemplo, las particularidades en cuanto a la alimentación,

gente intolerante a la lactosa, al gluten.

¿Cómo fue su experiencia profesional trabajando en las zonas afectadas por emergencias?

Yo fui militar hasta el año 2019, cumplí 27 años en el ejército y mi especialidad era la logística. Esta especialización te prepara para visualizar la logística del conflicto, y la logística nace de las guerras, por eso ya tiene incorporada esa lógica de la dificultad: cómo llegar a las zonas afectadas, coordinar organizaciones grandes, por largo tiempo y largas distancias, y permitir que esto luego funcione en el tiempo.

¿Cómo armonizar la buena voluntad, los sentimientos, los impulsos por ayudar con la necesidad de ser profesionales y eficientes en cuanto a la asistencia?

Es un tema muy complejo. Hace varios años, cuando en Chile empezaron a verse muchos terremotos, aparecían las columnas que se denominaban "Chile Ayuda Chile", la solidaridad hecha en carne viva. Pero si no hay un sistema de ordenamiento lógico, esa ayuda se transforma en estorbo y finalmente en una complejidad, un problema que tienes que administrar. Entonces es preciso organizar eso, los voluntarios, las ONGs y todos los grupos de personas con voluntad de ayudar.

Cuando ocurre un desastre en Chile, se establece un decreto de estado de excepción, y el liderazgo lo asume la autoridad militar. Pero cuando no es así, las organizaciones del estado son las que tiene que estar organizando y coordinando. El concepto debe ser siempre trabajar de forma coordinada para poder ocupar las capacidades y las competencias de cada cual.







LOGÍSTICA HUMANITARIA DESDE PANAMÁ HACIA TODO LATINOAMÉRICA



Profesionalizar la gestión logística internacional de la asistencia humanitaria resulta vital para poder llegar dónde y cuándo se necesita de la forma más eficiente.

Sobre esto dialogamos con Carles Gisbert, CEO de Logística Humanitaria, una empresa con alma de ONG que mide su éxito por el alcance de su ayuda y no por sus réditos económicos.

¿De qué se trata Logística Humanitaria?

Logística Humanitaria es una empresa con vocación de ONG creada hace 15 años. Yo vengo del sector humanitario, trabajaba como oficial humanitario en Cuba para una ONG internacional, y me di cuenta que teníamos tipos de emergencias recurrentes para las que necesitábamos los mismos tipos de productos, los cuales generalmente no se encontraban a disposición en la región en las cantidades necesarias, por lo que había que traerlos lo antes posible desde Europa o desde Asia, lo que implicaba un alto costo en transporte aéreo.

Así fue como surgió la idea de crear un centro logístico de compras y de almacenamiento, que concretamos con la creación de Logística Humanitaria, cuyo objetivo era generar acuerdos con empresas especializadas en la fabricación de material para emergencias para que las mismas "deslocalizaran" partes de su stock para posicionarlo en Panamá.

El concepto era plantearle a las empresas que posicionando parte de su producción en Panamá iban a tener mayores probabilidades de venderla y, al mismo tiempo, el sector humanitario se vería beneficiado al contar con una entrega prácticamente inmediata (a precios garantizados), evitando los altos costos aéreos al poder utilizar, con más tiempo, el transporte marítimo.

Así fue como comenzamos a operar, por ejemplo, apoyando a agencias de Naciones Unidas y o instituciones como la Cruz Roja. Nuestra vocación de ONG se debe a que Logística Humanitaria es una empresa con un objetivo social, no tiene socios capitalistas, y somos un equipo de 10 personas con salarios fijos que trabajamos, no para maximizar nuestros beneficios, sino para potenciar el servicio que brindamos a las organizaciones.

¿La localización en Panamá responde a su posición geográfica estratégica?

Totalmente. Panamá cuenta con una gran infraestructura logística, impulsada por el Canal que permite conectar los océanos Pacífico y Atlántico. Es también un importante hub aéreo para toda la región, que permite llegar de forma efectiva a todo Latinoamérica, que es el objetivo de Logística Humanitaria: desde Panamá poder acceder a México, a las islas del Caribe y a todo el Cono Sur.

Cuando trabajaba en Cuba para la ONG, en una oportunidad fui enviado a Panamá para hacer un curso de emergencias, y así conocí la zona franca más grande de América y los incipientes centros logísticos que estaban desarrollando la ONU a través de su agencia UNHRD y la Federación Internacional de la Cruz Roja (IFRC), ente otras agencias. Si bien estos centros trabajan en una línea similar a la nuestra, están pensados para asistir, respectivamente, a las necesidades propias de estas organizaciones. Mientras que el resto del sector humanitario que opera en la región no contaba con esta posibilidad de optimización, entonces la idea fue crear una tercera estructura para dar



ayuda a estas organizaciones.

¿Qué tipos de productos son los que más se suelen gestionar para asistir ante emergencias?

Muchos de ellos son muy recurrentes. Ante cualquier emergencia, lo primero que se solicita es agua. Por lo tanto, muchos de los productos que tenemos están enfocados al abastecimiento de agua: pastillas potabilizadoras, tanques para acopio, recipientes que permiten reciclar y potabilizar el agua, entre otros.



Luego, otro elemento muy importante se relaciona con la necesidad de proveer refugio. Por ejemplo, ante un terremoto, las casas se caen y se buscan espacios seguros para asentamientos que normalmente requieren tiendas de campaña, y nosotros contamos con modelos diseñados y fabricados especialmente para emergencias humanitarias. También contamos con stock permanente de mosquiteros impregnados, que son muy utilizados para enfrentar crisis de malaria.

Por otro lado, es sumamente importante pro-

veer dignidad a las familias que están enfrentando situaciones de estas características, porque ante las emergencias mucha gente pierde todo lo que les permite ser humanos. Entonces se debe cubrir la necesidad de estar aseados, para lo que proveemos kits de higiene para la familia, que están diseñados para abastecer, durante un mes, las cantidades requeridas de jabón, champú, toallas sanitarias, pasta dental, etc.

¿Cómo planifican la demanda siendo tan impredecibles las emergencias?

Es un tema complejo, te comparto una anécdota al respecto. En 2010 ocurrió el terremoto de Haití, en el que murieron más de 400 mil personas, el país quedó completamente arrasado y fue una emergencia descomunal.

Tras esta experiencia, las ONGs llegaron a la conclusión de que tenían que estar preparadas para emergencias de esa magnitud y por eso se sobre-stockearon con 10 mil kits de higiene cada una, con cualquier cantidad de tiendas, entre otros. Finalmente, por un periodo de casi tres años no se registraron emergencias de magnitud y todos estos kits comenzaron a expirar, los costes logísticos de almacenamiento resultaron altísimos porque los volúmenes eran muy grandes. Entonces, concluimos que tenemos que estar preparados para una emergencia mediana y sí contar con los mecanismos para poder reaccionar rápidamente, porque es ineficiente estar preparados continuamente para situaciones como la de Haití.

Entonces, regularmente tenemos un stock

pre-posicionado como para 1.000 o 2.000 familias que se va renovando a medida que se reposiciona el material que vamos entregando.

¿Cómo es la coordinación de la logística internacional de estos productos?

En general trabajamos con envíos marítimos, aunque también hemos realizado transporte por vía terrestre para Centroamérica, por ejemplo, desde Panamá a Nicaragua.

Desde Panamá estamos a dos días de Cuba, a dos de Haití, a seis de Perú, son tránsitos rápidos que realizamos con distintos forwarders comerciales con los que trabajamos.

También en el modo aéreo hacemos envíos regionales, a través de vuelos comerciales o de carga donde contratamos un espacio. Solo en casos excepcionales como en el Haití se contratan vuelos charter.

En cuanto a la gestión administrativa de los tránsitos internacionales, nuestro departamento de logística continuamente genera relaciones y acuerdos para visibilizar que hacemos ayuda humanitaria para emergencias, ante lo que agradecemos nos den prioridad.

Técnicamente, cuando enviamos una carga la enviamos con un Incoterm CIF o CIP ya que la nacionalización debe hacerla la organización que recibe el producto en el país. Entonces, por ejemplo, le hacemos un envío a una organización, y son ellos quienes se encargan de nacionalizar. Esto lo hacemos así por dos razones, la primera porque se entiende que las organizaciones establecidas en los países ya tienen

acuerdos con las aduanas y, por ser ayuda humanitaria, la pueden ingresar sin pagar impuestos; en segundo lugar, porque hay un mandato internacional de ayuda humanitaria que establece que cuando un país hace un llamado de ayuda por una emergencia, está obligado a recibir toda la ayuda que se le presente, no puede condicionar la ayuda.

Esto es sumamente importante, porque puede suceder, por ejemplo, que algún producto de los que componen los kits que armamos en Panamá, no tenga registro sanitario en el país de destino. Por lo tanto, si ingresara a un canal comercial normal sería retenido en Aduana, y sería inviable armar kits personalizados de acuerdo a las normativas de cada país. Por lo tanto, gracias a este mandato, las organizaciones pueden importar productos sin restricciones de este tipo.

Rusia y Ucrania no están dentro de su campo de acción, pero ¿los ha afectado de alguna manera el conflicto?

Sí, nos están afectando sus consecuencias, por ejemplo, la subida del precio del combustible. Pero fundamentalmente, este conflicto hace que muchos proveedores nuestros demoren más en entregar porque están focalizados en esa crisis y, al mismo tiempo, muchos fondos que iban a América Latina, se están desviando para Ucrania.

En este punto, es importante destacar que hacia América Latina solo se direcciona el 5% de la ayuda humanitaria global. África y Asia, reciben actualmente el 95 % restante.





COORDINACIÓN EN REDES PARA LLEGAR MÁS Y MEJOR



La comunicación y su circulación ordenada se vuelve vital para la coordinación de las estructuras en red que se generan al agrupar a las diversas organizaciones que buscan aportar a la logística de asistencia humanitaria. Sobre esto dialogamos con Ángela Flecha, Investigadora y científica en redes empresariales y de desastres, del Instituto de Ingeniería Militar de Brasil.

¿Cuáles suelen ser las situaciones de emergencia que se generan en Brasil?

En Brasil tenemos muchas lluvias e inundaciones, que suelen producir desmoronamientos y aludes. Sucede que muchas personas de bajos recursos se instalan en zonas cercanas a las ciudades que no están habilitadas para viviendas y que pueden ser potencialmente peligrosas. Al no haber una fiscalización del Estado que lo evite, quedan expuestas a estos riesgos.

Otro tema muy serio en Brasil son los incendios en las épocas de sequías y también la sequía misma, ya que en el noreste del país hay regiones con clima muy seco donde se generan todas las condiciones para estos fenómenos.

¿Cómo se organiza la asistencia humanitaria ante estos casos y cuáles son sus principales actores?

El rol principal lo cumplen la Defensa Civil, luego el ejército y las fuerzas armadas, las ONGs y también las iglesias tienen un papel muy importante, ya que suelen ser los primeros en llegar y atender a las personas ante los desastres por su cercanía, porque están presentes en la zona o en la región.

En cuanto a la organización ante estos hechos, como investigadora y con nuestro equipo hemos identificado que la clave está en la comunicación y coordinación, en la forma en que la información circula y conecta a los diversos actores que conforman esta red de asistencia humanitaria.

En este sentido el trabajo de prevención, de mitigación es sumamente importante. El objetivo es mitigar, en lugar de solo responder cuando ocurren los hechos, y es el desafío que debe afrontar todos los integrantes de esta red.

¿Cómo es la respuesta logística actual de esta red de asistencia ante desastres?

La Defensa Civil, las Fuerzas Armadas y el Cuerpo de Bomberos son las más preparadas para brindar este tipo de ayuda, de atención local. Porque tienen experiencia, equipamiento y formación en esto.

Por ejemplo, cuando sucedió la ruptura de la presa de Brumadinho, ciudad del estado de Minas Gerais en 2019, donde se derramaron miles de metros cúbicos de agua y barro contaminado que sepultaron las instalaciones de la presa, la mina de hierro y varias viviendas en áreas rura-

les, el Cuerpo de Bomberos, el ejército y las empresas privadas fueron los encargados de entrar con el equipo pesado para socorrer a quienes necesitaban ayuda. El gobierno federal y el ministerio, a través de la Defensa Civil realizaron la distribución de los materiales para primeros auxilios disponiendo de insumos para limpieza, alimentos, equipos, colchones, camas, agua.

En la municipalidad se recibieron todo tipo de donaciones, pero la distribución local es sumamente compleja, se requiere mucha organización y control, y es en este punto donde identificamos una gran posibilidad de mejorar la capacidad de respuesta de esta verdadera red de actores sociales que genera.

Porque si bien es muy fácil trabajar con los militares, cuando se involucran el resto de los organismos el tema de la comunicación suele



fallar porque ellos cuentan con sus rangos bien definidos y estructuran la comunicación de una forma muy distinta a la sociedad civil, y al momento de trabajar en una situación caótica es como si se hablaran en otro idioma. En muchos casos vemos que las personas no saben ante quien reportarse o dirigirse, y la dinámica se vuelve muy complicada.

¿Cómo sería posible mejorar esta dinámica de asistencia?

Identificamos que es necesario contar con un centro de comunicación bien estructurado. Contamos con un centro de monitoreo a nivel país muy efectivo, pero el tema local es un desafío.

En Brasil tenemos oficinas de Defensa Civil en cada ciudad, pero estas instituciones no siempre están preparadas y ocupadas por personas capacitadas para interactuar de forma efectiva, transmitir y recibir información, y gestionar insumos, equipos y todos los materiales necesarios.

Sucede que cada 4 años se renuevan las autoridades y es necesario entrenar a esos directivos para lograr tener en cada municipio o distrito un equipo bien preparado, sobre todo para comunicarse de manera efectiva, porque si no hay buena comunicación nada funciona.

Cuando suceden los desastres se necesita la ayuda de todos los actores. Por eso la integración previa, antes de los desastres, es tan importante como cuando estamos frente a los hechos.

Hay instituciones muy interesantes y valiosas, como los radio aficionados, que se vuelven muy importantes en estas situaciones porque muchas veces se pierden las comunicaciones, fallan las infraestructuras tradicionales, y ellos tienen la capacidad de asumir las comunicaciones con gran habilidad ante situaciones caóticas. Como sucede en el estado del Amazonas por ejemplo, donde, en algunas regiones, prácticamente no existe comunicación alguna.

