REVISTA
DIGITAL E INTERACTIVA
DE LOGÍSTICA Y COMEX

EDICIÓN
#12

GAS

PETRÓLEO

CARBÓN

80% DE LA ENERGÍA QUE MUEVE AL MUNDO

MOVANT CONNECTION
Conectados movemos el mundo

MOVANT CONNECTION

Conectados movemos el mundo

EDICIÓN #12

04 Star

23 Plus

26 Place

37 Random

54 University

61 Experience

64 Disruptive

67 Responsibility

69 Multiple Choice

LATINOAMÉRICA CERCA DE LA AUTOSUFICIENCIA ENERGÉTICA Y LÍDER EN LA GENERACIÓN RENOVABLE

04

EL III WEBINAR INTERNACIONAL DE MOVANT CONNECTION FUE TODO UN SUCESO

Webinar 2022 Internacional

35

Año II, N° 12, OCTUBRE 2022

03 EDITORIAL

Javier Carrizo
Fundador & Director
Movant Connection

La energía es acción y potencia, es la fuerza que mueve al mundo y a todos nosotros en nuestra vida cotidiana, cada vez que nos subimos a un vehículo o cuando, simplemente, encendemos la luz por la mañana y calentamos agua para el café. Continuamente consumimos energía.

Es por esto, que a pesar de que el mundo es consciente de que su matriz energética actual es insostenible desde el punto de vista medioambiental, los combustibles fósiles siguen liderando, por lejos, la generación de energía para cubrir las crecientes demandas de la industria y de la sociedad.

Su gran relevancia, la convierte además en un bien estratégico en el contexto del comercio internacional y en un factor clave para la competitividad y el desarrollo de los países.

En la actualidad, la industria energética se enuentra en pleno proceso de transición. Las Naciones Unidas con sus Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS 2030), impulsan ambiciosas metas de reducción del uso de combustibles fósiles, como son el petróleo, el carbón y el gas natural, los grandes protagonistas del presente del sector.

Este contexto plantea un escenario complejo donde, por un lado, existen fuertes presiones para avanzar en el desarrollo de las energías renovables, lo que demanda enormes inversiones en investigación, desarrollo e implementación. Mientras que, por el otro, día a día el mundo continúa demandando más y más energía, la cual solo puede ser abastecida, al menos hasta el momento, por las fuentes tradicionales y ambientalmente contaminantes.

La transición energética, tarde o temprano, generará un nuevo escenario para el comercio internacional y la logística del sector a nivel mundial. Esta situación, ya en la actualidad condiciona y reorienta las inversiones del sector, confirmando una vez más que la capacidad de adaptación al cambio será una de las claves de un futuro que ya está en marcha.

¡Hasta la próxima edición!

Javier Carrizo

VER VIDEO

LATINOAMÉRICA CERCA DE LA AUTOSUFICIENCIA ENERGÉTICA Y LÍDER EN LA GENERACIÓN RENOVABLE

Alfonso Blanco
Director Ejecutivo de la Organización Latinoamericana de Energía - OLADE

La región latinoamericana posee un enorme potencial energético para su abastecimiento que, además, la posiciona como la región más sustentable del planeta en su producción.

Sobre este tema dialogamos con **Alfonso Blanco, Director Ejecutivo de la Organización Latinoamericana de Energía - OLADE.**

¿Cómo describirías el escenario energético actual de Latinoamérica?

El conflicto Rusia – Ucrania, la crisis de abastecimiento y el nuevo mapa energético mundial impactan de forma directa en Latinoamérica. Nuestra matriz energética es completamente diferente a la del resto, somos la región más renovable del planeta. Tenemos un 33% de energía renovable en la energía primaria mientras que el resto tiene un 13%. Esa renovabilidad viene condicionada por la alta capacidad hidroeléctrica y por el aprovechamiento de la biomasa, fundamentalmente en el rol que tienen los biocombustibles en grandes economías como la brasileña.

Por otro lado, nuestra matriz es menos vulnerable a shocks externos y somos relativamente autosuficientes en lo que respecta al abastecimiento. Desde luego, cada subregión tiene sus particularidades, no es lo mismo hablar de Centroamérica que del Caribe o Sudamérica, pero podemos decir en términos generales que los shocks de precios en el mercado eléctrico europeo en Latinoamérica no se observaron. Se ha visto un incremento por el aumento del precio del petróleo, fundamentalmente en los combustibles líquidos que están atados al precio internacional y que han afectado al mercado interno.

Analicemos por sector, ¿cómo es la dinámica del gas natural?

Los mercados de gas natural más desarrollados de América Latina son México, Argentina y Brasil que están creciendo fuertemente, ade-

más de Colombia, Chile, Perú y Bolivia.

En cuanto a su abastecimiento, México depende de la importación desde EEUU mediante sistemas interconectados. Argentina tiene 80% de gas doméstico y el 20% restante es importado desde Bolivia o a través de plantas de regasificación de gas licuado. Este 20% se vio afectado por la reducción del volumen exportado desde Bolivia y por el aumento de precios trasladado al mercado interno, pero no llego tener los efectos negativos vistos en Europa en cuanto a sus precios.

El potencial de Argentina está en el desarrollo de sus reservas no concencionales de gas natural, para lo que está trabajando en solucionar los problemas de infraestructura para el transporte de su producción desde el yacimiento de Vaca Muerta. Solucionadas sus restricciones logísticas, el país puede entrar como un jugador global para el abastecimiento de gas natural licuado en un horizonte de mediano-largo plazo.

En lo que respecta a Brasil, el gigante sudamericano importa gas desde Bolivia y tiene una combinación de regasificación y de oferta interna. Chile importa el 100% de su gas licuado, en algunas zonas desde Argentina fuera de la estacionalidad. A la vez, el país tiene contratos cerrados a largo plazo, por lo que los precios que maneja no son elevados como los que se observan en Europa.

Bolivia en términos de su rol como abastecedor regional de gas natural, está en un proceso que no aumenta su producción domestica lo que compromete sus compromisos de exportación. Sin embargo, el aumento de producción y la prolongación de los acuerdos, principalmente con Argentina y Brasil, están en la agenda del actual gobierno.

Colombia, por su parte, tiene el 100% de gas doméstico, condicionado en sus precios por la dinámica de su mercado interno. En el caso de Trinidad y Tobago, que es un gran exportador

de GNL a nivel global, actualmente se beneficia de los altos precios y tiene la oportunidad de acceder a otros mercados.

Los países más pequeños de la región y sin producción propia, se abastecen a través de plantas de regasificación sujetos a contratos que sufren los estándares de los precios internacionales.

¿Y en cuanto al mercado del petróleo?

Los grandes jugadores del mercado en la región son, en principio, Venezuela. País productor que entra nuevamente en el escenario global con habilitaciones para operar con ciertas empresas internacionales, que representan una flexibilización al bloqueo al que está sujeto, y se transforma así en una alternativa en esta crisis energética mundial gracias a sus reservas.

Otra gran jugador es Brasil, que está en un proceso de incremento sostenido de su producción interna, fuertemente condicionado por su mercado interno y se convierte también en un jugador importante, sin tener el potencial de Venezuela para competir en la oferta.

En el caso de Argentina, el país está desarrollando los hidrocarburos no-convencionales y gradualmente está posicionándose y beneficiándose de los precios internacionales para el desarrollo de Vaca Muerta, como gran reserva en nuestra región.

México, en términos de producción, está condicionado por el desarrollo de PEMEX, su posicionamiento y el rol que la actual administración le está dando como fundamental jugador en el mercado mexicano. Por su parte, Ecuador tiene como expectativa aumentar su producción y Colombia es también otro país productor pero con un potencial exportador menor.

En líneas generales, desde el punto de vista de los combustibles líquidos refinados, nuestra región es deficitaria. Hay un flujo de refinados que importa la región porque su refinación no logra cubrir la demanda interna.

¿Qué está sucediendo con el comercio y consumo de carbón?

Los países dependientes del gas ruso están siendo condicionados a reactivar su generación eléctrica a partir del carbón. El carbón en el mercado global representa el 27% de la energía primaria, mientras que en Latinoamérica solo el 5%. Se trata de la fuente con mayor intensidad de emisiones. Por eso, está situación actual representa un paso atrás en la lucha contra el cambio climático, ya que la agenda internacional puso su prioridad en la seguridad del abastecimiento.

A raíz de esto, Colombia, el principal exportador de carbón de Latinoamérica, tiene comprometida su exportación de este insumo con destino a Europa, ante la necesidad del viejo continente de volver a quemar carbón.

¿Cómo es la actualidad del sector eléctrico en la región?

La electricidad en latinoamérica está fuertemente condicionada por la alta capacidad hidroeléctrica y la incorporación de energías renovables no convencionales. El desarrollo de la producción hidroeléctrica viene de la década del 70 y el 80, con el desarrollo y acuerdos binacionales en América del Sur. Tenemos Itaipú, Yacyretá, Salto Grande, que son proyectos bi-

nacionales que condicionan los flujos eléctricos y los intercambios mediante instalaciones de interconexión.

Por ejemplo, Uruguay, en plena crisis hídrica de Brasil fue un gran exportador de electricidad con Argentina y Paraguay para lograr respaldar al sistema brasileño.

Se están dando flujos con contenido bilateral en América del Sur, ya que si bien no hay mercados completamente integrados en términos de electricidad, hay intercambios que se dan bajo necesidad.

También sucede entre los países andinos, Ecuador le vende a Colombia y hay un proyecto entre Colombia y Panamá. En este sentido, la interconexión eléctrica entre Argentina y Chile es una cuenta pendiente.

Por otro lado, existen importantes proyectos para la interconexión de distintos mercados eléctricos en la región, como SIESUR en los países del Cono Sur, SINEA en desarrollo con los andinos, la idea del Arco Norte, que consiste en interconectar el norte de Brasil con las Guyanas y otro, ya consolidado, que es el Centroamericano, con un mercado eléctrico integrado que une todos los países y opera en un mercado interconectado.

¿Cuáles son los desafíos de Latinoamérica para avanzar aún más en su sustentabilidad energética?

Hoy la región es la más sustentable, pero tenemos grandes desafíos para fomentar esa renovabilidad y ser aún más verdes. A diferencia de otras regiones, la renovabilidad y las energías limpias son costo eficiente en Latinoamerica. En el resto del mundo han existido sobreprecios para pagar esas energías que entra en los sistemas, y eso acá no sucede.

En relación a este tema, el aumento de las interconexiones regionales se entiende en un marco del aumento de la renovabilidad energética, que requiere un backup para los sistemas que incorporan fuentes de renovabilidad no gestionable, como son el sol y el viento. Entonces, esas fuentes de energía cuentan con una gran batería en la región que es la hidroeléctrica, para lo que necesitamos fuertes interconexiones.

En el mismo sentido, las energías renovables suelen estar en zonas aisladas, lo que genera un desafío importante para el desarrollo de más infraestructuras de transmisión, mejores redes de distribución y más electrificación de la demanda, ligado a nuevos vectores como el hidrógeno, que es emergente y tiene un impacto logístico importante.

¿Y en relación a la energía renovable para la logística y el transporte?

Nada menos que el 40% de la demanda de energía proviene del transporte. De hecho, se habla mucho de la movilidad eléctrica para el transporte individual, pero lo fuerte del consumo energético está en el transporte pesado, tanto terrestre como fluvial y aéreo. Este es un gran campo de acción para llevar adelante un cambio de fuente y avanzar en la descarbonización de esa matriz del transporte.

VER VIDEO

EUROPA ANTE UNA DE LAS PEORES CRISIS ENERGÉTICAS DE SU HISTORIA

Abelardo Reinoso
Consultor en Energía y Operaciones - Transición Energética

El viejo continente enfrenta un contexto sin precedentes, donde la reactivación económica pos-pandemia, un conflicto bélico y una transición energética en su etapa temprana, ponen en jaque a la matriz energética europea, impactando en su logística y comercio internacional.

Sobre esto dialogamos con Abelardo Reinoso, quien nos brinda su mirada sobre la situación actual y las múltiples problemáticas que, de la peor manera, nos llevan a poner en su justo valor el rol de la energía en nuestras vidas.

¿Cómo describirías la matriz energética europea?

Los productos derivados del petróleo suponen el 35% del consumo final de energía en Europa, la electricidad está en segundo lugar con un 23% y, en tercer lugar, se posiciona el gas natural.

La mayoría de los países del bloque estan en proceso de eliminar progresivamente el consumo de combustibles fósiles, para sustituirlos por energías medioambientalmente limpias y renovables.

En este contexto, el consumo energético de consumidores finales, las industrias y el trasnsporte representa 2/3 del total, y el restante se destina a la generación y distribución de electricidad.

En cuanto al origen de la energía, el 42% se genera internamente y el 58% restante es importado.

La producción de electricidad se lleva a cabo en un 58% a partir de energías limpias, incluyendo la nuclear 22%, hidroeléctrica 16% y eólica-solar 14%. En este punto, se hace evidente la dependencia de Europa de las importaciones de energía, sobre todo de petróleo y gas natural, para producir ese 42% restante, lo que representa una gran preocupación política en relación al suministro energético.

¿Cómo ha sido el impacto del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania en el mercado energético europeo?

Varios factores han contribuido para que actualmente estemos viviendo una de las peores crisis energéticas de la historia.

Esta situación se inició en la primavera de 2021 con la recuperación económica después de la pandemia. Desde el punto de vista estructural, cuando China y otros países comenzaron a sustituir sus centrales de carbón por gas para producir electricidad, se tensionó el mercado del gas hasta tal punto que en España los precios aumentaron 800% solo en un año. Y, desde luego, el conflico bélico impulsó la suba de precios.

Los países europeos nos hemos vuelto dependientes de las importaciones por fuera de la UE, como en el caso de Rusia. Es cierto que también tenemos acuerdos de suministros con EEUU, pero la realidad es que el gas ruso era más barato y esto llevo a descuidar la diversificación del suministro, así como las propias capacidades de producción.

Ante este contexto, los gobiernos de la Unión Europea están intentando incrementar el volumen de gas natural licuado proveniente, por ejemplo, de Azerbaiyán, de los pozos del Mar del Norte y del Norte de África. Mientras que Estados Unidos se posicionó actualmente como nuestro principal proveedor de gas licuado a través del transporte marítimo.

Ante la escasez de gas natural y el consecuente incremento de la comercialización de gas licuado, la logística marítima ha tomado mayor protagonismo. Hay alrededor de 700 barcos en el mundo dedicados al transporte de gas licuado, 10% de los cuales son de una empresa de Qatar, que junto a Estados Unidos y Australia representan el 60% de las ventas globales de este combustible.

De toda esta situación sacaría dos lecciones aprendidas. La primera, es la importancia de la energía en nuestras vidas y, la segunda, que el precio económico del gas hizo que Europa sea competitiva y pudiera lanzar la transición energética que, sin embargo, a través de las

energías renovables no se ha logrado todavía compensar el déficit de producción eléctrica a partir de fuentes más tradicionales.

¿Qué cambios generó esta situación en el comercio exterior y la logística de las diversas fuentes de energía?

Hemos pasado de basar el suministro europeo de gas a través de gasoductos a movernos hacia el gas natural licuado. El problema del mismo, es que no todos los países europeos tienen la misma capacidad de regasificación que España. Nosotros tenemos siete plantas regasificadoras que nos permiten una gran flexibilidad y capacidad de transformación del gas natural licuado. Pero, para llevar este gas ya procesado a ciertos países de Europa no existe conexión, por lo que la única forma de hacerlo es a través de barcos, y el mercado de GNL es muy limitado, lo que condiciona su disponibilidad e impacta en sus precios.

El año pasado, el flete de un barco de gas natural licuado podía estar 70.000 euros al día y, a partir de la alta demanda, sus costos actualmente se han duplicado.

¿La transformación energética puede ser una solución para la indenpendencia energética de la UE?

