

Logistec

para Profesionales Informados



[www.revistalogistec.com]



MUJERES EN LA LOGÍSTICA MIRADA INTUITIVA PROFESIONAL



SUPPLY CHAIN: CONTROL DE COSTOS
UN DÍA EN: PLANTA MELÓN
TECNOLOGÍA: SIMULACIÓN
EN RUTA: DESAFÍOS LOGÍSTICOS EN LA MINERÍA

LOGISTEC
EDICIÓN
82

ABR. - MAY 2014
CIRCULACIÓN
ISSN - A181



12 13 14 15 16



**Soluciones innovadoras y completas
para requerimientos logísticos
sofisticados.**

expect more.



**GEODIS
wilson**



ESPECIALISTAS EN LOGÍSTICA MINERA

SEGURA Y CONFIABLE

AGUNSA

(+56 2) 2460 2222
mineria@agunsa.cl
www.agunsa.cl

REPORT

(+56 32) 255 6300
mineria@report.cl
www.report.cl

OPERACIONES MINERAS

- Operación y mantención en instalaciones mineras.
- Aseo industrial en plantas.
- Mantención de equipos.

LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN

- Servicios a la carga.
- Operación de bodegas al interior de faenas mineras.
- Distribución de cargas y materiales en faena.

LOGÍSTICA PORTUARIA

- Servicios en terminales portuarios.
- Servicios de estiba.
- Lanchas y Remolcadores.

[EDITORIAL]

Cada experiencia nos enfrenta a nuevos desafíos. En esta frase se expresa mucho de lo que somos como medio de comunicación y profesionales; y que refleja nuestro coraje al afrontar nuevas dinámicas y retos en aras de contribuir a la industria logística, de la cual somos parte hace 13 años.

Sabemos que nada de ello sería posible sin el respaldo de los actores de la industria, el que se manifestó –una vez más– durante la III Versión de Expo Logistec 2014, encuentro organizado por Revista Logistec y que reunió a lo más selecto del mercado logístico nacional. De ahí que en estas líneas extendamos nuestro agradecimiento a todos aquellos que hicieron posible el éxito de este en-

cuentro, ya sea como sponsors o como expositores de nuevas tecnologías y servicios para la cadena de suministro. Gracias a su apoyo nos sentimos alentados y confiados para enfrentar con una mayor disposición y entrega la próxima edición de este encuentro.

Al mismo tiempo queremos agradecer a los académicos y profesionales que compartieron con los asistentes al encuentro sus valiosos conocimientos en materia logística. Entendiendo que de esta acción se benefician los actuales y futuros profesionales del sector; y al mismo tiempo se logra otro de los objetivos que Expo Logistec 2014 tenía: ser una plataforma de intercambio del conocimiento académico y de las mejores prácticas de la industria.

Nuestro rol como medio especializado se ve reforzado ampliamente gracias a este evento, que también sirvió de plataforma para la difusión de nuevas ideas mediante el trabajo cooperativo (Zona Lego) o de nuevas asociaciones (Supply Chain Council).

Finalmente, esperamos que esta III Versión de Expo Logistec haya respondido a sus expectativas en lo comercial. Confiamos en haber entregado las instancias necesarias para la fructífera reunión entre proveedores y clientes de la cadena abastecimiento y para la concreción de nuevos negocios. Por nuestra parte, dejamos atrás Expo Logistec 2014 para dar paso nuevos desafíos editoriales.



PUNTO DE VISTA

Octavio Carranza
Tendencias Mundiales SCM

ANÁLISIS

Julio Villalobos
Leoncio Lizana
Raúl Espejo

LOGISTEC EXPO 2014

Resúmen

EN PRÁCTICA

KUEHNE & NAGEL
CERCA TECHNOLOGY
PALLETLESS
SERVILOG
SOLOGISTIK

LÍDERES

Capacitación
Crecimiento
Implementación

LOGÍSTICA

Cliente Empoderado
Seguridad Estructural
Logística y Competitividad

RUTA

Minería

ASOCIACIONES LOGISNEWS

04

36

38

42

46

50

52

60

62

64

54

56

58

66

70

74

84

88

94



ESTE ICONO INDICA QUE LA PUBLICIDAD CONTIENE REALIDAD AUMENTADA, CON EL PASO DE LAS EDICIONES PRETENDEMOS QUE TODOS NUESTROS CLIENTES PUEDAN MOSTRAR MÁS DE SUS PRODUCTOS, SERVICIOS Y SOLUCIONES A TRAVÉS DE NUESTRA APLICACIÓN. **PRuéBALA AHORA!**

Logistec
para Profesionales Informados



P12

SUPPLY CHAIN

MUJERES EN LA LOGÍSTICA
CONOCER Y CONTROLAR LOS COSTOS
INBOUND LOGÍSTICO



P08

UN DÍA EN

PLANTA MELÓN DE LA CALERA



P28

EQUIPAMIENTO Y TECNOLOGÍA

SIMULACIÓN
SUPPLY CHAIN COUNCIL



P78

ACTUALIDAD
ANALÍTICA Y LOGÍSTICA



CENTRORECURSOS] DIRECTORIO

 www.geodiswilson.cl C2	 www.bodenorflexcenter.cl C3	 www.ecommerceday.cl C4	 www.agunsa.cl 1
 www.kuehne-nagel.com 5	 www.emotrans.cl 7	 www.tnt.cl 11	 www.bsfc.cl 13
 www.sdigroup.cl 15	 www.cygnussuite.cl 17	 www.mecalux.cl 19	 www.bodepark.cl 21
 www.stgchile.cl 23	 www.cosenza.cl 25	 www.tw.cl 27	 www.tubular.cl 29
 www.estrellasolitaria.cl 31	 www.warehousing.cl 33	 www.palletless.cl 35	 www.mindugar.com 39
 www.arrimaq.com 41	 www.servilog-chile.com 43	 www.tecsidel.cl 45	 www.redmegacentro.cl 49
 www.inlog.cl 55	 www.aplogistics.com 57	 www.aep.cl 59	 www.greenlogistic.cl 67
 www.legno.cl 69	 www.cabm.cl 71	 www.ar-storage.com 73	 www.i-tec.cl 75
 cl.vrc.pt/lq 79	 www.borealtech.com 81	 www.tamegal.cl 83	 www.eit.cl 85
 www.goldenfrost.cl 87	 www.cmiuchile.cl 89	 www.centralbodegas.cl 91	 www.logisticasa.cl 93
 www.sdigroup.com Inserto			

Aumenta tu Experiencia con la nueva Aplicación de Realidad Aumentada que Revista Logistec Diseño para ti!



RA REALIDAD AUMENTADA

1. Escanea el QR desde tu Smartphone o Tablet
2. O ingresa a este link: http://bit.ly/logistec_ra
3. O busca en Google Play o App Store como Revista Logistec
4. Descarga y abre la aplicación
5. Mira a través de tu pantalla los avisos con RA+
6. Sorpréndete!



AÑO 12 EDICION 82
303 EDITORIALES S.A.
Santa Marta de Huechuraba 7242
Huechuraba - Santiago - Chile
Tel.: 56 2 5830050
www.revistalogistec.com
revista@revistalogistec.com

DIRECTOR GENERAL
Fernando Rios M.
fernando.rios@revistalogistec.com

GERENTE GENERAL
Ronald Berstein M.
ronald.berstein@revistalogistec.com

DIRECTORA COMERCIAL
Paula Cortés L.
paula.cortes@revistalogistec.com

EDITOR PERIODÍSTICO
Claudia Sánchez M.
claudia.sanchez@revistalogistec.com

EDITOR PERIODÍSTICO (R)
María Victoria Moya
maria victoria.moya@revistalogistec.com

CONTRIBUCIÓN EDITORIAL
Leoncio Lizana | Raúl Espejo | Julio Villalobos
Isaías Zúñiga | Nelson Campos | Tomás Cox

SUSCRIPCIONES
mercedes.mura@revistalogistec.com

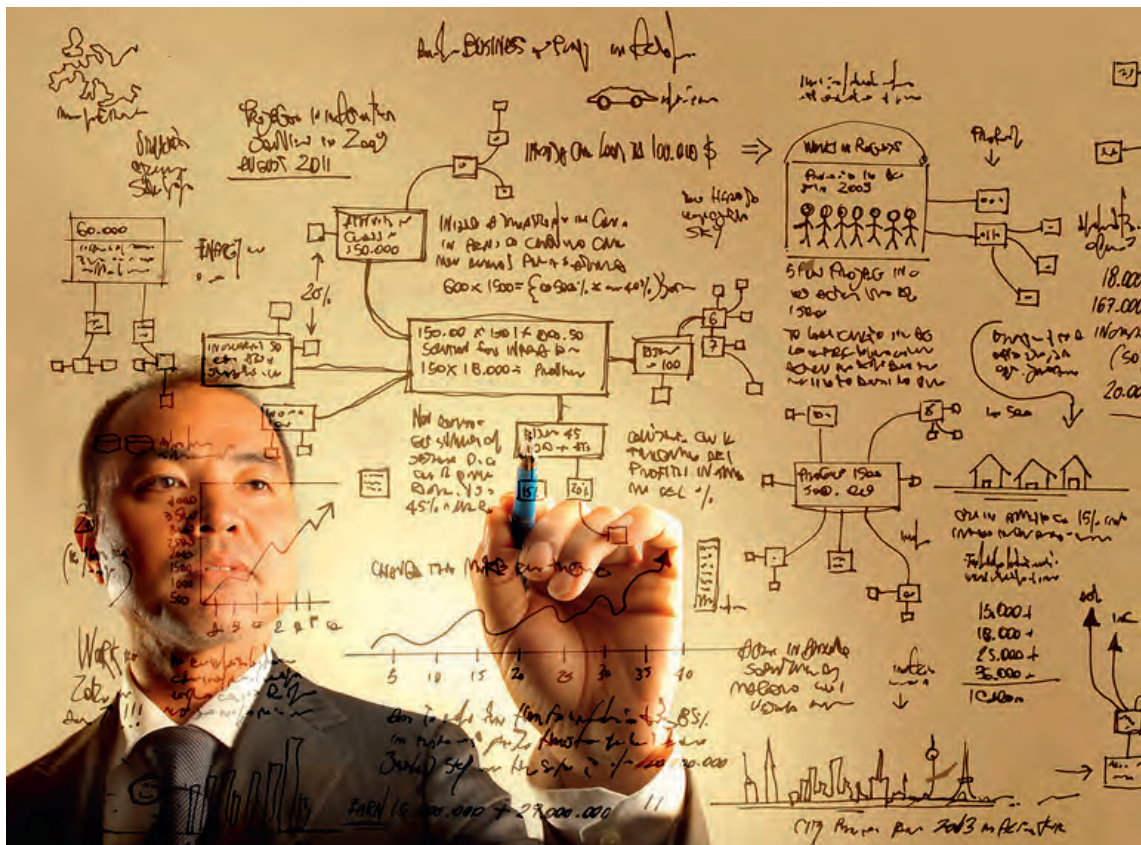


CONOCE MAS DE LOGISTEC DESCARGANDO
MEDIA KIT 2013 O INGRESA A
http://bit.ly/mediakit_lgt_2013

REVISTA LOGISTEC ES IMPRESA EN CHILE Y ES UNA PUBLICACION DE 303 EDITORIALES S.A. | Se prohíbe la reproducción parcial o total sin el consentimiento escrito por parte de 303 EDITORIALES S.A. Reservados todos los derechos, las opiniones vertidas son de exclusiva responsabilidad de quienes las emiten.



Octavio A. Carranza Torres. Experto en Supply Chain Management. Se desempeña como director en PwC México. Cuenta con un doctorado en ingeniería industrial por la Universidad de Navarra. Ha sido consultor en logística de empresas multinacionales. En México obtuvo el Premio Nacional de Logística



TENDENCIAS MUNDIALES DE SUPPLY CHAIN PARA LA CADENA GLOBAL

El mundo de las operaciones, de sus organizaciones que alimentan de conocimiento a sus ejecutivos, se nutre de diversas encuestas que permiten a sus usuarios de algún modo visualizar tendencias en la disciplina, por ello será materia de este análisis el estudio comprensivo de PwC, encuesta en la que participaron aproximadamente 500 ejecutivos y que abarca las tendencias más relevantes del SCM durante los años 2012 – 2013.

La composición geográfica de los participantes se distribuyen en 30% para las Américas; 22%, Asia y 48%, Europa. De las compañías que participaron, 30% factura más de 5 mil millones de dólares (mmd), 25% entre 1 y 5 mmd y 45% menos de mmd. La encuesta PwC de SCM es un medio para consolidar conocimiento. Los teóricos de la disciplina pueden hacer muchas elucubraciones, pero la realidad está en la calle. Son los ejecutivos líderes, asesorados o no por consultores

líderes, los que en general tienen las pautas operativas futuras. Las tendencias en general marcan pautas operativas, que es lo que le interesa a un ejecutivo que busca imaginarse escenarios potenciales.

El estudio determina tendencias dividiendo a los participantes en tres categorías: líderes, lagartos y promedio. La medición se basó en indicadores conocidos para quienes han empleado SCOR: medidas que por una parte denominaríamos estrictamente logísticas: desempeño de entrega o rotaciones de inventario y por otro el margen de ingresos y el crecimiento de ingresos.

Uno esperaría intuitivamente que ambos grupos de medidas estuvieran correlacionadas, pues la excelencia logística debería implicar resultados directos en el balance, pero de la teoría a la práctica hay un trecho, por lo que esta verificación parece relevante. El desempeño general de una firma se midió ponderando ambos grupos de indicadores, con un peso de 35% para indicadores financieros y 65% para los operativos.

La primera conclusión de la encuesta, eco lejano de un conocimiento asumido en la comunidad de ope-

1000 Oficinas en 100 Países

Transporte marítimo

Transporte aéreo

Logística de almacenaje y distribución

Transporte terrestre

Soluciones integrales



KUEHNE+NAGEL



The Global Logistics Network

Tel. (56-2) 2338 - 9300 / info.santiago@kuehne-nagel.com

www.kuehne-nagel.com

raciones, es que “se puede tener todo”; los ejecutivos que participaron en la encuesta, reconociendo que la cadena es un activo estratégico, tienen un mejor desempeño cuantificado en un 70%. La conclusión da soporte a todos los que sostenemos que una mejor consideración del “activo de la cadena” genera por sí misma un mejor desempeño. Convencer a su director general de la importancia de esto es un paso para consolidar operaciones de vanguardia.

“COMO PRIMERA GRAN CONCLUSIÓN DE ESTE ESTUDIO, SURGE UNA SUGERENCIA: INVIERTA ENERGÍA Y ESFUERZO EN HACER ENTENDER A SU DIRECTORIO LA IMPORTANCIA DE LA CADENA DE SUMINISTRO DE SU EMPRESA”

Un desglose detallado de la conclusión anterior nos permite visualizar con más detalle de qué estamos hablando. La compañías líderes de esta encuesta tiene un OTIF (On time in full) de 96%, comparadas con 89% del promedio. Tienen además 87% más de rotación de inventarios por año que las compañías promedio. Esto tiene impacto directo en la cuenta de resultados. Los líderes tienen un EBIT 30% más alto que el promedio; más aún, los líderes muestran que es posible entregar órdenes muy eficientemente sin aumentar el capital de trabajo, lo que refuta cierto conocimiento convencional que sostiene que solo es posible mejorar la disponibilidad aumentando inventarios.

Como primera gran conclusión de este estudio, surge una sugerencia: invierta energía y esfuerzo en hacer entender a su directorio la importancia de la cadena de suministro de su empresa. Una vez que ese directorio se percate de que la cadena es una fuente

muy real de ventaja competitiva será más fácil persuadirlos de que realicen las inversiones que la cadena requiere para estar en el siguiente nivel superior.

CADENAS DEL FUTURO: EFICIENTES, RÁPIDAS Y ADAPTADAS

Históricamente, podría decirse que el concepto de eficiencia –costo- ha sido preponderante en la visión de logística como disciplina. El punto es, como hemos dicho en otras columnas, que se defina cuál es específicamente el costo que se considera. La velocidad es también un atributo reconocido. Y la adaptabilidad se introduce con el mencionado sistema de medición SCOR: ya no se trata de surtir al menor costo, sino de ser capaz de reaccionar adecuadamente.

Lo anterior nos lleva a la segunda conclusión, de seis, de este estudio. Ésta nos dice que los líderes se enfocan en entrega best in class, costo y flexibilidad para servir a clientes que cada vez tienen requerimientos más exigentes.

La figura 1 nos muestra un esquema general de cómo se puede generar valor en una cadena, siguiendo la lógica que siguen

los líderes en esta investigación. Iniciando con optimizaciones de costos y mejora del desempeño de entrega, se maximiza la flexibilidad de volumen. Y la consecuencia casi obvia es la de reducir la complejidad, minimizando riesgos y mejorando la sostenibilidad de la cadena en sí misma.

La lógica pudiera ser inversa. Casos como el de aquel proveedor de insumos para empresas telefónicas en Estados Unidos que simplificó notablemente su cadena a partir de segmentar cadenas por características del servicio son quizás prototípicos. La complejidad tiende a ser siempre un generador de costos. La conclusión de esta transparencia es ciertamente inevitable: la simplificación del proceso lleva la reducción de costos a sus últimas consecuencias.

La tercera conclusión se concentra en los canales: “Un tamaño no sirve para todo”. Los líderes configuran sus cadenas para las necesidades de diferentes segmentos de mercado. Más del 83% de los líderes lo hacen así. En promedio usan 55% más de configuraciones por canal que los lagartos (últimos). Los líderes han empezado a emplear el concepto de configuración para diseñar sus cadenas de afuera hacia adentro. Esto les permite proveer servicios óptimos a un rango amplio de clientes, haciendo trade-offs entre desempeño de entrega, costo y flexibilidad para satisfacer cada segmento de mercado. La otra diferencia que

Se han definido 7 drivers de valor de la cadena en el camino a la creación de valor de la cadena



se observó entre los líderes y el resto de la población encuestada es la de que aquéllos tienen un enfoque go-to-market mucho más definido; 35% se enfocan en un solo canal versus 20% de los lagartos y, en promedio, generan 66% más de ingresos por canal que el resto de las compañías de la muestra. Esto sugiere que es necesaria una masa crítica para crear configuraciones de cadena afinadas.