¿Cuáles serían los primeros pasos para optimizar estas operaciones y aprovechar todo el potencial de los diversos actores?

Desde nuestro grupo de estudios del Instituto Militar de Ingeniería hemos desarrollado un manual de comando de control, a partir de analizar los factores necesarios para mitigar y prevenir situaciones ya instaladas de riesgo. Su principal valor radica en que está realizado con un lenguaje para todos, pero no es suficiente, porque hay que lograr que las personas e instituciones lo conozcan y adopten este mismo comando.

Porque de lo contrario, el ejército tiene un comando de control, las entidades como Cruz Roja también tienen su comando y control, y cada uno continúa trabajando con sus propias maneras de actuar.

Sin embargo, hay acciones para destacar. En el ministerio hay un centro de monitoreo de desastres al cual tienen acceso todas las personas que puedan estar involucradas en defensa civil para estos temas.

Por su parte, el ejército está realizando todos los años un curso de desastres en el que junta a diversos actores de esta red y ahí se habla un lenguaje común, de normas, manuales y todos los aspectos de valor. Un gran paso para generar una cultura de asistencia ante desastres y poner en valor la necesidad de hacer prevención.





LLEGAR, CADA VEZ MÁS Y MEJOR, POR LOS NIÑOS



Martín Palacios Moya
Coordinador de Logística y Seguridad
de War Child en Colombia

War Child está presente en Colombia desde el 2006, trabajando para mejorar el bienestar psicosocial, promover mejores prácticas educativas, fomentar la participación juvenil e impulsar mecanismos de protección de niñas, niños, jóvenes y adolescentes (NNJA).

Martín Palacios Moya es Coordinador de Logística y Seguridad de War Child en Colombia, y en esta entrevista con Movant Connection, nos cuenta detalles sobre su actividad y el rol de la logística para apoyar los objetivos de la organización.

¿Cuál es el objetivo de War Child en Colombia?

Si bien el objetivo principal de la organización es alejar a los niños de las consecuencias de los conflictos armados, actividad que actualmente está desarrollando en varios países de África, Oriente Medio y Asia, en América está presente solo en Colombia, donde estamos trabajando con comunidades indígenas en un proyecto denominado "Resguardo de Paz", con inmigrantes en "Juntos más seguros" y con la inserción laboral de jóvenes en el proyecto "Conectate con tu futuro", entre otros.

¿Cuáles son las grandes problemáticas que identifican?

El tema de protección infantil es el principal punto. Donde hay que poner bastante atención y generar más apoyo. Posteriormente, la protección de genero también es un punto al que hay que prestarle muchísima atención.

¿En qué consiste la logística que la organización lleva adelante en el país?

La logística representa un campo muy amplio, que incluye los procesos de compras y adquisiciones, ya que todos los proyectos requieren materiales y una cantidad de elementos para su implementación que son vitales para alcanzar los objetivos, y allí está la logística para prestar su apoyo.

En la implementación del Proyecto Resguardos de Paz se hace necesaria una proveeduria diversa, desde elementos de bioseguridad hasta elementos de tecnología; pasando por artículos de construcción hasta instrumentos musicales.

También como parte del proyecto se llevan adelante unas mesas interinstitucionales que se están desarrollando con comunidades indígenas y con funcionarios públicos. La logística aquí entra desde la convocatoria de los participantes al evento y la de funcionarios públicos hasta el alistamiento logistico de espacios y demás para el logro de los objetivos en elm arco

del Proyecto.

¿Qué tipo de productos te vienen a la mente que han tenido que gestionar?

Desde computadoras, equipos tecnológicos, hasta alimentos perecederos y no perecederos, elementos de visibilidad, elementos de comunicación, maletas, morrales, impermeables, refrigerios, materiales de papelería, botellones de agua, etc.

¿Qué desafíos representa el acceso a estas zonas?

Llegar a esos lugares no es tan sencillo, debido a que el acceso a algunos territorios es difícil por las condiciones de las vias. Nos hemos visto en la necesidad de reprogramar o cancelar mi-



siones por diversas razones (context de Seguridad, clima etc)

Por ejemplo, las condiciones climáticas del departamento del Chocó; es un territorio húmedo/ cálido, entonces, si vamos a transportar cemento como en el ejemplo que presentamos, el mismo se tiene que encontrar muy bien embalado y en perfectas condiciones para que no se deteriore en el transcurso de su logística.

Desde luego también debemos contar con un proveedor de transporte que nos garantice entregar el material en tiempo y forma y, además, con quien se pueda reprogramar la entrega de ser necesario, como nos ha pasado en diversas ocasiones porque el mismo contexto no lo permite.

¿Cómo es la elección de proveedores de transporte considerando los diversos requerimientos que deben cumplir?

Tenemos una base de datos de proveedores con los que hemos venido trabajando, quienes han sido evaluados y han obtenido muy buena calificación.

Además, hay un cluster aquí en Colombia de muchas organizaciones que están implementando proyectos en el país, con quienes estamos interactuando y comunicados constantemente, y con quienes compartimos una base de datos a nivel nacional. Por ejemplo, para el transporte en determinadas zonas, en ocasiones no tenemos contactos ni conocimientos, pero identificamos otras organizaciones que ya tienen implementación en el lugar y ellos nos facilitan ese contacto.

Es muy valioso contar con estas recomendaciones porque existen zonas en las que es fundamental que el proveedor conozca la zona y que en la zona lo conozcan, para facilitar su movilidad además que saben por dónde moverse y en qué horarios.

¿Suelen gestionar productos de importación para la asistencia que demanden gestión de comercio exterior?

Hasta el momento no tenemos compras internacionales, todas las estamos haciendo de manera local, incluso, una política de War Child es incentivar la economía local, por eso siempre que sea posible las compras se realizan en territorio.

¿Cómo vivís desde lo personal tu rol como protagonista de estas acciones de ayuda humanitaria?

En el proceso de implementación en territorio, realizo visitas de seguimiento para validar el estado y la calidad de lo adquirida que termina en manos de los beneficiarios he presenciado algunas entregas en los territorios y la expression de alegría y agradecimiento por parte de los beneficiarios es muy satisfactoria.

En ocasiones quedas con una carga emocional bastante alta porque desconocimiento de algunas realidades. Pero en mi caso esto me motiva para hacer el trabajo cada vez mejor.







UCRANIA: LOGÍSTICA DE ASISTENCIA A 14 MIL KILÓMETROS DE DISTANCIA



Alejandro Pundyk

Jefe de Comunicación de la Representación

Central Ucraniana en la República Argentina

(RCU) - Argentina

Alejandro Pundyk es Jefe de Comunicación de la Representación Central Ucraniana en la República Argentina (RCU), una federación creada en el año 1947 que representa y agrupa a todas las instituciones de la comunidad ucraniana en la República Argentina. A raíz de la invasión de Rusia a Ucrania y el posterior conflicto bélico, vienen liderando una serie de acciones de ayuda humanitaria para socorrer a las víctimas civiles, que en su mayoría son mujeres y niños.

¿De qué se trata la Representación Central Ucrania en la República Argentina (RCU)?

Es una federación de asociaciones y organizaciones ucranianas en todo el país que las nuclea para trabajar de una manera ordenada y organizada. Tiene más de 50 años y cuenta con un modelo de trabajo y gestión eficiente. Ucra-

nia tiene 30 años desde que se independizó de la Unión Soviética, por ende, la Federación funciona desde antes. Tuvimos una primavera estas últimas tres décadas, donde todo cambió. Hoy somos la representación de los ucranianos y sus descendientes en Argentina. Durante estos años hemos podido trabajar, viajar, interactuar con Ucrania tanto como destino turístico como proveedor de mercancías. Se ha podido trabajar muchísimo. La RCU no tiene entidad en sí misma, la tienen las organizaciones que la componen. Funciona como un paraguas federativo para la coordinación, el trabajo en común y dentro de su estructura tiene representantes de cada una de sus instituciones.

Las ganas de ayudar chocan con las distancias geográficas ¿Qué desafíos encuentran a la hora de brindar asistencia?

Si bien no soy un analista especializado, este mes me he interiorizado mucho en lo que es la logística y encontré algunos pilares válidos para compartir. Cerca del 1% de la población en Argentina, aproximadamente 400 mil habitantes, somos ucranianos o descendientes. En mi caso, yo soy nieto de ucranianos. La comunidad ucraniana en el país tiene 125 años de historia, está extremadamente arraigada y fue la colonia principal de las provincias del Norte de Argentina, Misiones, Chaco, Formosa, Corrientes. Muchos de los productos que se producen en esa región cuentan con mano de obra ucraniana. Tenemos una participación importante en la vida cotidiana de los argentinos. Puede que esta comunidad sea la más importante de habla hispana en el mundo. Somos una de las comunidades más alejadas geográficamente, estamos a 14 mil kilómetros de distancia, ade-

más de la barrera del idioma, ya que un desplazado de Ucrania es más probable que hable en inglés, alemán o polaco. Desde el lado humanitario, hemos liderado una colecta de ropa y de alimentos a través de dos envíos. Uno fue gracias a los "Cascos Blancos", quienes se encargaron de todo el proceso de exportación. Además, nos ayudaron junto con la gente de aduana con un envío de una donación sustancial de productos, y se hizo otro envío grande a través del avión humanitario de la ONG Solidaire, dirigida por Enrique Piñeyro, el director de cine. Estamos muy agradecidos por esta ayuda recibida. También, se está haciendo el envío puntual de dinero para ser utilizado en destino, ya



que es mucho más económico enviar plata que materiales, aunque la realidad es que tampoco tenemos desde Argentina esa posibilidad muy abierta. Los envíos fueron a Varsovia y desde allí gestionó "Cascos Blancos", la recepción y la distribución local.

¿Tienen pensado realizar otra acción?

Actualmente, estamos concentrándonos en lo que es ayuda económica. Estamos expectantes de saber cuál es la necesidad y en función de eso generar la solución necesaria. Gestionamos 20 toneladas de mercadería, con más de 100 voluntarios para realizar lo operativo: clasificación y movimiento de esa carga. Lo que podemos aportar desde acá es gestión.

¿Recibieron alguna asesoría en temas logísticos?

Hubo un equipo trabajando en la diaria de estos temas. Desde el punto de vista de logística se buscó que los volúmenes sean manejables, apilables y que mantengan una estructura. Sobre esa base se paquetizó todo el envío de forma tal que sea fácilmente unible y descargable en función de las necesidades, entendiendo como unidad final el pallet o la estructura paletizada. Funcionó muy bien. Hubo otras cosas que no se pudo enviar porque había que hacerlas distintas, pero sirvió como aprendizaje también.

¿Cuál es tu conocimiento de la situación actual en Ucrania y sus necesidades?

Necesitamos que haya paz, que no se maten civiles. Llevamos más de 150 chicos muertos y 300 heridos. Se necesita paz y que se termine esta locura. Hay ciudades, como Mariupol, donde no tienen agua y están completamente sitiadas por los rusos, la gente que quedó atrapada no tiene agua, comida, medicamentos. Lo único que tienen son bombas que caen continuamente destruyendo la ciudad, que quedó devastada en un 90%. La gente está viviendo en sótanos como si fueran ratas. Entonces, necesitamos que esto termine de una vez por todas, para poder organizar una ayuda concreta humanitaria, que va a llevar tiempo, y trazar un plan de acción real.

¿Hasta que llegue la paz, cuál sería la mejor forma de brindar asistencia?

Crear una estructura centralizada de demanda que tenga un flujo de dinero para disponer realmente de lo que necesita, ya sea comprando en el lugar o actuar desde allí. Esa estructura necesita de interlocutores válidos, que hablen los idiomas, que entiendan las necesidades y sean prolijos en la organización. También, tenemos que garantizar que tanto chicos como mujeres tengan el destino correcto. Que no haya posibilidades de trata, acceso a seguridad médica y lugares de contención adecuados. Es muy difícil entender 4 millones de desplazados en Ucrania. Son personas que hasta un mes atrás tenía un colegio, un trabajo, una casa y disponibilidad económica. Hay que pensar cómo nos imaginamos la vida si de repente no existe más nuestra casa, la de nuestros amigos y familiares, y tenemos que los hombres quedarnos a defender la tierra, las mujeres y chicos irse por un tiempo indeterminado. Yo hice ese ejercicio para comprender cuáles son las cosas importantes en ese momento.

TRAS LAS HUELLAS COMERCIALES UCRANIANAS EN LATAM



Los vínculos comerciales ucranianos con la región son aún más antiguos que la independencia del país en 1991. Desde entonces, Oleh Jachno, Director Ejecutivo de la Cámara Argentino - Ucraniana de Comercio e Industria (CAUCI) promueve los acuerdos bilaterales entre ambos países.

Según relata, "la Cámara comenzó a funcionar activamente durante sus primeros años, aunque lamentablemente no prosperó como se esperaba debido a los vaivenes económicos argentinos".

Aunque Ucrania negocia con la mayoría de los países de Latinoamérica, solo Argentina y Brasil tienen un cámara comercial con la nación europea.

Por ejemplo, de Argentina importa carne, frutas cítricas y del bosque, soja y exporta principalmente fertilizante urea. Además, "cuando era parte de la Unión Soviética, Ucrania vendió a los argentinos turbinas y transformadores para centrales hidroeléctricas, como las de Yacyretá (compartida con Paraguay), Salto Grande o Piedra del Águila, a las que hoy aún brindan mantenimiento", agrega Jachno.

Sin embargo, el Director del CAUCI explica que la balanza generada por el intercambio entre ambos países, que llegó a mover 120 millones de dólares, "siempre favoreció a Argentina en un 90 por ciento".

Brasil es su principal socio comercial en la región y de quien obtiene frutas tropicales, café y, en menor medida, carne. Incluso, hubo intenciones de desarrollar un proyecto aeroespacial con tecnología ucraniana en la ciudad marañona de Alcántara.

De Colombia, Ucrania compra bananas, con Chile hay un excelente vínculo comercial debido a la política liberal del país trasandino, mientras que Perú recientemente adquirió armas y un avión Antonov destinada a la policía, algo que despertó polémicas en aquel país.