En los últimos años las energías renovables han ido reemplazando al carbón, el combustible con mayores emisiones, y el objetivo era también lograr reemplazar al gas.

Pero no se puede insistir en que todo se soluciona con las energías renovables, desde luego que son necesarias, pero con la tecnología actual funcionan el 30% del tiempo y son intermitentes, independientemente de la capacidad instalada. Porque el viento va a soplar cuando sople, al igual que el sol va a lucir cuando luce.

Por eso, todavía se necesita un respaldo para esas energías durante todos los días del año, porque la demanda no espera a que salga el sol o sople el viento. Mientras no tengamos esto claro, con el agravante de que el mayor precio y demanda de gas coincide con una baja en la producción eólica y solar, tenemos el coctel perfecto para un sobrecoste.

Por su parte, la energía nuclear fue denostada más por fundamentos ideológicos que por científicos y, conjuntamente con el gas, tienen que ser dos energías claves para dar soporte a la transición energética y permitir hacer ese tránsito de forma ordenada.

¿Cómo es el mercado internacional de insumos para las energías renovables?

Se ha demostrado en esta crisis que necesitamos una gran capacidad para ser energéticamente independientes. Muchos gobiernos, el español es uno de ellos, están invirtiendo en fuentes de energías renovables vía solar, pero ¿quién controla la fabricación de paneles solares? China controla el 75% de la cadena de suministro de los paneles solares en el mundo y construyó en el 2021 más turbinas eólicas marinas que todos los demás países del mundo durante los últimos cinco años. Por poner otro ejemplo, también es el principal productor y procesador de minerales de tierras raras que necesitan los imanes y los generadores. Es decir que todo está concentrado. Por eso, es necesario evolucionar hacia una mayor diversificación de la producción y la tecnología energética.

VER VIDEO

MINERÍA Y CARBÓN, APOYANDO EL DESARROLLO ENERGÉTICO SUSTENTABLE

Augusto Mondragón
Ingeniero de Minas con experiencia internacional en STRACON INTERNATIONAL

Aunque pueda sonar curioso, por su bajo valor relativo y amplia disponibilidad, el carbón es la mayor fuente de energía para generar electricidad que se utiliza actualmente en el mundo.

En diálogo con Movant Connection, Augusto Mondragón, Ingeniero de Minas con experiencia internacional de Colombia, país que lidera ampliamente la producción de este mineral en la región, nos cuenta cómo el carbón está aportando a su industrialización sostenible y el vital rol de la minería para el desarrollo de las energías renovables.

¿Qué representa el carbón para la industria colombiana?

Colombia por historia siempre ha explotado zonas carboníferas, se ha enfocado en ese mineral. Este año subirá su producción en 10,7 millones de toneladas. Después de un periodo de precios bajos por los efectos de la pandemia, tiene un gran desarrollo por delante que debe aprovechar para llevar adelante su industrialización y, sobre todo, para apegarse a una soberanía energética más limpia.

La producción de carbón colombiana representa un 89,9% del volumen total que produce Latinoamérica. En el mercado hay dos tipos, el térmico (que exporta Colombia) y el metalúrgico. Se trata de un producto de fácil adquisición para cualquier país.

Con el enfoque de energía, se estima que el carbón subirá un 75% y 124% con respecto a los otros metales que produce la industria colombiana, como el oro, el litio y el cobre.

En el propio mercado colombiano se consumen alrededor de 6 millones de toneladas anuales de carbón térmico, un carbón con material volátil, carbono fijo y humedad inherente. Se lo utiliza principalmente como fuente de energía

para la fabricación de cemento, acero y combustibles limpios.

¿Cuáles son los principales destinos de exportación del carbón colombiano?
Turquía adquiere un 21,3% del carbón colombiano, le siguen Chile con 10,9% y China 9,4%, estos son los principales compradores.

¿Cómo se desarrolla su logística?
En Colombia se utilizan tres métodos de transporte: por carretera, ferroviario y el fluvial. La tendencia en este sentido es trabajar para ser más competitivos a nivel global, ante lo que se está promoviendo el desarrollo de nuevos puntos fluviales para poder transportar de las minas hacia puertos cercanos y así tener más apertura y agilidad.

Más allá de su extracción, el carbón tiene que tener un buen esquema logística que contemple variables clave como el tiempo, el costo y el transporte.

Por su parte, los buques dedicados al transporte internacional de este insumo energético, están hermetizados para evitar derrames y su consecuente impacto ambiental. En este sentido, deben cumplir con altos estándares de seguridad para poder ser aptos para el transporte. No se lo puede transportar en buques de forma expuesta.

¿Cómo describirías el rol de la minería en el mercado energético mundial?
Cuanto más ambiciosas son las metas climáticas y el desarrollo sustentable, mayor es la demanda de la minería para proveer los volúmenes de minerales necesarios para avanzar en la transición hacia las energías limpias, que es lo que el mundo está buscando.

La producción de minerales como el grafito, litio, oro, carbón y el petróleo, según información del Banco Mundial, se va a disparar. Después del receso de la pandemia, se estima que para 2040 la demanda de estos minerales estratégi-

cos se disparará un 300%.

En este sentido, podemos estimar, como proyección tentativa para satisfacer los requerimientos de las tecnologías para producir energías más limpias, como la eólica, solar y geotérmica, que se necesitarán alrededor de 400 millones de toneladas de mineral.

Pero claramente en este contexto, no se trata solamente de obtener el producto, sino que se debe hacer de forma responsable para que efectivamente constitiuya un aporte para la obtención de energía sostenible, limpia y basada en la innovación tecnológica. Resalto el trabajo de la empresa donde me desempeño, que bajo un panorama de responsabilidad social y constructivo puede encontrar resultados e innovaciones sostenibles.

¿Cómo imagina el futuro de la industria minera en este contexto?

Latinoamérica avanza con su crecimiento económico en gran medida con la explotación de recursos naturales, en particular destacan los países andinos como Chile, Bolivia, Colombia, Ecuador, Argentina, Perú. El rol de la minería es clave en el marco del desarrollo sostenible para afrontar nuevos desafíos en el Siglo XXI. Para ello, hay que buscar nuevas herramientas tecnológicas que permitan una facilidad la exportación.

La minería de extracción va hacia un modelo 4.0 en toda su cadena de valor agregado, donde se implementará tecnología de última generación con el objetivo de ahorrar energía y de cuidar la seguridad de las personas que trabajan en esta industria.

El objetivo es aportar desde el sector para conformar una cadena limpia, avanzando en tres puntos estratégicos: el primero, es aprovechar los metales útiles para producir energías limpias, el segundo es operar amigablemente con el medioambiente y, el tercero, fusionar conocimientos y experiencias locales con extranjeras.

En relación a la operación responsable con el medioambiente, tan importante como la implementación de tecnologías es un reclutamiento adecuado del personal así como su posterior entrenamiento.

Entonces, de alguna manera, la producción colombiana de carbón está apoyando la industrialización y la conversión energética del país...

En Colombia está en auge la industrialización. Y de acuerdo con el Ministerio de Hacienda, tanto con la producción de carbón como de los otros minerales estratégicos mencionados, efectivamente se impulsará la modernización y la extracción del litio, cuyo yacimiento está ubicado al norte del departamenteo de Santander y al sur de Cundinamarca, donde ya se están realizanso estudios para determinar una estrategia concreta de explotación.

La generación de impulso ambiental a través del desarrollo de nuevas tecnologías de electromovilidad está enfocada a proyectar hacia el futuro la explotación del litio, por ejemplo.

Desde el punto de vista del triangulo de los recursos minerales de Latinoamerica tenemos un gran potencial, pero para alcanzarlo debemos ser amigables y responsables con el medioambiente.

VACA MUERTA: LA APUESTA ARGENTINA PARA SU AUTONOMÍA Y COMO EXPORTADOR DE GAS NATURAL

Darío Hernán Irigaray
Director Vaca Muerta News.

El yacimiento Vaca Muerta de gas y petróleo no convencional de la patagonia argentina, se posiciona como el segundo en importancia a nivel mundial, sobre todo en su capacidad para producir gas natural.

El incipiente desarrollo del mismo, promete no solo abastecer la demanda local permitiendo al país dejar de importar este insumo energético, sino que, debido a su volumen, de poder concretarse la infraestructura necesaria, también puede posicionar a la argentina como un gran exportador.

Sobre esto dialogamos con **Darío Hernán Irigaray, responsable de Vaca Muerta News, conferencista y escritor**, quien nos brindó su mirada analítica sobre la dinámica, actualidad y perspectivas de este desarrollo energético estratético.

¿Cuál es el potencial del yacimiento de Vaca Muertay qué se necesita para poder concretar su desarrollo?

Vaca Muerta tiene un potencial tan grande que es capaz de permitirle a

Argentina autoabastecerse y poder exportar gas durante 50 años para 10 argentinas, es realmente importante su potencial, si bien al día de hoy es todavía muy bajo el nivel de explotación en relación a su capacidad.

De hecho, donde se está sacando gas actualmente es donde menos volúmenes hay, hacia el norte de la provincia son todavía mucho más importantes las reservas pero todavía faltan gasoductos para poder aprovecharlas.

En cuanto a las obras de infraestructura necesarias para su desarrollo, hay que entender que Vaca Muerta ya tiene peso propio y que las empresas van marcando su ritmo de crecimiento y poniendo en cartera, en sus porfolios internacionales dentro esta industria global, cual es la ventaja de invertir en Vaca Muerta, en Guyana o en otras regiones.

Desde luego, la actual obra del gasoducto que se está llevando a cabo resulta vital, porque claramente tiene impacto en la capacidad de distribución, pero también en el desarrollo de la producción, ya que los pozos de gas no se pueden detener porque pierden su incercia operativa, por lo que contar con el gasoducto para "absorver" la producción es muy importante.

¿Cómo podría impactar su crecimiento en el comercio exterior argentino?
Hoy, el primer desafío de Vaca Muerta es lograr la independencia energética que le permita a Argentina dejar de importar gas.

En este sentido, se estima que las obras de infraestructura que se concretarían el año que viene son para resolver este consumo interno.

Pero luego, contar con ese gas en la cercanía de los puertos puede posibilitar su licuado y exportación, o bien darle continuidad con otro gasoducto hacia Uruguay o Brasil para poder venderle a estos países, e incluisve conectarlo con el norte de Argentina para que podamos reemplazar las importaciones de gas de bolivia en algún momento. Yo creo que se pueden revertir toda las adquisisiones de gas del exterior con Vaca Muerta y también exportar.

Desde la provincia de Neuquén, donde se encuentra el yacimiento, se apuesta también a darle valor agregado al gas desde su origen. Fomentar la instalación de petroquímicas, producir energía eléctrica o proveer a diversas industrias que necesitan gas de manera intensiva, dándole valor agregado para que se produzca más.

La operación de extacción de gas no convencional demanda grandes volúmenes de arena, ¿cómo se está resolviendo esta logística?
Actualmente entran cientos y cientos de camiones todos los días a Vaca Muerta proveyendo arena desde distintos lugares. En este caso, hay dos orígenes principales de este insumo, uno es en Entre Ríos, a más de 1000km, y el otro en Dolavon, Pcia. de Chubut a alrededor de 700km.

La arena llega a Vaca Muerta en camiones, lo que está arruinando las rutas de una forma ca-

tastrófica. Por ejemplo, la 151 que entra desde el norte ya tiene acanalamientos muy importantes y, desde el sur, en algunos lugares hay partes de las rutas nacionales que también se están deteriorando. Son cientos y cientos los camiones que todos los días viajan hacia Vaca Muerta.

También, es preciso contemplar el tema logístico de la arena en dos etapas distintas, la primera en el transporte más largo y de mayor volumen, y luego la última milla hasta donde se procesa la arena. Se trata de dos transportes totalmente distintos.

En Vaca Muerta hay varias plantas de arena de las distintas empresas operadoras, junto a emprendimientos privados grandes, alguno de los cuales está innovando y compitiendo fuertemente con un nuevo sistema de silos móviles para agilizar las operaciones y ser más amigables con el medio ambiente. Porque a las empresas se les está exigiendo medir la huella de carbono de todos sus procesos.

En este sentido, una compañía esta utilizando 110 camiones a GNC para reducir justamente la huella de carbono. Cuentan incluso con dos camiones que hacen de "estaciones de servicio móviles" para poder recargar los camiones.

¿Y en cuanto a la logística del agua, el otro insumo clave del fracking para extraer combustibles no convencionales?

Con respecto al agua varía, y su logística no tiene impacto en las rutas ya que no viaja en camión. Tenemos la suerte de que el Río Neuquén atraviesa prácticamente todo el desarrollo de Vaca Muerta, por lo que las empresas han realizado diversos acueductos extensos para abasteceserse. Hay también, internamente, varias empresas que prestan el servicio de transportar agua por medio de grandes mangueras que la llevan hasta grandes tanques australianos de millones de litros, que luegon transportan a distintos lugares. Con este método logran trasladar el agua a distancias de hasta cuarenta kilómetros, lo que es realmente impactante.

Existen también otras fuentes de agua, sobre todo para la zona norte del yacimiento, donde toman agua del Río Colorado. Esta prohibido tomar agua de pozo y existen también proyectos en desarrollo para poder reutilizar el agua y ser así más sustentables.

VENEZUELA, LAS MAYORES RESERVAS PETROLERAS DEL MUNDO Y DÉCADAS DE DESEMPEÑO EN BAJA

Gustavo Ramos
Ingeniero Mecánico con Master en Ingeniería y Negocio del Petróleo y Gas, especialista en gestión de hidrocarburos.

El potencial del país que fue referente latinoamericano en hidrocarburos se ha opacado por 20 años de ineficiencias y mala gestión. Así lo destaca Gustavo Ramos en esta entrevista con Movant Connection.

¿Cómo describirías el rol de Venezuela en el mapa energético regional y mundial?

En la actualidad, la dependencia energética mundial de los recursos fósiles sigue siendo absoluta. Aún cuando ha habido un repunte importante en los últimos años de las energías renovables dentro de la matriz energética mundial, se estima que más del 80 % de la energía consumida en el mundo aun proviene de los hidrocarburos. A futuro no parece que esta perspectiva se vaya a modificar en el corto y medio plazo.

Ahora bien, cuando analizamos el caso Venezuela y su rol protagónico tanto en Latinoamérica como en el mundo, lo analizamos desde la óptica del petróleo, que es una fuente de energía que, lejos de haber quedado desbancada, sigue siendo la fuente de energía principal y estratégica a nivel mundial. Es por esta razón, que nos damos cuenta que este país a pesar de haber sido en algún momento uno de los principales países productores y exportadores del mundo, que además fue parte de los 5 miembros fundadores de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) en 1960, ha tenido un desempeño ineficiente en los últimos 20 años. A tal punto, que la actual producción petrolera, según el último reporte de la OPEP del mes de septiembre 2022, muestra que la producción fue de 666 MBPD según datos de PDVSA y 659 MBPD según datos secundarios.

Es por eso, que hoy vemos como Venezuela ya no ocupa esa posición de vanguardia, tanto en la región como en el mundo, al ser considerado el cuarto productor más pequeño entre los 13 miembros de la OPEP, clasificado por encima solo de Congo-Brazzaville, Gabón, y Guinea Ecuatorial.

En America Latina y el Caribe actualmente se generan en promedio más de 7 millones de barriles diarios de crudo, de los cuales casi 3 millones son producidos en Brasil y más de 1,7 millones en México. Venezuela, luego de haber sido la referencia durante muchos años en la región, y a pesar de poseer las mayores reservas probadas de crudo del mundo (tras la inclusión del crudo ultra-pesado de la Faja del Orinoco), ha quedado rezagado fuera del top 3 de la región.

¿Cómo han impactado las disrupciones energéticas de estos últimos tiempos en la dinámica del mercado venezolano?

Francamente, el mercado venezolano adicional a sus propias disrupciones no escapa de los impactos que han producido las actuales circunstancias mundiales, como la guerra entre Rusia y Ucrania y sus efectos en los mercados mundiales, efectos post pandemia Covid-19, la crisis del petróleo 2020, el cambio climático y la presión tecnológica.