¿QUÉ HACEN LOS LÍDERES PARA SER DIFERENTES?

El cuarto hallazgo de la investigación de PwC se refiere al modo en que se tercerizan actividades. La evidencia de la encuesta muestra que los líderes retienen las actividades que son core o claves. La producción y la entrega se tercerizan, en un mayor grado. Pero esto no parece ser un distintivo de los líderes, pues los lagartos siguen una estrategia similar. Esto pareciera mostrar que el distintivo de los líderes está en las prácticas de la empresa y en las capacidades que determinan cuán bien opera una empresa.

Es interesante destacar que solo el 36% de la manufactura, en promedio, es lo que se terceriza, esto indica que funciones como manufactura y sourcing siguen siendo el core de la cadena, y son claves para alcanzar una mejor integración de la cadena.

Nuestro recorrido nos lleva al quinto hallazgo que es el modo en que los líderes invierten en diferenciar capacidades de la cadena. Cabe mencionar que dos terceras partes de las empresas en nuestra muestra se están enfocando en lo básico de gestionar una cadena; esto es, hacerla eficiente en costos y entregar bienes suficientemente bien como para satisfacer a los clientes. Se concentran en alcanzar mejoras continuas en costos, ciclos y reducción de desperdicio. Pero estas capacidades básicas son simples prerrequisitos para hacer negocios: no permiten que una compañía tenga una ventaja diferenciadora en el mercado. Los líderes ciertamente han dominado estas capacidades y están concentrados en lo que los separa de

la mayoría: 51% dice que las capacidades diferenciadoras son las claves para el éxito. Entre estas podemos mencionar a la de colaborar con clientes clave en la planeación, o la diferenciación de niveles de servicio o de entrega, o la planeación y visibilidad de toda la cadena de punta a punta.

En relación a la minimización de riesgos, mencionada en la figura 1, las múltiples fuentes de aprovisionamiento son una ventaja, así como la visibilidad y monitoreo regular de los indicadores operativos de los principales proveedores. Sobre sostenibilidad, es el monitoreo de la huella de carbono de proveedores y la mejora de la propia; y en relación a impuestos, la localización de la propiedad de inventarios en países eficientes en impuestos, entre diversas alternativas.

Un detalle no menor de esta encuesta es el peso preponderante que están teniendo las buenas prácticas de SCM en países emergentes. 26% de los líderes en esta encuesta están basados en economías emergentes, tienen márgenes superiores en general y casi el mismo desempeño operativo. Esto es evidencia de que están implementando mejores prácticas sin seguir el costoso proceso de aprendizaje que han seguido muchas empresas en el mundo desarrollado. Muchos líderes de países emergentes están liderando el camino introduciendo prácticas innovadoras en la comunidad global, especialmente en las áreas de flexibilidad de la cadena y costos.

La última conclusión del estudio se refiere al interés en tecnologías de próxima generación y en sostenibilidad. El RFID, tecnología de seguimiento, parece tener una fuerza importante entre los participantes. Más del 50% espera alcanzar niveles de automatización importantes para 2015. Esta tendencia parece particularmente marcada en los sectores: farmacéutico, salud, telecomunicaciones e industrias de procesos y químicos.

LGT



Valora este Artículo:
Escanea el QR desde
tu Smartphone o Tablet.

EMO TRANS
Customized Global Logistics

EMO TRANS CHILE DESCENTRALIZACIÓN A SU MEDIDA



SANTIAGO · IQUIQUE · ANTOFAGASTA



- Air and Ocean freight.
- Export and Import, Transit.
- Customs clearance.
- Dangerous goods handling.
- Projects.
- Insurance.
- web-based T&T.
- Mining Express Solutions

EMO-TRANS Chile S.A.
e-mail : info@emotrans-chile.cl
Tel.: 562 2204 7000
www.emotrans.com

PLANTA MELÓN DE LA CALERA: UN EJEMPLO DE EFICIENCIA EN TIEMPOS DE ESPERA



Juan Carlos Di Parodi
Gerente de
Logística Planta
Melón, La Calera



Víctor Salzmán
Jefe de Control de
Procesos

LOS ORÍGENES DE LA EMPRESA MELÓN S.A. SE REMONTAN A PRINCIPIOS DEL SIGLO XX. ESPECÍFICAMENTE, AL 20 DE DICIEMBRE DE 1908, DÍA EN QUE MELÓN PRODUCE SU PRIMER SACO DE CEMENTO EN LA PLANTA DE LA CALERA. DESDE ESE ENTONCES, SU DESARROLLO HA IDO EN CONSTANTE EVOLUCIÓN HASTA ALCANZAR UN PROCESO DE ABASTECIMIENTO INTERNO Y LOGÍSTICA DE ALTA PRECISIÓN.

sito industrial que tiene alrededor de 100 años de operación, y que tiene como principal función producir, almacenar y distribuir cerca de 1 millón y medio de toneladas del cemento que se comercializa en el mercado chileno actualmente. Además, nos explica que esta planta opera en conjunto con la de Ventanas, ubicada en Puchuncaví -a 45 km de La Calera-.

Esta planta posee una capacidad de producción de 600 mil toneladas de cemento al año. Atendiendo el volumen de producción entre ambas, los procesos de abastecimiento interno, de acopio y despacho del Cemento en diferentes formatos son altamente complejos. Hablamos de una operación que no descansa, con el ingreso y salida de camiones de alto es-

pectro en horario continuado, los 7 días de la semana, con ventanas de tiempo muy estrechas donde cada minuto es crucial. Aquí no hay espacio para el error.

“Somos unas de las empresas de cemento líder en el mercado, con ellos estamos hablando de un volumen que está cerca del 30% de market share. Sólo en esta planta administramos un promedio de 350 camiones diarios entre ingresos de materias primas (Caliza y Clinker) y salidas de producto terminado (Cemento en sacos, big bag o granel), además, de los despachos vía Ferrocarril. Por ello, su layout tiene que ser extremadamente eficiente, al igual que los procesos administrativos para cada transacción”, nos contó el Gerente de Logística.

Motivados por conocer el funcionamiento del proceso de despacho y recepción de materiales en la planta de cemento más antigua de Chile, es que el equipo de la Revista Logistec viajó a la ciudad de La Calera, localidad ubicada a 118 km al norte de Santiago, para conversar con los encargados de la logística y de los procesos de administración de transporte en la planta.

12:07 En la Planta La Calera nos recibió Víctor Salzmán, Jefe de Control de Procesos y el Gerente de Logística de la planta: Juan Carlos Muñoz Di-Parodi. Lo primero que llama nuestra atención al interior de la Oficina del Gerente es su estratégica ubicación, que le entrega un acceso directo hacia Centro de Control de Ingreso/Egreso de Camiones y le otorga una vista del patio maniobras. Inmediatamente, el Gerente comienza a detallar aspectos particulares del recinto. Nos cuenta que la Planta es un

Sin embargo, para alcanzar el actual nivel de eficiencia, Melón tuvo un proceso de mejora estratégica logística y estructural. De hecho, 3 años atrás el panorama de la Planta de La Calera era muy diferente a lo que es hoy.

En este escenario, uno de los problemas a enfrentar fue que la Planta La Calera está separada en dos debido al paso de la Línea Férrea que une las vías Norte y Sur, impidiendo el tránsito interno y obligando a un porcentaje importante de camiones a transitar por la ciudad. Debido a ello, la compañía decidió reestructurar los procesos logísticos de transporte para el abastecimiento y despacho de mercaderías, desde el transporte por ferrocarril hacia el transporte rodoviario, decisión que trajo consigo un reto mayor, teniendo en cuenta que debían ajustar la entrada y salida de camiones en la planta a la marcha del un reloj.

“Este cambio significó que tuvimos que ingresar 50 camiones diarios adicionales a los que ya estábamos recibiendo y despachando en esta planta. Situación que claramente era muy compleja, ya que los camiones debían pasar por dentro de la ciudad, al lado de colegios, jardines y hospitales, y además, nuestro layout y proceso interno no estaban a la altura del desafío”, agregó Muñoz Di-Parodi.

Para enfrentar el complejo panorama, decidieron planificar un layout completamente distinto, más eficiente y respetuoso con la comunidad. En esta línea es así como uno de los principales cambios fue la incorporación de “un túnel unidireccional que



“SOMOS UNAS DE LAS EMPRESAS DE CEMENTO LÍDER EN EL MERCADO, CON ELLOS ESTAMOS HABLAMOS DE UN VOLUMEN QUE ESTÁ CERCA DEL 30% DE MARKET SHARE. SÓLO EN ESTA PLANTA ADMINISTRAMOS UN PROMEDIO DE 350 CAMIONES DIARIOS ENTRE INGRESOS DE MATERIAS PRIMAS (CALIZA Y CLINKER) Y SALIDAS DE PRODUCTO TERMINADO (CEMENTO EN SACOS, BIG BAG O GRANEL), ADEMÁS, DE LOS DESPACHOS VÍA FERROCARRIL. POR ELLO, SU LAYOUT TIENE QUE SER EXTREMADAMENTE EFICIENTE, AL IGUAL QUE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS PARA CADA TRANSACCIÓN”

une ambas plantas. “Este túnel tiene un sistema de control para garantizar la seguridad de los conductores y equipos. Esto nos sirvió prácticamente para eliminar el flujo de vehículos pesados en la ciudad, además, de reducir las entradas y salidas de la planta, unificándolas en accesos directos a la Ruta 60”, explicó el Gerente de Logística.

HACIA LA EFICIENCIA

Otro hito que vino a hacer más eficiente la operación de Melón-La Calera fue la incorporación de tecnologías a los procesos de registro de ingreso y salida

de camiones. Antes de la reestructuración, todo el flujo de vehículos estaba administrado por personas que registraban el ingreso o egreso de los camiones y el peso que registraban en las básculas romanas. Este proceso resultaba muy ineficiente.

“Nosotros nos dimos cuenta que podíamos poner todas las romanas y puntos de atención que quisiéramos, pero si manteníamos ese proceso manejado por personas, esta actividad iba a ser siempre ineficiente. Entonces decidimos que la solución era lograr un sistema automatizado que administrara las entradas y salidas de los camiones, y que a su vez pudiera realizar

pesos en diferentes romanas de forma autónoma mediante la lectura de tags colocados en cada uno de los camiones”, señala el Gerente de Logística.

Este desafío, que en algún momento les pareció un sueño imposible, fue logrado con esfuerzo y perseverancia. Hoy el 100% de los camiones se pesa y administra de forma automática. Lo que permitió añadir eficiencia al proceso de pesaje y una correcta administración de los camiones.

“Antes la administración de camiones y colas era realizada por guardias, despachadores y operadores vía radiocontrol y teléfono. Entonces para la descarga y carga de camiones había una cadena de personas que debían interactuar continuamente generando un proceso extremadamente ineficiente. Hoy, incluso el llamado de los camiones es realizado por el mismo sistema a través de un software de voz. Esto nos permite operar igual que un aeropuerto, en donde los conductores -a través de una lista de espera- pueden saber en qué posición se encuentran para carga o descarga”, aseguró Muñoz Di Parodi. Adicionalmente a esto, pudieron automatizar el proceso de la Planta de Ventanas. Es decir, los pesajes, las entradas/salidas, las impresiones de las guías y la recepción de documentos se hacen de forma remota también desde la Planta de La Calera.

En la práctica esta automatización les ha permitido bajar los tiempos de espera, lo que los tiene bastante orgullosos, ya que con esta eficiencia ya están en el límite físico de lo que se puede demorar un camión, des-



“EN ESTA OFICINA TENEMOS VISTA HACIA LAS CANCHAS DE DESCARGA DE MATERIAS PRIMAS, SE PUEDE MONITOREAR LA FLOTA A TRAVÉS GPS INSTALADOS EN LOS CAMIONES, PODEMOS CONOCER LOS INFORMES DE VELOCIDAD, LOS TIEMPOS DE DESCANSO, DETENCIONES NO PROGRAMADAS, ETC. ES DECIR, SE PUEDE SABER EN VIVO Y EN DIRECTO LA CANTIDAD DE CAMIONES QUE INGRESAN Y SALEN DE LA PLANTA, DIFERENCIADOS POR EL TIPO DE PRODUCTOS, LAS TONELADAS ASOCIADAS Y LOS TIEMPOS DE ESPERA Y PROCESO”.

de que entra a cargar o a descargar a la Planta, considerando que ésta tiene una dimensión cercana a los 2 KM.

“Teníamos tiempos de espera que podían llegar a ser de 12 horas e incluso 24 en casos extremos, habían conductores que llegaban a nuestra Planta y querían descargar, debiendo esperar un día completo para poder ejecutar su trabajo, todo porque teníamos una pésima administración. Solo conocer cuantos camiones de un material estaban a la espera se transformaba en un gran problema y la respuesta estaba lejos de ser oportuna y de calidad. Hoy es cosa de ingresar vía web y apretar un botón para ver en línea la cantidad de camiones, carga movilizada y tiempos realizados.

Esta eficiencia asegura nuestra sustentabilidad en el negocio ya que Melón por el volumen transportado tiene una orientación fuertemente logística”, asegura Juan Carlos Muñoz.

TECNOLOGÍA, INTEGRACIÓN

12:55 Dejamos atrás la oficina de Juan Carlos Muñoz y, junto a Víctor Salzmänn, Jefe de Control de Procesos nos dirigimos al Centro de Control de la Planta. Acá conocemos al controlador de flotas, quien está encargado de administrar todo el flujo de los camiones. Abruma la habilidad y expertiz que posee el operador, teniendo en cuenta que tiene ante sí más de 5 mo-

nitores, desde los cuales recibe información visual de cada pór-tico, del túnel y de Ventanas. A eso se agrega la data de cada operación que le permite efectuar análisis sobre la operación.

“Desde el punto de vista logístico, este es el punto más importante, ya que aquí se administra todo el ingreso y salida de los camiones. A la derecha del centro es posible ver por pantalla las cuatro romanas. Dos de ellas son de entrada y dos de salida. Así logramos maximizar el tiempo”, nos cuenta el Jefe de Control de Procesos. Del mismo modo, desde el Centro de Control es posible ver el túnel de conexión de la Planta 2 con la Planta 1, que también es administrado de forma automática desde el Centro. En las pantallas de la izquierda es posible ver la Planta de Ventanas, que también se monitorea automáticamente desde este Centro.

Asimismo nos cuenta Salzmänn “En esta oficina tenemos vista hacia las canchas de descarga de materias primas, se puede monitorear la flota a través GPS instalados en los camiones, podemos conocer los informes de velocidad, los tiempos de descanso, detenciones no programadas, etc. Es decir, se puede saber en vivo y en directo la cantidad de camiones que ingresan y salen de la planta, diferenciados por el tipo de productos, las toneladas asociadas y los tiempos de espera y proceso”. Finalmente nos cuenta que el objetivo final de este Centro de Control es administrar correctamente el flujo de camiones, es decir, asegurar la eficiencia.

mos al hall de espera o “Terminal de Buses”, donde los conductores esperan el llamado para cargar o descargar.

“Acá lo más importante es la pantalla estilo aeropuerto que indica a los conductores en qué situación se encuentran. Por ejemplo, en este minuto tenemos 10 camiones esperando, esto significa que todos los puntos de carga y descarga se encuentran ocupados. Pero cuando se desocupa un puesto, el primer camión que corresponda va a ser llamado en forma visual (por la pantalla) y a través de los altoparlantes (software de voz). Si el conductor no llega a la romana en 7 minutos, se llamará al segundo que está en la lista de espera ya que el flujo no debe detenerse. El camión que no se presente vuelve a condición de espera”, nos señala Salzmänn.

13:35 Antes de recorrer nuestros próximos destinos: La zona de Ingresos, de encarpado y el patio de camiones hacemos una parada en el hall de entrada, donde nos equipamos con todos los aditamentos de seguridad que exige la norma. Tras ello, nos dirigimos hacia el lugar de ingreso y salida de los camiones. Ahí conocemos el bunker, administrado por un guardia que entrega las guías de despacho y la documentación al conductor. A 100 metros del lugar, visualizamos la zona de encarpado en donde los camiones esperan su turno. **LGT**

13:15 posteriormente nos dirigi-



Valora este Artículo: Escanea el QR desde tu Smartphone o Tablet.

UN ALIADO ESTRATÉGICO PARA TU NEGOCIO EN EL LUGAR Y HORARIO QUE NECESITAS

Más de 60 años entregando envíos nacionales e internacionales con la mejor calidad y respaldo.



Servicio al Cliente
(02)-(2) 360 5100
www.tnt.com

Somos tu aliado estratégico porque entendemos tu negocio y trabajamos para entregar una solución de logística y distribución que te permita generar ventajas competitivas.



express



12

MUJERES EN LA LOGÍSTICA: UNA MIRADA INTUITIVA Y PROFESIONAL PARA LA GERENCIA DE OPERACIONES

LA TENDENCIA EN CHILE POR INCORPORAR MUJERES A CARGOS EJECUTIVOS Y DIRECTIVOS HA TENIDO UN LENTO CRECIMIENTO, Y EL ÁREA LOGÍSTICA NO ES AJENA A ESTA REALIDAD. SI BIEN AÚN HAY DIFERENCIAS EN CUANDO AL PORCENTAJE DE PENETRACIÓN DE MUJERES EN PUESTOS DE LIDERAZGO Y EN IGUALDAD DE SALARIO PARA IGUALES POSICIONES, SE ESPERA QUE CON LOS AÑOS ESTA BRECHA DISMINUYA.