¿Qué consecuencias podría traer el conflicto bélico con Rusia a la región?

Es un conflicto que repercute en todo el mundo, fundamentalmente, en granos. Ucrania es un gran productor de trigo, cebada y de girasol y después de Rusia es el exportador más importante de trigo en el planeta y el principal de aceite de girasol. Además, falta fertilizante y esto impacta en Argentina o Brasil y eleva los precios internacionales, algo que ya hemos visto con el pan y la soja más caros. De agravarse, puede generar hambruna en los países más pobres.

¿Cuál es su deseo para Ucrania?

Mi deseo es que este conflicto se termine lo más pronto posible. Esto es un desastre, un genocidio. Quiero que llegue pronto la paz.







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

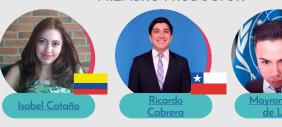
MIEMBROS DESTACADOS DEL PROGRAMA DE INSIGNIAS DE ESTA EDICIÓN:

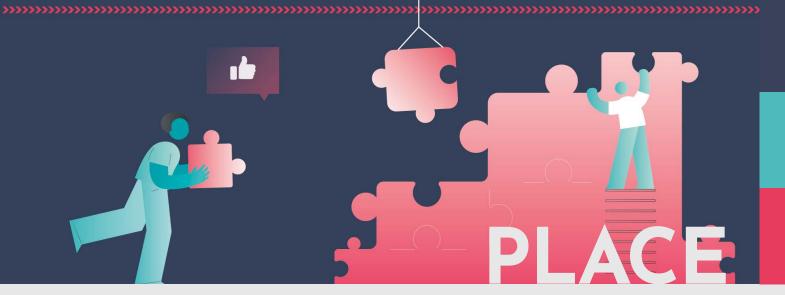
MIEMBRO
MULTIPLICADOR

Antonio Alejandro
Martino



MIEMBRO PRODUCTOR





EMBAJADORES



En esta oportunidad, los invitamos a conocer un poco más sobre Esteban Arandia Pedrazas, embajador de Movant Connection en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

Académico apasionado, Esteban es un referente en comercio exterior y logística. La lista de capacitaciones y estudios que ha realizado es larga: Licenciatura en Economía; Diplomado en Educación Superior; Diplomado en Compras y Contrataciones de Servicios, Gestión Logística de materiales y de la cadena de suministro; Diplomado en Comercio Exterior y Aduana... y continúa.

Además, siempre con la mejor predisposición, desde el primer momento ha colaborado con la expansión de la comunidad Movant Connection, conectándonos con destacados referentes del sector. Esteban, es un honor tenerte en nuestras filas!

¿Qué te motivó para ser Miembro Embajador de Movant Connection?

Fueron tres razones. La primera, creo que es importante que estén conectadas tanto las personas como las organizaciones en todo el mundo, porque eso permite muchas ventajas: vivir en un mundo más eficiente, por ejemplo. El segundo motivo es por la vocación que tiene Movant Connection, ya que viene realizando una tarea con cierta sustentabilidad. Me encanta apoyar eso, verlos crecer y ser parte de ello, para mí es una motivación. El tercero tiene que ver con eso que se llama "devolver al mundo lo que uno ha recibido". Eso significa que, si uno tiene algo para dar, no lo puede esconder. Tiene que ser algo que pueda contribuir a la sociedad y a la comunidad conectada.

Desde tu rol de profesor ¿cómo ves el interés de la juventud boliviana en temas de logística y comercio exterior?

Dentro del mundo del comercio internacional y la logística, el 2019 nos ha dejado una bendición que es habernos posicionado en una vitrina, desde un lugar de moda. Si vamos una década atrás, siempre estas áreas operativas eran vistas como una quinta rueda del carro, que solamente genera costos. Hoy, somos un sector estratégico. Ver este cambio ha sido trascendental. Hoy a los estudiantes se los ve motivados, fascinados. Creo que eso es estupendo, y sobre todo observar a las mujeres tan entusiasmadas. Mis aulas son 70% mujeres, 30% hombres. Eso para mí es fascinante. Veo jóvenes con una motivación altísima, apasionados con las tareas del comercio internacional y la logística que históricamente no gustaban.

¿Cuál es el valor de los vínculos y de la comunicación? No solo en Bolivia, sino también en la región, el networking lo es todo. Estar conectados es muy importante, la posibilidad de poder enriquecer. Movant Connection te brinda la posibilidad de poder conectar con Colombia, Ecuador, Perú, México, Estados Unidos, etc. Eso es un claro ejemplo de lo que en el mundo representa estar conectados. Las redes de contactos nos facilitan nuestro trabajo. El comercio no solo tiene que ver con intercambiar mercaderías, sino también con el intercambio cultural y de emociones. Estoy convencido de que a mayor conexión sin fronteras entre las personas habrá menos probabilidad de guerras en el mundo. El mundo tiene que perder las fronteras y estás cada vez más unido.





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.



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. Inscribite enviando un correo a miembros@movant.net.





MENTOREO MARZO PUERTOS INTELIGENTES: IMPLEMENTACIÓN DE UNA

PUERTOS INTELIGENTES: IMPLEMENTACION DE UNA NUEVA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO t Ports, son quiellos puertos que apuestan por aprovechar el uso de la tecnolos

"Los Smart Ports, son aquellos puertos que apuestan por aprovechar el uso de la tecnología para mejorar y modernizar el transporte marítimo de mercancías y los transportes públicos en enclaves portuarios. Hoy en día, los puertos de Hamburgo, Shanghái, Japón, Valencia y Barcelona ya empezaron a funcionar como Puertos Inteligentes. El efecto de la digitalización en los servicios portuarios genera una reacción en cadena, que impulsa la participación de nuevos actores logísticos que deben implementar plataformas digitales y aplicativos móviles para conectarse a ese nuevo escenario".



COLUMNA COLABORATIVA

"LA COLABORACIÓN, COMO HERRAMIENTA PARA OPTIMIZAR LAS CADENAS LOGÍSTICAS INTERNACIONALES".

"El concepto de relaciones colaborativas entre los diversos actores de las cadenas logísticas y del comercio exterior sin dudas tiene cada vez mayor protagonismo. El nivel de asociación que este esquema propone entre organizaciones y profesionales, representa una herramienta sumamente útil para enfrentar los desafíos presentes y futuros del sector. Como la necesidad de ser flexibles y adaptativos ante contextos cambiantes, así como la optimización del uso de recursos e infraestructuras para sumar eficiencia y ser cada vez más sustentables. Al igual que en la evolución humana, la comunicación, los vínculos y la empatía resultan hoy vitales para la evolución de la logística internacional". Javier Carrizo, Director de Movant Connection.

En esta nueva Columna Colaborativa, miembros y seguidores de Movant Connection, reflexionan sobre el rol del trabajo colaborativo en la logística internacional.

El valor del concepto colaborativo

Según la visión de Jorge Tesler (Argentina), Consultor Especializado en Procesos e Infraestructuras Logísticas, el valor del concepto colaborativo está relacionado con la integración de procesos y funciones en las redes logísticas, dado que "es de vital importancia conseguir que los roles dentro de las redes logísticas funcionen alineados con objetivos y mejores prácticas. De lo contrario, no se conseguirá la tan necesaria integración".

De acuerdo con Rosa María Salas (México), Periodista Especializada en Logística y Comercio Exterior, "ser colaborativo entre empresas no se remite únicamente a colaborarse en todo lo que se requiere como compartir información o bases de datos, sino alinear procesos, estrategias, misión, objetivos y metas. Todo con el fin de ser más competitivas y alcanzar mejores resultados en el comercio internacional".

Por su parte, Jonathan Herazo (Ecuador), Ingeniero Industrial, considera que la logística colaborativa todavía no se encuentra implementada internacionalmente y que son pocas las empresas que la llevan a cabo. "Aplica más para aquellas compañías que tienen poder adquisitivo y se

integraron hacia atrás en sus procesos, por ejemplo Noboa lleva el banano y regresa cargado de papel para su fábrica de cartón ICE".

Para Carlos Solorzano (Venezuela), Lic. En Negocios Internacionales, se trata de "un método práctico, ya que el mundo del comercio internacional es muy amplio, y el concepto colaborativo ayudaría a las empresas especializadas en logística internacional a posicionarse mucho mejor dentro del mercado, alineándose con las demás empresas y así ofrecer un servicio de calidad".

Una tendencia creciente

En cuanto a los motivos por lo que el concepto colaborativo toma cada vez mayor relevancia precisaron:

Rosa María, "El proceso colaborativo no es nuevo y ha tomado mayor trascendencia con el paso del tiempo a medida que la información que se comparte entre las empresas es real, además existe el compromiso entre los participantes y realmente alinean sus procesos".

Jonathan Herazo, "Día a día como jóvenes y empresarios nos preocupamos por la huella de carbono, una logística colaborativa ayuda a optimizar recursos y cuidar el medio ambiente".

Carlos Solorzano, "Al tener amplio conocimiento en temas de logística, las empresas pueden darle valor agregado a sus servicios y así poder atraer rápidamente clientes y fomentar la confianza en ellos".

Jorge Tesler, "La integración requiere alinear procesos, y un factor esencial es la información que fluye dentro de las redes logísticas. La transparencia en el intercambio de información, como la fiabilidad y precisión de la misma, reflejan de alguna manera el grado de real integración que se alcance".

Sumarse al trabajo colaborativo

Sobre las características necesarias para inser-



tarse de forma efectiva en un esquema colaborativo, destacaron:

Jonathan Herazo, "Debe existir un ganar ganar entre los integrantes, generar un proceso adicional o brindar información debe culminar en un beneficio, caso contrario se deja de ejecutar o perdemos interés en el mismo".

Carlos Solorzano,"Confianza, responsabilidad, credibilidad, habilidades, ideas y calidad de servicio".

Jorge Tesler, "El trabajo colaborativo debe ir más allá de la voluntad de colaborar entre las partes; hay que definir una metodología que permita asegurar que se cumplen las pautas de trabajo, se asegura el conocimiento de cada participante, y finalmente permitirá definir indicadores de gestión y los resultados de la implementación de ese modelo colaborativo".

Rosa María, "Invertir y adoptar nuevos sistemas tecnológicos es fundamental para lograr los objetivos trazados, pero sobre todo que las compañías que forman parte del proceso colaborativo estén abiertas y en la mejor disposición para asumir el cambio".

El contexto empresario actual

Sobre las posibilidades presentes de implementar esquemas colaborativos, respondieron:

Carlos Solorzano, "Al implementar esta moda-

lidad, los empresarios y empresas en general se adaptan a compartir distintas habilidades e ideas para llegar un acuerdo en común, desarrollando de esta forma nuevas habilidades que puedan ser implementadas en el trabajo diario y así poder posicionarse en el mercado".

Jorge Tesler, "En Argentina tenemos con cierta frecuencia contextos que pueden complicar la puesta en marcha de estos procesos colaborativos. Por eso, últimamente se han emprendido iniciativas colaborativas por necesidad se poner en valor los negocios, aprovechar recursos sub utilizados, y sobrevivir a escenarios imprevistos. Como los resultados han sido positivos, asumo que se avanzara en los procesos colaborativos más por necesidad que por voluntad o planificación".

Rosa María, "Los especialistas que forman parte de las empresas logísticas y que están en el día a día en la operación consideran que las empresas aun mantienen la cultura de la desconfianza a la hora de compartir información, estrategias o procesos como si fuera una "receta secreta" que se debe mantener así, guardada".

Jonathan Herazo, "Pienso que se puede desarrollar mediante un página o aplicaciones donde quienes realmente estén interesados ofrezcan espacios, posiciones, etc. Un Alibaba de la logística que conecte a los actores".

PARTICIPAN EN ESTE ARTÍCULO:













When history repeats itself, so does CARE.

The first CARE Packages® were delivered to Europe in 1946 to help survivors of World War II. The original packages contained food, medicine, and other basic supplies. For more than 75 years, CARE has expanded aid programs in more than 100 countries, serving 90 million people in need. Today, CARE is once again responding to a war in Europe, where more than 10 million people have been forced to leave their homes in Ukraine.



Help CARE send the new CARE Package — providing much-needed cash support, shelter, food, water and more to families in need.

Visit CARE.org/NYT to send help.





#STOPWAR





PINK FLOYD APOYA AL PUEBLO UCRANIANO

Tras 28 años, el grupo británico de rock lanzó un nuevo sencillo con la única intención de destinar lo recaudado a la ayuda humanitaria en Ucrania.

El tema cuenta con la música de Pink Floyd y la interpretación vocal del ucraniano Andriy Khlyvnyuk.

DESCARGA AQUÍ "HEY, HEY, RISE UP" QUE ESTÁ DISPONIBLE EN TODAS LAS PLATAFORMAS.

DESCARGAR



World Vision

Únete para enviar ayuda humanitaria

Depósito/transferencia a:

Banco Pichincha Cuenta corriente 2100101057 A nombre de: Visión Mundial RUC: 1790448282001 solidaridad@wvi.org

o Tarjeta de crédito/debito

IDONA AHORA!





#UniteWithUkraine #StandWithUkraine

The Ukrainian World Congress, representing the interests of 20 million Ukrainians in 60+ countries around the world, is asking you to join a global campaign to help Ukraine's courageous defenders protect their homes and families, freedom, and democracy. Their fight is your fight. If you believe freedom is a right, you will #UniteWithUkraine and join our movement.

Your donation will go towards providing:



Medical supplies and IFAKs (individual first aid kits)



Helmets, body armour and other non-lethal protective equipment to Ukrainian defenders and volunteers who are heroically resisting the Russian invasion



Vital communications systems



Global coordination and logistics for diaspora aid effort

These Defenders of Ukraine urgently need your help.

Visit unitewithukraine.com to donate today.

More information about the UWC please visit:

www.ukrainianworldcongress.org

For any additional questions please contact:

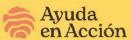
unitewithukraine@ukrainianworldcongress.org

#STUPWAR



EMERGENCIA UCRANIA

Miles de personas necesitan ayuda urgente.