Sin embargo, es necesario aclarar que los principales factores y que verdaderamente han impactado de manera significativa y directa en la dinámica de la principal industria del país, inclusive mucho antes del aumento en las sanciones petroleras impuestas en el año 2019 por la administración del gobierno de los EE.UU., pueden ser resumidos en los siguientes:

- Varios años de desinversión en la ejecución de proyectos de inversión de capital, operación y mantenimiento por parte de la empresa estatal de petróleo y gas natural Petróleos de Venezuela, S.A. (PdVSA).

- Políticas energéticas erradas.

- Ineficiente manejo gerencial del negocio de los hidrocarburos a lo largo de toda la cadena del negocio, lo que ha incrementado en los últimos anos la falta de personal técnico y operativo.

- Sistema Eléctrico Nacional poco confiable, que ha provocado constantemente fallas en el suministro impactando directamente la produc-

ción en las principales plantas y refinerías del país.

- Escasez de diluyentes necesarios para el manejo del crudo pesado.

Todo esto, aunado al aumento de las sanciones de EEUU, ha dado como resultado que los socios extranjeros continúen recortando actividades en el sector petrolero, lo que hace que las pérdidas de producción de crudo sean cada vez más generalizadas.

De igual forma, vale la pena resaltar que los ingresos de Venezuela por exportaciones de petróleo están severamente restringidos porque pocas de las exportaciones generan ingresos en efectivo. El resto de las exportaciones de crudo se venden internamente con pérdidas o se envían como reembolso de préstamos a China, Rusia y las empresas europeas Repsol y ENI.

¿Cuáles son los principales productos energéticos de exportación venezolanos y cuáles son sus principales destinos?

En la actualidad y desde el año 2016, Petróleos de Venezuela S.A no difunde un informe de gestión anual, donde se pueda tener acceso a datos mensuales de cuanto exporta. Solo la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) difunde datos sobre producción mensual y una vez al año cifras de exportación.

De información extraoficial, publicada en varias fuentes en redes sociales de datos obtenidos de documentos internos y datos de seguimiento de buques tanqueros, recientemente se han realizado mayores envíos a Asia a través de intermediarios, cuyo crudo y productos son adquiridos y revendidos por empresas sin antecedentes en comercialización. Se habla de que estos intermediarios, que organizan todo el entramado de envío, pago y compradores finales representan el 79% de las exportaciones actuales de PDVSA.

Desde esta misma fuente, se reportó que durante el mes de septiembre partieron de aguas venezolanas un total de 40 cargamentos con un promedio de 710 MPD de crudo y 544 TM de productos principalmente a China a través de centros de trasbordo.

De igual forma, recientemente se han generado crecientes intercambios de cargamentos con Irán, a través del suministro de condensado y crudo de Irán a la nación venezolana por entregas de crudo pesado y fuel oíl venezolano a empresas estatales iranies. Se estima que Venezuela ha recibido este año más de 24 millones de barriles de diluyente provenientes de Irán y, en cambio, Venezuela ha entregado unos 21 millones de barriles de productos.

Se reporto también que las exportaciones a Cuba cayeron a 36000 BPD en septiembre comparados a los 81200 BPD reportados en el mes anterior.

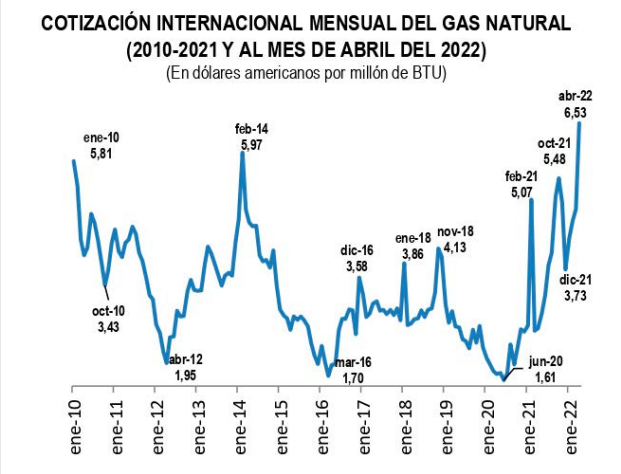
Finalmente, y con respecto al reciente reinicio de las exportaciones a Europa luego de haber recibido la autorización de Estados Unidos, en junio de este año con la intensión de compensar la perdida del petróleo ruso tras la invasión a Ucrania, se desconoce la actual data y por eso no se publica en el presente artículo.

CONTEXTO DE OPORTUNIDAD Y NECESIDAD DE INVERSIONES PARA EL GAS NATURAL BOLIVIANO

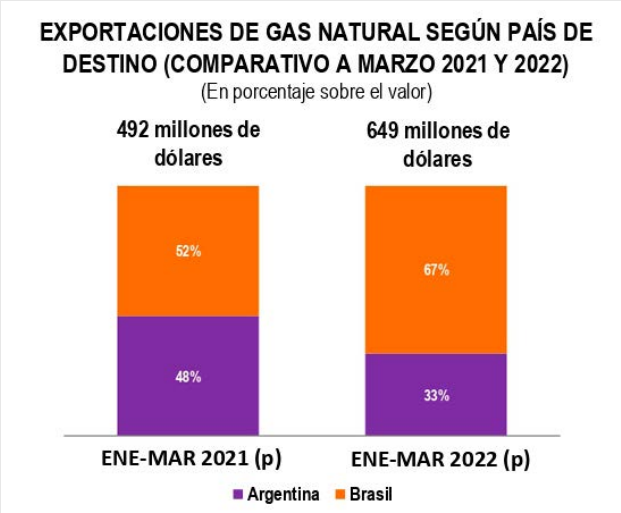
Oscar Kenneth Sanabria Saucedo
Programador de Gas Natural (Suministro, Transporte y Medición)

De acuerdo con el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), Bolivia exportó casi 40 mil millones de dólares por la venta de gas natural en estado gaseoso entre 2011 y 2021, alcanzando su registro máximo en el año 2013 con 6.113 millones de dólares.

Al mes de marzo de 2022, las ventas externas de gas aumentaron 32%, en un contexto en el que precio mundial de esta fuente energética creció notablemente, alcanzando una de sus cotizaciones más altas desde el año 2008.



Al primer trimestre de 2022, las ventas externas de gas natural tuvieron como principal destino a Brasil, que superó ampliamente a Argentina como el mayor comprador de gas natural del país, representando el 67%.



Claramente, el gas natural representa un factor decisivo para el comercio exterior boliviano, así como para el abastecimiento de sus principales compradores sudamericanos. Sobre la actualidad del sector, sus necesidades y perspectivas, dialogamos con Oscar Kenneth Sanabria Saucedo.

¿Cómo describirías la actualidad de la industria del gas natural en Bolivia?

La producción de gas natural desde el año 2015 tiene una marcada tendencia decreciente, debido a la declinación de los principales campos productores.

¿Cuál es la importancia del sector para el comercio exterior boliviano?

Las exportaciones bolivianas de gas natural han sido y son muy importantes en el comercio exterior boliviano, en su momento la exportación de gas natural llegó alrededor del 60% de las exportaciones, en la actualidad se encuentran en torno del 20% sobre el total de las mismas.

¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta el sector del gas para poder seguir creciendo?

El principal desafío es cambiar el marco normativo que permita facilitar las inversiones en Exploración.

¿Cuáles son los principales países compradores de gas boliviano?

Los mercados destino de gas natural boliviano, han sido y son en la actualidad Brasil y Argentina, la disminución en la capacidad de producción y la obligación de abastecer el mercado interno han disminuido la capacidad de entrega hacia ambos mercados.

¿Cómo está conformada la infraestructura logística (gasoductos) para su comercialización hacia el exterior?

Bolivia tiene una muy buena infraestructura en lo que se refiere a gasoductos, está conectada con Brasil y Argentina que son los mercados más grandes de Sudamérica, estos países requieren gas natural en gran cantidad y Bolivia naturalmente debería aprovechar para abastecerlos.

¿Cuáles son sus expectativas en relación a las posibilidades del sector de aumentar su producción y, por ende, sus ventas al exterior?

Esperemos que se genere un cambio al Marco Normativo que promueva mayores niveles de inversión en exploración, actualmente es muy poca inversión en el upstream (sector de exploración y producción).

¿De qué forma se podrían mejorar las condiciones para impulsar estas necesarias inversiones?

Hay que generar nuevas condiciones para que haya grandes inversiones.

Actualmente se escucha a las autoridades del sector señalar que hay que revisar la Ley de Hidrocarburos, y es bueno que se reconozca el problema. El sistema tributario aplicado a los hidrocarburos en Bolivia es uno de los más altos de Sudamérica, hay que hacer nuevos contratos de operación diferentes a los actuales firmados con las Compañías Operadoras en el país, para los nuevos campos que se descubrirán. Adicionalmente, tarde o temprano hay que sincerar los precios de los hidrocarburos comercializados en el mercado interno, disminuir los subsidios de manera gradual de forma tal que dicha disminución no sea traumática ni problemática para la sociedad.

LA LOGÍSTICA Y EL COMERCIO INTERNACIONAL FRENTE A UNA NUEVA ERA ENERGÉTICA

Salvador Gil
Profesor Universitario y consultor en Energía Sustentable

Qué sucederá con la actividad logística en un futuro no muy lejano, considerando que el transporte global de carga es, hoy en día, completamente dependiente de los combustibles fósibles.

Cómo impactará en el mapa comercial internacional una eventual "desaparición" del mercado de los hidrocarburos.

Si bien nadie tiene aún estas respuestas, dialogamos con Salvador Gil, quien nos ayuda a reflexionar y pensar en los posibles escenarios futuros para la logística y el comercio internacional.

¿Cómo imagina que evolucionará el abastecimiento y producción de energía a nivel mundial?

La matriz energética del mundo ha evolucionado a lo largo de los últimos 160 años. Por ejemplo, en 1850, el carbón representaba solo el 5% del total, el equivalente a lo que sucede con las energías renovables en la actualidad.

Recién en la época de la primera guerra mundial (1914-1918) el carbón alcanzó su máximo esplendor, coincidiendo con los inicios del uso intensivo del petróleo con la masificación de los automóviles, cuya participación alcanza su pico en la década de 1980.

Como puede verse, el carbón tardó 60 años en llegar a su pico y el petróleo 65. Esto demuestra que la matriz energética global cambia, pero lo hace lentamente, y esto es así porque las transiciones energéticas son de capital intensivo y se necesita mucho dinero para transformar lo que se esta usando en cada periodo.

Ya en el siglo XXI, vemos que en 2013 la matriz energética mundial estaba compuesta, básicamente, por tres energías: petróleo, carbón y gas, las que componían el 80% del total de energía generada.

Por su parte, las renovables representaban el 1,5% de la generación global y en Argentina eran prácticamente inexistentes.

Solo 7 años después, en 2020, el consumo de carbón y de gas natural se mentiene estable, pero las energías renovables ya han alcanzado alrededor de un 6% de participación.

En cuando al petróleo, casi toda su producción se aplica al transporte y un poco a la industria, por lo que su transformación está fuertemente condicionada por la evolución de la industria automotriz, aérea y naval.

Para el caso del transporte automotor, los autos eléctricos para uso particular se presentan como una alternativa viable para apoyar esta transformación, aunque como en todos los casos también será una transición lenta.

Por ejemplo, solo por citar el caso de Argentina, el país tiene actualmente un parque de 14 millones de autos particulares, cuyo reemplazo por vehículos eléctricos demandaría, nada menos, que alrededor de 150 mil millones de dólares. Por eso, estas transiciones no se dan en el corto plazo.

¿Cómo se posiciona la actividad logística y de comercio exterior ante la transición energética?

En el sector logístico el tema está mucho más incipiente porque el costo más alto del transporte eléctrico está en las baterías, y las mismas no tienen todavía la capacidad suficiente para mover un camión a un costo razonable, más allá que habría que resolver la demora que tendría para su carga.

Lo mismo sucede con los barcos y los aviones,

donde si bien hay proyectos diversos, no se ve todavía una alternativa viable y escalable.

Sin dudas, en 10 años el auto eléctrico empezará a dominar el mercado, pero el transporte pesado está todavía muy verde en cuanto a sustentabilidad. Se habla mucho del hidrógeno, pero todavía se trata de una tecnología incipiente.

En el caso de Argentina, una alternativa posible puede ser el uso de Gas Natural Comprimido, cuyo valor equivale a un tercio del gasoil, pero todavía quedaría mucho trabajo pendiente en la adaptación tecnológica de las unidades y de las estaciones de servicio.

En este sentido, Argentina tienen la ventaja de contar con una de las redes de distribución y de transporte de gas más grandes del mundo, junto con el desarrollo de Vaca Muerta, que puede asegurar importantes reservas de gas para sostener esta tranformación, que si bien sería más sustentable que el uso del gasoil, seguimos hablando del uso de combustibles fósiles y no renovables.

Países como Uruguay, por ejemplo, no tienen gas y les resulta caro importarlo, además de que no cuenta con una infraestructura de redes de distribución. Pero tienen mucha electricidad, al igual que Paraguay, por lo que la alternativa eléctrica sería la más viable para ellos.

¿En qué plazos se estima se registrará un cambio significativo sobre la actual matriz energética global? ¿Tendrá relación con el fin de las reservas disponibles de combustibles fósiles?

Se estima que las reservas, tanto de gas como de petróleo, alcanzan para 100 o 200 años a nivel mundial. El problema con el petróleo, el gas y el carbón estará relacionado con el calentamiento global, que hará que dejemos de usar estos combustibles fósiles. El Ministro de Energía de Arabia Saudita decía que "la edad de piedra no terminó porque se acabaron las piedras, sino porque cambió la tecnología". No dejamos el petróleo porque se nos acabe, sino porque la tecnología va a cambiar.

En cuanto a los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU, donde la energía juega sin dudas un rol vital, todos los cálculos indican que ya estamos tarde. Tendríamos que empezar a disminuir rápidamente todas las emisiones enfocados en 2030 y, para 2050, ya no deberíamos estar usando combustibles fósiles.

Esto nos dice, por ejemplo, que si en Argentina queremos desarrollar Vaca Muerta, tenemos una ventana muy corta de tiempo porque ya hay una tendencia a la disminución de las inversiones en estas fuentes de energía. Hay que tener en cuenta que desarrollar la infraestructura puede llevar de 5 a 10 años, por lo que luego solo quedarían alrededor de 10 años para explotarlo.