Según la consultora multinacional de RRHH Randstand, en la actualidad, cerca de un 10% de los cargos de responsabilidad en la industria logística es ocupado por mujeres, las que – en su mayoría – están presentes en puestos que requieran más análisis y definición de estrategias que en aquellos que demandan mucho tiempo en

terreno, como una gerencia de operaciones, por ejemplo. No obstante, lo cierto es que existe un pequeño volumen de mujeres que ha accedido a estas esferas, aunque el camino hasta estos cargos gerenciales y subgerenciales no ha estado exento de costos y consecuencias, representados principalmente en fricciones de índole cultural o bien relacionadas a la postergación de

otros ámbitos importantes de la vida como el cuidado y atención familiar, cuestión que para la muchas mujeres es tan fundamental como el desarrollo profesional que deciden emprender.

Al contexto cultural, también se aplica la brecha salarial, que según la ejecutiva de Randstand alcanza entre 10 y 15% en desmedro de la mujer. “Aunque se espera que esto se iguale con el tiempo y que el número de mujeres que desempeña cargos de responsabilidad en la industria siga creciendo”. De hecho, Randstad proyecta que entre 2014 y 2020 su incorporación en cargos ejecutivos crecerá entre un 3 y un 5%, aseguró la ejecutiva.

Frente a este escenario, nos dimos a la tarea de conocer algo más sobre estas mujeres líderes en la industria de la cadena de suministro, cuáles son los desafíos que han debido enfrentar para alcanzar posiciones de poder y cuál es su aporte a un sector tradicionalmente masculino. En esta labor nos acompañaron: Marisol Vargas, Sub Gerente de Logística en Transbank; María Antonieta Quinteros, Gerente de Operaciones en Kupfer Hnos. S.A; y María Laura Castillo, Sub Gerente de Supply Chain en Frutos del Maipo, tres reconocidas personalidades femeninas del ámbito logístico que compartieron con Revista Logistec su experiencia personal y profesional durante el ascenso a las esferas gerenciales de la logística.

HACIA LA LOGÍSTICA

Según Luciana Bengardino, las mujeres que ostentan cargos de responsabilidad en el ámbito logístico tienen entre 28 y 45 años y, comúnmente, “son Ingenieros Comerciales o Industriales”. Además, comparten ciertos rasgos de personalidad como fortaleza, carácter, claridad en las ideas y atracción por el trabajo en terreno y las jornadas laborales dinámicas”, descripción que concuerda ampliamente con el perfil de nuestras entrevistadas. De hecho, todas ellas tienen como factor común estudios superiores de Ingeniería Comercial, los han complemen-

Desde 1985

¿Cuál fue tu primer sueño?

20:15 hrs | Pasillo A | Centro Logístico La Farfana | Pudahuel | Chile



260
GUARDIAS
con perros
ADIESTRADOS



25.000
CONTROLES
de acceso
DIARIOS



45
VEHÍCULOS
de vigilancia
y acercamiento



460
CAMARAS
de seguridad
con CCTV

El nuestro fue cambiar el concepto de bodegaje



► www.bsf.cl

**BSF BODEGAS
SAN FRANCISCO**

Desarrollando Espacios de Confianza

Chile | Perú | Colombia

www.revistalogistec.com

"SOY LA MAYOR DE MIS HERMANOS LO QUE DEFINIÓ MI PERSONALIDAD DESDE LA INFANCIA EN TORNO A LIDERAR SITUACIONES. ADEMÁS, MI VIDA TRANSCURRIÓ EN EL CAMPO DE MI PADRE DONDE CONOCÍ DE CERCA EL TRABAJO CON HOMBRES. ESO ME AYUDÓ MUCHO A ENFRENTAR EL TRABAJO CON OPERARIOS Y CON MIS PARES"

tado con estudios de postgrado en el área de Gestión de Negocios, MBA Executive, Magíster en Logística o Comercio Exterior.



María Antonieta Quinteros
Gerente de Operaciones Kupfer Hnos.

Este es el primer rasgo que asemeja a este grupo de profesionales: la continua especialización en el área, no sólo como método de aprendizaje sino también como herramienta de validación entre sus pares. "La industria logística debe estar al servicio de los negocios, esa es la génesis de las operaciones. De ahí que sea muy importante alinearse y prepararse académicamente", comentó Quinteros.

Siempre acorde a la descripción realizada por Bengardino, nuestras entrevistadas comparten un perfil de personalidad fuerte y de gran liderazgo, nacido no sólo de su formación profesional sino también de su historia de vida.

"Soy la mayor de mis hermanos lo que definió mi personalidad desde la infancia en torno a liderar situaciones. Además, mi vida transcurrió en el campo de mi padre donde conocí de cerca el trabajo con hombres. Eso me ayudó mucho a enfrentar el trabajo con operarios y con mis pares", explicó María Antonieta Quinteros.

En este contexto, Marisol Vargas recordó sus días como guía scout, experiencia que le proporcionó habilidades en torno a la planificación de tareas y en la formación y liderazgo de equipos. "Creo profundamente en que las actividades externas que realizas

en tu vida personal, te definen en el área profesional. De hecho, mi experiencia como scout me ha permitido trabajar con distintos tipos de gente, planificar distintas situaciones y también generar ambientes de trabajo más cooperativos".

La independencia y el arrojo frente a los desafíos y nuevos escenarios profesionales son características que también se han potenciado en María Laura Castillo gracias a su historia personal. "Soy de Coquimbo, estudié en la Universidad Católica del Norte y he trabajado en Santiago y en regiones. Todos estos cambios me han entregado la capacidad de enfrentar nuevos desafíos en la vida profesional, con una mirada más abierta y sin temor al cambio", aseguró.



Marisol Vargas
Subgerente de Logística Transbank

Pero, ¿cómo llegaron a formar parte del mundo logístico? En este punto, la casualidad y causalidad se cruzan, teniendo en cuenta que nuestras entrevistadas crecieron en el ámbito logístico al mismo tiempo que la propia industria.

"Diría que mi llegada al ámbito de operaciones fue casual – aseguró María Antonieta Quinteros-. A los 23 años trabajaba en una compañía del sector forestal que no tenía un área de operaciones o logística propiamente tal. Ahí empezamos a definir procesos, levantar información en terreno y delinear líneas de trabajo desde cero. Ese periodo fue de mucho aprendizaje para mí y era un poco chistoso ver a esta chiquilla con

mini y bototos como copiloto en un camión, sólo para saber cuáles eran los hábitos y como se movía esta industria", recordó. De ahí en más, todo fue en ascenso para Quinteros, quien ha liderado los departamentos de logística y operaciones en industrias tan complejas como la electrónica, materiales de construcción y metalúrgica.

Un proceso más causal se evidenció en la experiencia de María Laura Castillo, quien se inició en el sector logístico durante su



María Laura Castillo
Subgerente de Supply Chain Frutos del Maipo

paso por Correo de Chile, donde lideró los procesos de compra de la compañía para luego mutar hacia la licitación y contratos, entre ellos, los de transporte. "Posteriormente, en Frutos del Maipo - donde estoy hace 7 años- tuve que enfrentar un mercado completamente desconocido, el de la agroindustria y aprender sus códigos. Empecé de la misma forma, desarrollando el área de compras donde lideré el cambio desde la cultura de procedimientos en papel hacia una cultura de sistemas. Posteriormente, me hice cargo de la bodega de materiales redefiniendo sus procesos e implementando sistemas, para finalmente liderar el área de Supply Chain e incorporar el proceso logístico de comercio exterior de la empresa. Un trabajo muy duro, muy agotador, pero de mucho crecimiento", explicó.

La experiencia de Marisol Vargas, en tanto, puede definirse como un mix de ambas situaciones, ya que sus inicios profesionales estuvieron ligados tanto al tema logístico como financiero y comercial. Sus primeros pasos laborales los dio en el sector de la Construcción, donde inició como Jefa de Adquisiciones hasta llegar a Jefe del Departamento de Logística, donde adquirió responsabilidades múltiples, incluidas las mantenciones de los camiones, faenas de obras, distribuciones, bodega, etc.

Posteriormente, desde las áreas de Finanzas y Administración Comercial en AISL Group, Vargas intensificó aún más su experiencia en la cadena de suministro para luego sub

SDI EQUIPOS

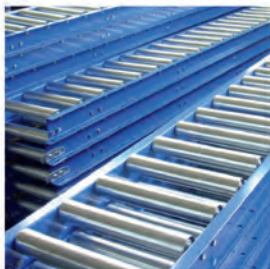
*Pone a su disposición
una línea completa
de elementos operacionales
para la manipulación
de mercadería*



Entregando
soluciones
integrales a
nuestros clientes.



✓ **Transportadores de Gravedad.**



✓ **Pallet Flow**



✓ **Transportadores Flexibles**



✓ **Paletizadoras Robotizadas**



✓ **Clasificadores de Cajas y Conveyors**

gerenciar el departamento de Logística y Servicios Especiales en Chilexpress, donde fortaleció el conocimiento y trabajo en terreno, implementando mejoras de los servicios y de los procesos como encargada de los enlaces internos y externos de la compañía. "Recientemente, ingresé a Transbank, lo que significó un gran cambio profesional e incluso personal ya que había generado fuertes lazos en Chilexpress. No obstante, la logística en la banca es tremendamente desafiante, con protocolos muy específicos y con un alto potencial de mejoras y desarrollo profesional", aseguró.

UN SERVICIO DE CALIDAD

Según cita el estudio "Rol de la Mujer en la Gran Empresa", desarrollado por el programa Chile Emprendedoras (2010), un tema no menos frecuente y difícil para las mujeres que llegan a ejercer cargos de alta responsabilidad (en cualquier tipo de industria) es enfrentar el prejuicio de que "ellas" no tienen la capacidad ni la experiencia suficiente para conducir un alto nivel. Si bien este prejuicio puede afectar transversalmente a ambos sexos - esa descalificación suena más creíble cuando la destinataria es una mujer. Lo cierto es que aún hoy, en pleno siglo XXI existe el sesgo de que "ellos son los que saben", más aún en jefaturas ligadas a las finanzas, los negocios y los cargos operativos.

No obstante, explica el documento, "lo que se puede apreciar desde el análisis empírico, es que cuando las mujeres llegan a cargos de alto nivel, tienen a menudo una trayectoria laboral que le otorga las competencias necesarias para desempeñarse como tal, lo que invalida -hasta cierto punto- las afirmaciones asociadas a los prejuicios sociales que señalan una falta de capacidad". Con ello, se refuerza la idea de que es la experiencia probada en el mercado el factor que facilita el que las mujeres lleguen a distintos cargos de alta dirección, afirmación con la que nuestras entrevistadas concuerdan. No obstante, también asumieron que en algún periodo de su vida profesional debieron validar sus condiciones de jefatura, no sólo frente a

"LA VISIÓN DE LOS HOMBRES ES MUY FRONTAL VERSUS EL PUNTO DE VISTA FEMENINO DE LAS SITUACIONES QUE ES MÁS PERIMETRAL"

sus pares, sino también frente a los cargos de menor rango.

"Es una realidad que en ámbito logístico hay empresas que son machistas y les cuesta entregar cargos de gerencia "duras" a una mujer, se nos enfoca más bien a cargos de "apoyo" es más, si uno tiene una postura femenina es más complicado tener credibilidad porque inmediatamente enfrentas todo tipo de prejuicios, al visualizarte con falta y tacos, no creen que uno se puede poner casco y bototos", explicó Marisol Vargas. "Cuando empecé a trabajar en este rubro sentí dicho prejuicio y, como consecuencia, sentí la necesidad de validarme frente a los demás; de validar mis conocimientos y mi cargo. Hoy, en cambio, no espero que me califiquen porque mi experiencia y mi trabajo hablan por sí solos".

Por su parte, Quinteros expresó que "cuando un hombre joven llega a una jefatura se asume que lo merece y no tiene nada que probar. En cambio, para una mujer es diferente, porque sí se cuestiona su capacidad. Ahora bien, en lo personal, aunque no viví situaciones de discriminación por género, sí sentí la necesidad de demostrar que era capaz de hacer la pega. Esta situación interna cambió con el tiempo, con la experiencia profesional. Creo que a partir de los 35 años me sentí más libre".

En tanto, Castillo expresó que "para liderar las áreas de operación tienes que tener un cierto nivel de fortaleza que nos es intrínseco a la mujer en general. Es real que de-

bemos validar nuestra posición de liderazgo más que un hombre en el mismo cargo, pero también tienes que aprender los códigos masculinos y no traspasar la delgada línea entre el respeto y la confianza. Aunque suene contradictorio, debes aprender a pensar como hombre y volverte un poco masculina para esto".

LIDERAGO FEMENINO "MAMÁ GALLINA"

Empatía, lealtad e inteligencia emocional son algunos de los rasgos que, según nuestras ejecutivas, definen el liderazgo femenino en la logística. "Como mujeres estamos programadas para escuchar y contener. Esta sensibilidad para preocuparse de los integrantes de tu equipo a un nivel más personal es intrínseca en nosotras y, gracias a ello, se generan vínculos muy fuertes, lazos de confianza y afecto que derivan en lealtades muy profundas. Creo que, además de las competencias que tenemos como profesionales, aportamos afecto a la logística, un clima distinto. En lo personal, soy de las que me la juego por mi equipo, los escucho y los contengo en periodos difíciles. Inevitablemente terminas siendo la mamá de todo el mundo", aseguró la Gerente de Kupfer Hnos.

Sobre este punto, la ejecutiva de Frutos del Maipo expresó que "ciertamente, tenemos la capacidad de generar niveles muy altos de confianza y lealtad con los equipos de trabajo y lo mismo pasa con las redes de proveedores, uno genera esa segunda vuelta de pensamiento. Además, tenemos la habilidad de dar un enfoque más cualitativo de las situaciones, lo que pueden traer más y mejores beneficios a las negociaciones". En este punto, la ejecutiva agregó que "la visión de los hombres es muy frontal versus el punto de vista femenino de las situaciones que es más perimetral. Esto nos permite tener una visibilidad más amplia en los campos de la solución". En lo relativo al vínculo que las jefaturas femeninas generan, Castillo explicó que "intrínseco a cualquier liderazgo femenino es el tema de la 'mamá

gallina', aunque creo que soy menos gallina de lo que podría ser. No obstante, sí acojo y acompaño a mi equipo. Sin interferir en su gestión estoy en cada ámbito de las áreas que lidero, participando constantemente. Al mismo tiempo, me interesa generar un liderazgo muy humano, pertenecer al mundo de los colaboradores, conociendo sus problemas laborales y personales. En la medida que las personas están bien, podemos ir avanzando".

El efecto de la sensibilidad femenina también traspasa el trabajo operativo hasta llegar a los círculos más ejecutivos, complementó Marisol Vargas. "Las reuniones gerenciales son predominantemente masculinas, con negociaciones muy duras en las cuales logramos poner paños fríos a una situación tensa y de igual forma, hacemos valer nuestras visiones y objetivos. Como mujeres manejamos ese encanto, al punto que una sonrisa cambia una reunión o una negociación. Tener esa amabilidad ayuda a que las cosas densas se puedan endulzar un

poco", explicó la Sub Gerente de Transbank. Al mismo tiempo, agregó Vargas, damos otro enfoque al liderazgo, más inclusivo y menos aislado. Ya no sirve el líder 'patrón de fundo', porque hoy tienes colaboradores no súbditos. Los jóvenes que entran a trabajar tienen menos tolerancia a la crítica o las órdenes y debes evitar la rotación de gente, ya que la inversión en capacitación es muy grande. Finalmente debes hacer que todos se sientan parte de un equipo y el liderazgo femenino se distingue por conseguir altos niveles de pertenencia y lealtad. En mi caso, incluso he llegado a recibir saludos en el día de la mamá". "En la gerencia de operaciones debes desarrollar habilidades blandas porque se trabaja con distintos tipos de profesionales, en distintos niveles. Una debe ponerse el traje y los tacos para una reunión entre gerentes y saber usar el casco y los bototos para ir a terreno y resolver los problemas. La única forma de desempeñarse bien en este trabajo es conociéndolo desde adentro, saber qué es lo que hace el otro, sin perderse en el bosque. Al mismo tiempo,

debemos evitar que las grandes planificaciones y los mega proyectos que diseñamos se queden en la oficina, en la reunión entre gerentes; porque la realidad se conoce en terreno y la opinión de la gente que hace el trabajo es muy importante", expresó la ejecutiva de Transbank.

MERITOCRACIA V/S PARIDAD

A partir de los bajos índices de jefaturas femeninas, el debate también se ha orientado hacia la premisa de la paridad femenina/masculina en los cargos de dirección. No obstante, nuestras entrevistadas han coincidido en que la logística necesita a los mejores y que la paridad de género no es la respuesta. En este contexto, la meritocracia se eleva como el enfoque a seguir, argumentó Castillo. **LGT**

Nueva versión 6.0 CYGNUS WMS

**el WMS que siempre quiso tener
al valor que siempre quiso pagar**

Más de 90 implementaciones en Chile y otros 10 países de Latinoamérica

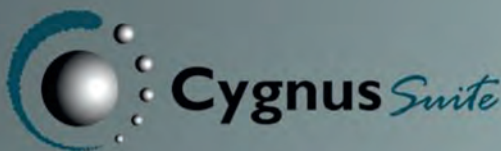
Escenarios de implementación para diferentes industrias

Éxito de proyecto y retorno de inversión garantizados

Funcionalidad 'world class'

Modalidad arriendo

Voice Picking



el mejor eslabón para su cadena de abastecimiento



18

LA GRAN TAREA: CONOCER Y CONTROLAR LOS COSTOS!!!

IDENTIFICAR Y CONTROLAR PARA LUEGO INTENTAR DISMINUIR SON LOS PASOS QUE TODA ORGANIZACIÓN LLEVA A CABO CUANDO HABLAMOS DE COSTOS OPERACIONALES Y LOGÍSTICOS. ALCANZAR UNA OPERACIÓN EFICIENTE AL MENOR COSTO POSIBLE ES LA MISIÓN DE MUCHOS EQUIPOS DE TRABAJO.

El tema de los costos en la logística ha sido por siempre uno de los principales desafíos que enfrenta la industria. La constante necesidad de disminuir este ítem operacional en el proceso logístico se ha transformado en una premisa para las empresas, quienes buscan a través de distintos mecanismos generar ahorros en la operación. En esta dinámica, la tercerización, la tecnología y la automatización han tomado fuerza en el último tiempo como alternati-

vas de ahorro. Sin embargo, nada de esto tendría efectos si no se identifican cada uno de los costos que se generan en las distintas etapas de la cadena logística.