Dona ahora







ES81 0081 0457 8100 0130 4837

#STOPWAR



#TodosCon Ucrania

Cuenta bancaria Nº: ES54 2100.1693.9602.0024.6970







Ayuda a Ucrania

En ConUcrania creemos que cualquier ayuda, por muy pequeña que sea, es importante y significativa. ¡Gracias! 😃

MÁS INFORMACIÓN

«Ucrania ha sobrevivido a dos guerras mundiales, tres hambrunas, el Holocausto, la Gran Purga estalinista, Chernóbil, la ocupación de Crimea y la guerra rusa en el Este del país, y aquí seguimos. Intentan destruirnos pero no pueden con nosotros»

Volodímir Zelenski



Colabora con la EMERGENCIA DE UCRANIA

MÁS INFORMACIÓN





www.clustersosucrania.es

Somos un grupo de entidades, asociaciones, empresas, personas voluntarias, cuerpos de seguridad y ONGs que nos hemos unido bajo una misma organización con un propósito común: brindar ayuda humanitaria a las personas refugiadas y damnificadas por el conflicto de Ucrania.

DESCUBRE MÁS

RECOGIDA DE AYUDA PARA UCRANIA

MEDICAMENTOS:

- -PARACETAMOL
- -NOLOTIL
- -ENANTIUM
- -BETADINE
- -AGUA OXIGENADA
- -ALCOHOL
- -IBUPROFENO
- -OMEPROZOL
- -ANALGÉSICOS
- -GASAS
- -ALGODÓN
- -VENDAS -ANTISÉPTICOS
- CREMAS PARA

QUEMADURAS

COMIDA:

- TODO TIPO DE CONSERVAS
- **MACARRONES**
- ARROZ
- SOPAS, PURES, ECT
- TOMATE FRITO
- **ALIMENTOS Y**

PRODUCTOS INFANTILES (POTITOS, LECHE EN POLVO, ETC)

PRODUCTOS DE HIGIENE:

- TOALLITAS
- **PAÑALES**
- COMPRESAS
- GEL, CHAMPÚ

OTROS:

- -PILAS
- -LINTERNAS
- -SACOS DE DORMIR
- -MANTAS



DONACIONES



ES69 3058 0455 8527 2010 2648 CAJAMAR

PUNTOS DE RECOGIDA:



CENTRO COMERCIAL "NUEVA CONDOMINIA"

L-S de 10h-22h

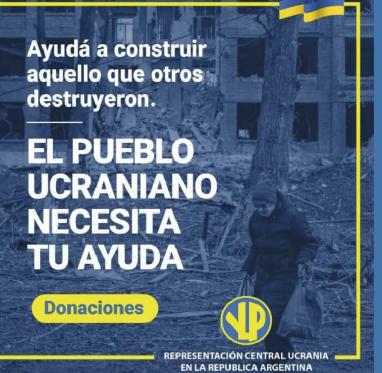
LIBERA TELECOM (AV. CONSTITUCIÓN)

L-V de 10h-13hY 17h-19h

SEDE DE ASOCIACIÓN WYRDAMUR (C/ALAMEDA CAPUCHINOS 10, BARRIO DEL CARMEN)

L-V 17.00h-20.00h S. 10h.-13.30h COVIRANEL PALMAR

(Avenida Primero de mayo n°46 Bajo) L-D 10h-22h





TRANSFERENCIAS ASOCIACIÓN UCRANIA Banco BBVA: CBU cuenta en \$ 0170052720000000080811 Banco BBVA: CBU cuenta en U\$S 0170052726000006022989

Una vez realizada la donación, envíanos copia del comprobante a prosvita.argentina@gmail.com indicando nombre y apellido y datos de contacto. iMuchas gracias!

#STUPWAR



PUENTE CULTURAL Y COMERCIAL ENTRE ARGENTINA Y UCRANIA

Web: http://www.cauci.com.ar/ Tel.: +5411 4966 2184 Email: contacto@cauci.com.ar

MÁS INFORMACIÓN



Logística Humanitaria

se suma a la respuesta por la crisis humanitaria en Ucrania a través de su stock disponible en Panamá.

Para más información, escríbenos a info@logisticahumanitaria.org





LA DIMENSIÓN LOGÍSTICA DE UN LÍDER DEL MUNDO DIGITAL



Globant es una de las más destacadas empresas de servicios tecnológicos de la región, considerada como uno de los cuatro "unicornios argentinos".

Enfocados en la transformación digital y cognitiva de las organizaciones, la compañía hoy tiene presencia física en 18 países, impacto en todo el mundo y alrededor de 23 mil colaboradores, que impulsan ingeniería, innovación y diseño enfocado a la reinvención de los negocios y, sin dudas, están aportando un cambio a una nueva visión del trabajo.

En este contexto digital, la logística representa, en muchos casos, el único vínculo físico entre la compañía y sus colaboradores a través del mundo.

Sobre esto dialogamos con el Lic. Bruno Sangari, especialista en procesos logísticos y mejora continua, con experiencia en industrias automotriz, farmacéutica, Retail y Global Lead

de Supply Chain para la compañía, quien nos brinda detalles sobre el importante rol que adquiere la actividad logística en el entorno de la empresa, incluso en una compañía cuyo negocio no se relaciona solamente con el movimiento de productos ni mercancías tangibles, donde la velocidad de respuesta debe ser acompañada por una gestión ágil y segura.

Siendo una empresa del mundo digital, ¿por qué resulta tan relevante la actividad logística para Globant?

Una de las principales premisas que se perciben al entrar a la compañía es cuidar la experiencia de los colaboradores o Globers, que son aquellos que se relacionan entre sí en la compañía. Es prioridad que todos vivan la mejor experiencia y sientan que se encuentran en el lugar donde quieran trabajar toda su vida.

Y para los que trabajan de manera remota, ingresar a la empresa y que les llegue a su casa el sillón personalizado, su computadora, los regalos de bienvenida de RRHH por el ingreso y todos los elementos necesarios para desarrollar

sus tareas, genera un impacto inigualable y te predispone de la mejor manera.

La compañía tiene muchos colaboradores alrededor del mundo trabajando en diversos proyectos, a quienes se le asignan equipos para llevar adelante sus tareas, desde las computadoras hasta headsets, tablets para diseño gráfico, equipos especiales para desarrollo de gaming, teléfonos celulares, infraestructura de comunicaciones y la tecnología mas variada...y todo este movimiento lo gestiona el Dto. de logística, tanto para su entrega como para su recupero a nivel nacional y en cualquier parte del mundo.

¿Podríamos considerar entonces que como "clientes internos" los colaboradores o Globers tienen diversas necesidades particulares que deben tener su respuesta logística dedicada? ¡Claro! por ejemplo, una persona que va a trabajar en un proyecto de Gaming necesita una máquina de escritorio con una configuración especial, con una placa gráfica determinada,

todo esto para contar con la herramienta adecuada para su trabajo. Hay, en cambio otros perfiles que requieren Mac para trabajar en dicho entorno, otros requieren Windows o sistemas operativos específicos del proyecto, todo es muy personalizado y a medida para la necesidad de cada cliente.

Para eso, en base a los nuevos contratados que nos envía recruiting (una de las partes del dto. de RRHH), y junto a servicio técnico armamos los perfiles y definimos qué es lo que van a necesitar para trabajar, lo preparamos y luego hacemos la distribución. La misma puede ser nacional, contemplando hasta los lugares más remotos del país de acuerdo a nuestras políticas, como también a nivel internacional con los más exigentes estándares de traslado.

Además de las herramientas netamente tecnológicas, también distribuimos los "facilities", como pueden ser sillas, mobiliarios, y todo lo que el empleado necesita para trabajar desde



la comodidad de su casa y, a la vez, vivir la mejor experiencia Globant.

¿Cómo sería el "mapa logístico" actual de la compañía?

Actualmente Globant cuenta con aproximadamente 5.000 colaboradores en Argentina y alrededor de 23.000 en todo el mundo.

Argentina es donde se fundó la empresa en 2003 de la mano de 4 personas y luego fue instalándose en más países.

Logísticamente, en estos momentos nos encontramos terminando de desarrollar la estrategia argentina, que está basada en un operador logístico en un modelo 3PL, con centralidad en Buenos Aires, además de contar con personal propiamente de logística en los edificios y las oficinas del interior para poder gestionar zonalmente los envíos y las necesidades de cada región.

Este modelo local será el que llevaremos adelante marcando un estándar de excelencia a nivel global definiendo políticas, procesos y procedimientos.

Un modelo de tercerización donde el operador apoyado por nuestra gestión y dirección se encargue del almacenamiento, del control de inventario, la entrega y los recuperos, dentro las exigencias que la compañía define.

¿Gestionan también "logística inversa"?

Sí, tenemos una intensa gestión de "recuperos". Hay proyectos dentro de Globant que duran un tiempo determinado y si los recursos físicos que entrega la compañía continúan estando dentro de su vida útil, desde el área logística gestionamos su recuperación y definimos la estrategia junto a servicio técnico, para determinar en pri-

mera instancia si están aptos para volver al circuito para categorizarlos y almacenarlos bajo nuestro inventario de disponibles y finalmente ser reutilizados.

Claramente la logística es también un sector importante para la empresa...

Si bien el corazón de la compañía es otro, la logística llegó para quedarse porque la tecnología se mueve también con logística. Y detrás de la misma hay un equipo que es el que se encarga de procesar los pedidos, armar los inventarios, ver la disponibilidad, gestionar con proveedores, desarrollar los embalajes, entre otros.

El sector de envíos internacionales creció mucho en los últimos tiempos, por la dinámica propia de la compañía.

Todos los países tienen alguna particularidad y movemos gran variedad de artículos, por lo que contar con una logística profesional es clave para brindar un buen nivel de servicio.

Finalmente, también destacar que somos un sector transversal que interactúa con muchas otras áreas como compras, para la estrategia de inventarios, legales para los contratos de servicios logísticos, facilites para elaborar la estrategia de cada site, RRHH para planificar los ingresos por región y las condiciones de envío de materiales a cada zona, trabajamos en un plan de Lean Logistics respetando el medio ambiente y mejora de procesos de manera constante.

Con todas estas áreas trabajamos en equipo para brindar la mejor experiencia a los colaboradores y la mejor experiencia Globant a los nuevos ingresantes, como lo definimos anteriormente "La tecnología no se mueve sin logística".



LA LOGÍSTICA INTERNACIONAL DE GENERAL MOTORS EN LA REGIÓN



En diálogo con Movant Connection, Juan Sebastian Montalvo Larco, Gerente de Logística de General Motors en Chile, Colombia, Ecuador, Perú, Uruguay, Paraguay y Bolivia, nos brinda detalles de los desafíos y las expectativas de una industria que siempre está a la vanguardia.

¿Cómo es la dinámica logística de General Motors en la región?

En la región tenemos un mix de productos en nuestro portafolio, lo que demanda un gran trabajo en materia logística. Bajo mi responsabilidad están los países del Pacífico más Uruguay, mercados que atendemos tanto como modelos ensamblados en nuestras plantas de GM Sudamérica, como con modelos provenientes de otras fuentes. Tenemos vehículos con orígenes en Asia, desde China y Japón; dentro de Sudamérica tenemos una fuente grande en Brasil,

donde están nuestras plantas de producción, y también desde México y Estados Unidos.

Estos autos los movemos desde Asia mediante transporte marítimo, que ha estado muy convulsionado en los últimos meses, con frecuencias mensuales de arribo a cada uno de los países, empezando desde Colombia, bajando por Ecuador, Perú, Chile y, por el otro lado, a Uruguay.

También en algunos casos, sobre todo con la llegada de la pandemia, hemos realizado movimientos terrestres desde Brasil hacia Uruguay, Chile y Bolivia, siempre buscando eficiencias, para transmitir también beneficios hacia nuestros clientes finales.

Además de las unidades terminadas, ¿cómo es la logística de insumos y repuestos?

Desde cada una de las fuentes u orígenes traemos también las partes y piezas necesarias para el mantenimiento preventivo y correctivo de los modelos que se comercializan en cada mercado. Además, en la región tenemos plan-

tas de ensamblaje que cuentan también con proveedores locales, que abastecen algunas piezas en Ecuador y en Colombia.

Actualmente, en Ecuador producimos dos modelos de vehículos: la camioneta Chevrolet D-Max, que la recibimos como material CKD (Complite Know Down), es decir, que todas las partes del auto vienen en un "paquete" para ser ensambladas en nuestra planta. El segundo modelo es el automóvil Chevrolet Sail, con origen en China, también con la figura de CKD.

En Colombia tenemos producción de camiones y estamos trabajando en algunos proyectos para más adelante, principalmente con materiales que nos llegan desde Japón.

¿Cómo vivieron desde la gestión logística estos años tan particulares para el sector?

La logística es un mundo apasionante, del cual tienen que formar parte personas a quienes les guste vivir con emociones y bajo mucha incertidumbre. A esa incertidumbre habitual que ya gestionábamos como los factores climáticos, por ejemplo, tuvimos que incorporar la pandemia y todos sus condicionantes, algo que no estaba escrito en ningún libro y que en marzo de 2020 no sabíamos cómo enfrentar.

El primer cambio fue entender que nuestros colaboradores que están en piso, y nuestros socios estratégicos, son una parte fundamental y era a quienes nosotros debíamos cuidar en ese primer momento.

Ventajosamente lo logramos con éxito ya que no paramos. La operación logística en ninguno de los países en los que operamos junto con mi equipo tuvo disrupciones por Covid. Pudimos mantener la operatividad y la distribución de autos, que en su momento registró igualmente una fuerte caída debido





Una empresa de: GRUPO MURCHISON

a los cierres globales. De todas formas, esto nos permitió identificar nuevas herramientas y nuevas formas de trabajar.

Luego, cuando surgieron las problemáticas relacionadas con la escasez de espacio en las navieras, la falta de contenedores y de microchips, la visión de General Motors de entregar producto a los mercados que generalmente más aporte pueden dar al negocio, ayudó a que la distribución de partes y piezas que estaba afectada se realizara de la mejora manera.

En estos contextos los vínculos con los proveedores son fundamentales, ¿cómo desarrollan estas relaciones?

El cuidado de nuestros proveedores, que son verdaderos aliados estratégicos, se da a lo largo de toda la cadena. Al estar en una industria que cuida mucha su seguridad interna y la de sus clientes, tenemos que trabajar con los proveedores como si fueran parte de nuestra organización; con ellos compartimos la visión de que todos tenemos que salir beneficiados y trabajar en conjunto pensando en ese beneficio muto.