Va a suceder como con la Edad de Piedra, pero todavía es prematuro poder hablar del impacto real que la transformación energética tendrá en la dinámica de la logística y el comercio internacional en el corto y mediano plazo

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 #11:

MIEMBRO MULTIPLICADOR

Jim Hrastovcak

MIEMBRO SPEAKER

Angélica Herrera

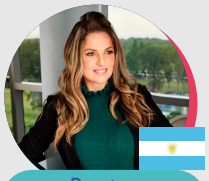
Laura Britez

MIEMBRO PRODUCTOR

Fernando Penteado

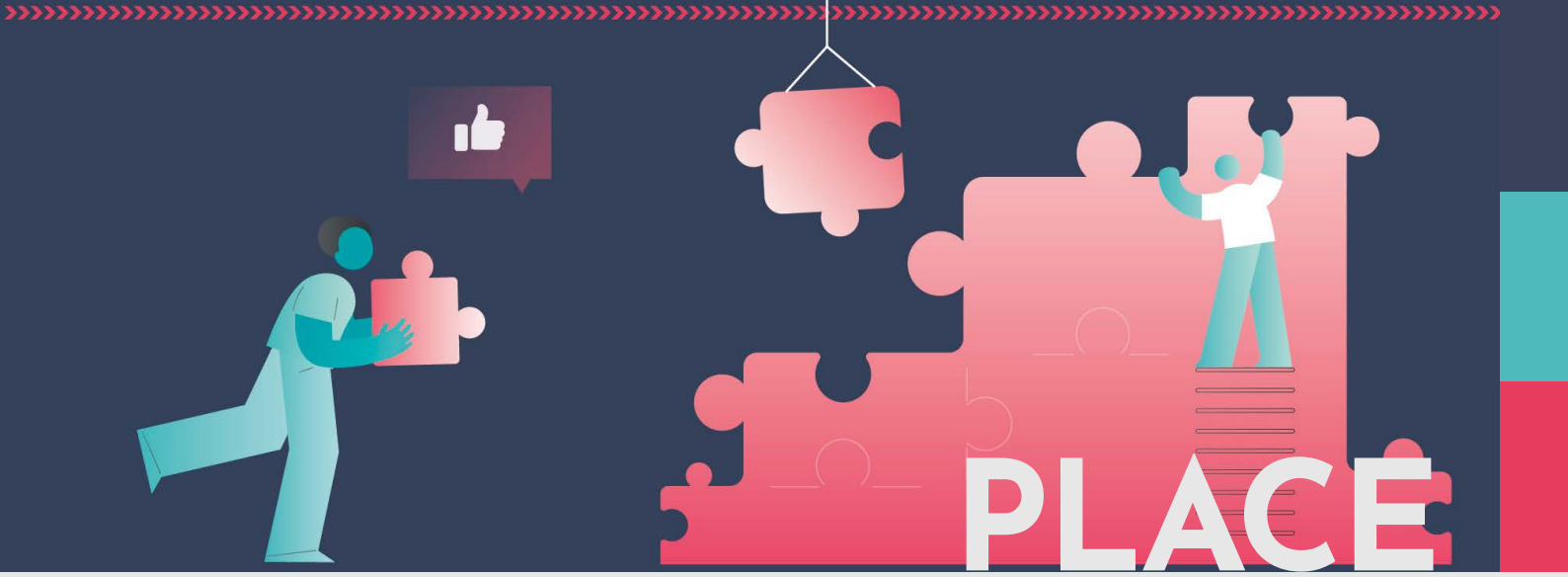
Mario Cordeiro de Carvalho Junior

MIEMBRO PROTAGONISTA



Romina Parquet

Sabrina Salguero



Angélica Herrera Muñoz
Miembro Embajador de Movant Connection en Colombia

TENDIENDO LAZOS COMERCIALES CON COREA DEL SUR

Angélica Herrera Muñoz es miembro embajadora de Movant Connection en Colombia, pero en esta ocasión, lejos de su país, nos contactó para compartir con toda nuestra comunidad sus experiencias mientras se encontraba en viaje de negocios por el Asia Oriental.

¿Cuál es tu misión en Corea del Sur?
A Corea del Sur tuve la oportunidad de venir a mostrar la oferta exportable particularmente de Colombia en referencia al café, cacao y derivados. Por ejemplo, uno de los productos que les pareció super interesante fue las cáscaras de café que se pueden comer como snacks, que es un producto nuevo de una empresa colombiana. Otro fue el café tostado y molido, pero en una preparación en forma de té. Estos productos que están enfocados en generar conexiones con esta cultura llamaron muchísimo la atención.

> "Corea del Sur es un país que tiene una visión interesante a 2030 donde busca seguir contribuyendo a los desarrollos tecnológicos en los diferentes sectores económicos como son agroindustrias, salud, infraestructura, etc".

¿Qué impresión te has llevado sobre la actualidad del país y su comercio exterior?

Corea del Sur me dejó impresionada, es un país moderno, con agilidad en su transporte público, en los trámites aeroportuarios, se puede hacer la migración de salida de forma automática. Hace gala de una muy buena organización, limpia y ordenada. Es un país que tiene una visión interesante a 2030 donde busca seguir contribuyendo a los desarrollos tecnológicos en los diferentes sectores económicos como son agroindustrias, salud, infraestructura, etc. Es un país visionario, tecnológico, con muy buena visión, trabajo en equipo, las entidades se coordinan para lograr objetivos a mediano plazo.

En relación a las diferencias culturales, ¿qué nos podés contar sobre el perfil empresario coreano?

Los coreanos son personas carismáticas, ama-

bles, gratamente me sorprendió que la vida nocturna en Seúl va hasta altas horas de la noche. Encontramos diferentes almacenes, tiendas abiertas las 24 horas. Es una cultura organizada, estricta, exigente. Sin embargo, es amable, cordial, está dispuesta a ayudar, a servir, a sonreír y abierta a los extranjeros. Es un país muy interesante, si alguien está pensando en viajar hay que poner en el radar al país, con su capital extensa con un poco de tráfico en algunos momentos del día como suelen tener todos los países. Lo que uno percibe es bastante organización, limpieza, dinamismo de su economía, diversificación de productos y se vuelve un país muy atractivo.

¿Cuáles son los productos latinoamericanos que más interés o posibilidades tienen para acceder a su mercado?

En cuanto a los productos latinoamericanos es bastante interesante haber participado de KOREA-LAC en su sexta edición, donde lo que hace es construir puentes entre LATAM y Corea del Sur. Me llamó la atención que ellos buscan productos con alto valor agregado, innovadores, certificados, con mezclas exóticas y un muy buen nivel.

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

Pablo Peruzzotti

Ingeniero Agrónomo Especialista en Gestión Logística, Calidad y Comercio Internacional. Docente Universitario. Autor.

Mentor

Rosa María Sala

Periodista con más de 20 años de experiencia en medios especializados de logística, comercio exterior, transporte y seguridad en México.

Moderadora

VER VIDEO

MENTOREO SEPTIEMBRE

PROGRAMA DE MENTOREO #21: 20 ERRORES COMUNES EN LA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN

"Hay que evitar a toda costa el rechazo, por siempre hago tanto hincapié en revisar que cuando sale la mercadería a ser exportada esté todo en perfectas condiciones. Ya que un rechazo en destino implica lo que yo llamo la triple pérdida. En primer lugar, cuando la mercadería llega y es rechazada se tiene que devolver o va a destrucción. El rechazo, también significa perder todo el dinero que se gastó para hacer efectiva esa exportación, como los gastos de flete, inspecciones, manipuleo, todas inversiones que se pierden. Pero lo peor de todo eso es perder al cliente, ya que cuando no se cumple con lo pactado difícilmente te vuelvan a comprar y otro proveedor pasa a ocupar tu lugar".

COLUMNA COLABORATIVA SEPTIEMBRE

LA FIGURA DEL MENTOR PROFESIONAL EN LOGÍSTICA Y COMERCIO EXTERIOR

"Ya sea de manera formal o espontánea, la figura del mentor en el ámbito laboral es sumamente valiosa para el desarrollo de nuevos talentos en logística y comercio internacional. Especialmente en estos sectores profesionales, existen muchos saberes y conocimientos que solo se adquieren en la práctica, interactuando con las particularidades de cada operación y de los diversos actores que intervienen en su ejecución. Es por esto que es muy importante la generosidad de los más experimentados para transmitir sus experiencias, así como la humildad de los principiantes para asimilarlas", **Javier Carrizo, Director de Movant Connection.**

En esta nueva edición de nuestra Columna Colaborativa, miembros de la comunidad indagan sobre el rol y la trascendencia de los mentores para el desarrollo de los profesionales que se desempeñan en Logística y Comercio Exterior.

EXPERIENCIA COMO MENTOR O DISCÍPULO

Nohelia Galeano Alonso (Uruguay), especialista en Comercio Exterior y Miembro Embajadora de Movant Connection, relata: "hace varios años que estoy involucrada en el Comex y, luego de conformar grandes equipos de trabajo, puedo decir con certeza que para mí el Comex es como una ruta de doble vía, todos los días aprendo de alguien del sector y también tengo la oportunidad de enseñar".

La experiencia en el aprendizaje a través de "mentores" de **Iván Esteve Vasagoff (Argentina)**, Técnico Superior en Comercio Exterior y estudiante de la Licenciatura en Comercio Internacional UNVM, "fue muy buena y fue a través de varios profesores, jefes, agentes de carga y colegas", de quienes aprende "día a día cada vez en mayor profundidad sobre las temáticas especializadas y con términos relacionados al rubro".

Mario Cordeiro de Carvalho Junior (Brasil), consultor en Comercio Exterior y Logística Internacional y docente universitario, elige una alegoría basada en Star Wars para definir la función del mentor, para quien "es un trabajo que recuerda la relación del legendario Maestro Yoda – pequeño, sabio y poderoso, conectado a la Fuerza – que entrenó a los Jedi durante años y años, incluido Luke Skywalker, para transmitir

cómo identificar ventajas comparativas dinámicas y tener productividad a nivel de empresa para capturar las oportunidades comerciales que existen en el mundo, con el fin de desplazar a la competencia internacional en un entorno empresarial en transformación acelerada".

En su carrera profesional, **Fernando Penteado (España),** especialista en Logística y Supply Chain, pudo contar con algunos mentores que lo ayudaron a cincelarse en aspectos técnicos referentes a la comunicación y las relaciones interpersonales: "a través de conversas abiertas y transparentes (y no siempre fáciles por veces) estos mentores me han ayudado a auto evaluar mis actitudes, identificando oportunidades de mejora y aportando a mi crecimiento profesional".

CONTACTO DEL MENTOR EN LA FORMACIÓN

Esteve admite que la aproximación de sus mentores "se dio de forma programada por las políticas de organización y funcionamiento facultativo, mientras que con los colegas fue de forma espontánea".

Cordeiro, por su parte, reconoce que "para sentir y practicar la 'Fuerza' es necesario que el discípulo comprenda cómo las fuentes y las dotaciones relativas de los factores de producción inherentes a las ventajas comparativas de los bienes y servicios dan forma a la estructura de la oferta (y demanda) internacional".

El mentor de **Penteado,** en cambio, llegó a su vida "espontáneamente porque no esperaba que las cosas pasen, por lo que en el momento que necesitaba de apoyo para avanzar y crecer" tuvo "la actitud de buscarlo".

Como mentora, **Galeano** aportó dos aspectos claves en su carrera: "la acción del mundo del Comex, lo cual hace que estemos siempre alertas y formándonos para dejar todo en la cancha y la pasión por una profesión que es muy demandante, pero a la vez disfrutable al 100 por ciento".

CONSEJOS Y APRENDIZAJES DESTACADOS

Cordeiro sugiere "estar alerta a las oportunidades de arbitrar bienes y servicios que se abren

en el mercado internacional – pensando y actuando como un empresario – y siendo consciente de los riesgos e incertidumbres inherentes a la compra y venta internacional de bienes y servicios; y sobre todo al movimiento de estos bienes entre diferentes espacios geográficos".

Penteado aún recuerda las charlas que tuvo cuando era un joven recién iniciado en el sector y luego, cuando ya ejercía posiciones ejecutivas, siempre buscó "soporte en mentores en situaciones críticas, desde el cambio de estrategias de internacionalización, definición del footprint logístico más adecuado o asimismo en reestructuraciones de equipos".

Galeano considera que siempre trató de ser una formadora en sus equipos de trabajo y recomienda "realizar cursillos para actualizar conceptos o bien explicar cómo funciona un determinado departamento, porque esto permite dos cosas: aprender cosas nuevas y ensamblar sectores".

Ante todo, **Esteve** aprendió que "una correcta logística ahorra costos en toda la gestión de la carga, por lo que hay que estar siempre pendiente de que cada actor haga su trabajo para que de esta forma el cliente obtenga su carga de forma organizada y en los estándares de tiempo estipulados".

IMPORTANCIA

Penteado cree "firmemente que la mentoría es necesaria en todos los momentos de una carrera profesional e, incluso, por qué no, en la vida personal, pero para esto debemos estar abiertos a escuchar a que alguien hable en nuestras vidas".

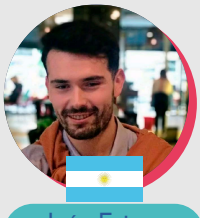
A su entender, **Galeano**, afirma que "los jóvenes salen muy preparados desde el punto de vista académico, pero con grandes falencias en el práctico y, por lo tanto, cuando se enfrentan a un trabajo real es como comenzar de nuevo para ellos. El 'mayor deber' que tienen nuestros cursos es transmitir las diferentes interacciones entre los actores del Comercio exterior en la operativa diaria, ejemplo una compra venta internacional, la relación entre importador/exportador, forwarder, despachante y seguro, para destacar algunos"..

Para **Esteve**, el contar con un mentor en materia de logística y comercio exterior le "significó un valor extra a los aprendizajes que venía adquiriendo por toda la formación en el área, por lo cual, fue sumamente beneficioso e importante contar con alguien que acompañe para aprender mucho más sobre temas afines a la profesión".

Por último, **Cordeiro** sentencia: "el viaje del héroe Luke Skywalker o la princesa Leia muestra que los desafíos a superar son únicos y siempre personales, pero hay espacio para que los postulantes involuntarios se conviertan en Jedis y de igual manera se puedan concretar en el comercio exterior y la logística internacional".

PARTICIPAN EN ESTE ARTÍCULO:

Nohelia Galeano Alonso



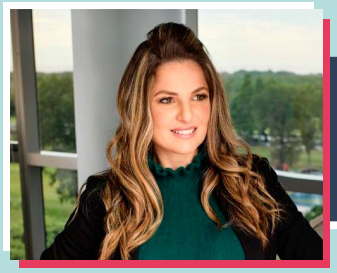
Iván Esteve Vasagoff

Mario Cordeiro de Carvalho Junior

Fernando Penteado

KEYPLAYERS

LOS JUGADORES CLAVES DEL SECTOR EN DIÁLOGO CON MOVANT CONNECTION



ROMINA PARQUET
CEO de CIMC Delfin Group

"Soy admiradora de la cultura milenaria china, no solo porque gracias a ellos tengo trabajo hace 17 años. He aprendido muchísimo de su cultura y del compromiso con el trabajo. Realmente es un ejemplo como país de servicio, de bondad y cordialidad, un ejemplo a seguir y es un placer trabajar con ellos".

"China tiene planeado conquistar al mundo y es razonable, ya fue dos veces potencia mundial y va a ir por la tercera. Tienen toda una historia que avala que esto pase. Cuando hablamos de porcentaje y participación, con su propio mercado interno, intra Asia, ya son más grandes que el resto del mundo y contra eso no se puede competir".

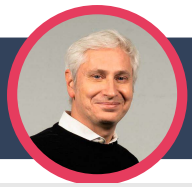
"Su crecimiento es muy bueno para todos, proque lo que traen es más tecnología, más evolución y todos nos terminamos beneficiando con eso. El crecimiento de estos países no tiene que sentirse como una amenaza, sino como una oportunidad".

"Más rápido, más alto y más fuerte, es el lema de las primeras olimpiadas. Y esto es cada año que pasa seguir avanzando, seguir construyendo, seguir creciendo".

Mirá la entrevista COMPLETA

Webinar 2022 Internacional

COMERCIO Y LOGÍSTICA INTERNACIONAL: TRACCIÓN Y MOTOR DE LA ECONOMÍA GLOBAL



PRESENTADOR:
Juan Di Natale

PLACE

EL III WEBINAR INTERNACIONAL DE MOVANT CONNECTION FUE TODO UN SUCESO

En coincidencia con el segundo aniversario de Movant Connection, el viernes 14 de octubre se transmitió en vivo para todo el mundo su III Webinar Internacional, que este año estuvo enfocado en: "Comercio y Logística Internacional: Tracción y Motor de la Economía Global".

En esta edición, el webinar invitó a conocer la composición del nuevo mapa internacional del comercio y la logística, a los nuevos protagonistas de la industria a nivel global y resaltó la importancia de estas actividades para que funcionamiento de los distintos mercados del mundo.

El evento nuevamente estuvo conducido por el presentador y periodista argentino Juan di Natale, quien en sus primeras palabras felicitó a Movant Connection por su aniversario y resaltó el gran año que tuvo el multimedio al detallar el crecimiento obtenido durante 2022 como comunidad y en volumen informativo.