Para los responsables de las operaciones, cualquiera sea su dimensión, los costos en su área fueron, son y serán una preocupación. La incidencia de los costos logísticos en la contribución marginal de los negocios hace que sean el blanco preferido de todas las gerencias al momento de discutir

los resultados. En primera instancia la tarea de las compañías es identificar la naturaleza de los costos, sobre los cuales se efectuarán los respectivos controles y sabemos que al interior de un CD existen muchos tipos (Como por ejemplo: costos de inventarios, de mermas y robos o por la falta de stock, etc.) Pero ¿cuál de ellos es el más relevante o crítico? ¿Qué costos requieren mayor control? y ¿de qué depende la jerarquía de uno u otro al momento de controlarlos?.

Para responder a estas interrogantes y visualizar las distintas realidades operacionales en torno a la relación 'costo/control' acudimos nuevamente a nuestros lectores, los que a través de las redes sociales nos entregaron sus opiniones y puntos de vista sobre este ítem.

En esta edición, la pregunta que inició el debate en distintos foros de LinkedIn fue: ¿Qué costos requieren más control al interior del Centro de Distribución?. Veamos algunas de las conclusiones obtenidas.

COSTOS OCULTOS

La trastienda que se vive al interior de un Centro de Distribución es única. De ahí que, las dimensiones del almacén, el número de SKU's, la rotación de los productos y el tamaño general de la operación sean sólo algunos de los factores a considerar al momento de evaluar los costos que conlleva llevar a cabo una determinada operación logística.

Sin embargo, a pesar que muchos dicen conocer los costos generales del movimiento logístico de su mercadería existen algunos que permanecen ocultos y descubrirlos es la principal tarea de los ejecutivos del área para diseñar eficientemente la planilla final de costos. En esta línea, uno de nuestros lectores aseguró que: "los costos ocultos se hacen visibles cuando se logra medir con eficiencia las áreas estratégicas de la empresa", lo que apunta a que una compañía no sólo debe focalizar su listado en los gastos fijos, sino estar consciente de la realidad

Aumente su productividad optimizando su bodega

Racks para pallets • Racks para picking • Soluciones automáticas para pallets y cajas
Software de gestión de bodegas Easy WMS



50 años de experiencia ofreciendo **soluciones de almacenamiento**

- ✓ Presencia en más de 70 países
- ✓ 11 centros productivos
- ✓ 4 centros tecnológicos
- ✓ Productos adaptados a las normas vigentes en cualquier parte del mundo

Gran disponibilidad
de stock



www.mecalux.cl – comercial@mecalux.cl

Cerro San Luis, 9.989 - Bodega 21 - Quilicura Santiago - Fono (56-2) 2827 6000 - Fax (56-2) 2827 6010



global de su operación. Existen numerosos costos ocultos que, si no se exponen a tiempo, pueden empujar al desequilibrio económico de la empresa. Para enfrentar esta realidad operacional, según nuestros lectores es clave realizar mediciones periódicas y sistematizadas sobre, entre otras cosas, la evolución de la productividad de la mano de obra directa, tratar de mantener el stock, evitar grandes desplazamientos entre el almacén de materias primas y el centro productivo, realizar compras a proveedores que trabajen con certificaciones de calidad y tercerizar áreas, entre otras acciones.

PARA PODER GESTIONAR, HAY QUE SABER MEDIR

Es posible estimar el costo total de una operación logística, pero ¿es posible describir cada uno de los gastos? Tal como comentaron nuestros lectores existen un sinnúmero de factores (costos) que son invisibles y que cuestan ser descifrados y, por ende, medidos. Esta realidad dificulta la gestión logística, ya que: "Para poder gestionar, hay que saber medir".

En cuanto a los costos de una operación logística, ¿es posible estimar cuánto debería costar este proceso? Para comenzar a descifrar esta interrogante primero es necesario entender cuáles son los costos que agregan valor y cuáles no. Los costos ocultos siempre están presentes y muchas veces – a pesar de los intentos- no son evidentes en la contabilidad financiera. En todo proyecto, inversión

o negocio hay que preguntarse, ¿dónde están sus costos ocultos? Su identificación y cuantificación será muy determinante en la toma de decisiones. "El mundo competitivo actual tiene lugar solo para los más eficaces y eficientes", recaló uno de los ejecutivos en el debate. Existen grandes variaciones en los costos logísticos entre unas empresas y otras. En muchos casos los gastos en este departamento se convierten en el área más importante de la empresa en cuanto a la absorción de costos y es ahí donde radica la importancia de su identificación, la necesidad de trabajar en ellos y la importancia de medirlos.

Por otra parte, optimizar parece ser la palabra más recurrente al momento de hablar del costo final en términos logísticos. Asimismo, muchos de los lectores apuntaron a la importancia que tiene la planificación de las tareas al momento de hablar de ahorro, más aún en temas como el transporte, la distribución y la demanda. Es así como los profesionales logísticos han trabajado incesantemente en la elaboración de modelos de optimización que hagan factible reducir notoriamente los costos en las etapas que componen esta área y que a la larga signifiquen un incremento de las utilidades y mayores niveles de competitividad.

PRINCIPALES COSTOS OCULTOS

Mediante el debate propuesto en LinkedIn, que contó con la participación de más de 30 ejecutivos de distintas áreas de la cadena

de suministro, pudimos vislumbrar los que a juicio de nuestros lectores, son algunos de los principales costos ocultos dentro de la operación logística. A grandes rasgos, los profesionales coincidieron en que los principales costos ocultos estaban tanto en la estimación de la demanda, los vaivenes del inventario (quiebre y sobre stock), el picking y el costo de hora/hombre (HH).

En cuanto al inventario, éste está sujeto a diversas circunstancias que suponen una pérdida de su valor, lo cual –a la larga- se traduce en un costo para la empresa. Entre estas situaciones encontramos la obsolescencia o anticuación, los deterioros y los faltantes.

"Hay que llevar muchos controles en el manejo de Inventario, (rotación, almacenamiento, manejo, etc.), me parece también que de este se desglosan muchas cosas, por eso hay que ponerle, mucha mente", afirmó uno de los profesionales.

Por otra parte, en el debate se manifestó que: "Sin duda el control de inventarios es la parte más crítica en todo CD. Cuando existe una mayor exactitud en el inventario podemos garantizar que los procesos logísticos (recepción, preparación, despacho) están bien encaminados y ¿Cómo lograr esa exactitud? La implementación de un WMS garantiza una mejora en el lead time de nuestros procesos logísticos y una mayor exactitud de nuestros inventarios, aunque no del todo", expresó uno de los participantes.

Otros costos ocultos, pero de un carácter diferente a los antes expuestos son los generados por la rotura de stock, pues ello da lugar –en primer lugar- a ventas no realizadas, en segundo lugar la pérdida de imagen y la pérdida de fidelidad de los clientes o consumidores.

"El costo más importante es el costo asociado a la falta de stock, ya que este conlleva otros costos, siendo el más importante la pérdida de un cliente y de la confianza del mercado en tu empresa", afirmó uno de los ejecutivos.

"ES ASÍ COMO LOS PROFESIONALES LOGÍSTICOS HAN TRABAJADO INCESANTEMENTE EN LA ELABORACIÓN DE MODELOS DE OPTIMIZACIÓN QUE HAGAN FACTIBLE REDUCIR NOTORIAMENTE LOS COSTOS EN LAS ETAPAS QUE COMPONEN ESTA ÁREA Y QUE A LA LARGA SIGNIFIQUEN UN INCREMENTO DE LAS UTILIDADES Y MAYORES NIVELES DE COMPETITIVIDAD"

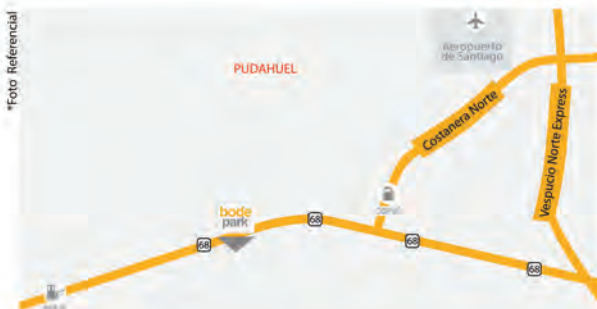
NECESITO UNA BODEGA
QUE ESTÉ CERCA DE LOS PRINCIPALES
CENTROS DE DISTRIBUCIÓN.



PRESENTAMOS **BODEPARK**, UN NUEVO CENTRO DE BODEGAJE PARA PYMES. (BODEGAS DESDE 400 M2 A 1.000 M2 + OFICINAS MODULARES)

BODEPARK OFRECE IMPORTANTES BENEFICIOS:

- UBICACION: A UN COSTADO DE LA RUTA 68, EN CIUDAD DE LOS VALLES, PUDAHUEL.
- VISIBILIDAD: MAS DE 750.000 VEHÍCULOS POR MES VERÁN TU MARCA (SEGÚN MOP).
- ESTARÁS A METROS DE LOS PRINCIPALES CENTROS DE DISTRIBUCIÓN Y RETAILERS DEL PAÍS.
- ACCESO DIRECTO A LAS PRINCIPALES AUTOPISTAS, PUERTOS Y AL AEROPUERTO.
- FLEXIBILIDAD PARA SEGUIR CRECIENDO.
- SER PARTE DE UN CONDOMINIO (MAS SEGURIDAD, MENOS COSTOS DE OPERACIÓN Y ADMINISTRACIÓN CENTRAL).





A su vez, los profesionales destacaron al abastecimiento como otros costos, ya que, "si no tienes buenos proveedores y/o buen lugar para almacenar difícilmente podrás ser competitivo en el mercado, esto implica mucho en la pérdida de clientes. Además si no tienes un lugar adecuado para almacenar los productos se dañan, lo que conlleva pérdidas significativas para la compañía, y si eres operador logístico es aún más grave, ya que, los productos no son propios".

Si bien, se dan factores y actividades diferentes en cada CD, otro costo transversal en un almacén es el picking, el cual -a juicio de algunos profesionales- representaría hasta el 60% de actividad de un CD.

"Si el personal no está capacitado, por ejemplo, entre otros muchos factores, esta desmotivado, con cargas de trabajo mal equilibradas, no cuenta con equipo de trabajo como montacargas, patines, entre otros, seguro esta operación (picking) será la más costosa, de antemano es la más de-

licada, ya que es donde se generan errores directos al cliente y no se cumplirá la máxima de logística, entrega oportuna en la calidad y cantidad correcta al menor costo", afirmaron.

Lo que dicen también los libros es que el transporte es muy costoso, pero esto puede disminuirse, en algunos casos, con outsourcing, ruteo más eficiente, coordinación de recolección por parte del cliente, revisión de áreas de cobertura de entrega a domicilio, etc.

HORAS/HOMBRE

Punto aparte merece el costo que encarnan las Horas/Hombres (HH), factor que para muchos de nuestros lectores significa el costo más relevante, principalmente en los procesos que producen servicios.

El costo de las HH no es específico de un rubro o industria en particular, sino que aplica en general a todos los rubros, si bien en un CD grande cierta parte del personal puede ser remplazado por tecnología para automatizar ciertos procesos, esta no es barata y requiere mantención; además si esta falla puede paralizar un CD, en cambio si falta una persona puede ser fácilmente remplazada.

En esta línea, algunos de nuestros lectores comentaron que hay un costo oculto que tiene mucha relevancia en los procesos internos como es el ausentismo del personal. Este hecho puede generar un altísimo costo, ya que generalmente "al tener un ausentismo controlado, cuando ocurre éste, genera la contratación de recursos adicionales, en el caso de no tener mano de obra adicional, llegando en ocasiones a perder una venta por no poder preparar un pedido". Una de las dificultades que conlleva este ítem es que es que no es un costo estándar, aunque sean industrias similares o del mismo rubro. Finalmente, en el debate se manifestó que el capital humano es, sin duda, el mayor costo, fundamentalmente porque "si el equipo humano no está orientado a lo que apuntamos, no se va a notar las mejoras y será criticada nuestra gestión".

EL TEMOR A LAS ESTIMACIONES

Muchas empresas poseen un gran porcentaje de "costos estimados", ante la dificultad de cuantificarlos directamente, independientemente que se estén realizando las operaciones en forma correcta y/o sufriendo incidencias en los procesos.

Como en todo análisis, los costos de una operación y sus estimaciones, tiene distintas posturas entre los ejecutivos y profesionales que participaron en el debate. Sin embargo, coincidieron en la necesidad de no considerar tanto los promedios o estándar de la industria; sino trabajar en los procesos, contemplar tiempos asociados por cada actividad, recursos logísticos utilizados, entre otros aspectos. No cabe duda que todos los costos son relevante en la Cadena y en un Centro de Distribución, ya que no podemos tratar de optimizar por un lado (que es el objetivo final de la medición) y malgastando en otro (como filtración).

Tras el debate de nuestros lectores podemos concluir que "existen gastos primarios (costo personal, depreciaciones, gastos servicios de agua y luz, material auxiliar, materiales de reparaciones, reparaciones por terceros, seguros, otros) y gastos por prestación de servicios de otros centro de costos sean estos por prorrateo de gastos secundarios o por consumo de actividades prestada por otras unidades a precios pactados. Después de ello, adicionar otros costos que si bien no son parte del centro de costo si se originan por su operatividad como ser los fletes por transferencia inter almacenes que dependen del centro de distribución".

"Es así como el mayor desafío de un CD es poder hacer que el Centro de Distribución no sea una carga, tal como lo es para todas las empresas del mundo porque no es un espacio ni una operación que genere ingresos", recalcaron. **LGT**



Valora este Artículo:
Escanea el QR desde tu Smartphone o Tablet.

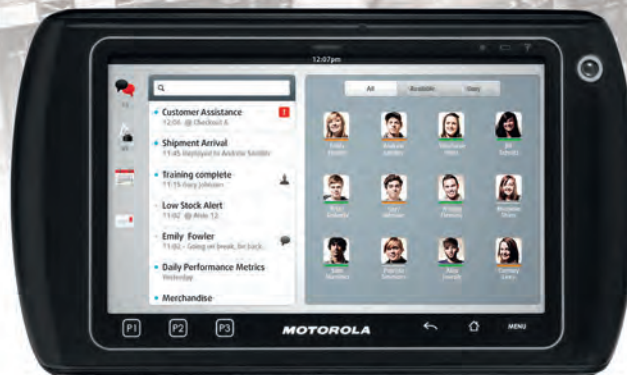
Aumente su Productividad en Tiendas y Centros de Distribución



MC40

La nueva cara de la Movilidad en Retail

- Scanear código de barra
- Disponibilidad de Inventario
- Busca información del producto
- Sistema operativo android
- cámara
- Códigos 1D



Tablet ET1

Ofrece mayor seguridad, flexibilidad y facilidad para el manejo

- Manejo de tienda de clase mundial
- Manejo de tareas y recursos
- Agendamiento
- Control de Asistencia
- Administración de Fuerza Laboral
- Cálculo de incentivo y pago
- Soluciones inalámbricas / WI-FI



SB1

La manera más inteligente de conectar a todos los vendedores de su tienda

- Consulta de Precio
- Consulta de stock
- Lectura de código de Barra
- Asignación de Tareas
- Comunicación de voz PTT



2392 5000
contacto@stgchile.cl
www.stgchile.cl





24

INBOUND LOGÍSTICO, ROL DEL OPERADOR LOGÍSTICO Y LA IMPORTANCIA DE LA VISIBILIDAD

UNO DE LOS RETOS QUE LA LOGÍSTICA ENFRENTA EN LOS MERCADOS EN DESARROLLO COMO EL CHILENO, ES INTERNALIZAR EL HECHO DE QUE PARA SER COMPETITIVOS DEBEN VISUALIZAR LA CADENA DE SUMINISTRO COMO UNA SERIE DE EVENTOS QUE SE RETROALIMENTAN. ES IMPORTANTE ASUMIR QUE LA LOGÍSTICA, COMO CONCEPTO, IMPLICA LA ADMINISTRACIÓN DEL FLUJO DE BIENES Y SERVICIOS, DESDE LA ADQUISICIÓN DE LAS MATERIAS PRIMAS O MERCADERÍAS DESDE SU PUNTO DE ORIGEN, HASTA LA ENTREGA DEL PRODUCTO TERMINADO EN EL PUNTO DE VENTA O CONSUMO.

En este cambio de mentalidad, los Operadores Logísticos tienen un alto protagonismo, ya que están llamados a diseñar, implementar, gestionar, ejecutar y controlar los procesos de una o varias fases de la cadena

de suministro, desde el aprovisionamiento, el almacenaje, la distribución, el transporte e incluso ciertas actividades que dan término al proceso logístico. De hecho, algunos OL buscan potenciar la rentabilidad de su acción, maximizando la generación de valor

para sus clientes, integrando la mayor cantidad de etapas posibles del circuito logístico; un despliegue de servicios que implica un mayor involucramiento con la cadena de suministro de sus clientes.

Teniendo en cuenta lo expuesto, nos dimos a la tarea de representar el rol que los Operadores Logísticos pueden (o deben) asumir, desde la génesis del proceso logístico hasta su culminación.

De ahí que en esta primera entrega, abordaremos la acción de los OL durante el proceso de Inbound Logístico o Logística de Entrada; el primer eslabón de la cadena que para efectos prácticos, delimitaremos según lo descrito por Matías Quiroga, Commercial Manager West Coast South America en APL Logistics, quien describió esta etapa como "aquella que inicia con la emisión y entrega de una orden de compra por parte del cliente hacia el proveedor de los bienes/servicios. A partir de ello, iniciamos nuestra participación en el proceso, ideando los detalles de cada una de las etapas que nos permitirán entregar la cantidad de productos (sku's) determinada por el cliente- (line feeding) en el lugar, el día y la hora acordada (just in time)". El proceso finaliza una vez que estos están disponibles en el inventario del CD (propio o de un tercero) o en el punto de consumo (según sea el caso) para su distribución o venta.