¿Cuántas personas conforman actualmente tu equipo?

Somos una estructura muy 'Lean', compuesta por un equipo diverso de personas distribuidas a lo largo de toda Sudamérica, que atienden las necesidades no solamente del país en el que están localizados, sino que ven las necesidades de la región como un todo. Actualmente, somos un equipo de 22 personas.

¿Cuáles son los perfiles profesionales que privilegian a la hora de armar un equipo?

Una de las características fundamentales para trabajar en logística es estar "un poco locos" para querer entrar en este mundo tan complejo. La otra es que todos seamos apasionados por lo que hacemos, para que nos divirtamos con cada uno de los imprevistos que tenemos en el día a día. Como lo definía Einstein, "buscamos resultados distintos haciendo cosas distintas".

Por eso es muy importante que los colaboradores tengan un enfoque en los resultados, una visión compartida y un sentido de resiliencia muy alto.

Por último, ¿cómo imagina el futuro de la industria automotriz en un mundo que debe ser cada vez más sustentable?

General Motors tiene un objetivo muy ambicioso que dentro de la industria automotriz representa un paso muy grande en materia de movilidad. Estamos comprometidos en construir un mundo con cero accidentes, cero congestión y cero emisiones.

A escala global estamos trabajando en importantes innovaciones con muchísimo éxito, avanzando hacia una movilidad 100% eléctrica, junto con el cuidado de los clientes con más enfoque en la seguridad, con tecnología para optimizar los desplazamientos y evitar el congestionamiento, así como también trabajando de manera muy cercana con las comunidades en las que operamos en programas de Responsabilidad Social. Esos son solo algunas de nuestras iniciativas que representan un aporte muy grande en temas de sustentabilidad.





IMPACTOS DEL CONFLICTO RUSIA-UCRANIA EN LA ECONOMÍA RIOPLATENSE



Repercusiones en el Comercio Exterior Argentino

En Argentina seguimos con mucha atención los sucesos que ocurren en el mundo. Como el efecto mariposa, cualquier mínima variación que ocurra en sectores críticos tienen un gran efecto sobre nuestras actividades.

La invasión de Rusia a Ucrania, además del tremendo drama humanitario que significa, pone de relieve el funcionamiento de la logística militar en tiempos de guerra, con importantes repercusiones en lo geopolítico, en el comercio y el abastecimiento mundial, que sigue golpeado por efectos de la pandemia del covid-19.

A medida que ha aumentado el riesgo de operar en la zona del mar negro y el mar de Azov, aumentan fuertemente las primas de seguro

para los buques, que cada vez son menos en la región, puesto que las navieras prefieren no posicionarlos allí.

Rusia representa alrededor del 11,5% del suministro mundial de petróleo. Las sanciones financieras que le impusieron a Rusia han obligado a los compradores de su petróleo a buscar un suministro alternativo. El aumento de los precios del petróleo por la guerra es una preocupación para el transporte marítimo en general.

En el sector de los contenedores hay una mayor presión alcista sobre las tarifas de flete en un mercado que históricamente ya es está muy alto y hay suspensiones de servicios que van desde los puertos rusos en el báltico y el lejano oriente, hasta los puertos del mar negro. Adicionalmente esto significará habrá cambios en rutas marítimas y mayores demoras.

Hay mucha relación de manera directa e indirecta entre nuestro país tanto con Rusia como con Ucrania, importantes actores en el mercado mundial de exportación de granos.

Rusia y Ucrania representan conjuntamente más del 25% de las exportaciones mundiales de trigo.

Ucrania por sí sola representa casi la mitad de las exportaciones mundiales de aceite de girasol y junto a Rusia son los mayores exportadores concentrando el 79% del volumen del comercio mundial en 2021.

Argentina es el tercer mayor exportador de aceite de girasol con el 7 y el cuarto Turquía, con el 5% del comercio mundial.

Ambas son materias primas clave utilizadas en muchos productos alimentarios y serán difíciles de reemplazar más allá que se estime que la demanda se desplazará hacia el aceite de soja, lo que podría aumentar las exportaciones argentinas de aceite vegetal a nuevos destinos.

Rusia también es un importante proveedor de carbón, suministrando el 42% de las importaciones totales de carbón de la UE en 2021 y el 16% de las necesidades mundiales de carbón, cuyos precios están a la suba.

Rusia y Ucrania lideran la producción mundial de metales como el níquel, el cobre y el hierro y también participan en gran medida en la exportación y fabricación de otras materias primas esenciales como el neón, el paladio y el platino. Industrias aeroespaciales de Estados Unidos, Europa y Gran Bretaña también dependen del suministro de titanio de Rusia

Para todos estos materiales, podemos esperar interrupciones y escasez potencial, lo que ame-

naza con provocar un aumento de los precios de muchos productos y servicios.

Muchos países europeos dependen en gran medida de la energía rusa, en particular del gas a través de varios gasoductos vitales, aunque el conflicto afecta también el suministro de GNL (Gas Natural Licuado) y GLP (Gas Licuado de Petróleo) con una reconfiguración en el flujo mundial de suministros de esos productos y el aumento de sus precios.

Las reservas mundiales de gas son escasas debido a la pandemia y los precios de la energía ya están subiendo fuertemente, lo que repercute en los consumidores y la industria.

Estos factores van a resentir la capacidad de producción global y van a generar aumento en la volatilidad de la demanda

En la fragilidad que nuestro país exhibe en lo económico y en lo social todo nos afecta, lo interno y lo externo.

La guerra suma motivos de preocupación ya que a simple vista el impacto principal de la guerra en la logística, el abastecimiento y la suba de precios tienen como resultado una inflación mundial que no se veía en décadas.

En este contexto las empresas deben anticipar y prever importaciones para asegurarse insumos críticos, en la medida que las empresas puedan acceder a las divisas que les permitan pagar a sus proveedores internacionales, además de negociar con las marítimas para asegurarse mediante reservas espacios en buques y anticiparse también a los aumentos de costos de

fletes por restricciones en las rutas marítimas.

Lo que ya estamos viviendo va a profundizarse: escasez y subas de precios.

Ocurre con agroquímicos, con insumos críticos para la industria como metales, electrónica, químicos, etc. y se irá extendiendo a otros rubros y al comercio, junto con la falta de energía.

En esta tormenta tenemos que aprender a bailar bajo la lluvia. Con estos desequilibrios, inestabilidad e incertidumbre se deben tomar decisiones complejas de manera ágil con una visión amplia.



Los impactos en las importaciones y exportaciones uruguayas

En los últimos 5 años las exportaciones hacia Rusia representaron en promedio el 1,4% del total exportado, mientras que las exportaciones hacia Ucrania representan apenas el 0,01%.

En cuanto a las importaciones, en el mismo periodo el 0,79% de las mismas fueron de origen Ruso, mientras que el 0,02% provinieron desde Ucrania. Los negocios con Rusia abarcan unos 220 millones de dólares , de los cuales 120 de exportación y 100 de importación. De las 180 empresas afectadas 80 exportan : lácteos, carne, soja, pesca, fruta, vino, lana, medicamentos y productos químicos.

Rusia también es un importante productor mundial de fosfatos, por lo que un conflicto en la región puede afectar el suministro, impactando directamente en los costos.

En cuanto a los lácteos, Rusia es un fuerte importador mundial de manteca y justifica el crecimiento que tuvo el producto al cierre de 2021. El precio de la tonelada subió 27% y quedó en US\$ 4.369. En los últimos 10 años las exportaciones de productos lácteos de Uruguay a Rusia han promediado US\$ 70 millones de dólares, aunque en algunos años superaron los US\$ 100 millones.

Los principales productos de exportación son: Manteca con US\$ 39 millones (53%), Queso US\$ 16 millones (22%), Leche en polvo entera US\$ 12 millones (17%), Leche en polvo descremada US\$ 4,5 millones (6%), Suero en polvo US\$ 0,8 millones (1%).

En promedio cada año se colocan en ese destino 10.000 toneladas de manteca, 3.000 de queso, 4.600 de leche en polvo entera, 1.400 de leche en polvo descremada y 900 toneladas de suero en polvo. Rusia es un mercado relevante para las exportaciones de manteca; representa casi el 60% del total de toneladas exportadas de ese producto lácteo. Representa, además, el 10% para el destino de los quesos, el 6% para leche en polvo descremada, el 4% de leche en polvo entera y 5% del suero en polvo.

Entre las materias primas que más afectan a Uruguay está el trigo que registró una suba del 64% en los últimos 30 días, el aceite de soja que lleva un aumento del 19% o el azúcar con un incremento del 10%.





PASIÓN Y PROFESIONALISMO PARA ASEGURAR CALIDAD Y DISPONIBILIDAD AL CONSUMIDOR FINAL

Detrás de muchos de los productos que las grandes superficies de ventas ponen a disposición, tanto para pequeños comerciantes como para el consumidor final, existe un arduo trabajo de gestión de comercio exterior. Tal es así, que el proceso de selección, compra y adquisición de un producto de importación suele demandar hasta un año de trabajo previo.

Sobre todos estos procesos que suelen pasar desapercibidos a la vista de los consumidores, dialogamos con Rocio Raggio, Jefe de Importaciones de Alimentos y con Guido Giannuzzi, Jefe de Importación de Productos no Alimenticios; ambos de Supermayorista Vital.

En cuanto a los alimentos, ¿cuál es el "mapa logístico" de los productos que suelen importar? Rocío Raggio: En relación al total de productos alimenticios que ofrecemos en nuestras tiendas, aproximadamente el 20% de los mismos son importados, que traemos desde diversos orígenes, principalmente Ecuador, Tailandia y Brasil.

En este sentido la primera consigna es buscar

productos de calidad y luego también que tengan un precio accesible para el público, por eso nos enfocamos mucho en la eficiencia de nuestra gestión del comercio exterior, y para alcanzar el mejor desempeño trabajamos como equipo tanto con nuestros colaboradores directos como con los proveedores. Porque siendo una cadena, un mal proveedor de transporte, por ejemplo, puede anular todo el esfuerzo y las buenas prácticas de gestión previas.

¿Cómo es la dinámica de comprar en el exterior?

R.R.: El sector de compras, luego de realizar un profundo análisis y negociación, es el encargado de concretar las mismas. Luego nosotros coordinamos la preparación de la documentación, de las etiquetas con el proveedor, la forma de pago, contratamos el transporte, importamos y prestamos especial atención a la eficiencia en los tiempos, para sacar la mercadería de puerto dentro del forzoso para hacerlo al menor costo posible y poder tener la misma en la tienda lo antes posible.

Nos esforzamos para que no existan faltantes

y acompañar a los consumidores cubriendo sus necesidades al mejor precio posible, un punto que hoy es fundamental. Somos un supermercado mayorista donde hoy también compran directamente las familias, buscando una conveniencia económica.

¿Cómo se lleva a cabo la planificación de estas compras en el exterior?

R. R.: Es un proceso que requiere una evaluación completa que se lleva a cabo hasta con un año de anticipación. En equipo con el área de compras analizamos qué stock y cuándo lo vamos a necesitar y luego trabajamos codo a codo para lograr juntos ese objetivo.

Independientemente de que haya un cambio o modificación de normativas, como suele suceder en Argentina, aspiramos a poder lograr el objetivo, por eso es que siempre proyectamos con la mayor anticipación posible lo que pueda llegar a ocurrir en cuanto a necesidades de producto. La gestión del comercio exterior requiere tener capacidad de adaptarse.

¿A la hora de analizar los orígenes de las importaciones, surgió la necesidad de buscar acortar las cadenas de abastecimiento?

R. R.: Sí por supuesto. Ante los altos costos del transporte internacional siempre la localía prevalece en cuanto a las compras. Por ejemplo, el atún lo traemos de Ecuador y el choclo de Brasil, ya que un flete desde estos orígenes es mucho más económico que uno desde Tailandia. Siempre priorizando la calidad y el gusto del consumidor, nos esforzamos por cuidar su bolsillo.

Sobre los productos no alimenticios, ¿qué tipo de artículos compran en el exterior y qué porcentaje representan sobre el total?

Guido Giannuzzi: Importamos productos de bazar, para el cuidado personal, electrodomésticos pequeños, juguetes, muebles, ropa de cama y blanquería. Aproximadamente el 60% de los mismos provienen del exterior, y actualmente estamos en proceso de ampliar la gama de productos apuntando al consumidor final y no solo a los comercios.



¿Cuáles son los orígenes habituales de los mismos?

G. G.: Casi en un 85% diría que es China, si bien compramos también algunas cosas de Indonesia, de Brasil y productos puntuales de India.

Pero sin dudas el fuerte nuestro es China, ya que la mayoría de los productos de bazar vienen de ese país, salvo la vajilla que por un tema de regulación y de costos la compramos en otros orígenes.

¿Qué aspectos principales tienen en cuenta a la hora de la elección?

G. G.: En primer lugar la calidad de los productos y luego, además del precio propio del producto, se debe analizar si el mismo es alcanzado por alguna regulación particular, como sucede en muchos casos, que puede hacer que el costo del mismo se vuelva inviable, como por ejemplo ciertas medidas "anti dumping". O también el valor criterio de Aduana, que a nosotros nos impacta mucho, y que exige demostrar mediante documentación que el precio del producto es el correcto.

¿Y en relación a la variación del valor de la moneda y su impacto en la conveniencia o no de una compra?

G. G.: Es un análisis que es casi diario, no solo por un tema de costos y tipo de cambio, sino también por un tema bancario, porque hay cupos para girar dinero al exterior y también eso te lleva a analizar las mejores formas de pago, que en la negociación del comprador con el proveedor influyen y hay que estar en línea junto con ellos. Para esto trabajamos siempre muy cerca y en equipo con el sector de compras.

¿Cómo se analizan y seleccionan los productos a comprar?

G. G.: Los últimos años por la pandemia no hubo ferias en China, donde se haya podido viajar para cerrar negocios. Todavía se están llevando a cabo de manera online, lo que dificulta un poco ese análisis, porque falta el cara a cara.