INTEGRACIÓN

La edición 2022 del webinar estuvo divida en cinco bloques donde se profundizó en la situación actual y en las expectativas futuras del sector de la logística y comercio internacional, mientras se esperaba un cierre muy especial al final del programa.

La apertura estuvo a cargo del presidente de Analdex y miembro embajador de Movant Connection en Colombia, Javier Díaz Molina, quien brindó un análisis sobre el avance hacia la regionalización de las principales economías del mundo.

El siguiente expositor fue el norteamericano William Reinsch, asesor en Negocios Internacionales y ex Subsecretario de Comercio Exterior EEUU, quien proporcionó su experimentada mirada sobre los procesos globales que están afectando al comercio mundial.

En el segundo bloque se destacó la importancia del comercio como herramienta indispensable para lograr una integración cultural con las principales economías.

El argentino Federico Vélez Bergami, licenciado en Relaciones Internacionales, brindó pautas para negociar con China, mientras que Wesley Naito, especialista brasilero en Logística detalló las mejores maneras para negociar con su país. El cierre estuvo a cargo de Sergio Nava, miem-

bro de la Cámara de Comercio entre México y Estados Unidos, quien dio consejos para profundizar en el comercio con los norteamericanos.

PROTAGONISTAS

El tercer bloque destacó la actividad y la importancia de los principales hubs de la región -Panamá, Florida y Madrid- como motor fundamental para el desarrollo de la economía.

Expusieron los miembros emabajadores de Movant Connection Rosangela Samaniego (Panamá, especialista en Logística internacional) y Agustín Barletti (Miami, periodista especializado) y la española Cristina Peña Andrés, experta en Comercio Internacional.

El cuarto bloque abordó a los mercados emergentes, nuevos protagonistas en este esquema mundial postpandémica.

Randa Haddouch, especialista marroquí en Comercio Internacional, definió las fortalezas del Magreb; Oznur Usta, especialista turca en supply chain, habló del corredor euroasiático y de Turquía; el especialista español en Mercados Internacionales residente en Dubai, Tomás Guerrero Blanco, enfatizó el rol creciente de Medio Oriente y, por último, Sonsoles García, abogada especializada en Comercio Exterior y miembro embajadora de Movant Connection en Ecuador, expuso sobre Latinoamérica.

CIERRE

EL quinto bloque fue inaugurado por Vanessa Carabelli, economista, conferencista y LinkedIn Top Voice Latam, y la mirada disruptiva estuvo a cargo del reconocido historiador y escritor argentino Eduardo Sacheri, quien compartió una perspectiva histórica sobre cómo el comercio internacional y la logística han sido parte fundamental en las grandes transformaciones del mundo.

Agradecemos a todos los asistentes, a los miembros, organizaciones, universidades y asociaciones que permitieron este gran año para nuestra comunidad y, desde luego, la promesa de un próximo encuentro en 2023.

REVIVÍ EL EVENTO

alog chile
asociación logística A.G.

IMPULSAMOS LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA LOGÍSTICA CHILENA

¡Conozca nuestras Unidades de Servicio!

alog capacita
Organismo Técnico de Capacitación Industria Logística

alog certifica
Centro de Evaluación y Certificación de Competencias Laborales

alog consultoría
Centro de Estudios y Análisis de la Industria Logística

Atracción de Talentos
Para la industria Logística

www.alog.cl
Puerto Madero 9710, Of. 22. Pudahuel
Teléfonos: + 56 225448591 - + 56 935326157

LA FACILITACION PORTUARIA VISTA DESDE LA LUPA DEL CONVENIO FAL 65

Maria Grazia Blanco
Abogado Maritimista. Ex vicepresidente de la Rama Vzla del IIDM.

Hace unas semanas atrás nos reencontramos con un Convenio, que en el 2001 tuvimos que exponer en el Ciclo de Conferencias Marítimas realizadas en el marco de la X Reunión Ordinaria del CAATA, celebradas en mi país. Efectivamente, después de 21 años fuimos invitados por el Instituto Nacional de los Espacios Acuáticos y la Asociación Venezolana de Derecho Marítimo, para participar en unas jornadas de Derecho Marítimo, que se realizaron en la sede de la autoridad acuática (INEA). En esta oportunidad, nuestra disertación verso sobre el Convenio de Facilitación del Tráfico Marítimo denominado FAL 65.

Debemos señalar que, en aquel momento, este Convenio se registró como algo trascendental para Venezuela, quien había ratificado un año antes estas importantes disposiciones internacionales sobre el tráfico marítimo. Con la mirada en el presente, podemos decir que su fuerza y valor se mantienen inalterables, ya que su aplicación es fundamental para que los puertos sean competitivos, eficientes y seguros; capaces de albergar un progreso económico sustentable. Por lo que, FAL 65 continuará siendo objeto de revisión y análisis, ya que es un instrumento normativo de alcance internacional, medular para cualquier desarrollo que pretenda ser exitoso a nivel marítimo y portuario.

Aprovechando la oportunidad que nos brinda Movant Connection quisiéramos utilizar este espacio digital, para volver a alzar la voz en pro de un Convenio Internacional que suele pasar inadvertido y sin ninguna notoriedad en algunos países. Aunque tiene un valor jurídico - técnicoÓçrealmente determinante en estos tiempos de modernidad y de grandes desafíos. Estamos conscientes, que ahora más que nunca recurriremos a él, para lograr los objetivos y vencer los retos que tenemos en el camino.

CONVENIO DE FACILITACIÓN -FAL 65

Cuando el COVID-19 se estableció entre nosotros de manera repentina e inesperada, poniendo nuestro mundo al revés, comprendimos que los virus y las bacterias podían afectar el comercio mundial, a los pasajeros, a los tripulantes, y por supuestos a los contratos comerciales, marítimos, de seguro, de transporte, en definitiva, a la economía global. De una forma violenta, entendimos la importancia de las herramientas tecnológicas y le dimos el justo valor a la conectividad y a la digitalización. Particularidades o procesos que FAL 65 ha defendido y recomendado desde vieja data.

Las estadísticas consultadas nos revelan de forma positiva, que aquellos países que tienen infraestructura en facilitación portuaria eficiente tienen mejores índices de exportación y de importación. Por lo que se confirma que existe un vínculo estrecho entre la reducción de documentos, de trámites y formalidades con la competitividad que pueden llegar a tener los puertos.

Dentro de las otras ventajas que se destacan, esta la reducción de costos y el desarrollo sostenible de las economías de los países. Es por eso, que la practica nos ha demostrado que el transporte marítimo requiere en principio de una unificación de normas, de una uniformidad de criterios que estén ba-

sados obviamente en una perspectiva mundial de facilitación. Y es aquí, donde logramos el nacimiento de un Convenio como FAL 65, que se convirtió en el resultado de todas estas aspiraciones.

OBJETIVOS DE FAL 65

Los objetivos de FAL 65 son en primer lugar, lograr un transporte marítimo eficiente, un tráfico marítimo fluido de buques, cargas, pasajeros y tripulantes entre otros, evitando por supuesto retrasos innecesarios; asimismo, ayudar a la cooperación de los gobiernos y unificar todo lo que tiene que ver con trámites documentos y formalidades. Por lo tanto, cuando hablamos de facilitación, nos referimos a simplificación y reducción de documentos, trámites y formalidades.

Ahora la gran pregunta es ¿cómo lograr que los objetivos de FAL 65 se concreten logrando los resultados esperados por su correcta implementación?

La normativa FAL 65 se presenta hoy por hoy como un convenio de gran jerarquía, pero además es un convenio que tiene la particularidad de actualizarse en el tiempo, sus normas flexibles y constante revisión permiten que se vaya adaptando a todos estos desafiantes temas que estamos viviendo producto de la pandemia, de los cambios tecnológicos del siglo XXI y por supuesto, de los cambios de paradigma que estamos registrando en la industria marítima.

LA FACILITACIÓN Y LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

El Mundo nos revela grandes paradigmas que han sido destruidos y otros que han comenzado a fortalecerse, que nos llevan precisamente a considerar que es importante trabajar en la facilitación portuaria, que es fundamental lograr la fluidez en la cadena logística, alcanzar mayor rapidez, transparencia, así como evitar la duplicidad de información conquistando el tan codiciado ahorro de tiempo y dinero, pero debemos convencernos, por encima de todo, que nuestra búsqueda tiene que conducirnos hacia la existencia de puertos inteligentes o de los denominados "Smart Port" o los más desarrollados que son los puertos de quinta generación.

En conclusión, la CEPAL ha realizado un llamado para promover la facilitación y los procedimientos sin papel ni contacto para una logística eficiente y moderna. Por lo tanto, la normativa económica debe armonizarse y adaptarse a las nuevas circunstancias, permitiendo el desarrollo de cadenas de producción regionales, la reexportación de bienes con valor añadido y la eventual creación de economías de escala, de red y de aglomeración en el comercio subregional. En este sentido, "los desafíos del presente, deberían transformarse en una oportunidad para cambiar los patrones de producción y promover el comercio digital y la innovación logística, con el fin de aumentar la competitividad y el bienestar en la región".

VER VIDEO

DERECHO Y LOGÍSTICA: ¿DICOTOMÍA O COMPLEMENTARIEDAD?

Marco Guimaraens
Doctor en Derecho y Ciencias Sociales.
Máster en Logística y Gestión de la Cadena de Suministro.

Las múltiples aristas que caracterizan al comercio internacional y a su logística demandan un marco jurídico adecuado para estas complejas actividades.

En diálogo con Movant Connection, **Marco Guimaraens**, nos cuenta sobre la trascendencia de conocer los principios legales que rigen las operaciones del sector.

¿Podría identificar los aspectos claves de las cadenas de abastecimiento desde la mirada del derecho?

Los aspectos claves a considerar en las cadenas de abastecimiento o suministro, desde la óptica del Derecho, refieren básicamente al **carácter omniabarcativo** del mismo. Parafraseaba al respecto el eximio Maestro, el Dr. Eduardo Couture: el "Derecho es la cárcel del aire". El Dr. Couture, quien fuera un notorio profesor universitario y abogado uruguayo, considerado uno de los procesalistas latinoamericanos más influyentes del siglo XX, quería significar con la precitada frase que **el derecho está en todas partes**, alcanza a todos los individuos, sus actos y actividades de cualquier índole.

Sin lugar a dudas la Gestión de la Cadena de Suministro (SCM) no escapa de la tutela jurídica.

En la actividad logística se registran las más disímiles **relaciones de índole personal, laboral y contractual**, que despliegan los más diversos efectos jurídicos en el mundo del Derecho. Para algunas situaciones existe la respectiva legislación que las regula, para otras el **operador logístico** deberá contemplar soluciones que se encuadren en el marco normativo vigente de cada uno de los ordenamientos jurídicos en que desarrolle su actividad. Un ordenamiento jurídico cada vez más globalizado, producto, de entre otros factores, del crecimiento exponencial

del comercio electrónico transfronterizo y del desarrollo continuo de las cadenas de suministro globales.

Ese **carácter omniabarcativo** que expresáremos, ut supra, es el que otorgará a las actividades logísticas todas, dos aspectos claves para la gestión de las cadenas de suministro: **seguridades y certezas jurídicas.**

Un requisito determinante para que se establezcan inversiones y "conspiren" para el desarrollo integral de las cadenas de abastecimiento lo constituye el hecho de contar con una **legislación clara, concreta y estable**, que brinde seguridades y certezas a los operadores logísticos al momento de llevar adelante sus negocios.

El desarrollo acelerado que experimenta actualmente el sector logístico se dinamiza con la existencia de un confiable y favorable marco legal.

El desarrollo de un marco logístico normativo debe contemplar, entre otros beneficios, tratamientos tributarios preferenciales para determinadas actividades logísticas o el fomento de buenas prácticas en la gestión de la cadena de suministro, a los efectos de optimizar sus operativas.

¿Cuáles son los riesgos o perjuicios potenciales de operar sin conocer "dónde estamos parados" desde el punto de vista legal?

Los principales riegos que corremos si nos vemos en "arenas movedizas" normativas son **la inestabilidad y la incertidumbre** de las relaciones personales, laborales y contrac-

tuales que deriven de las operaciones logísticas y conexas. La **seguridad jurídica**, inherente a la mayoría de los ordenamientos jurídicos, favorece el desarrollo sostenible y sustentable en un ámbito comercial cierto, confiable, conocido, estable, responsable, continuo, transparente y amparado por el derecho positivo vigente.

La actividad comercial, y por ende la logística, es especialmente sensible a la seguridad jurídica que brindan los distintos ordenamientos legales. El comercio demanda **certezas jurídicas** y la tranquilidad de que el Derecho operará como **salvaguarda final** en caso de que algo se salga de lo previsto.

El contexto de las cadenas de abastecimiento está cambiando aceleradamente, ¿cuál es el riesgo de seguir operando de la misma manera sin valorar estos cambios de forma efectiva?

El contexto actual de las cadenas de suministro está cambiando a pasos agigantados y en forma continua. Las **cadenas** deben ser **resilientes y adaptativas**, deben **reinventarse y restructurarse** en forma permanente. Desde la **academia** debemos intentar adelantarnos al devenir de los acontecimientos futuros, en donde, al decir de Heráclito de Éfeso, "lo único constante es el cambio". Y la academia, únicamente, podrá anticiparse, si identifica claramente las necesidades de capacitación y formación del **sector productivo** e implementa un adecuado programa de formación, en un marco efectivo de políticas públicas emanadas desde un **Estado** presente.

Un Estado que necesariamente debe promover el **equilibrio** entre la **automatización con el capital humano ocupado** en el sector logístico; que identifique los empleos creados o reformulados por la **transformación tecnológica**, y que prevea las condiciones óptimas para la reconversión laboral de los trabajadores. Un Estado presente y una academia proactiva redundarán en el desarrollo integral del sector productivo.

Desde diversos sectores impulsan una mayor integración de las cadenas logísticas regionales y el uso del multimodalismo, ¿cuáles son las implicancias desde el derecho?

Las implicancias entre este binomio expuesto: cadenas logísticas y multimodalismo, requiere de un sólido y amplio marco normativo que regule, por un lado, los múltiples, y disímiles, procesos logísticos, y por el otro, los distintos modos de transportes, no solo en cuanto a sus desplazamientos, cargas y demás operativas sino en lo que refiere a la utilización de las distintas infraestructuras y plataformas logísticas.

Entre los principales elementos que el BID considera deben reforzarse para que Latinoamérica mejore logísticamente se encuentran la optimización, automatización y digitalización de procesos aduaneros y fronterizos. Se entiende que para ello es imperativo el **desarrollo de una infraestructura funcional**, operativa y normativa, en los puestos de entrada y salida de las mercancías en las fronteras terrestres, puertos marítimos y aeropuertos para optimizar el desarrollo logístico. Reiteramos pues: los estados nacionales deben, necesariamente, contar con un sólido y fluido marco normativo, que fomente el comercio y la operativa logística. Que facilite la explotación, así como la evolución sustentable y sostenible de las cadenas de suministro locales y globales.

VER VIDEO

PERÚ, BUSCA SUMAR VALOR A SUS VÍNCULOS COMERCIALES CON EL MUNDO

Franklin Flores Velarde
Profesional para el Desarrollo de Mercados Internacionales en Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

El mundo cambia y los países de la región latinoamericana buscan posicionarse de la mejor manera en el mapa comercial internacional.

Sobre esto dialogamos con Franklin Flores Velarde, quien nos comparte su experiencia de trabajo desde el Ministeiro de Comercio Exterior y Turismo de Perú.

¿Cuál es tu mirada de la actualidad del comercio exterior de Perú?
La pandemia de 2020 causó una gran recesión en todos los países y las exportaciones bajaron. Sin embargo, en 2021 y 2022 hubo una pronta recuperación para el Perú en bienes y servicios y en la representación de las exportaciones en el PBI. Para lo que resta del año se prevé una mayor recuperación en las ventas al extranjero.