VISIBILIDAD ES LO PRIMERO

Cuando se evalúa la etapa de inbound logístico, la visibilidad de los procesos pasa a ser el gran valor que debe ofrecer el OL a su cliente. En este contexto, Matias Quiroga explicó que si todo inicia con la orden de compra desde el cliente (mandante del OL) hacia su proveedor, hay que tener en cuenta dónde se encuentra este último. "El 80% de nuestros clientes del sector retail, por ejemplo, compran en Asia y el otro 20% en EE.UU y Europa.

Entonces se debe coordinar la operación desde Chile hacia estos destinos, lo que es

muy complejo. “Al iniciar esta relación comercial, como OL debemos proyectar junto al cliente todos los aspectos de su importación; los plazos que implicarán, el tamaño del pedido, los tipos de productos que se internarán y los aspectos de seguridad y manipulación que requieran. A partir de ello, podemos proyectar, entre otras cosas, nuestra capacidad de bodega, el tipo de almacenamiento que requerirá, la forma en que serán ingresados al CD, etc.”, explicó Miriam Morris Castro Product Manager del Grupo Cosenza.



Miriam Morris
Product
Manager,
Cosenza

En un ejemplo práctico, Matías Quiroga definió los rasgos generales de esta operación de la siguiente forma: “Un cliente del sector retail que importará artículos deportivos desde una fábrica en China, por ejemplo, envía una orden por 200 camisetas a dicho proveedor. Es en ese momento donde los OL estipulan las fechas en que el cliente ne-

cesita disponer de esos productos para su venta. Ya con esta información, debemos planificar toda la operación y tener una completa visibilidad de la producción (Tracking de producción)”. Complementando lo dicho por Morris, es en esta etapa donde se estipula con el proveedor las fechas en que los productos deben estar disponible para su traslado, donde se define el tipo de transporte que se utilizará para traer los productos al país y cuando se verifican las fechas en las que ingresarán a la bodega o se trasladarán a los puntos de venta, si así lo requiere el mandante. “Como OL, debemos asesorar a nuestros clientes en todos esos cálculos preliminares”, señaló el ejecutivo de APL.



Matías Quiroga
Commercial
Manager
Coast South
América, APL

En esta línea, el ejecutivo de APL destacó que un cálculo eficiente y acotado de cada uno de los puntos precedentes “significa muchos ahorros financieros, ya que si tu cal-

culo falla y – por ejemplo- recibes las mercaderías antes del tiempo estipulado debes sumar a la operación costos adicionales en días de almacenamiento en bodegas o la anticipación de inventario, por ejemplo”. De ahí que sea tarea del OL que ofrece servicios de Inbound logístico coordinar con el proveedor la correcta entrega de mercaderías y exigirle que adecúe su acción a los requerimientos del cliente.

Con el primer paso identificado como tracking de producción, el segundo paso podría denominarse como “de carga lista” e implica que la producción requerida cumple con los requerimientos del cliente en torno a cantidad y variedad de Sku’s. Si extrapolamos esto al ejemplo anterior, explicó Quiroga, hablamos de las 200 camisetas y sus características (talla, color, material o modelo. A esos requerimientos también se pueden sumar otros, tales como el etiquetado de origen, embolsado, embalaje, codificación, etc.”.

Tu mejor socio estratégico

Servicio de Outsourcing especializado, Logística Integral y Soluciones Industriales.



Solución de Volumetría y Pesaje



Equipo de Limpieza Ultrasonido



Outsourcing de Personas



+56 2 2327 5600
Alberto Undurraga 1577
Huechuraba, Santiago
www.cosenza.cl

GRUPO
COSENZA
SOLUCIONES INTEGRALES

Toda esta información también suma importancia al proceso ya que puede implicar el ingreso 'uno a uno' de los productos al almacén o por caja completa. La modalidad de embalaje, en este caso, implica tiempos de operación preciosos para la etapa de entrada, en general, al tiempo que representa amplias oportunidades de mejora, coincidieron los expertos.

En torno a los procesos de transporte e internación de los productos, contar con la información relacionada al embalaje de la carga es también crucial para generar eficiencias. En este contexto, incluso pueden suscitarse situaciones que generen una reestructuración en la planificación del traslado de mercancías. Así lo explicó el ejecutivo de APL, señalando que "debemos estar preparados para enfrentar diferentes problemas, desde que el pedido no esté listo en su totalidad o que se integren nuevos productos a la OC. En este caso, es importante ejercer presión para el cumplimiento de los tiempos de embarque, al tiempo que buscamos las alternativas de transporte que nos permitan cumplir con las fechas estimadas".

del proceso: la desconsolidación y transporte a los puntos de venta o almacén. "Aquí se genera un proceso que denominamos: "explotar el contenedor", y básicamente consiste en distribuir las mercaderías de un mismo container en diferentes grupos si la carga tiene diferentes destinos (DC by Pass). En esta etapa, también tenemos lo que se denomina 'embarque normal', y es aquel que va a la bodega o CD íntegramente".

INGRESO AL CENTRO

Siguiendo la línea del embarque normal, una vez que éste llega al CD siguen los pasos de desconsolidación e ingreso al almacén. Este proceso también supone diferentes parámetros o estilos que se determinan de acuerdo al protocolo de cada OL y las especificaciones de manejo y manipulación estipuladas por el cliente.

"A veces, las cajas se contabilizan y se pesan para verificar diferencias o también se pueden abrir cajas al azar para verificar faltantes en el embarque", explicó Quiroga. A este respecto, la ejecutiva del Grupo

de cada sku, explicó la ejecutiva de Cosenza, En este proceso la información obtenida en procedimientos anteriores también significa un aporte, ya que los procesos de ingreso y control de mercaderías al CD serán más estrictos para aquellos proveedores de servicios de transporte que, estadísticamente, presenten más problemas o errores. "con ello entregamos mayores niveles de certeza al cliente en torno a la recepción de sus mercaderías", explicó el ejecutivo de APL.

Al mismo tiempo, estos procesos deben tener en cuenta las características de los productos, explicó Morris. "Es fundamental conocer desde el comienzo las características de los productos que importarán nuestros clientes, para conocer las condiciones de almacenamiento, temperatura, manipulación, etiquetado y control que requieren".

Con todo, según los expertos, los procesos del Inbound Logístico son –en general– bastante similares para todos los OL que brindan este servicio. No obstante, ambos coincidieron en que el cliente podrá diferenciar la oferta en base a las tecnologías que cada OL integra y a 'la forma de hacer las cosas'. "Si uno ve el proceso en macro, todos reciben las cajas, abren las cajas y cuentan las cajas, pero ¿Quién tiene la capacidad de contar con un inventario en tránsito que este dentro del WMS de la bodega antes de su arribo al país?. Ahí está la diferencia", aseguró Quiroga.

CAMBIO DE MENTALIDAD

En torno a las problemáticas que pueden enfrentarse durante el Inbound Logístico, Morris señaló que en las etapas de importación siempre hay dificultades y atenuantes que complejizan las operaciones. "Restricciones sanitarias, seguros específicos, paros aduaneros, por ejemplo son problemas o situaciones externas que pueden incrementar los costos". **LGT**

"AQUÍ SE GENERA UN PROCESO QUE DENOMINAMOS: "EXPLORAR EL CONTENEDOR", Y BÁSICAMENTE CONSISTE EN DISTRIBUIR LAS MERCADERÍAS DE UN MISMO CONTAINER EN DIFERENTES GRUPOS SI LA CARGA TIENE DIFERENTES DESTINOS (DC BY PASS). EN ESTA ETAPA, TAMBIÉN TENEMOS LO QUE SE DENOMINA 'EMBARQUE NORMAL'"

En este contexto, la implementación de tecnologías de gestión de transporte es vital, ya que si se integran los nuevos parámetros de tiempo de producción y tiempo de traslado se podrán obtener diferentes posibilidades de traslado para cumplir con las fechas. "Eso es visibilidad", destacó Quiroga.

Una vez que hemos cumplido con las fases precedentes, hemos consolidado y trasladado la carga a Chile, asistimos a la cuarta fase

Cosenza explicó que "en la planificación del espacio de la bodega es muy necesario contar con el control del formato del producto (tipo de embalaje y peso). En este punto, hemos integrado un sistema de medición y pesaje estático y dinámico que transmite al WMS o a la OC el dato exacto de la mercadería ingresada". En base a este sistema, tanto el almacenamiento como el despacho de mercancías se torna más eficiente, ya que se cuenta con datos de gran valor como: la volumetría, el peso y la ubicación



Valora este Artículo:
Escanea el QR desde tu Smartphone o Tablet.

PORQUE SABEMOS QUE EN SU MUNDO
NADA PUEDE SALIR MAL



TW Logística, soluciones para su Cadena de Suministro.

Servicios:

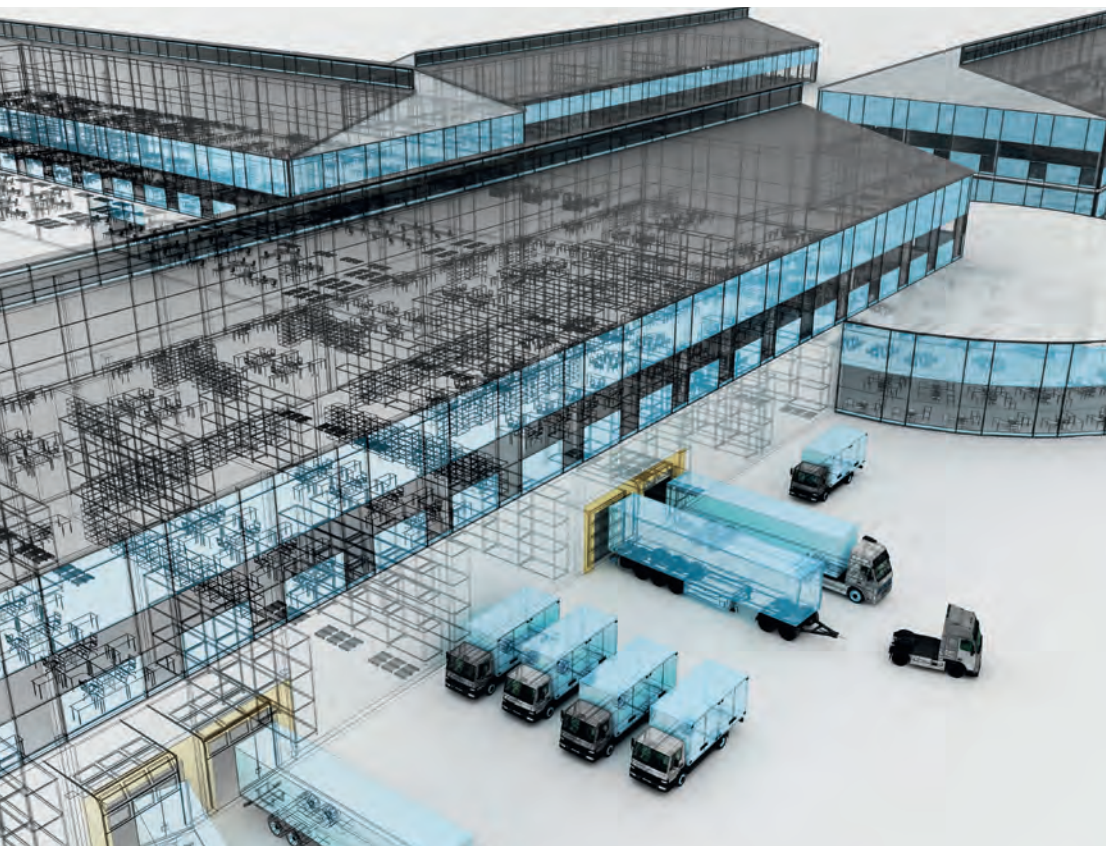
- Logística de Entrada.
- Almacenamiento.
- Preparación de Pedidos y Cross-Docking.
- Control de Stock.
- Servicios de Valor Agregado.
- Transporte y Distribución.

Rubros:

- Consumo Masivo y Retail.
- Cosméticos y Farmacéuticos.
- Químicos e Inflamables.
- Vestuario y Calzado.
- Electrónica y Telecomunicaciones.

TW LOGÍSTICA
www.tw.cl

SIMULACIÓN: TECNOLOGÍA CLAVE PARA LA EFICIENTE TOMA DE DECISIONES EN LA LOGÍSTICA



u otros parámetros de rendimiento del sistema, es sin duda una problemática que preocupa y ocupa a la industria.

Cierto es que nadie tiene una ‘bola de cristal’ que prediga todas aquellas situaciones de conflicto que se puedan dar durante las operaciones logísticas, frente a lo cual la mayoría de las decisiones deben tomarse sobre supuestos, evaluando aspectos específicos, tales como: la frecuencia de llegada de camiones a la plataforma de un Centro de Distribución, el tiempo que tarda un contenedor en ser cargado o descargado, el tiempo que tarda un operario en ingresar mercaderías, almacenarlas o preparar un pedido para su despacho, etc. Analizar qué ocurriría cuando hay cambios en dichos procesos y decidir cómo proceder ante ellos, resulta una tarea compleja debido a la enorme cantidad de ‘incidencias’ que puedan originarse.

GRACIAS A LA MANIFIESTA EVOLUCIÓN TECNOLÓGICA, HOY EN DÍA, SE PUEDEN RECREAR CON UN MÍNIMO MARGEN DE ERROR DIFERENTES EVENTOS DE LA CADENA DE ABASTECIMIENTO, TODO ELLO A TRAVÉS DE LA SIMULACIÓN VIRTUAL.

Una herramienta tecnológica que permite tanto a proveedores de soluciones logísticas como a sus clientes tomar decisiones de inversión basados en datos empíricos y altamente confiables.

La incertidumbre es un factor siempre presente al momento de planificar operaciones, diseñar estructuras, organizar procedimientos o resolver las problemáticas que se presentan en la cadena de abastecimiento. Desconocer cuáles serán los alcancen de una decisión; no sólo en cuanto a la respuesta esperada, sino también de qué forma afectará a otros procesos de la cadena

No obstante, todos los actores del sector, sin excepción, intentan –con mayor o menor éxito– disminuir la incertidumbre a su índice más reducido, objetivo en el cual la tecnología suele ser la mejor aliada.

Es en este contexto donde la simulación de procesos se ha convertido en una alternativa para resolver interrogantes logísticas que son muy difíciles o imposibles de explicar mediante algoritmos o cálculos tradicionales, ya que permite crear representaciones virtuales de la cadena de abastecimiento para analizar, comprender y mejorar su operatividad, con el fin de tomar decisiones acertadas en la realidad.

UN POCO DE HISTORIA

Pero, ¿en qué consiste esta especie de “ventana hacia el futuro”? y ¿qué tan novedosa es esta herramienta? Hagamos un poco de historia. Conceptualizada como “una herramienta de fundamentación matemática que permite crear modelos virtuales de un sistema real, con el propósito de estudiar su comportamiento sin alterar su entorno, realizar cambios con mínimo riesgo (se trabaja sobre un software, no con pruebas en la realidad física), y obtener conclusiones que pueden ser llevadas a la práctica con un alto grado de precisión”, la simulación en su forma más rudimentaria nace en 1950 para ser aplicada en diversas áreas del conocimiento como soporte para la toma de decisiones.

Sin embargo, no fue sino hasta 1980 cuando empezó a utilizarse en la logística, con una significativa aplicación en los procesos logísticos de potencias mundiales, tales como: Estados Unidos e Inglaterra y, más

tarde en España. Ya en los '90, las empresas logísticas en Latinoamérica comienzan a recurrir a la simulación para mejorar su nivel de servicio y optimizar las inversiones, ¿cómo? dimensionando, por ejemplo: la cantidad de personal y recursos necesarios para un proyecto o una operación logística. En tanto, el advenimiento de avances tecnológicos en el área de la gráfica y el modelamiento 3D dio un nuevo impulso a esta herramienta, a mediados de los '90. Así también, la usabilidad de los softwares de modelamiento y simulación permitieron a ésta un uso más ampliado, aunque no más masivo.

APLICACIÓN PARA LA LOGÍSTICA

La compleja dinámica de los procesos logísticos requiere de herramientas que permitan su adecuada representación formal, para una correcta evaluación de decisiones tanto a nivel operativo como estratégico, propósito en el cual los modelos de simulación han

demostrado ser herramientas muy eficaces, explicó Juan Antonio Vega, Gerente General de Simulart, empresa de Ingeniería en modelamiento, simulación y optimización de procesos de negocios. Ahora bien, en el ámbito logístico la simulación se efectúa sobre eventos específicos, (Simulación de Eventos Discretos), es decir, “representas todos los eventos que ocurren en un proceso particular, por ejemplo: el despacho de mercaderías, en el cual operan muchos recursos (operadores, equipos, el mismo CD, etc.) y toda una dinámica que genera el proceso (turnos, tiempos de espera, tiempos de carga, tiempos de picking, etc.). La simulación recrea todo lo que ocurre en un tiempo pre-determinado, incorporando todos estos parámetros en una representación dinámica, no estática”, explicó Vega.

Lo extraordinario de esta herramienta es que nos permite recrear la operación de un año – por ejemplo- en sólo unos minutos, ya que comprime el periodo evaluado en un 98%, arrojando datos y resultados es-

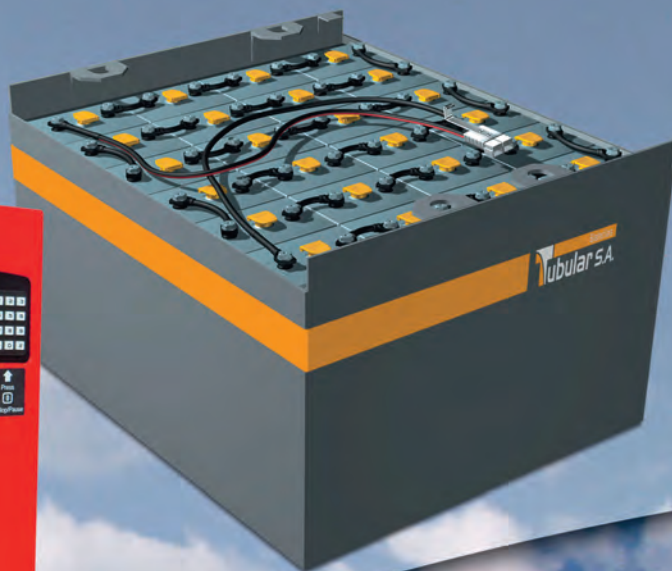
BATERIAS Y CARGADORES PARA GRUAS ELECTRICAS

Baterías de tracción

- Gama DIN
- Gama BS
- Garantía de 2 años.
- Servicio Técnico.
- Gran cantidad de Stock
- Repuestos.
- Capacidad de respuesta.