Lo tangible que se hace un producto antes de comprarlo es clave, poder tocarlo y probarlo te brinda mucha información sobre su calidad y funcionalidad. Por otro lado, también suma mucho conocer al proveedor, y estando detrás de una pantalla no es lo mismo. Realmente se cierran mejores negocios con la presencialidad, por eso previo a la pandemia se realizaban muchas misiones comerciales en China.

Hay una gran diferencia en traer un producto pensando en el consumidor pudiendo tocarlo, que esperar a que llegue para terminar de conocerlo, sin dudas eso te da otra visión del negocio.



ENTREVISTADOS



Jefe de Importaciones de Alimentos Supermayorista Vital



Jefe de Importación de Productos no Alimenticios Supermayorista Vital.





NUEVAS Y NECESARIAS DINÁMICAS Y TENDENCIAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL



Angélica Herrera Muñoz
Especialista y Profesional en Comercio
Internacional, Autora de tres Best Seller
de Amazon.

Angélica Herrera Muñoz es Doctora en Negocios internacionales, Magíster en Gestión de Organizaciones, Especialista y Profesional en Comercio Internacional, escritora Best seller de Amazon, Conferencista internacional y Docente, y en esta entrevista con Movant Connection nos comparte su visión global sobre el comercio internacional y, rumbo hacia el futuro, la importancia del rol de la mujer en este rubro tan esencial.

¿Cuál es tu visión sobre el comercio exterior y sus cambios en estos últimos tiempos?

Creo que hay una oportunidad extraordinaria en los negocios, porque ha surgido un nuevo perfil del consumidor. Yo los llamo nómadas digitales, son empresarios o emprendedores que con internet y su computadora se conectan desde cualquier parte del mundo, a cualquier hora, y están todo el tiempo haciendo negocios.

¿Por qué crees que hay una gran oportunidad allí?

Por ejemplo, los gimnasios deberían tener alianzas entre las distintas cadenas alrededor del mundo, para que uno estando en Argentina, Colombia o México, aunque haya un cambio de horario o de país, tenga la posibilidad de no suspender un hábito que seguramente quiere conservar.

Son pequeñas señales que van marcando un comercio internacional mucho más dinámico, no solo con los grandes exportadores e importadores, ¿hablamos de una dinámica mucho más heterogénea?

Considero que estamos a un clic de hacer negocios y estas oportunidades son más amplias para todos. Antes eran solo para aquellas empresas que tuviesen mejores herramientas tecnológicas, pero hoy en día una Pyme ya nace con su página web, le agrega un carrito de compras y cualquier persona desde cualquier parte del mundo puede llegar, hacer clic y pedir su producto. ¿Qué falla? La logística usualmente, el tiempo de entrega. Hay que ponerle un poco más de acelerador a agilizar el comercio internacional y que esto sea alcanzable para todas las Pymes, que actualmente mueven un ecosistema que representa el 92% de la actividad en América Latina. Son las pequeñas y medianas empresas las que mueven la economía de Latinoamérica, y apenas un 8% son grandes empresas. Este es un dato muy interesante porque realmente las que generan empleo, mueven y aportan a la economía de la región, reinventándose durante esta situación coyuntural son las Pymes. Entonces, es muy importante darles las herramientas y ayudarlas agilizando los procesos aduaneros y sistemas bancarios.

En cuanto a nuestra mirada regional, ¿cómo ves la dinámica del comercio exterior? ¿Ves alguna tendencia en este sentido?

Los ojos dejaron de posarse en China y se

están desviando hacia los Emiratos Árabes, y definitivamente es porque la visión que tienen estos líderes es impresionante además de las estrategias trazadas donde no se escapa ningún detalle. Uno de los grandes desafíos de Latinoamérica es pensar a largo plazo, porque nosotros somos muy cortoplacistas. En cambio, las estrategias de China y de los Emiratos Árabes están planteadas a 30 o 50 años y la persona que llega al poder sigue con los mismos objetivos, no las cambian a conveniencia, sino más bien les dan continuidad, y es ahí donde creo que ha estado el éxito de Dubái, que en menos de 50 años ha logrado cosas impresionantes y actualmente están buscando acercarse a Latinoamérica como un aliado.

Entonces, mi visión Internacional en este momento es que otros mercados diferentes a los tradicionales como pueden ser Estados Unidos y Europa, están abriendo las puertas, y aquí invito a los empresarios a mirar hacia África,



la India, a los Emiratos Árabes, considerando que hay que cambiar las perspectivas y poner el foco en otros mercados pocos tradicionales. Dejemos de pensar en que exportar o hacer negocios con productos exóticos y muy lindos para nosotros en Latinoamérica es suficiente. Hay que agregar valor, pensar en las certificaciones, que para muchos empresarios suele ser muy complicado, pero cuando se quiere llegar a este tipo de mercados, los productos que cuenten con certificaciones serán muy bien recompensados.

En toda esta dinámica, ¿cuáles son los retos que enfrentan las mujeres en el comercio exterior?

Hoy en día, una de cada cinco empresas que exporta es dirigida por mujeres, la cual es una cifra muy pequeña todavía. Uno de los principales retos es perder el miedo, el miedo a viajar sola a otro continente, a vender en el mercado internacional, a enfrentarse a lo desconocido y arriesgarnos. Desde luego preparándonos profesionalmente, estudiando negociación, las diversas cultura, los cambios en las plataformas y en la tecnología, es decir, profesionalizar lo que nosotras sabemos hacer y ejecutarlo de la mejor manera posible, esos son los principales retos que podría develar.

¿Qué recomendaciones les darías a las mujeres que están pensando en vincularse con el sector del comercio exterior?

Primero que todo, disfrutar de sus aprendizajes y de su carrera e irse actualizando siempre, ya que es muy importante una red de networking. Hay que trabajar en equipo, no podemos trabajar solas e ir por la vida sufriendo en las penumbras porque ya hay otras mujeres que han abierto caminos, que nos pueden dar la mano y nosotras podemos darles la mano a aquellas que vienen atrás.

¿Identificas algún valor diferencial en la mujer en cuanto a lo laboral?

Me identifico con que las mujeres siempre podemos hacer más cosas a la vez que los hombres, diciéndolo en el buen sentido. Tenemos ese chip incorporado que nos permite estar completando un informe y observando a su vez algo que está ocurriendo alrededor, como contestar el teléfono y seguir en la misma dinámica. Entonces, creo que esa proactividad de las mujeres permite muchas veces que se dé un poquito más en la toma de decisiones. A veces, los hombres se toman más tiempo, lo cual está muy bien, en analizar algo, en revisarlo, en ser estudiosos de alguna situación, pero eso hace que se demore la toma de decisiones. Las mujeres somos más dinámicas y proactivas, lo resolvemos más rápido porque estamos todo el tiempo en ese dinamismo, entonces creo que las mujeres aportamos al igual que los hombres a las empresas. Somos más detallistas, agregamos valor. Todavía hay muchas brechas por cerrar.

¿Te gustaría agregar algo más?

Las oportunidades del comercio exterior no solamente están en los productos, sino que hay una gran posibilidad de exportación en los servicios. Los gobiernos deben trabajar más en incentivos, herramientas legislación, etc, dando paso por ejemplo, exportar el talento, el conocimiento de las personas, la experiencia de las personas y expandirlo a mercados globales, en este sector de servicios hay un gran potencial inexplorado.



GESTIÓN DE RIESGOS: MENOS INCERTIDUMBRE, MÁS SEGURIDAD



Sebastián Célico
Responsable de Desarrollo TécnicoComercial en ARM Services.

Una buena gestión de riesgos operativos representa un paso fundamental en la profesionalización de cualquier operación logística, ya que permite optimizar costos y sumar seguridad a las operaciones. Sobre esto dialogamos con Sebastián Célico, Responsable de Desarrollo Técnico-Comercial en ARM Services.

¿A qué nos referimos cuando hablamos de gestión de riesgos en la actividad logística?

La gestión de riesgos es ocuparse y preocuparse por la incertidumbre de una amenaza. Se trata de analizar el proceso logístico para identificar dichas amenazas y luego mitigarlas. Específicamente, en logística y pensando en una empresa que importa y luego vende en el mercado local, debería analizarse todo el proceso desde la adquisición hasta la entrega en el cliente. Por ejemplo, analizar si el exportador es confiable, qué incoterm utiliza, si está cumpliendo con lo q establece dicho incoterm, documentación de embarque y precisiones a incluir según tipo de carga, itinerarios, medios de transporte (alcance de la responsabilidad que asumen), herramientas de trazabilidad, seguridad de depósitos intermedios, envío a cliente, etc.

¿Cuáles son los riesgos más representativos a los que se exponen las cargas en las operaciones logísticas vinculadas al comercio exterior?

Según nuestra visión, y pensando en frecuencia e intensidad, son el robo, accidentes (mayormente explicados por la antigüedad y falta de mantenimiento de los vehículos afectados a tránsitos terrestres) y la pérdida de frío en mercaderías perecederas. Es muy importante identificarlos y gestionarlos. A diferencia de otros riesgos, los de comercio exterior tienen dinamismo y cualquier cambio interno/ externo puede modificarlos. Los seguros cubren la pérdida di-

recta, pero existen otros costos indirectos que indefectiblemente se pierden con la ocurrencia de un siniestro, ejemplos: pérdida de mercado, falta de insumos para la producción, etc. Otros riesgos vinculados al comercio exterior y que generalmente no pueden asegurarse son las barreras paraarancelarias en operaciones de importaciones/exportaciones

¿Cómo es la relación entre la gestión de riesgos y los seguros?

Lo aconsejable sería analizar, identificar, gestionar y mitigar los riesgos para luego recién definir lo que se retiene y se transfiere (asegura). En América Latina en general primero se intenta transferir los riesgos (asegurarlos) antes de gestionarlos. Se suele dimensionar un riesgo a asegurar en función del objeto asegurable, sin considerar otros aspectos que condicionan la exposición. Cuando se transfiere un riesgo sin ser gestionado, generalmente se realiza teniendo en cuenta estadísticas de otros riesgos similares y olfato de las partes intervinientes (productor, asegurador, dador de carga, etc); el gran problema de esto último es que las pólizas suelen ser más onerosas, y suelen presentar fisuras en la cobertura; si hablamos de seguridad, las medidas exigidas suelen ser ineficientes (exceso de medidas en tránsitos que no lo justifican)

¿Qué nivel de "conciencia" y profesionalismo considera que existe en los profesionales logísticos de la región sobre el nivel de exposición a riesgos a los que se exponen las cargas?

A lo largo de los años, pudimos verificar que

hay mucho profesionalismo en los riesgos "no asegurables" (suelen tener plan A, B... Z para proveedores, depósitos, disponibilidad de medios de transporte, etc.) y poco en los asegurables, ya que estos en general son eventos fortuitos y accidentales. Además, tienden a relajarse cuando "algo" está asegurado..., pero los problemas llegan al momento de los siniestros y en particular cuando se verifican incumplimientos de las cargas que toda póliza tiene para los Asegurados

¿Cuál es el rol de la tecnología en la gestión de riesgos y cómo imagina que evolucionará la misma en el futuro?

Es inconcebible hoy día la logística sin tecnología; respecto a la Gestión de Riesgo, entre otras cosas, puede darte trazabilidad y generar informacion vital y online de las operaciones

Como ejemplos, la tecnología es muy valorada en cargas perecederas para controlar la temperatura en toda la travesía y los tránsitos de última milla (entregas particulares - muy importante para la experiencia de los Clientes). Mercado Libre construyo un "monstruo" regional apoyado 100% en la tecnología





LA LOGÍSTICA, MÁS PROTAGONISTA QUE NUNCA EN EL SIL 2022



Tras dos años de ausencia, la principal feria logística del sur de Europa vuelve a reunir a grandes referentes y protagonistas del sector. En diálogo con Movant Connection, Blanca Sorigué, directora general del Consorci de la Zona Franca de Barcelona, nos transmite sus expectativas y visión de lo que será este esperado reencuentro.

¿Cuáles son sus expectativas ante esta nueva edición del SIL Barcelona?

Las previsiones para esta 22^a edición son muy positivas. Tras dos años de ausencia por la pandemia, por fin podemos volver a reunirnos en la principal feria del sector logístico del sur de Europa y el Mediterráneo. Y desde el CZFB y la organización del SIL volvemos más ilusionados y con más fuerza que nunca. Además, el sector también lo estaba esperando con muchas ganas, de hecho, actualmente ya contamos con más de un 80% de la superficie de exposición ocupada.

¿Cómo impactó el complejo contexto global en el enfoque general del evento?

Sin duda, vivimos en un contexto socioeconómico y sanitario sin precedentes que nos ha ayudado a replantearnos muchas cuestiones. Asimismo, nos ha permitido evolucionar positivamente gracias a los beneficios que nos ha aportado la tecnología con el objetivo de generar el mayor negocio y networking entre las empresas participantes. Durante este tiempo de ausencia del SIL, hemos seguido apoyando el sector a través de iniciativas logísticas en otros eventos de referencia en la ciudad, como es el caso de la vertical de logística en la Barcelona New Economy Week (BNEW).

¿Considera que hoy existe mayor visibilidad en las sociedades sobre el importante rol de la logística?

Sí, de hecho, según los resultados de la encuesta del Círculo Logístico del SIL 2022, en la que han participado más de 1.000 directores de Logística y Supply Chain de empresas industriales, los expertos consideran que aspectos como la pandemia de la Covid-19, el auge del e-commerce, así como la crisis de los microchips, entre otros factores, han contribuido a visibilizar la logística como un sector de primera necesidad entre la sociedad. Asimismo, la rápida digitalización implementada por las empresas del sector al inicio de la pandemia ha sido un ejemplo para el resto de sectores económicos.

¿Cuáles son, a su criterio, los tópicos que dominarán el evento?

Durante la celebración de SIL 2022 se contará con la participación de más de 300 ponentes de gran nivel que debatirán sobre las tres macrotendencias económicas: innovación 4.0 y digitalización, sostenibilidad y talento. Por supuesto, tal como el propio nombre del evento lo indica, todas las temáticas estarán enfocadas desde el punto de vista del sector logístico. Asimismo, estos tópicos se debatirán a través de cuestionarse los retos alobales comerciales, su impacto en las cadenas de suministro, el surgimiento de nuevos modelos de negocio, así como la transformación cultural a los que se enfrentan las empresas de hoy y del mañana después de una crisis sanitaria y económica sin precedentes.