De enero a junio de 2021 se exportaron más de 28 mil millones de dólares y en el mismo período de 2022, 34 mil millones, un 29% de crecimiento interanual. La regularización de la Suppy Chain ha ayudado a que las exportaciones tomen fuerza.

Una de las tendencias actuales es no depender de las superpotencias, ya que muchos países durante la pandemia se quedaron sin intercambios con China lo que hizo que miraran a países más cercanos. Tal es así que Estados Unidos mira ahora más a Latinoamérica e incluso Europa está en búsqueda de nuevos proveedores.

¿Cuáles son los principales desafíos para apoyar el crecimiento y la búsqueda de socios regionales?
Perú está trabajando con los países andinos y la Alianza del Pacífico para identificar y desarrollar las cadenas regionales de valor, ya que se ha visto en estudios que este conjunto de países tiene cadenas, pero a nivel extraregional. Solo un 3% de las exportaciones de los países miembro están involucradas en la cadena re-

gional. En este sentido, se está buscando la forma de conseguir insumos y proveedores para producir y exportar fuera de la región, a Europa o a América del Norte.

Dentro de la misma Comunidad Andina se está trabajando para mejorar los servicios informáticos, agroindustria y cosméticos. La Alianza del Pacífico, de forma similar, está priorizando las cadenas de agroindustria y las de químicos para el sector de los insecticidas.

¿Existen acciones concretas para avanzar en estos aspectos?

Perú ha desarrollado un Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) que está en una etapa 2015 - 2025, el cual está basado en cuatro pilares: Internacionalización de las empresa, Diversificación de la oferta exportable, Desarrollo de la oferta y Facilitación del Comercio y Eficiencia de la Cadena Logística Internacional.

También se quiere estandarizar la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) y que sea interoperable para los países de la Alianza del Pacífico. Esto permitirá, por ejemplo, crear un certificado de origen y remitirlo al lugar de destino de manera automática.

Hay un cuarto pilar que es la generación de capacidades para la internacionalización, una cultura exportadora que sepa cómo vender y comercializar ante un comprador internacional. Esos cuatro pilares son los objetivos que se necesitan para desarrollar las exportaciones peruanas.

Como profesional y trabajador del ministerio, ¿cuáles son tus objetivos personales y profesionales?

El Ministerio trabaja con estos cuatro pilares y mi función está enfocada al pilar uno "Internacionalización de las empresas". Se está rea-

"El contenedor terrestre que ya se sube a trenes y barcos"

AIMAS propone que se habilite en todo el continente la circulación libre, sin tasas ni impuestos, del contenedor de 53 pies para:

- Expandir la contenerización regional y doméstica.
- Para bajar costos.
- Reducir huella de carbono.
- Maximizar las inversiones del empresariado local.

https://www.aimas.org.ar/

lizando acciones para disminuir la simetría de la información, tratar de llevar la experiencia a los emprendedores y empresas con capacidad exportadora para que tengan mayor información y, por ende, más oportunidades de lograr objetivos. Como profesional quiero difundir mis conocimientos y experiencia a las empresas para que puedan aprovechar las oportunidades que da el sector público. En el Ministerio se está mejorando la difusión de las herramientas para ayudar a los emprendedores, y conseguir llegar a las ciudades más alejadas. Por último, es importante acortar la simetría de la información y que no haya diferencias en capacidades entre las pequeñas, medianas empresas y las grandes compañías.

¿Cuál es la mirada del Ministerio sobre las relaciones comerciales de Perú con sus vecinos?

Se está buscando desarrollar esas relaciones mediante las alianzas con los países andinos y los países del Pacífico. En el Ministerio tiene la política de obtener la mayor cantidad de tratados de libre comercio posibles para abrir los mercados internacionales a los empresarios. Como resultado, más del 90% de las exportaciones peruanas van dirigidas a países con acuerdos comerciales vigentes.

Con estos cambios que está viviendo el mundo, ¿cómo se posiciona Perú como jugador del comercio internacional?

Perú quiere posicionarse como uno de los principales proveedores de la agroindustria y manufactura con alto valor agregado, debido a que se tiene buena mano de obra calificada, además los productos elaborados cuentan con un perfil sostenible, una de las tendencias mundiales. Ya nos consolidamos como proveedores primarios, falta aportar valor agregado y así aumentar el encadenamiento productivo que existe en la región.

Además, terminar de implementar el PENX 2025 (Plan Nacional de Exportación) como los PERX (Planes Regionales de Exportación). Cada región del país tiene su PERX habiendo identificado sus necesidades y prioridades, que se van trabajando para que regiones como Arequipa puedan tener más productos de exportación y diversificar el mercado, no solo el de Lima. Además, hemos creado herramientas como la "Ruta Productiva Exportadora" que se trabaja de forma transversal con otros ministerios, como el de Producción, Agricultura y los entes competentes para que todo esté encadenado. En un principio se está comenzando con los productos de banano y el cacao.

Por otro lado, el ministerio se está enfocando en desarrollar la tendencia mundial de la digitalización.

La pandemia agilizó el uso de las plataformas digitales y del comercio electrónico, en ese sentido se lanzó una plataforma B2B oficial "Perú Marketplace", la cual agrupa toda la oferta exportable peruana. De momento, es una plataforma "B2B", pero a largo plazo se desea posicionarse como una "B2C".

EL CRECIENTE MERCADO DEL MANÍ EN LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS

Rodolfo Luis Rosales
Especialista en Logistica Internacional - Docente Universitario.

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadísitica y Censos de Argentina (INDEC), la exportación de maní es protagonista en el gran complejo oleaginoso del país sudamericano junto con la soja, el aceite de soja, la harina y pellets de soja, entre otros productos derivados de la soja, el girasol y el biodiesel.

En el ranking de todos los complejos exportadores argentinos, siempre según el INDEC, en el primer semestre de 2022 el maní se ubica en el puesto 15 con un aporte de USD 481 millones.

UN JUGADOR DE CLASE MUNDIAL

La producción de maní en el mundo está liderada por China con 40% sobre el total y Argentina con una participacín del 3% sobre el mismo.

Principales productores mundiales en volumen:

- China 40%
- India 16%
- Nigeria 7%
- Estados Unidos 6%
- Argentina, Sudán y Myanmar 3%

Si revisamos las exportaciones mundiales son lideradas por India en maní sin elaborar, pero Argentina es líder en exportaciones de preparaciones de maní y aceite.

Principales exportadores mundiales en valor.

Preparaciones de maní:

- Argentina 38%
- China 28%
- Estados Unidos 11%

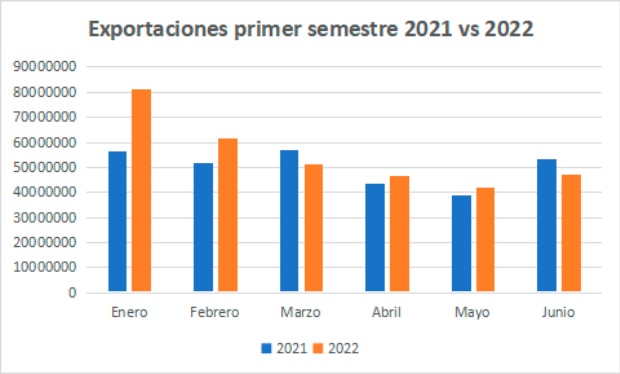
Aceite de maní:

- Argentina 30%
- Brasil 19%
- Senegal 8%
- China 8%
- India 6%

Dentro de Argentina, en el mapa productivo del maní se destaca ampliamente la provincia de Córdoba, ya que es la responsable de más del

88% del total del volumen producido en el país, seguida por la provincia de San Luis con casi el 5% de la producción.

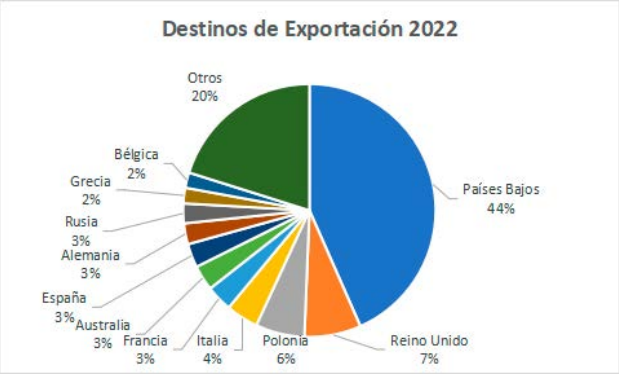
Si analizamos el comportamiento de las exportaciones argentinas de maní en 2021 versus 2022 en el primer semestre del año encontramos:



Fuente: Consultora NDCI en base a datos de Aduana.

En el total exportado en el primer semestre de 2022 se exporto un 9,50% más que en el primer semestre de 2021.

Con respecto a los destinos de exportación en el primer semestre de 2022:



Fuente: Consultora NDCI en base a datos de Aduana.

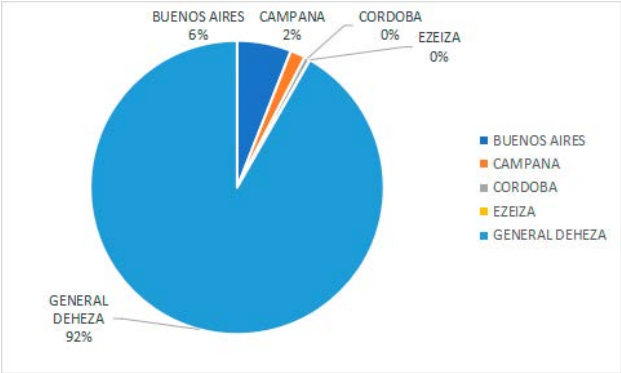
Históricamente las exportaciones argentinas ingresan por el puerto de Rotterdam y desde allí

se distribuye a toda Europa.

Si revisamos la cantidad de exportadores en el primer semestre de 2021 y 2022 se mantiene el complejo de exportadores históricos.

Fuente: Consultora NDCI en base a datos de Aduana

Con respecto a las Aduana de salida, en el primer semestre de 2022 encontramos:



Fuente: Consultora NDCI en base a datos de Aduana

Claramente esto valida a Cordoba como la provincia argentina que más produce y exporta con su complejo exportador de General Deheza, General Cabrera y zona

Si bien se pronostica una menor producción en 2022 por temas climáticos en el primer semestre de 2022, no se espera una caída en las exportaciones con respecto al 2021.

VER VIDEO

DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA AMÉRICA LATINA

Andrea Bulnes Acevedo
Fundadora y Directora del Círculo de Estudios para el Desarrollo del Comercio Exterior, ex oficial del Ministerio de Comercio Exterior del Perú.

El nuevo contexto global brinda a la región latinoamericana la posibilidad de posicionarse como gran proveedora de alimentos y commodities pero, además, también de sumar más valor agregado.

Sobre esto dialogamos con Andrea Bulnes Acevedo, quien nos comparte su mirada como impulsora del comercio exterior peruano y de la región.

¿De qué se trata el Círculo de Estudios para el desarrollo del Comercio Exterior?
Es un círculo académico que nació en el año 2020 y está conformado por estudiantes y egresados de distintas carreras internacionales que tienen en común el interés por el comercio exterior. La meta es un "think tank" (laboratorio de ideas) y por eso en nuestros primeros meses estuvimos realizando charlas académicas, conferencias sobre los nuevos reglamentos para el Covid-19 en Perú y conversatorios sobre las noticias del comercio donde los participantes podían dialogar e intercambiar opiniones.

Actualmente, el grupo está conformado por 25 personas que, además de los eventos, escribimos artículos y estamos abiertos a otros países.

En base a tu experiencia trabajando en el Ministerio de Comercio Exterior del Perú, ¿cómo describirías el panorama actual del comercio internacional?
Desde 2020 muchos hablan de una globalización mucho más lenta, otros del final de la globalización, lo cual es prácticamente imposible ya que no solo se trata de comercio, bienes y servicios y movilidad de personas, sino también de tecnología, cultura, etc. Sí estoy de acuerdo en que a partir de la guerra comercial con China, la aparición de Trump, el Brexit y la guerra con Ucrania hay una tendencia de crecimiento del comercio mucho más lenta, aunque este año se está viendo una recuperación.

Ya no vamos a ver estas tendencias de un comercio en cadenas globales de suministros muy

diversificadas y vamos hacia una regionalización. Seguiremos teniendo globalización, pero más enfocada a regiones ya que justamente lo que surgió en la pandemia en China es que las cadenas de suministro se detuvieron. En base a ello, las principales empresas están buscando cambiar sus zonas de producción a otros países, con tendencias hacia las regiones más cercanas.

También es importante mencionar el comercio de servicios que está creciendo a pasos agigantados en comparación al comercio de bienes. A pesar de la pandemia, si analizamos los últimos años vemos que los servicios han crecido en un 50% anualmente mientras que los bienes están en un 20-25%.

En la Organización Mundial del Comercio se está hablando del e-commerce y del comercio de bienes y servicios en torno al medioambiente. Justamente estamos hablando del abastecimiento de la agricultura, de una crisis alimentaria y viendo un enfoque hacia un comercio más sustentable y relacionado a los productos agrícolas.

Por otro lado, la pandemia le dio el empuje que necesitaba al comercio electrónico, para que las pequeñas y medianas empresas se actualicen y sean competitivas. De hecho, en el último foro a nivel ministerial se aprobó la "moratoria de comercio electrónico" por otros dos años, hasta la próxima conferencia. Esta medida se basa en que los países no pueden poner impuestos o aranceles a las transacciones electrónicas, con lo que promoverá el e-commerce a nivel global.

En este contexto de menos globalización, ¿cómo se posiciona Latinoamérica? ¿Cuáles son sus socios comerciales?

América Latina tiene una gran oportunidad para aprovechar esta temporada, en la que las grandes empresas están buscando diversificar sus lugares de producción fuera de China. Nuestra región debería aprovechar también su

proximidad a EEUU y con el Asia del Pacífico para posicionarse en cadenas de valor y aportar, no solo materia prima, sino también con productos más desarrollados y servicios.

La clave es diversificar. En el caso de Perú, el 60% de las exportaciones son minerales y se están generando programas para aumentar la producción, la industrialización y la exportación de productos agrícolas y pesqueros.

Otro punto a considerar es la crisis de productos alimenticios y LATAM es mayormente exportadora de esta necesidad y puede convertirse en el gran proveedor del mundo.

Hay que seguir trabajando en conjunto, creo que los bloques como Mercosur, la Alianza del Pacífico, la Comunidad Andina y el Acuerdo Transpacífico son buenos espacios de trabajo sobre estos desafíos. Por ejemplo, en comercio digital, con políticas y programas que establezcan y desarrollen plataformas en las que las pequeñas y medianas empresas puedan prestar sus productos.

¿Cómo fue tu experiencia promoviendo el comercio con Asia, Oceanía y África?

En el Ministerio trabajé en la dirección de Asia, Oceanía y África, donde analizábamos las negociaciones de acuerdos comerciales con países de estos continentes, así como la implementación y administración de estos acuerdos.

Tuve la oportunidad de ser coordinadora del proceso para la optimización del TLC Perú-China y Perú-India, pero también participé en el proceso de ratificación del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TTP), uno de los acuerdos más ambiciosos del mundo, que involucra a 11 países de LATAM y el Asia Pacífico. Por esta experiencia, puedo decir que China es actualmente el principal socio comercial para gran parte de los países de Latinoamérica. En Perú, representa el destino del 45% de las exportaciones totales y creo que hay zonas de complementación donde podemos trabajar, no solo ofreciendo minerales, sino productos pesqueros y agrícolas que son demandados por el mercado asiático.

Hay una tendencia al acercamiento de los países de Asia y Oceanía hacia LATAM. La primera adhesión a la Alianza del Pacífico, conformada por Chile, Colombia, Perú y México fue Singapur y están en espera Nueva Zelanda, Australia y Canadá. Hay mucho interés de estos países en trabajar con América Latina, para la producción e inversión.