Cargadores Industriales

- Alta Frecuencia
- Curva WoWa
- Evaluación y Reparación.



Baterías
Tubular S.A.

Av. Chena Poniente 12624- San Bernardo - Santiago - Chile
Teléfono: (02) 2964 9740 - Código Postal: 8050000
ventas@tubular.cl - www.tubular.cl

tadísticos de desempeño que al cliente le interesa estudiar. Gracias a esos indicadores podemos analizar el proceso en particular, identificar los problemas o fallas que tiene, evaluar las oportunidades de mejora e incluso incorporar nuevos parámetros para minimizar o maximizar ciertos aspectos de la operación, con el objetivo de optimizar el proceso en particular”, finalizó el ejecutivo de Simulart.

"LA SIMULACIÓN RECREA TODO LO QUE OCURRE EN UN TIEMPO PREDETERMINADO, INCORPORANDO TODOS ESTOS PARÁMETROS EN UNA REPRESENTACIÓN DINÁMICA, NO ESTÁTICA"

De lo descrito por Vega podemos establecer que los beneficios fundamentales de la simulación en logística se pueden sintetizar en 3:

1 Permite predecir el comportamiento de los sistemas logístico/productivos bajo diversas situaciones reales o previsibles y anómalas. Desde la Simulación, se pueden contemplar todos estos escenarios, proyectando como va a ser la operación frente a estas situaciones.

2 Brinda a la organización de una formación y una educación acerca de cómo están operando los sistemas, permitiendo la detección de problemas logísticos característicos (cuellos de botella, excesivos tiempos de respuesta al cliente, etc.) y habilitando análisis profundos sobre la situación productiva y evaluando dichas alternativas.

3 Proporciona la capacidad analizar las posibles alternativas a la optimización de nuestro sistema logístico, sin tener que alterar físicamente el mismo. Conoceremos de antemano el impacto (positivo, negativo o nulo) de dichas modificaciones.

Este último punto es –en rigor- uno de los beneficios más relevantes de la SED aplicada a la logística, posibilitar el análisis de muchas configuraciones y alternativas para un proceso o proyecto particular, y así optimizar las decisiones asociadas a dicho proceso. ¿Quién no querría tener ante sí diferentes posibilidades para el diseño eficiente del

layout de un CD o para la organización y distribución del Recursos Humanos al interior del CD, por sólo mencionar algunas aplicaciones?

En tanto, para visualizar esta herramienta de forma práctica, Revista Logistec contactó a Andrés Cabezas, Sub Gerente de negocios y Desarrollo en Arrimaq y Francisco Pino, Ingeniero del Departamento de Ingeniería de

Mecalux, ejecutivos de dos importantes proveedores logísticos en equipamiento y soluciones de almacenamiento y que ofrecen a sus clientes tecnologías de simulación.

EQUIPAMIENTO EFICIENTE

Desde 2002, Arrimaq cuenta con las herramientas de simulación para los equipos de la marca sueca BT, perteneciente al Grupo Toyota. “Este software de simulación es de uso exclusivo para los proveedores de esta marca, y una de sus principales características es que incluye todos los detalles de sus modelos, hasta aquellos que no están disponibles a nivel comercial. Esto permite efectuar una simulación muy rápida en relación a la maquinaria y al proceso, ya que no es necesario personalizar o incluir más detalles del equipo al software, porque la herramienta los tiene internalizados”, expresó Andrés Cabezas.

Consultado sobre cómo ha reaccionado el cliente frente a la oportunidad de simular una operación particular y si este ‘valor agregado’ ha tenido un impacto positivo en las ventas de los equipos BT, el ejecutivo señaló que “efectivamente ha respondido satisfactoriamente a la herramienta, lo que también impacta en el nivel de venta de estos equipos. Gracias a esta herramienta algunos clientes han podido identificar los

cuellos de botella en su operación y adquirido la cantidad de equipos necesarios para que su operación sea eficiente, compra que –en algunos casos- ha sido menor a la que había proyectado inicialmente”, explicó.

En esta línea, el ejecutivo de Arrimaq estableció que “el objetivo principal de la incorporación de esta herramienta a nuestra oferta de valor es justamente cuidar la inversión del cliente a fin de que elija la cantidad de equipos necesarios para su operación. Para ello, en conjunto con nuestro cliente, levantamos la información variable relativa al proceso en cuestión, como por ejemplo: el número de movimientos que hará al día, los turnos de operación que dispondrá, el número y tipo de maquinarias con las que proyecta hacer una u otra labor y muchos más detalles. Una vez que tenemos estos datos, los integramos a nuestro software de simulación que integra todas las características de cada equipo, tras lo cual podemos entregarle al cliente diferentes proyecciones de compra. Básicamente, le explicamos las consecuencias que tiene la incorporación de uno o más equipos en el parámetro evaluado”.

El éxito de esta herramienta para Arrimaq va más allá de adjudicarse un proyecto de equipamiento de gran envergadura, sino también implica alcanzar mayores niveles de satisfacción para el cliente y su fidelización. “Hemos tenido muchos casos de éxito con la incorporación de la simulación. Con un cliente en particular, ocurrió que inicialmente proyectaba la compra de 6 equipos y tras la simulación se llegó se concluyó que con la compra de 4 la operación alcanzaría mejores niveles de eficiencia. Este resultado no sólo impactó en la inversión –que fue mucho menor-, sino también, en el dinero que se gastaría en mantenimiento por cada equipo. En su evaluación final, el cliente incluso restó costos por



Andrés Cabezas
Subgerente de Negocios y Desarrollo, Arrimaq



Juan Antonio Vega
Gerente General, Simulart



Francisco Pino
Ingeniero, Mecalux

STAR
RACKS

Soluciones del Almacenaje

- > Racks Selectivos
- > Racks Penetrables Drive - In
- > Sistema Push - Back
- > Racks Dinámico
- > Racks para Picking
- > Picking Dinámico
- > Atillos
- > Bodegas Automáticas para Pallets y Cajas
- > Sistema de Transporte para Pallets y Cajas
- > Sistema Autoportante



El mejor sistema flexible y sustentable para un protección óptima ante impactos

Altamente tecnológico, extremadamente resistente al impacto y respetuoso con el medio ambiente.

Ventajas:

- > Resistencia al óxido y la corrosión
- > Resistencia química
- > Variados colores
- > Memoria activa
- > Comprimible y flexible

- > Limitación de daños a vehículos y piezas rodantes
- > Extremadamente seguro y resistente
- > Fácil uso, montaje y mantenimiento
- > Vida extremadamente larga
- > Impacto ecológico limitado



Metalsistem

Destaca por su ligereza unidas a las características estructurales de alto nivel (100% ensamblado sin la consideración de pernería). Las estructuras son completamente ensamblables y compatibles entre ellas, han sido estudiadas y realizadas con el fin de resolver los problemas de almacenaje ligero, ofreciendo al mismo tiempo la posibilidad de fabricar estructuras con pasarela.

Metalsistem es un producto altamente técnico, apto para resolver las verdaderas exigencias del mercado: rapidez de montaje, estabilidad, coste y carga.

La forma y disposición de los nervios de refuerzo permiten unas increíbles prestaciones y capacidad con un menor empleo de materias primas.



METALSISTEM



concepto de mano de obra. Ese cliente sigue con nosotros y ha tenido un crecimiento importante, que ha seguido evaluando con nosotros”, relató el ejecutivo.

CALIDAD Y SEGURIDAD ESTRUCTURAL

Continuidad operativa, optimización de costos y seguridad son los enfoques principales que Mecalux ha invocado a la hora de incorporar tecnologías de simulación a su oferta de servicios, explicó Francisco Pino. Y es que, para el experto, “en el plano de las soluciones estructurales de almacenamiento la simulación permite, no sólo recrear eventos esperados respecto de las condiciones de los materiales que integran la estructura, sino también aquellos inesperados, como los eventos sísmicos que hacen parte de la naturaleza de nuestro país”.

“En Chile, la actividad sísmica es una realidad que nos golpea cada cierto tiempo. De ahí, que el diseño de estructuras logísticas esté siempre a prueba. El cómo nos relacionamos con esta realidad, es un factor de gran relevancia para nuestra industria y en esa prueba hemos sido exitosos gracias a tres factores: una ingeniería de alto nivel que cumple con las normativas vigentes en Chile y el mundo, ayudada por software de gran complejidad – la calidad de nuestros materiales que cumplen con estándares internacionales de fabricación en todas las plantas productivas que posee Mecalux – y a la continua innovación tecnológica a la que apuesta la compañía aplicada al diseño de sus productos, factor en el cual la simulación juega un rol preponderante”, aseguró el Ingeniero. Con la incorporación de esta herramienta, la compañía no sólo busca prever y asegurar el comportamiento óptimo de sus estructuras, sino también, optimizar las tecnologías con las cuales se fabrican cada uno de sus materiales, “Todo esto está enfocado a brindar a nuestros clientes una excelente calidad de producto y el mejor diseño de las soluciones a un costo eficiente”, dijo.

Y es que Mecalux es una de las pocas empresas en Chile que dentro de su oferta in-

corpora la simulación a todos sus proyectos de diseño e implementación de soluciones de almacenamiento y lo que es más, posee un departamento de Ingeniería especialmente dedicado a esta materia. “Hemos implementado esta herramienta desde siempre. De hecho, como Mecalux, realizamos simulaciones del comportamiento de nuestras estructuras frente a eventos sísmicos en todos los países donde tenemos presencia, al tiempo que la herramienta incorpora simulaciones frente a otros eventos derivados del paso del tiempo como por ejemplo, la fatiga de los materiales”.

En lo práctico, Pino explicó que “a grandes rasgos, al momento de realizar la simulación de un proyecto de almacenamiento particular, integramos a nuestro modelo los parámetros normativos de construcción, las dimensiones del emplazamiento analizando las condiciones de borde de éste, la confi-



guración de diseño que el cliente requiere de acuerdo a las características de su operación y el tipo de mercadería que almacenará (el tipo de pallets que usará, peso que se almacenará, la altura del rack, etc.) Todos estos parámetros llegan a un punto donde

convergen el tema sísmico, la logística y el tema económico, brindando al cliente una evaluación muy acertada del costo real de su futura inversión “De hecho, como departamento de Ingeniería trabajamos de la mano con el área comercial y con el cliente, levantando toda la información necesaria para desarrollar una solución adecuada tanto en lo estructural como en lo económico. Hacemos una asesoría integral”.

En facto (efecto?), contar con un departamento de ingeniería que trabaja de lleno en el desarrollo de modelamiento y simulación de procesos es, según el Ingeniero, una clara evidencia de una política de excelencia e innovación tecnológica. En tanto, respecto de la importancia que la simulación tiene para el mercado logístico, Francisco Pino expresó que “La simulación en nuestro negocio es muy importante y debe tomar la relevancia que requiere, no sólo desde el punto de vista económico, sino también de la seguridad y continuidad operativa tomando en serio la necesidad de involucrar al diseño de un proyecto tecnologías de simulación. Desde el punto de vista estructural, debe ser obligatorio el uso de éstas y en la psicología del cliente la importancia de esta herramienta también debería estar muy arraigada, porque no sólo aseguras la integridad de las estructuras, sino también, la de las mercaderías que vas a almacenar y la de los operarios que trabajan en el almacén.

Gracias a lo expuesto por los ejecutivos, es correcto afirmar que la confiabilidad de los resultados obtenidos a través de la simulación es muy superior a la que puede alcanzarse mediante las técnicas de consultoría o ingeniería industrial tradicionales. Al mismo tiempo, el ahorro que se puede obtener tras el uso de esta herramienta puede llegar hasta un 20%, teniendo en cuenta que podemos acceder a distintas alternativas de inversión con un mínimo riesgo. **LGT**



Valora este Artículo:
Escanea el QR desde tu Smartphone o Tablet.

¿Cumple su empresa con el Decreto Supremo 78?

EL OPERADOR LOGÍSTICO EXPERTO EN SUSTANCIAS PELIGROSAS

• ALMACENAJE ESPECIALIZADO

• TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN



 <p>BUREAU VERITAS CERTIFICATION</p> <ul style="list-style-type: none">• ISO 9001:2008• ISO 14001:2004• OHSAS 18001:2007	 <p>PREMIO CONDUCTA RESPONSABLE</p> <p>SISTEMA DE HOMOLOGACIÓN DEL TRANSPORTE CARRETERO</p> <p>CUMPLIMOS CON EL DECRETO 78</p>
---	---

WAREHOUSING

EXPERTOS EN ALMACENAJE DE SUSTANCIAS PELIGROSAS



Reserve su espacio llamando al 2707 49 00 (mesa central) / www.warehousing.cl

SUPPLY CHAIN COUNCIL CHILE UNA MIRADA COLECTIVA QUE CONTRIBUYE AL CRECIMIENTO DE LA LOGÍSTICA NACIONAL



separada de cada parte, y por lo tanto de la asociación de sus afinidades e intereses comunes se pueden asumir y concretar diferentes objetivos que, enfrentados de forma particular, serían casi inalcanzables.

No obstante, el interés común y el impulso de la propia industria no son los únicos motores que mueven a estas colectividades, ya que su acción supera las fronteras propias y reconoce obligaciones mayores a las de defender las expectativas de sus asociados. Son parte del país y, por ello, tienen que acompañar causas de beneficio común, ser solidarios gestores e impulsores de avances (en lo técnico, académico y social) en diferentes materias. Concretamente, tener mentalidad asociativa es poseer un pensamiento colectivo, es alejarse del individualismo para luchar por metas generales.

Así lo han entendido una veintena de ejecutivos de áreas del Supply Chain (en industrias del sector retail, consumo masivo y energía, entre otras.) que en el marco de la III Versión de Expo Logistec 2014 presentaron en sociedad el Supply Chain Council, asociación liderada por Orlando Orellana Pastor, Gerente General de Sologistik y Hugo Fuentes, Gerente de Supply Chain de Finning, que tiene como misión "generar una instancia de encuentro para ejecutivos de alto nivel en las áreas de Supply Chain de diversas empresas e industrias, que promuevan la colaboración y discusión en torno a temas de interés común, impulsando trabajos de investigación y facilitando alcanzar beneficios profesionales, industriales, gubernamentales y sociales".

En esta línea, Rodrigo Guallar, Product Supply SC Johnson y miembro fundador del Consejo, sostuvo que "esta es una iniciativa

EN EL MARCO DE LA III VERSIÓN DE LOGISTEC EXPO 2014, SE PRESENTÓ EN SOCIEDAD EL SUPPLY CHAIN COUNCIL – CHILE, ENTIDAD INTEGRADA POR 20 EJECUTIVOS DEL ÁREA LOGÍSTICA, ENFOCADOS EN PROMOVER LA COLABORACIÓN Y DISCUSIÓN EN TORNO A TEMAS DE INTERÉS COMÚN.

Impulsando trabajos de investigación y facilitando alcanzar beneficios profesionales, industriales, gubernamentales y sociales en materia logística. En la actualidad, las asociaciones son parte fundamental de un país, entes vivos que ineludiblemente asumen dos roles característicos: La legítima defensa de los intereses profesionales de sus afiliados y el fomento e impulso de los distintos sectores y del país. Es en este tipo de entidades (económicas, profesionales o empresariales) donde se afirma con mayor énfasis la vieja teoría económica de que la suma de las partes genera sinergias siempre mucho mayor que la suma

que nació de la necesidad de tener una presencia más gremial en Chile; de una asociación que aportara más allá de las miradas privadas que tiene cada una de las compañías por separado y que de alguna manera, contribuirá a solucionar problemas que nos afectan a todos de manera transversal y que desde el individualismo no se logran resolver de manera eficiente”.

OBJETIVOS EN LA MIRA

Inspirados en la acción de entidades semejantes en Latinoamérica, entre las que destaca el Council of Supply Chain Management Professionals México (CSCMP-México) fundado en 1976, el Consejo chileno definió cuatro objetivos generales a los que apunta su acción: Crear una instancia formal de “Networking” entre ejecutivos de Supply Chain; promover el intercambio de mejores prácticas en el ámbito de cadena de suministro; generar espacios para aumentar el conocimiento en temas prácticos de Supply Chain y contribuir en lo académico y social mediante la investigación desarrollo y proposición de soluciones que apunten a construir un mejor país.

En esta línea, inicialmente los integrantes del SCC Chileno han definido ciertas áreas de interés para su acción colectiva, entre las que se cuentan: Procurement, Planning (abastecimiento y Producción), Red Logística, Almacenamiento, Distribución y Transporte.

Es en relación a dichas instancias que se desarrollarán trabajos de investigación e innovación que permitan, por ejemplo: generar indicadores logísticos para medición de la eficiencia a nivel país, obtener conocimiento en materia logística de referentes mundiales y especialistas locales, discutir las buenas prácticas empresariales en fomento de la competencia e influir sobre programas de académicos (Mallas curriculares) de las carreras logísticas que hoy se dictan en las Universidades y Centros de Formación Técnica.

Respecto de lo anterior, Guallar señaló que, “queremos contribuir para resolver y enfrentar desde los problemas viales, regulatorios o normativos que nacen de la esfera gubernamental, hasta temas contractuales con los clientes; abordando además el tema académico que surge al no contar con profesionales suficientemente preparados para enfrentar las tareas y desafíos propios de la industria, ya que no tienen la preparación teórica fundamental y práctica en sus inicios”.