¿Cómo describiría el nivel de participación internacional del encuentro?

Nuestras previsiones apuntan que contaremos con un 30% de participación de empresas internacionales. Hasta ahora, tenemos confirmadas compañías de una gran variedad de países: Alemania, Francia, China, Argentina, Italia, México, Taiwán, Perú, Eslovaquia, Ecuador, Colombia, Portugal, Reino Unido, Chile, Países Bajos,

Rumanía y Polonia.

¿Por qué asistir al SIL 2022?

El SIL es el gran punto de encuentro de la logística en nuestro país y el Sur de Europa y, al mismo tiempo, es el puente para los negocios logísticos entre Europa, África, el Oriente Medio y América Latina.

Supone una oportunidad para que todos los profesionales del sector se vuelvan a encontrar tras dos años muy complicados y en un contexto de gran incertidumbre y conocer así las últimas novedades y tendencias de la logística. Además, es una gran ocasión para todas aquellas empresas y profesionales que deseen generar un mayor volumen de negocio y posibles contactos de calidad. En este sentido, los visitantes se encontrarán grandes oportunidades de negocio, también a nivel internacional, la posibilidad de abrir a nuevos mercados, y encontrar respuestas a retos que tienen que afrontar las empresas.





ANÁLISIS DE LA OFERTA EXPORTABLE ECUATORIANA



Durante las últimas décadas el Ecuador se ha posicionado como un país referente en la producción y exportación de commodities. Según cifras del Banco Central, a finales de 2021 las exportaciones no petroleras ascendieron a \$12,525 miles de millones de dólares, representando un incremento del 14,82%. Los 5 principales productos de exportación fueron el camarón, el banano, los enlatados de pescado, las flores naturales y el cacao. Estos datos reflejan un fenómeno económico – productivo en el cual predomina la producción del sector agropecuario.

Cuando hablamos de oferta exportable se considera la capacidad de un país para ofrecer productos nacionales a mercados internacionales, lo cual implica el cumplimiento de estándares y requisitos para competir en dichos mercados. La estructura económico – productiva del país está directamente relacionada con las bases económicas y la competitividad, en donde influyen factores externos como la interconexión entre mercados, los procesos de producción y distribución, así como las tendencias de consumo.

En el caso del Ecuador, su desarrollo económico está basado en la dinámica del comercio internacional, el cual ha evolucionado en función de las necesidades y capacidades productivas del mundo. En este contexto, podemos hacer referencia a las ventajas absolutas y competitivas, como guía del desarrollo económico - productivo del país.

Variedad en tradicionales y no tradicionales

Ecuador es un país dotado por un clima y suelo aptos para la agricultura de una gran variedad de productos, por lo que cuenta con una ventaja absoluta en sectores como el banano; así como con una ventaja competitiva en produc-

tos como el cacao, las flores y la pesca.

Desde una perspectiva macroeconómica, según datos del Banco Central, la balanza comercial a enero del 2022 fue positiva con un superávit de \$110 millones de dólares. De esta, la balanza no petrolera tuvo un déficit de \$157 millones de dólares, mientras que la balanza petrolera tuvo un superávit de \$267 millones de dólares. Partiendo de estos datos, las exportaciones ecuatorianas estuvieron conformadas por productos tradicionales y no tradicionales, cuya diferencia recae en el nivel de valor agregado que poseen. Entre los productos más destacados se encuentran el camarón, el banano, las flores, el pescado y derivados, el oro y otros minerales.

La concentración de la producción del país en bienes primarios es resultado del desarrollo de las principales actividades económicas, las cuales están enfocadas hacia la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca. Considerando esto, la oferta exportable ecuatoriana se caracteriza por una gran variedad de productos con mayor o menor valor agregado centrado en la producción responsable de productos orgánicos, y varios de ellos con denominaciones de origen como el Cacao Arriba, la Pitahaya de Palora, el Café de Galápagos, entre otros.

Dejando un poco de lado los productos tradicionales ya mencionados, dentro del catálogo de la oferta exportable, el Ecuador también ofrece productos exóticos altamente cotizados por sus características únicas, los cuales cumplen con las tendencias de consumo orientadas hacia un consumo saludable.



Exóticos cada vez más demandados

Entre los productos exóticos más importantes se encuentran el mango, la pitahaya, la uvilla, la chía, el palmito, la quinua y el aguacate. Estos productos son reconocidos a nivel internacional como exóticos debido a sus características propias de su lugar de origen, ya que cuentan con sabores únicos y propiedades nutricionales.

La evolución de la oferta exportable ecuatoriana ha sido constante, reflejando un desarrollo de productos que ha permitido una expansión de las exportaciones ecuatorianas. En contraste, la demanda mundial de productos exóticos le ha otorgado al Ecuador la oportunidad de incrementar su competitividad basada en un enfoque de diferenciación y especialización dependiendo del mercado, teniendo como resultado una dinámica económica – productiva en la cual se mantiene la oferta tradicional, pero también se aprovechan las nuevas oportunidades de negocio a través de productos no tradicionales.

Concluyendo, el modelo económico – productivo del Ecuador sí está sustentado en la exportación de bienes primarios, algo que permite aprovechar las condiciones geográficas y climáticas del país. La exportación de bienes primarios no necesariamente es una condición negativa en un contexto de desarrollo económico, ya que el aprovechamiento de estas características genera un modelo en el cual la competitividad está basada en productos no tradicionales que tienen alto potencial, debido a la demanda mundial y a las características únicas que le otorgan valor agregado.











UNA PERSPECTIVA DESDE LA ACADEMIA DE LA LOGÍSTICA INTERNACIONAL HUMANITARIA: RETOS Y DESAFÍOS

A lo largo de los años, se han presentando situaciones inesperadas que han dado origen a migraciones producidas por eventos naturales, querras cívicas, conflictos armados, hambrunas, escasez, entre otros factores, que han llevado o traído consigo el implemento de una excelente planificación de logística humanitaria para poder ayudar a los más afectado ante estos desdichados eventos. Estos contextos requieren fortalecer los mecanismos necesarios para promover acciones con diferentes estados que activen protocolos con alta capacidad de respuesta ante el flagelo de la guerra o la fuerza desmedida de la naturaleza, que afecten a la población civil, el medio ambiente y la calidad de vida de las personas afectadas. En este trabajo se destaca la importancia de la logística humanitaria y cómo las redes de valor que se conforman para este propósito actúan en pro de atender las emergencias o de proporcionar ayuda en el lugar donde sea requerida.

Etapas de la logística humanitaria

La logística humanitaria radica en todo "el

proceso de planificación, ejecución y control eficiente del flujo de costos y el almacenamiento de los bienes y materiales, así como la información relacionada, desde el punto de origen al punto de consumo con el propósito de cumplir con los requisitos del beneficiario final", como se citó en Thomas 2005.

La logística internacional humanitaria cumple con tres fases fundamentales para un desarrollo óptimo en el envío de dichos suministros; estas fases las plantea Lee y Zbinden, las cuales se centran en Preparación, Respuesta Inmediata luego del desastre y Reconstrucción.

Las etapas de la logística humanitaria son la Mitigación previo al evento del desastre, la Preparación luego de ocurrir el desastre, la Respuesta al desplegar ayuda como atención medica, la Recuperación para establecer la estabilidad de que gozaba la población; donde se vincularían diferentes actores como ONGs, Gobierno, Militares, donantes, empresas privadas e incluso voluntarios.

Para la ejecución de la primera fase, Preparación, lo que se plantea es "desarrollar la capacidad de responder ante el desastre de tal manera que su efecto se abata y se faciliten las operaciones de asistencia", en otras palabras, estar preparados en insumos como plan de ejecución a posibles eventos que afecten la vida humana. Esta fase se divide en cinco elementos críticos, los cuales son: despliegue de recursos humanos, administración del conocimiento, administración de operaciones, recursos financieros y colaboración.

En la logística humanitaria se destaca la flexibilidad de todos los mecanismos dispuestos para atender las emergencias que se pueden presentar, derivadas de desastres, guerras o emergencias, de las cuales se constituyen grandes redes a nivel internacional para atender dichos desastres. Esta logística particular, debe además incorporar tres conceptos específicos: imparcialidad, neutralidad y humanidad.

SUBT: Especialización logística

Con el objetivo de generar alternativas y planes de contingencia, diseñando cadenas de suministro ágiles que conlleven a resultados óptimos, mitigando el error humano, estas redes se deben valer de tecnología, de sistemas de información, de trazabilidad, de constante comunicación, de elevados niveles de servicio, de actualización de información en tiempo real, de estrategias que conlleven a la efectividad, de profesionales en Supply chain que diseñen, planeen y ejecuten dichas cadenas y que establezcan metas claras para atender cualquier tipo de emergencia provocada por fenómenos naturales o por un estado de guerra que afecte la población, que comprometa la vida, el medio ambiente y la naturaleza.

Esto implica contar con las empresas de servicios logísticos adecuadas, para que se



activen los mecanismos de cooperación internacional, donde se establecen donaciones de organismos que puedan apoyar con medicamentos, elementos de bioseguridad, de protección personal, primeros auxilios, alimentos, suministros, insumos entre otros.

La segunda fase, Respuesta Inmediata, se centra en tener una muy buena integración de la cadena de abasto, ya que, la misma se va a encargar de "clasificar adecuada y rápidamente la ayuda, para así informar a los donadores sobre los artículos en exceso". Es aquí donde se deben organizar muy bien los pasos a efectuar para el tratamiento de estos suministros, desde la salida de dichos producto del país de origen hasta su llegada a los centro de acopio para su distribución en el país destino. Esto conlleva contar con aliados estratégicos para transportar las donaciones, orquestados por operadores logísticos, Freight Forwarder, agencias de carga internacional, donde se requieren empresas que apoyen los procesos para garantizar la entrega de las donaciones a los beneficiarios afectados por el desastre, evitando la malversación, la corrupción y pérdida de las donaciones. Llevando controles adecuados con los beneficiarios y con la población afectada.

La última fase, Reconstrucción, va orientada a la implementación de todo lo anteriormen-

te explicado, pero en pro de las comunidades o zonas afectadas, de manera que una buena coordinación genere una pronta recuperación, implicando así la ayuda en manera de emergencia y la implementación de albergues temporales. Esta fase suele ser la de mayor duración y la que requiere de mayores recursos económicos.

Es de destacar que en muchas zonas se complica el transporte hasta la zona de emergencia porque puede colapsar la infraestructura o por que se anegan las vías por desastres naturales, por tanto es responsabilidad de la logística desarrollar planes de contingencia que den oportuna respuesta. Por otra parte, hablando de ámbito aduanero, cuando los estados se declaran en estado de excepción o emergencia, se procede a aplicar lo establecido en el convenio de Kioto que, para el caso de la logística humanitaria, establece que las "mercancías para socorro deben tener prioridad de entrada y estar exentas de impuestos". También, la convención de Estambul establece que prevé la exención total incluyendo los bienes importados con propósitos humanitarios.

La Logística Internacional Humanitaria ha demostrado su capacidad de planificación para salvar la vida de miles de ciudadanos de diferentes partes del mundo.







JAVIER DIAZ MOLINA, PRESIDENTE EJECUTIVO DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR - ANALDEX

El reconocido economista colombiano hace 35 años que lidera ANALDEX, agrupación que tiene como propósito fomentar y fortalecer la actividad de comercio exterior del país. En esta entrevista, nos cuenta sobre su amplia trayectoria en el comercio exterior y las oportunidades que tiene la región para crecer comercialmente.

¿Cómo fue su inicio en ANALDEX?

Toda mi vida laboral fue dedicada al Comercio Exterior. Estudié Economía en la Universidad Nacional de Colombia. Cuando terminé la carrera, empecé a trabajar planeación regional y urbana, y duré un año. De ahí me dieron la oportunidad de ir a un gremio, que es la ANDI, a trabajar en Comex. No lo dudé, me fui ganando menos de lo que ganaba en planeación regional, pero trabajando en el rubro que quería. Allí estuve cinco años, trabajando y aprendiendo mucho de Comex y, estando allí, surgió una propuesta de ANALDEX, que querían revivir este gremio de exportadores de ese momen-

to y acepté ese reto. Trabajé 10 años como vicepresidente técnico y en 1987 entré. Diez años después me nombraron Presidente. Ya llevo 25 como tal y 35 en ANALDEX. Intenté irme tres veces y "no me dejaron".

¿Qué aspectos lo sedujeron del comercio exterior?

Yo creo que fue todo ese tema de la internacionalización, el intercambio, los procesos de integración; empezar a conocer las empresas, ver los conflictos que tenían para hacer comercio, para importar, para exportar.

¿Qué hitos identifica en su trayectoria y hacia dónde considera que se orienta el Comex en Colombia?

Yo diría que particularmente Colombia inició a comienzos de los años 90 un proceso de apertura de la economía. Después de ser una economía muy cerrada, iniciamos un intento de participar mucho más con la economía mundial

y empezamos a bajar aranceles, a desmontar trabas administrativas, barreras. Analdex nació como el gremio de los exportadores, pero yo les decía a los afiliados que el comercio es de doble vía. Nosotros no podemos plantear que las cosas buenas tienen que estar del lado de los exportadores y las cosas malas son las importaciones. Exportamos para poder importar. Y cambiamos el gremio para ser uno de comercio exterior. Agrupamos no solamente exportadores sino también importadores y, más recientemente, el tema logístico, porque nos dimos cuenta que ese tema era fundamental. El sistema no maneja la logística y la infraestructura que eso lleva, pues no va a poder hacer comercio y creo que lo estamos viendo en estos dos últimos años de pandemia cómo la logística resulta fundamental. Creo que un cambio fundamental es entender eso, como país, como nación, entender que el comercio no es solamente exportar, no es solamente entender que exportar sea bueno e importar sea malo, sino que las dos cosas son dos caras de una misma moneda y necesitamos una logística para salir.

¿Cuáles son las tendencias, a su criterio, para el mundo y la región?