En cuanto a África, es un continente al que no nos hemos acercado mucho. Una novedad importante en este continente que nos puede acercar más, es que hace dos años lanzó un tratado continental, el Área Continental Africana de Libre Comercio - AfCFTA que involucra a gran parte de los países, solo con excepción de cuatro. Esto busca fomentar el comercio intraregional y avanzar juntos a una mayor apertura económica. Están negociando el comercio de bienes, servicios, propiedad intelectual, facilidades de inversión. Si bien ya había tratados comerciales en África, eran muy diversos y no tan ambiciosos. Este nuevo acuerdo permite que el continente se posicione mejor en la plataforma de comercio internacional y se espera que haya una oportunidad importante de trabajar con este bloque.

RANDOM

GS1 RECONECTA 2022, CONECTANDO LA CULTURA DE LA INNOVACIÓN

GS1 Argentina, organización miembro de la entidad global GS1, dedicada al diseño e implementación de estándares globales (como los códigos de barras y bidimensionales) y soluciones para mejorar la eficiencia y la visibilidad a lo largo de la cadena de valor, llevó a cabo su "GS1 Reconecta 2022", un evento diseñado para conectar la cultura de la innovación con vivencias, información y experiencias, con el fin de ayudar a transformar la manera en que vivimos y hacemos negocios.

A través de una variedad de destacados speakers de empresas referentes, el público pudo conocer más acerca de cómo las compañías se están reinventando, abriendo nuevos canales de venta y prestando especial atención a los consumidores y a la sustentabilidad de las cadenas de valor.

Guillermo Fazio, presidente de GS1 Argentina, dio inicio a la jornada destacando la razón de ser del encuentro, "el Reconecta 2022 hace referencia a volver a encontrarnos, a estar juntos para pasar un día compartiendo experiencias y haciendo network y, por otro lado, también al conectarnos electrónicamente y trabajar en todo lo que pasa en este mundo cada vez más digital en que nos encontramos".

Destacó también el rol creciendo de la organización en el país, "en argentina somos prácticamente 20.000 asociados y codificamos unos 100.000 productos por mes". Entre otros impor-

tantes aportes, destaco el "acompañar el proceso de los marketplace que hoy forman parte importante en el comercio internacional, donde trabajamos para que quienes son proveedores de estos, tengan la seguridad de contar con información segura y trazable".

"A través de nuestra iniciativa global llamada Verified by GS1, cualquiera puede entrar a la página de GS1 y verificar a través de un código la información de determinado producto. Pero tambien se puede hacer automáticamente, lo que permite integrar a lo largo de toda la cadena a los diversos jugadores del comerio digital".

Por su parte, **Alejandro Rodríguez, Gerente General de GS1 Argentina**, señaló que la agenda del evento contempló a las cuatro dimensiones de trabajo de la Organización "tenemos gente del retail, del marketplace, de salud y de áreas de innovación y tecnología", y destacó también su ya gran camino recorrido, "nacimos con el código de barras hace 50 años, lo que en su momento fue una revolución, y hoy GS1 está potenciando la transformación digital a través del desarroloo de nuevos códigos, de nuevos estándares de comunicación y con una plataforma donde damos servicios a nuestros asociados en el intercambio de documentos".

APORTES PARA UN CHILE MÁS SUSTENTABLE

VERTEDEROS Y SUPUESTO RECICLAJE EN CHILE Y LATINOAMÉRICA

Por Josefa Fernández

El análisis más actualizado del momento; "Informe del Estado del Medio Ambiente 2021", realizado en 2020, reveló que Chile genera cerca de 20 millones de toneladas de residuos sólidos anuales, clasificados en Residuos No Peligrosos (96,9%) y Residuos Peligrosos (3,1%). Los Residuos No Peligrosos, a su vez, están clasificados en origen industrial (55,6%), origen domiciliario (39,9%) y originarios de Plantas de Tratamientos de Aguas Servidas (1,4%), de los cuales; tan solo el 21% se valoriza o "recicla" y el 79% se va a "eliminación" llegando así a los vertederos. Como este 79% no es realmente eliminado, los vertederos, rellenos sanitarios y otros espacios destinados a los residuos no paran de aumentar en tamaño.

La problemática que hemos visto como país, son estos supuestos depósitos de reciclaje, en donde la mayoría de los residuos son mezclados en el camión que se encarga de retirarlos o posteriormente en el vertedero. Esto genera tal nivel de contaminación que estos lugares inhabitables provocan daños en la salud de los ciudadanos que habitan en las cercanías, aumentando así los problemas para una vivencia digna.

De acuerdo con análisis realizados por la ONU Medio Ambiente, se espera que para el año 2050 los resiguos urbanos en Latinoamérica aumenten un 25%. El Banco Mundial, a su vez, señala que cada latinoamericano genera diariamente 1 kilo de basura, produciendo anualmente 231 millones de toneladas de residuos, equivaliendo al 11% del total mundial del que tan solo se recicla un 4,5%.

Volviendo a la relación del tema con Chile, hay registros que indican que incluso el reciclaje registrado en los estudios no está ocurriendo, y no dudo que en los demás países suceda lo mismo. Al menos en Chile, los camiones recolectores de basura destinados al reciclaje, que se

supone que eran la solución a la mezcla de los productos reciclables y los que no, tienen como destino los mismos vertederos, en vez de llegar a centros de reciclaje. Además, nuestra mayor deficiencia es la falta de "Cultura de Reciclaje", es decir, pueden existir todas las herramientas y depósitos necesarios, pero los chilenos aún así no lo haremos, por pereza o por no saber cómo hacerlo de la manera correcta. Por lo que, antes de hacer cualquier tipo de mejora con respecto al reciclaje y reutilización de desechos, se debería crear una cultura que genere la disposición de los ciudadanos para combatir la contaminación y sacarle el mayor provecho a los objetos que desechamos.

CHILE: EL AGUA SE ACABA... Y EL TIEMPO TAMBIÉN

Por Claudia Laura Maldonado Gamboa

Desde pequeños se nos ha enseñado que la naturaleza brinda todos los recursos necesarios para la subsistencia, uno de estos es el agua, visto como un bien infinito y renovable, con el cual contaremos en todo momento. Por desgracia, en los últimos años, la situación climática ha demostrado lo contrario, aún más en el caso de Chile, ya que a pesar de sus enormes reservas hídricas ha visto su situación en decadencia.

Según un estudio realizado por World Resources Institute del Pacto Mundial de las Naciones Unidas en el 2019, Chile ocupó el puesto número 18 con un nivel "de estrés hídrico alto", situación sumamente preocupante ya que nos convierte en la primera zona de la región en esta escala de peligro, y por sobre todo es un llamado urgente a la toma de acción de cada uno de nosotros pero aún más de las autoridades, que deben realizar

análisis exhaustivos sobre los factores que están provocando dicha situación, como son la incorrecta gestión del agua, el crecimiento de las actividades productivas, la contaminación con productos químicos, entre muchas otras. Aunque es cierto que cerca del 44% de esta situación es a causa de los factores mencionados anteriormente, no se debe caer en la criminalización al sector productivo, ya que es una parte importante del desarrollo nacional, lo que sí se debe realizar es un liderazgo a nivel nacional con el compromiso del sector público, privado y la ciudadanía que permita el diálogo y consenso respecto a los límites de acción y aquellas medidas que se implementarán para cambiar el rumbo del panorama que aqueja a diversas zonas del territorio.

Mientras se realiza la contención, se busca incentivar diversas innovaciones que colaboren con la creación de un progreso más sustentable como son la exploración de acuíferos en roca fracturada, el reúso de aguas residuales, aguas servidas y la desalación de agua del mar, aunque de manera personal considero que esto no sería una propuesta del todo correcta, ya que aun cuando es una opción que podría implementarse, sería continuar por el camino de la imprudencia debido a que sólo sería dejar de dañar los ríos para comenzar a destruir los mares. En cambio, lo que debemos comenzar a llevar a cabo es una conciencia colectiva acerca de proyectarnos y desarrollarnos dentro de los límites que nos entrega la naturaleza.

Los actos que se realicen en los próximos años serán trascendentales en el pronóstico que deba enfrentar nuestro país. La naturaleza no es de nuestra propiedad, sino que nosotros somos parte de ella, siendo nuestro deber procurar y preservar su bienestar en todo momento.

LA CONTAMINACIÓN DE LA ETERNA PRIMAVERA

Por Macarena Caparo Jordan y Harold Stiven Morales Velez

No todo chile conoce la situación que existe hasta el día de hoy en la zona norte, más específicamente Arica, tampoco podemos culparlos dado que ni siquiera el gobierno le toma el peso necesario al crimen ambiental que sufre esta ciudad.

Una empresa chilena procesadora metalúrgica llamada Promel, se encargó de recibir residuos tóxicos entre 1984 y 1985, bajo la idea de obtener a cambio de su procesamiento más de 1 millón de dólares. Lo que, basándonos en el contexto económico de esa época, podemos comprender la esperanza que estos "barros con contenidos metálicos" representaban para esta procesadora, la cual igualmente tiempo después terminó en la quiebra y desapareciendo completamente del mapa.

Poca importancia que se le dio desde sus inicios a este fenómeno, ya que en 1989 los residuos tóxicos ya estaban en chile y llevaban años contaminando la tierra de la zona, a pesar de lo cual el gobierno autorizó la construcción de viviendas sociales en dicho lugar.

El Ministerio de Salud debió haber hecho un estudio de suelo considerando que a pocos metros habían desechos. Ellos en ese momento no sabían que eran tóxicos, pero era su deber saberlo. Así, luego de literalmente generaciones de familias que sufrieron problemas de salud, diferentes tipos de cáncer, sarpullidos, autismo, asperger, enfermedades en la piel, entre otras, la situación de este cerro se hizo conocida y ahí entran las ONG para ayudar a estos pobres pobladores con enfermedades costosas que gracias al nulo interés del gobierno recibieron.

¿Pero en quien realmente recae la responsabilidad? No podemos obviar la responsabilidad que tenía el Ministerio de Salud en ese tiempo, el cual ni siquiera realizó un análisis químico al contenido importado, que luego la ONG "Servicio, Paz y Justicia" demostró altos de niveles de plomo y arsénico

No fue hasta 1998 que el Estado acepta que es un problema, claramente ya era muy tarde, la gente ya estaba enferma y el ecosistema también, la gran solución que ofreció fue mover a otro lado los residuos pero solo unos metros del lugar de origen y dar ayudas económicas.

Por otra parte, ciertamente podemos decir que la responsabilidad debería recaer en la empresa sueca llamada Boliden Mineal AB, que solicitó el permiso de chile para verter los residuos industriales asegurando que estos no eran tóxicos, siendo nombrados como ¨barros con contenidos metálicos¨.

Podríamos decir que si bien fuimos engañados por esta empresa sueca ¿por qué no se ha buscado una solución viable? La población ariqueña sufre día a día las consecuencias de este crimen ambiental. Según investigadores en los 38 años transcurridos más de 12.000 mil personas se han visto afectadas y muchas han perdido la vida.

AUTORES

Josefa Fernández

Claudia Laura Maldonado

Macarena Caparo

Harold Morales

Estudiantes de Negocios Internacionales en la Universidad de Valparaíso, Chile.

UNIVERSITY
ARGENTINA

CARACTERÍSTICAS DEL MANDO MEDIO EN LA INDUSTRIA LOGÍSTICA 4.0

La transformación digital de estos últimos años y su impacto en los procesos de producción, almacenamiento y distribución fue clave para que la logística de las empresas se vuelva cada vez más compleja:

- Multiplicidad de canales de venta.
- Irrupción del e-commerce y los cambios de hábitos de los consumidores.
- Menores plazos de entrega.
- Impacto de la gestión de devoluciones,

Son factores responsables de un aumento considerable en la complejidad de los procesos logísticos.

Como consecuencia, las organizaciones exigen nuevas habilidades y competencias al perfil del mando medio tradicional, para ser convertido en un profesional estratégico para las organizaciones, cuyos objetivos generales sigan siendo el de satisfacer a los clientes al menor costo posible de operación, pero que a su vez considere el nuevo escenario generado por la digitalización de los procesos logísticos.

Esto último obliga a las organizaciones a incorporar nuevos profesionales para cubrir esos puestos de mandos medios, formados y preparados para afrontar los retos que se abren en la denominada logística 4.0.

EL MANDO MEDIO EN LOGÍSTICA TRADICIONAL

De una manera resumida, podemos definir al responsable de logística como el encargado de implementar y controlar el flujo de materiales e información, desde el punto de abastecimiento hasta el cliente final, siendo estos flujos bidireccionales, es decir en un sentido y en otro.

Los objetivos generales de su función deben apuntar hacia conceptos como la rentabilidad, calidad del servicio, productividad y volumen operativo (prever y adaptarse a su variación). Además del conocimiento operativo y de herramientas de liderazgo, debe incorporar habilidades y competencias relacionadas con el manejo de la información (análisis, control y medición).

El mando medio de logística se ha convertido en un profesional multidisciplinario. Estos mandos medios se caracterizan por poseer una ele-

vada capacidad de reacción para solucionar cuestiones operativas, lo cual permite que ejerciten casi de manera diaria procesos de toma de decisiones.

Si bien esa capacidad de reacción (perfil reactivo) es una ventaja, la ausencia de un perfil proactivo (analítico, planificador, etc) puede jugar en contra a la hora de alcanzar los objetivos generales que mencionamos. Este ultimo punto se ve reflejado en la dificultad de encontrar mandos medios que, además de ejecutar con eficacia, pueda hacerlo también con eficiencia.

EL DESAFÍO DE LA ACTUALIZACIÓN PARA EL MANDO MEDIO EN LOGÍSTICA

Los mandos medios en logística se enfrentan al gran desafío de actualización y formación profesional en el área. Si bien esta característica ya estaba presente antes del 2020 (pandemia y cuarentena), el crecimiento exponencial de las actividades logísticas asociadas al e-commerce aceleró la necesidad de contar con profesionales que, además de un muy buen manejo de lo operativo, también comiencen a desarrollar competencias y habilidades necesarias para la ejecución y control de operaciones logísticas 4.0 (Digitalización, Internet de las Cosas (IoT) y Uso del Big Data).

La logística 4.0 consiste en la integración de recursos inteligentes para ofrecer procesos automatizados y de alta escalabilidad.

Las nuevas tecnologías abrieron un sin fin de posibilidades para la organización, ejecución y control de los procesos logísticos, pero también han generado una buena cantidad de retos para los profesionales que se encargan de la gestión logística en las organizaciones.

Algunos de esos retos que podemos mencionar son:

- El análisis de los datos recopilados por los diferentes softwares, los cuales requieren ser interpretados y procesados para su conversión en información útil que alimente un proceso de toma de decisiones, siendo las

fuentes de esos datos los sistemas como el ERP de la organización, el sistema de gestión de almacenes o depósitos o el sistema de ruteo o sistema de gestión de flotas de transporte, etc.

• La incorporación de procesos de robotización y automatización para mejorar las actividades intralogísticas, con el objetivo de incrementar la productividad del almacén o centro de distribución y de la flota.

• El cumplimiento de objetivos en la última milla, proceso particularmente complejo debido a las características propias de una operación logística de este tipo, complejidad que radica principalmente en las dificultades para llegar hasta los destinatarios, adaptándose a sus horarios y a las restricciones de tráfico de las ciudades, y donde la tecnología juega un rol determinante a la hora de lograr los objetivos.

CONCLUSIONES

Queda claro que, en este nuevo escenario para poder alcanzar los objetivos en el área de logística, el mando medio logístico requiere contar con, además de formación técnica especializada y habilidades blandas: capacidad de adaptación, pensamiento computacional, competencias digitales, resolución de problemas, sentido común (relacionado a la capacidad de analizar y organizar datos), colaboración virtual y pensamiento interdisciplinario.