Sobre este punto, Juan Pablo Berrios, Gerente USC Logística en Grupo CGE, expresó que “desde mi rol como académico veo con bastante preocupación los programas de educación que se están impartiendo hoy en día para formar profesionales en logística. Ahí tenemos una brecha importante. Es primordial que nosotros como académicos nos involucremos más, que seamos los vigilantes del tipo de profesionales que la industria logística requiere, que aporte-mos en su formación y en la entrega de ciertas herramientas básicas desde las universidades”. **LGT**

PALLETLESS
systems



Push Pull

Rampa móvil

Asistencia en terreno

Visitenos en.. **LOGISTEC**
EXPO 2014
III VERSION - 27/28 MARZO 2014
ORGANIZA • REVISTA • LOGISTEC
MEGACENTRO MIRAFLORES

CELHEX
Group



- Elimina el uso de pallet.
- Optimiza el espacio dentro del contenedor.
- Elimina descarga manual.
- Mejora los tiempos de carga y descarga.
- Capacidad 1500 y 2000 KG.
- Accesorio de montaje rápido.



- Grating galvanizado aserrado para mayor adherencia.
- Nivelador de altura.
- Ruedas frontales para movilizar en patio.
- Plancha o rampa niveladora en extremos.
- Uso 24/7 en cualquier condición climática.
- Barrera de seguridad lateral.
- Enganche de seguridad por cadenas.
- Capacidad para 8 y 10 Ton.

www.palletless.cl / Camino a Lonquén 10.611, Maipú.
email: info@palletless.cl / fono: +562 26586004 ANX.11

DISTRIBUCIÓN URBANA DE MERCANCÍAS: MODELOS, ESTRATEGIAS Y DESAFÍOS EN LA ÚLTIMA MILLA

¿ESTÁN LAS CIUDADES EN CHILE PREPARADAS PARA ABSORBER UN FLUJO CRECIENTE DE MERCANCÍAS MOVIÉNDOSE POR LOS CANALES B2C Y B2B?, ¿HAY ALGUIEN PREOCUPADO EN MIRAR QUE SUCEDE EN CHILE CON ESTE FENÓMENO?



Julio Villalobos C.
Director Centro Transporte
Universidad Andrés Bello

Con desazón hemos visto que quienes piensan y planifican la ciudad, piensan muy poco en que las ciudades, específicamente quienes habitan o producen en ellas, deben abastecerse, que consumen todo tipo de productos y bienes, con patrones cambiantes y con crecientes exigencias en los niveles de servicio en dicho consumo.

Quienes piensan y planifican la ciudad en Chile dan por sentado que ello sucede por defecto, sin desafíos y sin impactos sobre la calidad de vida y los objetivos sociales de quienes habitan dicha ciudad. Al parecer no han tomado conciencia que los miles de ve-

hículos comerciales e industriales que a diario circulan por nuestras ciudades generan, a la vez que responden a una necesidad social real, impactos negativos en congestión, contaminación, ocupación del espacio público y accidentabilidad. Ejemplos de esta falta de visión tenemos al Plan Maestro – Santiago 2025 y la Política Nacional

de Desarrollo Urbano, dos importantísimas iniciativas que vale la pena mirar, apoyar y profundizar, pero ambas adolecen de lo aquí planteado, una pobre incorporación (o derechamente una ausencia) de los desafíos

y complejidades que la logística urbana, como respuesta a tendencias estructurales de consumo y estilos de vida, supone para las ciudades, así como para todos los actores involucrados en este sistema.

El sistema de distribución urbana de mercancías se complejiza mucho más al incorporar, a esta aparente indiferencia, los diversos intereses de quienes participan directamente en dicho sistema. Quienes gestionan el tráfico de la ciudad solamente ven consecuencias y diseñan y discuten instrumentos de política pública sin antecedentes ciertos que reflejen los impactos de su eventual aplicación, ¿cuál es el impacto sobre las cadenas de distribución urbana (en servicio, económico, ambiental y congestión) de, por ejemplo, aplicar tarificación vial en zonas congestionadas, en relación a restringir el acceso a dichas zonas o incrementar la restricción a la circulación vehicular? Quienes comercializan sus productos en las ciudades (proveedores y canales) piensan solamente en reducir el stock inmovilizado. Los proveedores de servicios de transporte y distribución buscan afanosamente reflejar en tarifas las crecientes dificultades y pérdida de productividad producto de los efectos que la complejidad urbana supone (ej. más congestión, menos entregas por ruta).

Estamos frente a intereses contrapuestos y hasta antagónicos. Mención aparte merecen las municipalidades y su rol en este

LOS PROVEEDORES DE SERVICIOS DE TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN BUSCAN AFANOSAMENTE REFLEJAR EN TARIFAS LAS CRECIENTES DIFICULTADES Y PÉRDIDA DE PRODUCTIVIDAD PRODUCTO DE LOS EFECTOS QUE LA COMPLEJIDAD URBANA SUPONE (EJ. MÁS CONGESTIÓN, MENOS ENTREGAS POR RUTA). ESTAMOS FRENTE A INTERESES CONTRAPUESTOS Y HASTA ANTAGÓNICOS.



mino diferenciador y quizás, la principal vía de construcción de un servicio sustentable. Cabe hacer notar que la complejidad de las variables y condicionantes de este sistema hace que este desafío requiera modelos complejos de análisis y la capacidad de integración y gestión de enormes volúmenes de información, incluso al interior de una cadena específica o un canal puntual.

Tanto el contexto de ciudad, como de la cadena o producto que se trate, así como del canal específico de acceso al mercado (y ya abordaremos en esta columna el caso del e-commerce y su impacto en la logística urbana), e incluso la estrategia competitiva que una compañía despliegue, son condicionantes fundamentales que hacen que un trabajo de mejora sustancial en las redes de acceso al cliente final suponga un trabajo específico y particular, que requerirá referencias generales pero que en la práctica debe resolverse caso a caso. De todas formas un primer y urgente desafío para hacernos cargo de la dimensión logística que las ciudades suponen, es avanzar a una visión de ciudad como un espacio integrado que incorpore:

- 1** Generación de información fiable que permita caracterizar las condicionantes y características logísticas de las ciudades.
- 2** Puntos de entrega de carga en los servicios B2C, apoyados por municipalidades y por los actores de la logística urbana.
- 3** Revisión de la normativa y condicionantes de infraestructura que determinan el desempeño de estos servicios (tecnologías, vehículos, etc.)
- 4** Homologación o armonización de la normativa municipal con una visión global y con conocimiento de las buenas prácticas.
- 5** Apoyo de tecnologías y sensorizar zonas de carga/descarga a fin de resguardar el propósito de estas zonas, fomentando la incorporación de vehículos verdes y eventualmente priorizar actividades que lo requieran.
- 6** Desarrollo de planes de transporte de carga en las ciudades, que permita el diseño e implementación de políticas integrales. **LGT**

sistema. En Chile cada municipalidad posee normativa específica para regular las actividades de distribución de mercancías (limitaciones de acceso, ventanas horarias, limitaciones a vehículos, estacionamientos, etc., etc.).

Lo primero que cabe mencionar es que esta normativa no está unificada en sus criterios ni incorporan buenas prácticas, de hecho sucede lo mismo que en la visión global, esto no es un problema que esté siendo incorporado en las municipalidades a la planificación de movilidad integral. No interesa mirar el sistema en su conjunto y explorar espacios de mayor eficiencia y menores impactos, al armonizar, por ejemplo, la normativa, con una visión de ciudad y no de comuna, incluso podríamos decir que el nivel de atención que la distribución urbana de mercancía recibe es menor que la atención que se le da a la bicicleta. No hay interés por la carga. El resultado son restricciones y cientos de partes y multas diarias que, sin claridad de la real de su contribución a la re-

EN CUANTO A LAS ESTRATEGIAS Y DESAFÍOS DE QUIENES EJECUTAN LAS OPERACIONES DE DISTRIBUCIÓN URBANA, VEMOS QUE, LA INCORPORACIÓN DE TIC'S Y MODELOS DE ANÁLISIS DE INFORMACIÓN QUE APUNTEN A UNA GESTIÓN DINÁMICA DE FLOTAS, SON EL CAMINO DIFERENCIADOR Y QUIZÁS, LA PRINCIPAL VÍA DE CONSTRUCCIÓN DE UN SERVICIO SUSTENTABLE.

ducción de los impactos negativos del sistema en su conjunto, encarecen los productos que la ciudadanía consume. En cuanto a las estrategias y desafíos de quienes ejecutan las operaciones de distribución urbana, vemos que, la incorporación de TIC's y modelos de análisis de información que apunten a una gestión dinámica de flotas, son el ca-

CÓMO SELECCIONAR LAS POSIBILIDADES DE MEJORAMIENTO LOGÍSTICO EN LAS EMPRESAS

PARA SELECCIONAR LAS POSIBILIDADES DE MEJORAMIENTO EN LA LOGÍSTICA DE UNA EMPRESA, SE DEBE REALIZAR UN ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN EN QUE SE ENCUENTRA LA EMPRESA, EN RELACIÓN CON LA COMPETENCIA, LOS REQUERIMIENTOS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES (VALOR) Y LUEGO, SEGÚN LAS CONDICIONES Y POSIBILIDADES DE ÉSTA, ENCONTRAR LOS PROCESOS CRÍTICOS PARA UNA SELECCIÓN POSTERIOR Y FINAL DE PROCESOS A MEJORAR.



Leoncio Lizana
Docente de Diplomados de
Gestión Logística USACH

Cabe hacer presente que siempre serán muchas las oportunidades de mejoramiento que debemos enfrentar, pero por efectos de recursos, tiempos y variables específicas de compañía a compañía, no siempre podremos mejorar todo lo que quisiéramos. Este análisis debe realizarse bajo los temas que se describirán a continuación.

1. CONFIRMAR LA DIRECCIÓN DEL NEGOCIO: La dirección del negocio, es el camino que es capaz de recorrer una Empresa según su estructura y capacidad. Cuatro son los campos que determinan la dirección del negocio: Necesidades de los Accionistas o Ejecutivos (accionistas dentro de una Compañía), las Estrategias de la Compañía, la Cultura y la Organización.

Los Ejecutivos: Para la toma de decisiones, las cuales guiarán a la compañía, estas personas deben fijarse en: a) La respuesta del cliente (¿se siente bien el cliente con los productos que se le ofrecen?) y qué factores, al cambiarlos, permitirán que el cliente acepte en mayor o menor medida los servicios o productos que la Empresa le ofrece. b) De la misma forma, los proveedores van intrínsecamente ligados al cliente,

si el servicio de los proveedores hacia la Compañía es más rápido y de mejor calidad se podrá satisfacer al cliente con un producto deseado (con un valor agregado intrínsecamente más alto) y con una mejoría en el tiempo de respuesta. c) De nada les sirve a los ejecutivos tomar decisiones, por muy buenas que sean, si los empleados y la gerencia no responden a tales decisiones. Es decir, el camino que va a seguir la Empresa debe ir acorde con la capacidad de desempeño del personal y gerencia. d) Así también como la empresa debe saber responder ante una decisión, los ejecutivos deben preocuparse por conocer el grado de respaldo que tengan por parte de los accionistas y la comunidad.

Además de las expectativas de respuesta, como se han mencionado anteriormente, los ejecutivos deben informarse para sus determinaciones en:

a) Necesidades actuales: La Compañía sufre constantemente de problemas y conoce sus falencias ante su cliente, por lo que dedica la mayor parte de su tiempo en corregir dichas falencias. Los ejecutivos deben conocer estos problemas que se originan constantemente, con el afán de estudiar el grado de mejoramiento que se puede lograr, según las necesidades futuras y en qué sectores. b) Brechas en el desempeño: Es importante conocer las diferencias, históricas, que ha habido en el desempeño. Las empresas

EN GENERAL ESTOS PROCESOS SON UN BUEN PUNTO DE PARTIDA PARA EL ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LA EMPRESA, PERO HAY VECES EN QUE EXISTEN PROCESOS DEMASIADOS COMPLEJOS, EN ESTE CASO DEBE LLEVARSE A CABO UNA REUNIÓN DEL EQUIPO GERENCIAL DE MEJORAMIENTO PARA DESCOMPONER ESTE PROCESO COMPLEJO, EN SUBPROCESOS ADECUADOS.



**¡Ya
estamos
en Perú!**



mindugar
TECNOLOGIA EN ALMACENAJE S.A.



Expandiendo nuestros horizontes



MINDUGAR PERÚ :

Oficina Miraflores: José Gálvez 625, Miraflores
Oficina San Isidro: Av. Santo Toribio 115,
Edificio Tempus, piso 5, San Isidro
Lima, Perú | (51 1) 2432115 |
ventas@mindugar.pe | www.mindugar.pe |

MINDUGAR CHILE :

Planta Norte: Domingo Arteaga 276
Planta Sur: Domingo Arteaga 291
Macul, Santiago, Chile | (56 2) 28707400 |
ventas@mindugar.com | www.mindugar.com |

luchan por la estandarización, sin embargo son miles de factores los que están influyendo continuamente y que pueden proporcionar resultados inesperados.

Las Estrategias: Puntos necesarios a fijarse para la detección de caminos estratégicos:

a) Para lograr detectar estrategias a seguir la Organización, primeramente y de manera muy importante, debe fijarse en la dirección del mercado, es decir, cuáles son los submercados de mayor importancia que componen este mercado y que tipos de clientes son los que se encuentran. A cuáles clientes está atacando, cuáles les convienen más, qué desearían ellos en las diferentes interfaces. b) En base a lo anterior la Compañía debe fijarse en la dirección de los productos y servicios. Qué clase de productos y servicios está lanzando la competencia, ¿es la mejor?, ¿puedo competir con ella?, hay que fijarse muy bien hacia dónde quiere llegar la competencia con sus productos y servicios, ya que de saber competir depende nuestro crecimiento. c) Para competir y llegar como Empresa íntegra al cliente, la Compañía debe centrar exclusiva atención en los siguientes factores claves: Personas, Procesos, Tecnología e Innovación a los cuales ya se ha referido anteriormente. d) La Compañía debe realizar una visualización mental de los distintos escenarios y contingencias a futuro, como una forma de prever el cambio o ver si es conveniente la situación encontrada posteriormente. e) Finalmente, como una buena forma de establecer la o las estrategias de la Compañía a adoptar, éstas deben fijarse bajo un horizonte de planificación, en lo posible, antes que la competencia. Así será pionera en el mercado, en base a nuevos servicios y/o productos frente a la competencia.

La Cultura: La que está compuesta de todos los factores que permiten en mayor o menor medida de una capacidad de logro y paradigmas existentes por parte de los empleados. Entre los cuales se pueden nombrar: iniciativas existentes, premios y reconocimientos, involucramiento de los empleados, toma de riesgos, comunicaciones, entrenamiento y educación, compen-

sación, etc. Es importante que los directores de la Compañía sepan detectar los síntomas que impiden el cambio y fijarse en cada empleado como un cliente importante, eslabón para el desarrollo y mejoría (comunicacional, satisfacción de clientes externos, ambiente de trabajo, innovación, etc.) de la Compañía.

La Organización: Es la que permite que exista mayor o menor flexibilidad y fluidez en las tareas a realizar. En esta se miden factores como: Centralizada v/s descentralizada, Roles y responsabilidades funcionales y, entre otras cosas, dependencias tras funcionales.

En resumen, la cultura y la organización determinan la capacidad de trabajo de la Compañía; las estrategias (mercado-empresa) generan los posibles pasos a seguir y los accionistas toman las decisiones en base a todo lo anterior.

2. COMPRENSIÓN DE LOS PROCESOS A MEJORAR.

Para encontrar los procesos que realmente necesitan una mejora, se debe realizar un recorrido de comprensión, en función con el punto anterior, por todos los megaprocursos de la Empresa. ¿Cuáles son los megaprocursos que dificultan la tarea en la dirección del negocio?. Estos megaprocursos, son los procesos necesarios para dirigir la empresa y deben ser nombrados por la alta Gerencia, entre los megaprocursos más típicos tenemos; Desarrollo de nuevos productos, Divulgación del diseño de productos, Planeación de la producción, Administración de materiales, Contratación, Facturación y Cobros, Servicio de Posventa, Entrenamiento de los recursos humanos y Análisis de las necesidades del cliente.

En general estos procesos (megaprocursos) son un buen punto de partida para el análisis del comportamiento de la Empresa, pero hay veces en que existen procesos demasiados complejos, en este caso debe llevarse a cabo una reunión del Equipo Gerencial de mejoramiento (personas pertenecientes a la alta gerencia, designadas para el trabajo por el mejoramiento) para descomponer este proceso complejo, en subprocesos ade-

cuados. Al obtener los procesos y subprocesos de la Compañía debe llevarse a cabo un recorrido, de comprensión de éstos, en los cuales se analizarán los siguientes puntos:

Ámbito del proceso: Este debe entregar información sobre definiciones de procesos y grado de dominios de los procesos (productos y mercados, ubicación geográfica, canales de distribución).

Relevancia Estratégica: El análisis, de cada megaprocuro, debe contener; posición competitiva, valor para el cliente, razón costo/ingreso, importancia de corto y largo plazo y en definitiva todo lo que sea un aporte para la empresa en su proyección.

Salud Total: Es importante destacar la forma de trabajo de cada megaprocuro, reflejándose en: Flujo (los métodos para transformar el input en output), Efectividad (cuán bien se satisfacen las expectativas del cliente), Eficiencia (cuán acertadamente se utilizan los recursos para generar un output), Tiempo del ciclo (el lapso necesario para transformar el input en output) y Costo (los gastos correspondientes a la totalidad del área o departamento).

Puntos Claves del Manejo del Cambio: Principalmente debe abarcar; sentido de urgencia, historia del cambio, patrocinio y cultura.

3. SELECCIÓN DE LOS PROCESOS A MEJORAR.

La selección de un proceso a mejorar, es un paso muy importante en el proceso de mejoramiento. Si se seleccionan los procesos equivocados, se podrá desperdiciar gran cantidad de esfuerzo y el programa podrá fracasar por falta de interés y retribución. Los procesos seleccionados deberán ser aquéllos en los cuales el equipo gerencial no esté satisfecho con su rendimiento, y crea que con el proceso de alianza estratégica se podrían mejorar. **LGT**



Valora este Artículo:
Escanea el QR desde
tu Smartphone o Tablet.