Ese tema del rompimiento de las cadenas globales de valor se aceleró antes de la pandemia. La guerra comercial entre Estados Unidos y China lleva a que esas cadenas comiencen a resquebrajarse, de que Estados Unidos empiece a buscar proveeduría aquí en la región. Eso ya lo estamos viviendo. Y viene una pandemia y refuerza eso con todo un tema de la escasez de contenedores y el incremento de los fletes



El Instituto Profesional de Logística y Gestión Integral de Riesgos, ILCEC, desarrolla su quehacer educativo para ser un referente en la generación y difusión de conocimientos y preparación de profesionales y técnicos a través de sus programas en materias relacionadas con la Gestión Integral de Riesgos y la Cadena de Suministros y Continuidad Operacional. Nuestro instituto es miembro de la Alianza del Sector Privado para las Sociedades Resilientes (ARISE por sus siglas en inglés), impulsada por la Oficina de las Naciones Unidas para la Reducción del Riesgo de Desastres (UNDRR).

marítimos. Eso lleva a esta inflación de costos y entonces lo que se empieza a ver es el fortalecimiento de cadenas regionales de valor. Nosotros estamos a cuatro horas de Estados Unidos en avión. Tenemos, por ejemplo, uno de los productos que ha crecido de manera considerable en los últimos años que es el tema de peces refrigerados. Son peces que salen en horario de madrugada y están en los restaurantes de Miami al mediodía. Al no ser congelados, eso les da un sabor y un costo. Esa cercanía geográfica permite hacer eso en otras cadenas: textil y confección. Si uno envía a realizar una confección a China lleva mucho tiempo. Entonces, ¿cómo fortalecer?, ¿cómo aprovechar esa cercanía geográfica y este fortalecimiento de las cadenas regionales de valor? Eso deberíamos hacerlo como región. Ver qué encadenamientos productivos se pueden desarrollar como región para llegar al mercado de USA. En la parte de confección tenemos unas telas básicas, pero no las telas que se requieren. No tenemos el algodón de figura larga que da calidad textil y por qué no aprovechar eso y tener una tejeduría entre Perú, Colombia, Chile, Argentina, en fin, encadenamientos productivos que se pudieran dar en la región para aprovechar un mercado como el de USA. Yo creo que hay una gran oportunidad para la región para aprovechar un mercado como el de USA, que por consideraciones geopolíticas y no solamente económicas, está buscando bajar la dependencia que tiene en su proveeduría con Asia.

¿Qué retos identifica en este sentido?

Uno aquí está todos los días enfrentando problemas nuevos. Entonces, como entidad guere-

mos contribuir a que Colombia tenga una mayor inserción con la economía internacional, que las empresas vean la exportación, el comercio internacional, la internacionalización como una acción válida, y que sea rentable. Entonces, hay que quitar barreras, hay que facilitar, hay que meter tecnología. Esta pandemia llevó a que surgieran o se profundizaran canales modernos de comercio electrónico. Esto nos llevó a perder el miedo a los canales modernos y esta es una de las prioridades. Hemos estado trabajando para que el gobierno tenga una regulación simple y que el país esté al día en materia tecnológica. Lo que estoy trabajando mucho ahora en ANALDEX es darle mucha fuerza a la transformación digital para tener un gremio a la vanguardia. El otro es el tema logístico. Estamos haciendo dobles calzadas que no teníamos. Nos queda el ferrocarril y nos queda la navegación por el río Magdalena. Estamos trabajando muy fuerte en darle viabilidad al tema del ferrocarril. Hemos hecho ya operaciones de carga de exportación del centro del país al Caribe por ferrocarril, logrando negociar tarifa para que sea rentable, logrando que esos fletes sean muchos más bajos que ir por camión. En fin, ahora nos queda el reto de navegación. Ahí desafortunadamente hemos tenido tropiezos porque la licitación para dragar el río y para profundizar el canal fracasó y estamos llevando una nueva licitación.







REIKI, ENERGÍAS ALINEADAS PARA UN MEJOR FLUIR DE LA LOGÍSTICA Y EL COMERCIO EXTERIOR



Constanza Candini
Terapeuta Holística y Maestra
de Reiki

Como personas y profesionales somos "canales de energía", la cual nos atraviesa y se transmite a todo lo que hacemos y con quienes interactuamos en nuestra rutina diaria.

Como disciplina, este es el foco del reiki y sobre el mismo dialogamos con Constanza Candini, Terapeuta Holística y Maestra de Reiki.

Seguramente todos escucharon hablar de Reiki, pero no todos saben de qué se trata precisamente esta disciplina...

Cuando hablamos de reiki, hablamos de una energía universal con la que trabajamos a través de la imposición de las manos. Nosotros somos canales de energía, la cual podemos transferir a otras personas a través de nuestras manos. De todas formas, esto también se puede hacer a distancia, sin contacto, y la energía igualmente le llega a los demás.

El reiki es un sistema de sanación espiritual mediante símbolos sanadores y sirve para restablecer el equilibro físico, mental y espiritual (sirve para humanizar, sanar, calmar,) a través de un tratamiento de varios días, mediante el que vamos comprobando cómo cambia la energía en el cuerpo, generando ganas de hacer cosas, mejorando el humor, por ejemplo. El reiki permite destrabar mucha cosas que se reflejan en nuestra vida cotidiana.

¿Qué capacidad tenemos las personas de influir intencionalmente en estas energías?

El reiki consta de tres niveles más la maestría. Las personas somos como un "router de WiFi" que capta energía, y mientras más niveles alcanzamos más abiertos estamos a captar esa energía. Trabajamos con la energía del universo, la energía del sol, y si crees en Dios, con la energía de Dios, depende de la creencia de cada uno. Tiene que ver con la energía del amor. Siempre que uno hace reiki tiene que estar intencionado a través del amor, de la sanación.

No se trata de trabajar con la energía propia ni tampoco con la de la otra persona, sino que funcionamos como un canal. De hecho, al principio cuesta un poco y uno puede quedar "cargado", para lo que existen diversas técnicas de limpieza. Es realmente impresionante experimentar cómo cuando uno mismo se encuentra bajo de energía, practicando reiki hacia otra persona se produce un cambio y volvés a activarte.

¿Cómo podría aportar valor el reiki a los profesionales dedicados a la logística y el comercio exterior, dos actividades sumamente intensas y demandantes de energía?

Por ejemplo, a la hora de tener que llevar adelante una operación, primero se realiza reiki a la propia operación que necesitamos concretar, luego se realiza al servicio que estas por vender, al producto o proyecto. Se aplica reiki a todos los canales que intervienen en la tarea para que todo fluya de la mejor manera, focalizando la energía para que la dinámica no se trabe.

Todo tiene que ver con la energía de estar bien, con el amor, con bajar la ansiedad, con sentirse pleno con lo que uno hace y elige.

Te propongo una situación... estoy coordinando una operación y se rompe el camión, o el chofer se enfermó y a último momento no puede presentarse, ¿cómo podemos aplicar reiki?

El simple hecho de respirar y conectarse con uno mismo hace que la energía empiece a circular desde otro lado.



Nuestra fórmula



Cinco décadas de trabajo y más de 500 empresas multisectoriales asesoradas en materia de aduanas, logística y comercio exterior.

Conoce más sobre el gremio colombiano de comercio exterior www.analdex.org

Con cinco minutos que uno se tome para hacer respiración conectándose con la misma, y pedir la energía del sol y del universo para que te ayude a ser canal e intencionar la misma hacia lo que necesitás que pase, te va a ayudar a calmarte, a salirte del enojo para que puedas concentrarte nuevamente.

Luego aplicamos reiki, poniendo las propias manos sobre uno y en solo minutos te limpiás y comenzás de otra forma, es más, a esa situación que te pone mal también podes hacerle reiki para que sea más ágil.

¿Cuánto tiempo le puede llevar a una persona conocerse en cuanto a su nivel energético?

Depende del proceso de cada uno y la disposición. Cuando iniciamos a alguien son 21 días de práctica, una sesión de reiki dura entre 30 y 40 minutos, y una limpieza rápida de energía se puede hacer en solo 5 minutos.

¿Existe relación entre el reiki y la medicina?

Sí, el reiki es un complemento de la medicina que está cada vez más aceptado por los médicos. Nosotros no somos médicos, pero sí ayudamos desde el amor y esa energía sanadora para que las cosas fluyan de otra manera. Al tener los chakras alineados haciendo reiki cambia mucho la disposición de las personas para aceptar un tratamiento, por ejemplo.

¿Qué son los chakras?

Nosotros estamos hechos por canales y cada chakra maneja distintas partes del cuerpo. Hay 7 chakras: raíz, sexual, corazón, garganta, del tercer ojo, plexo solar y chakra de la coronilla. Si alguno no funciona muy bien, la energía se empieza a trabar en ese punto, por eso la idea es que siempre tengamos los chakras alineados para que la energía fluya como tiene que ser. El tener los chakras desalineados implica que tengamos mal humor, nos duela la cabeza, la panza. Por ejemplo, cuando nos cuesta hablar o decirle algo a alguien, lo más probable es que tengamos desalineado el chakra de la garganta o estemos tristes, lo que influye el chakra del corazón, ya que cada chakra trabaja con distintos órganos.

Finalmente, y considerando nuestra creciente "digitalización", ¿es posible hacer reiki a la distancia y de forma virtual?

Es posible y es increíble. Aprendiendo a trabajar las técnicas se puede hacer todo a distancia, desde iniciar a una persona, alinear los chakras, hacerle reiki, con tener el nombre completo es suficiente. Desde luego es mucho mejor tenerla en frente, pero desde la distancia se puede hacer sin ningún problema.







REFUGIO DE AVES PÁJAROS CAÍDOS: SOLIDARIDAD Y CONSCIENCIA QUE LEVANTAN VUELO



Clara Correa
Presidente de Pájaros Caídos

La asociación civil argentina Pájaros Caídos vela por los derechos de las aves, les brinda protección y promueve el acompañamiento en su proceso de rescate, rehabilitación y reinserción en hábitats naturales. Clara Correa se encuentra al frente de esta asociación desde su creación en 2006 y nos comenta las perspectivas del trabajo llevado a cabo desde entonces, la organización de su equipo de voluntarios -hoy cuentan con más de 100 - y la importancia de las aves para el medio ambiente.

¿Cómo nació Pájaros Caídos?

La idea surgió el día que encontré un pichón en la calle mientras me encontraba caminando y no sabía qué hacer. Al no encontrar dónde lo ayuden, se murió. Esa misma tarde, aún con el ave en mano, armé un blog. La cantidad de consultas que recibí y la sinergia de gente que quería ayudar hizo que de a poco nos fuéramos expandiendo y, a medida que fuimos creciendo,

fuimos tomando nuevos desafíos. Un día nos llega una denuncia de matanza de palomas en un club y ahí nos dimos cuenta de que era el momento de pegar el salto.

Por qué son importante las aves en nuestra vida

A nivel ecosistema, las aves son el primer indicador de muchos cambios. Por ejemplo, son indicadores de que estamos ante un peligro inminente y cuando hay alguna situación de mortandad de aves también se relaciona con estos indicadores. Es necesario que definamos si queremos vivir en un mundo rodeado de aves que cantan o en burbujas que es donde el mundo está ahora. El día que se acaben las aves, la especie siguiente es el hombre. Es así, es automático y hasta matemático.

¿Cuáles son las principales problemáticas que ustedes identifican?

El principal, sin dudas, es el tráfico de especies. Suena inconcebible que aún los cacen y, como en Argentina somos un reservorio de especies muy grande, hay que tratarlo mejor. Esta problemática no está bien abordada

porque primero hay que hablar, después estudiar, después conocer y después ver cómo se avanza. Mientras tanto hay que concientizar al "no compres". Hay un problema industrial que hasta ahora nadie en el mundo ha combatido. Otro problema es el cambio climático porque hay incendios, sequías, y eso afecta a las aves directamente. También existe la deforestación.

¿Qué acciones realizan?

Atendemos la vulnerabilidad de todas las aves, no solo las que están en peligro de extinción Buscamos ayudarlas y protegerlas desde la concientización con una atención las 24 horas, los siete días de la semana e, incluso, llegamos a atender consultas de México, Colombia, Estados Unidos, España y Japón. Además, tenemos un convenio con la Ciudad de Buenos Aires gracias al cual todas las aves encontradas en la Ciudad se derivan a nuestra asociación. Ahora estamos construyendo un refugio grande en una isla del Tigre, en la provincia de Buenos Aires.

¿Avanzan las denuncias realizadas?

Esta es una de las consultas más recurridas. Al ser un país federal, cada provincia tiene su sistema y decide si se adhiere o no. En CABA, por ejemplo, está prohibida la venta de loros, pero se pueden vender aves exóticas de criaderos legales. Sin embargo, siempre hay que denunciar, tiene que un motor existencial de seguir, insistir. Si la gente denuncia una vez y no pasa nada, se frustra.

¿Qué considerás que necesitemos mejorar desde el aspectos solidario?

Creo que lo que más hay que trabajar es la flexibilidad. Tenemos un plan, pero puede cambiar y tenemos que adaptarnos a eso. Estamos viviendo en un mundo completamente dinámico en el sentido de que todos los días hay cambios.

www.pajaroscaidos.org.ar pajaroscaidos@yahoo.com.ar



Multiple CHOICE



Diego KorolConductor y Productor
de Radio y TV

50% de respuestas correctas. ¡Felicitaciones Diego, acertaste la mitad! Te damos la bienvenida a Movant Connection y te agradecemos por sumar tu aporte. 1. ¿Cuál es el principal exportador global de automóviles?

- a) Italia
- b) Estados Unidos
- c) China 🕜
- 2. ¿Cuáles son los países que integran la Alianza del Pacífico?
- a) Panamá, Perú, Chile, Colombia
- b) Perú, Chile, Colombia, México 🗸
- c) Ecuador, Perú, Chile, Colombia
- 3. ¿Aproximadamente, ¿cuánto tarda un camión en conectar Buenos Aires, Argentina con Santiago en Chile, considerando los tiempos de gestión aduanera?
- a) 3 días
- b) 2 días 🗴
- c) 6 días 🕜
- 4. ¿Cuál es la economía más grande de Latinoamérica?
- a) Argentina
- b) Brasil 🗸
- c) México 🔀

¿Qué representan la logística y el comercio exterior en tu vida cotidiana?

Representa bastante porque todo lo necesario para el día a día de nuestra vida depende de una buena logística y de lo q pueda aportar el comercio exterior a pesar de lo difícil que representa en estos tiempos post pandemia y con guerra.