Para las organizaciones se vuelve crucial entonces desarrollar, atraer y retener al mando medio caracterizado por el talento 4.0.

A modo de síntesis, mencionamos a continuación las características generales de un mando medio en logística en el contexto del talento 4.0:

• Formación técnica en el área logística.

• Conocimiento de procesos y sistemas de automatización.

• Conocimiento de indicadores claves de desempeño y tablero de control.

• Capacidad de adaptación.

• Liderazgo, proactividad y orientación a la resolución de problemas.

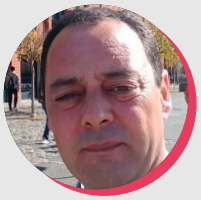
• Mente analítica.

• Capacidad de organización, planificación y gestión de equipos.

• Habilidades interpersonales.

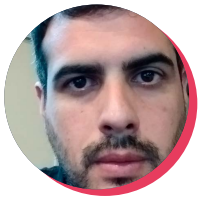
En definitiva, los mandos medios de la industria logística 4.0, independientemente de su función, deben estar preparados para abordar su digitalización, su actualización, y seguir siendo competitivos, para sí mismos y para las organizaciones donde se desempeñan.

AUTORES


Claudio Javier Falconaro

Ethel Sedepski

Juan Pablo Lorenzo


Leonardo Chacón

Hernán Diego García

Enzo Lugo

Estudiantes del Instituto Argentino de Logística - INALOG

VER VIDEO

FELIPE TOBAR, FUNDADOR Y PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN LOGÍSTICA DEL ECUADOR - ASOLOG

Llegó a la actividad logística de forma casual y ya nunca abandonó el sector, de hecho, fundó la primera asociación logística de su país. En esta entrevista con Movant Connection, Felipe Tobar, nos cuenta su desarrollo profesional vinculado con la logística y los aportes que desde el sector busca llevar a cabo para el crecimiento de Ecuador.

¿Cómo fue tu camino profesional en el sector logístico hasta alcanzar la posición de relevancia que ocupás hoy en día?

Hace cerca de 20 años que estoy en esta industria, nunca pensé que iba a estar aquí. Estudié administración en la universidad y cursé una materia sobre logística, donde lo único que aprendí fue sobre el estrés que sufría mi profesor en su trabajo. Pese a eso, no aprendí la lección y mi primer empleo fue en logística, en la distribución de cerveza, de una marca nueva en el país.

Fue muy divertido, pero tuve que dejar ese trabajo porque estaba cursando las últimas materias de mi carrera profesional y era demasiado demandante para ese momento.

Mi segunda oportunidad laboral fue nuevamente en el campo de la logística, esta vez en almacenamiento y picking. Tuve que aprender sobre la marcha lo que era el picking, la bodega, los inventarios. Era un profesional recién "salido del horno". Desde esa fecha hasta ahora no me he desvinculado de la logística, sino que he experimentado distintos campos en diversos lugares. En Yobel Supply Chain Managment arranqué como Jefe de Logística, ascendí a la Administración y llegué a la Gerencia en Ecua-

dor. Después fui a trabajar a El Salvador y apoyé a otras operaciones en Centroamérica. Tuve una época en Perú y en Chile. De ahí di un salto y gerencié el negocio en México. Luego tomé la decisión personal de dejar Yobel y volver a Ecuador.

Estuve unos meses en una empresa de consumo masivo y me surgió la oportunidad de gerenciar Transportes Sanchez Polo, que es donde estoy ahora. Cuando entré a TSP pensé que sabía todo lo relacionado a la logística y el transporte, pero cuando empecé a trabajar aquí me di cuenta de que sabía muy poco. En cada una de las experiencias que tuve, estaba muy seguro de mí mismo y en cada ocasión entendí que aún había mucho por aprender y conocer. Después de 11 años de trayectoria en Sanchez Polo, desarrollando transporte nacional e internacional por carretera, todavía sigo aprendiendo.

En base a la posición que ocupas en ASOLOG, ¿cuál es tu mirada sobre la actualidad de la logística en Ecuador?

Tanto Ecuador como en el resto del mundo tenemos elevada incertidumbre. Antes de 2019 teníamos mapeados escenarios, sabíamos con bastante certeza los problemas a enfrentar, navegabamos en aguas conocidas y familiares. Ahora todo es desconocido, lees noticias y notas que todo está cambiando muy rápido. Un día suben los costos y la demanda y al otro día es al revés. Mi principal aprendizaje ha sido sobre desarrollar la capacidad de adaptación y a manejar la frustración, ya que es difícil que los

planes originales se mantengan vigentes en el corto a mediano plazo. En consecuencia, hay que tener la cabeza fría y rodearse de personas y conocimiento que te ayuden en este contexto.

No se puede estar completamente preparado para todo lo que se avecina, pero es posible adquirir nuevas herramientas para abordar estos desafíos. Hay que entender que la parte técnica no es suficiente para resolver problemas, necesitas abordar otras dimensiones personales para ser más flexible a la hora de presentar soluciones y seguir navegando en este mar de turbulencias en el que estamos.

¿Hacia dónde crees que se dirige el sector en el mediano plazo?

En los últimos cinco años, la velocidad de los cambios ha sido intensa. Seguramente, en una década tendremos una realidad muy diferente. En ASOLOG hemos luchado para elevar el nivel de la logística a un contexto más estratégico a escala nacional y regional. Estamos muy cerca de que varias metas se cristalicen por medio de una mayor interacción gobierno-empresa, que funcionará como catalizador para tener capacidad de ofrecer mejor información, de calidad, hoy inexistente, para el sector empresarial que ayudará a una mejor toma de decisiones.

Esto permitirá establecer la estrategia nacional logística, que abrirá nuevas oportunidades en Ecuador, como la inversión en activos, tecnología y el desarrollo del profesional de la logística.

EL JUEGO COMO CAMINO DE DESCUBRIMIENTO, APRENDIZAJE Y DESARROLLO PROFESIONAL

Lucio Margulis
Formador de Facilitadores del método LEGO SERIOUS PLAY

El mundo cambia y con él también evolucionan las metodologías de formación y crecimiento profesional y corporativo.

En diálogo con Movant Connection, Lucio Margulis, nos cuenta sobre su exitosa experiencia como formador utilizando el clásico juego Lego en ambitos empresariales.

¿Qué es Juego Serio?
Juego serio es una consultora de estrategia, especializada en el trabajo con organizaciones de todo el mundo que se resisten al cambio, pero que a la vez están llenas de gente distinta, colorida, que está buscando un espacio. Nuestro objetivo es abrir una ventana para que se puedan comunicar de forma diferente y tratamos de hacer accesible las conversaciones difíciles, defender el movimiento, el cambio.

¿Por qué Lego?
El Lego es un juguete que se convierte en una herramienta de comunicación, que tiene que ver con un lenguaje tridimensional.

Es un juego con propósito, con objetivo, que trabaja con temáticas muy concretas. Cuando hablamos de dar accesibilidad a las personas, de conversaciones, hablamos de temas conflictivos y muy difíciles de afrontar. En este caso, la herramienta se complementa con una metodología llamada LEGO SERIOUS PLAY, que nos permite llegar a las personas y que esas conversaciones difíciles se den en un entorno seguro y que todos puedan expresar no solo lo que piensan, sino también lo que sienten. Las decisiones no son razonales sino emocionales y por eso necesitamos entender qué sienten las personas.

¿Cómo describirías el aporte de esta metodología?
Lo que hacemos es ayudar a las personas a descubrir lo emotivo y lo inconsciente-intuitivo que le están comunicando sus manos.

La racionalidad y la boca mienten, pero las que no pueden mentir son las manos. Está comprobado científicamente que las manos están co-

nectadas con tres cerebros, según pudo comprobar la neurociencia y los estudios más recientes.

El primero es el "racional", el segundo es el "límbico" que está ligado a las emociones y el tercero es el "reptiliano" que maneja la intuición, la parte más animal. Lo que pude comprobar en estos 20 años de trabajo con esta metodología es que las manos no mienten y cuando les pedís a las personsa que armen un modelo sitúan tres tipos de informaciones: la racional (lo que cree que está construyendo), la que motiva (lo que no puede controlar) y la tercera, que es totalmente animal e intuitiva y que está mezclada con el inconsciente.

El trabajo de un facilitador es ayudar a la persona a descubrir lo que no sabía que sí sabía y que está en los modelos. Lo que logramos son insigths, a partir de los cuales la persona puede descubrir toda esta información que no estaba consciente que tenía.

¿Cómo fue tu experiencia trabajando con profesionales del sector logístico y del comercio exterior?

En Centroamérica y el Caribe hicimos un workshop para analizar cómo gestionar una operación logística y a los distintos factores que intervienen. En la vida normal de cualquier organización hay tiempos definidos y un costo, pero el problema también es que ocurren imprevistos.

Cuando vas del punto A al B puede surgir un emergente. Podes preverlo, pero te puede aparecer otro, un desvío. Esos desvíos te pueden llevar a no saber cuándo vas a llegar. ¿Cuál es el problema? Decimos que la estrategia es decir cómo vas del punto A al punto B, pero en el mundo de cambios constantes en el que vivimos nunca llegás de la manera que planificás. Entonces, en el camino vas a tener muchas modificaciones y muchos cambios.

Como no podés controlar ese plan y no sabés dónde te va a llevar, lo importante es tener

ATOLPAR
Asociación de Transitarios del Paraguay y Operadores Logísticos

La Asociación de Transitarios y Operadores Logísticos del Paraguay es una entidad sin fines de lucro dedicada a la actividad gremial que reúne a los sectores más importantes en la cadena del comercio exterior con oficinas en Paraguay.

http://www.atolpar.org.py/

atolpar@atolpar.org.py

buenos criterios para tomar decisiones. Trabajamos en Estrategias en Tiempo Real, en construir criterios para tomar decisiones cuando no sabemos qué va a pasar.

¿Cómo suele ser la recepción por parte de los profesionales de estos "juegos" y cómo se ejecutan operativamente?

Tomando como referencia 2007, que fue cuando comencé con esta metodología, el mundo cambió mucho. El nivel de aceptación hoy es muy superior. Antes vos hablabas con un gerente sobre las Estrategias en Tiempo Real, porque los planes no sirven cuando las cosas cambian, y te contestaban que "las cosas tampoco cambian tanto".

Ahora post-pandemia, hablas con cualquier empresario y te dice "ayudame porque las cosas cambian todo el tiempo". Porque la pandemia terminó en la guerra entre Rusia y Ucrania, y a la vez empezó a cambiar la política a nivel Latinoamérica, los candidatos, la estructura, la economía, el mundo se está dando cuenta de que los cambios llegaron para quedarse.

Por otro lado, muchos de los chicos que en 2007 jugaban a los videojuegos hace muy pocos años comenzaron a tomar el control de las compañías. Cada vez tenemos más millennials y centennialls dentro de las compañías, todo esto contribuyó a que hoy el nivel de aceptación sea mucho mayor a nivel global y a que haya muchos más facilitadores. Antes estaba yo solo en Latinoamérica y ahora hay más de 5000, a muchos de los cuales los formé yo.

RESPONSIBILITY

VER VIDEO

EDUCACIÓN SIN DISTANCIAS FÍSICAS NI CULTURALES

Colaborá con la Fundación

Henry Yeferson Perea Ibarguen
Director Ejecutivo de la Fundación Social Perea

"Promover la educación formal para niños y adultos en situación de vulnerabilidad y personas en cualquier parte del mundo". Ese es el principal objetivo de la Fundación Social Perea, una ONG ubicada en el departamento del Chocó, Colombia, pero que persigue generar espacios educativos, promoviendo igualdad de oportunidades, sin límites de distancias. Sobre esto, dialogamos con Henry Yeferson Perea Ibarguen, Director Ejecutivo de la fundación.

¿Por qué nace la Fundación?

La Fundación Social Perea nace hace 22 años en una comunidad de Bajo Baudó en el departamento del Chocó, Colombia. A partir de allí, tuvimos la oportunidad de ayudar tanto a comunidades como a personas para que pudieran facilitar sus procesos y la Fundación nace como una facilitadora.

¿Cuáles son sus objetivos?

Generamos desde el departamento del Chocó educación integral para cualquier parte del mundo. Tenemos un departamento de educación continuada donde hay cursos diplomados que le estamos llevando a los jóvenes vulnerables y a cualquier persona sin importar su condición para que se mantengan actualizados en las últimas tendencias del conocimiento.

¿Cuál es la realidad de Colombia teniendo en cuenta las últimas problemáticas geopolíticas?

Son muy importantes los cursos, posgrados y maestrías que se hacen en Colombia, pero ese es un lado que de pronto no todos tienen la oportunidad de llegar. Entonces, el país requiere apuntarle a las carreras técnicas que son más cortas, las formaciones donde se lleve conocimiento y que las personas puedan aprender un oficio y emprender en la vida. De esa manera, podemos tener una Colombia donde haya personas muy preparadas, pero también se necesita que avance para aquellas que sin mucha preparación puedan adquirir un conocimiento y un oficio para que salgan adelante.

¿Qué problemáticas más urgentes está enfrentando el país?

Tenemos problemas de conectividad, nuestra

educación aprovecha mucho las tecnologías y hay estudiantes que están en lugares muy remotos. Una necesidad puntual es poder contar con los medios como computadoras y conexión a internet para facilitar la enseñanza.

¿Cuántos alumnos tiene la Fundación y en qué temas están capacitando?

En la pandemia pudimos atender más de 20.000 personas a través de la virtualidad, que eran pasos que ya estábamos dando y esta situación aceleró, pero a la vez reafirmó que estábamos en el camino correcto. Igualmente nos agarró de improvisto, pero junto con la Fundación Universitaria Claretiana (FUCLA), que tiene estudiantes de psicología que hacen prácticas en nuestra Fundación, dispusimos de algunos profesionales y psicólogos para llegar a más de 20.000 personas en temas de salud mental, algo muy importante. También hemos atendido más de 500 alumnos por Ecuador.

¿Qué perspectivas a mediano plazo tiene la Fundación?

Necesitamos organizar una oficina en Istmina y fortalecer el Instituto para el desarrollo y trabajo humano con una sede física que implica conseguir terreno y construir. Arrebatar jóvenes de la violencia es muy bonito, la educación nos abre oportunidades y estamos apuntando a personas sin importar su edad, pero también buscamos aliados que nos indiquen un capital para capacitarse y emprender. Para lograr esto necesitamos alianzas estratégicas, gente que se sume, que invierta y nosotros les damos los informes y certificados para que les descuenten impuestos en Colombia. Los invitamos a generar sonrisas y bienestar.

¿Algún mensaje final?

La Fundación Social Perea es una facilitadora de procesos y tiene voluntarios en todo el mundo que nos ayudan. Extendemos la invitación a que más Profesionales hagan el voluntariado online, que se certifica y les sirve para la hoja de vida.

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

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

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

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

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

Multiple CHOICE

Romina Manguel
Locutora y Periodista argentina

50 % de respuestas correctas.
¡Gran Desempeño Romina, felicitaciones!
Gracias por sumarte a Movant Connection y te deseamos muchos éxitos en tu trabajo.

1. ¿Cuál es el país que más derivados del petróleo consumió en 2021?

a) China
b) EEUU ✓
c) India

2. ¿Aproximadamente, cuántas manzanas entran en un contenedor estándar de 20 pies?

a) 80.000
b) 35.000 ✗
c) 55.000 ✓

3. ¿Cuántos contenedores pasaron por los puertos chinos en 2021?

a) Más de 280 millones ✗
b) Más de 175 millones
c) Más de 330 millones ✓

4. ¿Cuál es el país que exportó mayor cantidad de carne bovina al mundo en 2021?

a) Brasil ✓
b) Argentina
c) Australia

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

"Es un termómetro para medir tanto la economía interna de un país como el estado de su política exterior. Sus fortalezas y debilidades son imposibles de mensurar sin estos números."