TODAS LAS SOLUCIONES EN UN SÓLO LUGAR



marketing@arrimaq.com



ARRIMAQ[®]
UNA EMPRESA PENTA



RAYMOND

☎ 600 381 5000
www.arrimaq.com

ARRIENDO

VENTA NUEVOS Y USADOS

SERVICIO TÉCNICO

REPUESTOS

CURSOS DE OPERADORES

S&OP: SALES AND OPERATIONS PLANNING

EN NUESTRA BÚSQUEDA DE UN SUPPLY CHAIN MÁS EFICIENTE, CON MENOS PERDIDAS Y UN MEJOR NIVEL DE SERVICIO, TÍPICAMENTE BUSCAMOS SOLUCIONES EN VARIABLES LOGÍSTICAS CERCANAS COMO LA INFRAESTRUCTURA, LOS PROCESOS OPERACIONALES Y LA TECNOLOGÍA - DONDE MUCHAS VECES EXISTEN IMPORTANTES OPORTUNIDADES DE MEJORA.



Raúl Espejo
M. Eng. Chemical Imperial
College London

Pero, una técnica simple como el análisis de '5 porque' puede ayudar a determinar las verdaderas causas raíces de un problema, nos puede llevar desde un dolor común como "falta de capacidad de almacenamiento" o "perdidas de producto por obsolescencia" hacia causas raíces más profundas, como por ejemplo el déficit de una adecuada conversación organizacional sobre cómo actuar coordinadamente frente a la variabilidad en la demanda. La contramedida o respuesta "best practice" a este fenómeno es Sales and operations planning (S&OP)...entonces es razonable hacernos las siguientes preguntas:

¿QUE ES SALES AND OPERATIONS PLANNING (S&OP)?

S&OP es un proceso de gestión de negocio a través de la cual el comité ejecutivo de una empresa mantiene un continuo alineamiento y sincronización entre personas desde todas las funciones organizacionales (ventas, marketing, abastecimiento, producción, logística, finanzas, desarrollo, ingeniería) y está focalizado en los objetivos del negocio.

La planificación S&OP incluye un pronóstico de demanda actualizado, que lleva a determinar en forma colaborativa, los planes de

venta, producción e inventarios y estas integradas con iniciativas estratégicas, el desarrollo de nuevos productos y la planificación del resultado financiero.

¿CÓMO FUNCIONA?

S&OP típicamente funciona en un ciclo mensual, corrigiendo la planificación del ciclo anterior y a través de una secuencia de reuniones con integrantes pre-determinados y con responsabilidades específicas; incluyendo recopilar datos, analizar tendencias, entender fuentes de demanda, actualizar políticas de inventario y objetivos de nivel de servicio, evaluar la factibilidad de cumplir demandas con las capacidades existentes, realizar correcciones en la planificación, resolver conflictos o "trade-offs" entre ventas, operaciones y finanzas, para finalmente liberar la planificación para su implementación.

Cada organización debe determinar un horizonte de planificación (idealmente 18+ meses para así poder alimentar consistente los procesos de planificación de financiera del siguiente periodo anualizado y en algunos casos pueden existir horizontes relevantes asociados al lead time para una adecuada respuesta en la implementación nuevas capacidades o de los recursos más relevantes del supply chain).

También cada organización debe determinar un adecuado nivel de agregación de los datos definiendo familias o categorías de

LA PLANIFICACIÓN S&OP INCLUYE UN PRONÓSTICO DE DEMANDA ACTUALIZADO, QUE LLEVA A DETERMINAR EN FORMA COLABORATIVA, LOS PLANES DE VENTA, PRODUCCIÓN E INVENTARIOS Y ESTAS INTEGRADAS CON INICIATIVAS ESTRATÉGICAS, EL DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS Y LA PLANIFICACIÓN DEL RESULTADO FINANCIERO.



STOCK
DISPONIBLE
entrega inmediata

Nueva Línea

LI MAQUINARIAS
Servicios Logísticos Integrales

Línea Manual, Semieléctrica
y Autopropulsada



info@servylog.cl - www.servylog.cl

Proyectos de Ingeniería
Equipamientos para Bodega

- Racks Selectivos
- Racks Drive-in
- Racks Cantilever
- Racks Dinámicos
- Ángulo Ranurado
- Altillos - Mesaninas
- Entreplantas

Push-Back
Cámaras de frío
Proyectos Especiales

Santiago

Av. Río Palena 9677, Pudahuel, Centro de Negocios ENEA, Fono : 56 (2) 2437 5170

Lima - Perú

Fono: (51) 716-5926 Fax: (51) 716- 5626Av. Víctor Andrés Belaunde 147 Vía Principal 140,
Edificio Real Seis, Piso 7, San Isidro.

productos que permiten visualizar e interpretar el negocio, evitando la inversión en tiempo asociado a un análisis por SKU.

¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS? Un estudio (The Hackett Group, Julio 2013) indica que un proceso S&OP maduro y bien implementado puede mejorar significativamente los resultados del negocio, con un +2 a 4% de crecimiento en venta (a través de mejoras en nivel de servicio, reducción de quiebres, efectividad de promociones y lanzamientos), un 5 – 10% reducción en variables de costos (perdidas, transporte, productividad de mano de obra, optimización de activos) y un 20 – 30% impacto en Capital de Trabajo a través de una mejor gestión de los niveles de inventarios de producto terminado y otros materiales.

El hecho aparentemente simple, de que la organización este trabajando con un set único de números para su planificación de ventas y operaciones, tiene un gran impacto en la calidad de vida en la personas en la organización, permitiendo reducir tensiones y logrando agilidad al momento de asignar recursos o aprobar modificaciones en capacidades, sin pérdida de tiempo en defender los supuestos iniciales.

Otro beneficio importante de un proceso S&OP está en su rol de articular y entregar visibilidad a la importante y a veces difícil conversación organizacional, sobre es el proceso de racionalización de productos. Esto ocurre, a través del ciclo S&OP, cuando se visualiza como el resultado del negocio es impactado por decisiones de focalizar la planificación en los productos más relevantes, reduciendo el rol de productos de bajo margen, bajo volumen y alta variabilidad en la demanda, especialmente cuando se demuestra que estas acciones pueden liberar capacidades adicionales del supply chain con un menor costo, factibilizando un mayor volumen agregado y con un mejor resultado financiero.

¿CUÁLES SON LAS CARACTERÍSTICAS DE UN S&OP ROBUSTO Y EFECTIVO? El equipo de implementación S&OP debe contar con un checklist para evaluar y

EL PERFIL, EXPERIENCIA Y HABILIDADES BLANDAS Y TÉCNICAS DE ESTA FUNCIÓN SON DE ALTA IMPORTANCIA EN FACILITAR LA CONVERSACIÓN ENTRE MARKETING Y VENTAS PARA CONSENSUAR UN PLAN DE VENTAS ÚNICO Y DONDE POTENCIALMENTE TENDRÁ QUE SUPLIR UN DÉFICIT DE CAPACIDADES ANALÍTICAS DENTRO DE ESTE EQUIPO. ADICIONALMENTE DEBE PARTICIPAR ACTIVAMENTE EN EL PROCESO DE RESOLUCIÓN DE POTENCIALES CONFLICTOS DE FACTIBILIDAD CON SUS CONTRAPARTES EN EL EQUIPO DE SUPPLY CHAIN.

monitorear en forma continua la efectividad del proceso S&OP y así establecer las oportunidades de mejora.

Adicionalmente se puede evaluar la implementación de las herramientas y la gestión de la información, preguntándose, por ejemplo, si ¿están implementados paneles de control para el seguimiento de métricas S&OP?, ¿La planificación S&OP se integra directamente con las funcionalidades básicas del sistema ERP de la organización?, ¿Están las herramientas para identificar las brechas entre demanda y capacidades en el horizonte de planificación?, ¿Están las herramientas para facilitar la toma de decisiones con modelos de simulación de escenarios?

¿CUÁLES SON LAS "BUENAS PRÁCTICAS" EN LA IMPLEMENTACIÓN? Un buen consejo es realizar una implementación paso a paso, piloteando primero un grupo reducido de familias o categorías de producto y priorizando la disciplina de un proceso de negocio integrado, y no focalizarse únicamente en la implementación de nuevas herramientas o sistemas tecnológicos.

Es importante un liderazgo activo y visible en cada área funcional para asegurar que los equipos de trabajo estén focalizados en el cumplimiento de sus objetivos en forma oportuna y con la calidad que asegure un adecuado desarrollo de cada paso del ciclo S&OP. Aquí la recomendación es que las actividades de implementación incluyan sesiones de entrenamiento para que el Gerente General pueda asumir su rol de "process owner" y que el comité ejecutivo comprenda las mecánicas y beneficios del proceso, para así facilitar el "change management" entre los participantes en sus propios equi-

pos y también para establecer un marco de trabajo positivo y con reglas claras entre las áreas.

Otra recomendación importante es contar desde el inicio, con una buena definición en la estructura organizacional de "Demand Manager" para coordinar las actividades SMAP (Sales and Marketing Activity Planning) del ciclo S&OP, dentro del área de Marketing y Ventas.

El perfil, experiencia y habilidades blandas y técnicas de esta función son de alta importancia en facilitar la conversación entre Marketing y Ventas para consensuar un plan de ventas único y donde potencialmente tendrá que suplir un déficit de capacidades analíticas dentro de este equipo. Adicionalmente debe participar activamente en el proceso de resolución de potenciales conflictos de factibilidad con sus contrapartes en el equipo de Supply Chain.

Es deseable que la organización cuente con un Demand Manager y un Supply Manager de capacidades y complejidades similares e idealmente con conocimientos y experiencia laboral cruzada en roles comerciales como operacionales. Este último consejo es muy relevante al momento de entender la importancia de contar con información relevante y precisa, evitando que la planificación quede estancada en el esfuerzo de recopilar datos; estos roles son críticos para filtrar cuales son los problemas del negocio que requieren solución y cuál es el requerimiento mínimo de datos para lograr los objetivos. **LGT**



Valora este Artículo:
Escanea el QR desde
tu Smartphone o Tablet.



Simplicidad y eficiencia
para el rendimiento operacional



Gestión de almacenes
y centros logísticos



Gestión y optimización
de transporte



Optimización de
procesos internos



Movilidad y
tareas de campo



Gestión de
trazabilidad



Gestión de
patios y camiones





46

LOGISTEC EXPO 2014: EXITOSO ENCUENTRO DE LOS PRINCIPALES ACTORES DE LA LOGÍSTICA NACIONAL

Exhibiciones tecnológicas, laboratorio logístico, charlas técnicas, conferencias internacionales fueron sólo algunas de las actividades que se desarrollaron durante la tercer versión de Logistec Expo "Eficiencia y Tecnología para la Cadena de Valor", encuentro que reunió a lo más destacado del mundo logístico nacional e internacional.

Entre el 27 y 28 de marzo los principales actores del mundo logístico nacional e internacional se dieron cita en Logistec Expo 2014, encuentro industrial organizado por Revista Logistec que en sus dos jornadas fue visitada por más de 4000 personas, cifra record para un encuentros de este tipo. El evento, único en su categoría, tuvo lugar en las instalaciones de Mega-centro -ubicado en en la comuna de Renca-, recinto

que albergó a más de 60 expositores distribuidos en 121 módulos, los cuales ofrecieron a los visitantes demostraciones reales de servicios, equipos y tecnologías para la cadena de suministro.

PUNTO DE ENCUENTRO DE TECNOLOGÍA Y SERVICIOS

Teniendo en cuenta que las instancias de encuentro del mundo logístico no son comunes en Chile, Logistec Expo 2014 ofreció una valorada instancia de reunión para aquellos profesionales que deben estar al tanto de las tendencias actuales de la industria, así como de nuevos productos y servicios que aporten eficiencia a su cadena de valor. Con un fuerte enfoque en mostrar eficiencia en los procesos logísticos a través de temáticas y programas de seminarios, charlas y demostraciones, junto con una amplia gama de exposiciones, Logistec Expo 2014 presentó una completa oferta de tecnologías y servicios para la cadena de abastecimiento. Al amplio catálogo de expositores, distribuidos en más de 300 Mts.2 de superficie,



este año Logistec Expo 2014 sumó a su programa un patio de demostraciones donde los visitantes pudieron apreciar diferentes tecnologías, entre las cuales destacaron: un moderno e impresionante Centro de Distribución a escala con el cual los asistentes pudieron interactuar. La finalidad de esta estructura (sorter) fue mostrar de una manera práctica las distintas tecnologías, equipamientos y software utilizados para el correcto y eficiente manejo de productos.

Además, los asistentes pudieron apreciar el funcionamiento de maquinarias y equipos para el CD durante todo el evento. Además, con la finalidad de optimizar el intercambio comercial, el encuentro contó con un novedoso sistema de acreditación, a través de códigos QR que hizo más fácil el intercambio de datos e información entre los visitantes a la feria.

SUPPLY CHAIN CONFERENCE 2014

En forma paralela a Logistec Expo 2014 se realizó Supply Chain Conference 2014, que congregó a más de 150 profesionales logísticos de las más importan-

tes industrias del país. El evento, se realizó durante la última jornada de la feria y contó con la presencia de David Simchi-Levi, destacado profesor de sistemas de ingeniería en MIT, escritor y fundador de LogicTools (ahora una división de ILOG de IBM); y Matías Enz, Lecturer in Logistics and Supply Chain Management Cranfield School of Management.

Durante la primera parte de su exposición, David Simchi-Levi abordó el tema: 'Integración de la Cadena de Suministro y Reducción de la Complejidad', en la cual describió los principales desafíos que enfrenta actualmente el mercado logístico. Además, revisó diferentes casos de éxito en torno a estrategias operativas y proposiciones de valor para el consumidor. En la segunda parte de su alocución, Simchi - Levi hizo una completa revisión de la estrategia Push - Pull, sus características y

**“ESTOY POSITIVAMENTE IMPRESIONADO CON LA PARTICIPACIÓN DE LOS ASISTENTES QUE MANIFESTARON GRAN INTERÉS EN CADA UNA DE LAS TEMÁTICAS DESARROLLADAS”.
David Simchi-Levi**

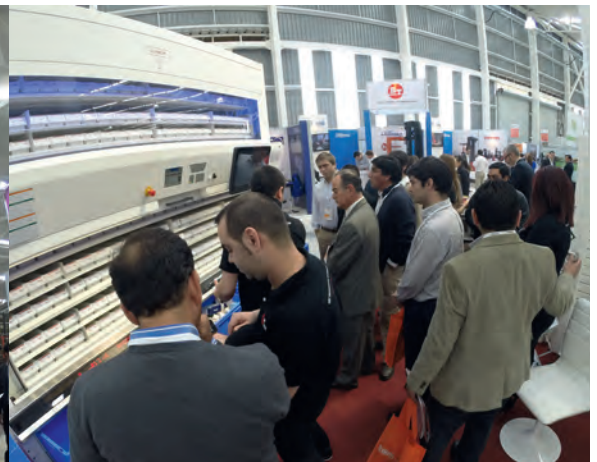
aplicaciones en las diferentes cadenas de suministro. Finalmente, abordó el tema: 'Flexibilidad de la Cadena de Suministro'; presentando diferentes estrategias de negocio y operativas para el logro de esta ventaja competitiva.

Tras finalizar su conferencia, David Simchi-Levi agradeció la oportunidad de presentar su trabajo en nuestro país y dijo estar complacido con la importante convocatoria del evento. "Estoy positivamente impresionado con la participación de los asistentes que manifestaron gran interés en cada una de las temáticas desarrolladas". Respecto de la III Versión de Logistec Expo -evento en el cual se enmarcó la Supply Chain Conference 2014 – Simchi-Levi expresó que "hoy en día es un verdadero desafío reunir a los principales actores logísticos de un país y ofrecerles una vitrina gracias a la cual puedan proyectar sus servicios y productos. He quedado muy impresionado con el alto nivel de la logística en Chile y -aunque queda mucho por hacer- creo que van en el camino adecuado para

alcanzar importantes estándares de servicio e instancias como estas son importantísimas para proyectar esta industria".

Al igual que su predecesor, Matías Enz, segundo relator de la jornada presentó dos ponencias. En la primera de ellas, titulada: 'Ocho Procesos Claves de la Supply Chain Management' presentó la evolución de las cadenas de suministro actuales y describió detalladamente cada uno de los procesos que la integran y entre los cuales destacan: la relación con los clientes (RCM); la relación con los proveedores (SRM); la administración de la demanda y la administración de las devoluciones. En tanto, durante su segunda presentación Enz desarrolló el tema: 'Potenciando el Valor de las Relaciones con Proveedores y Clientes', en el cual presentó un detallado análisis del concepto Partnership, identificando desde las razones estratégicas que dan inicio a una alianza hasta los factores que incrementan sus probabilidades de éxito. **LGT**

48 "Las empresas que son nuestros clientes necesitan ver que esta industria presta soluciones confiables y que somos una real alternativa para externalizar sus procesos logísticos. Para esto, la feria de Logistec es una muy buena instancia para mostrarle a este mercado la potencia de la industria de servicios logísticos del país".
Rodrigo San Martín, Sales & Marketing Director Spanish South America en TNT Express



"Para Mindugar, estar presentes en Expo Logistec siempre ha sido muy importante. Es una muy buena instancia para mostrar a nuestros clientes qué estamos haciendo y cómo nos preparamos para ser siempre su mejor opción en sistemas de almacenaje y automatización logística".
Germán Flores Miranda, Sub Gerente de Ventas Mindugar

Quiero destacar la organización y el esfuerzo de la Revista Logistec en este evento. Sabemos que no es un emprendimiento sencillo hacer una feria de esta tipo en Chile, y admiramos su loable esfuerzo por realizarlo".
Bernhard Zwanzger, Gerente General de Spitec

"Creo que este año, Expo Logistec ha tenido una muy buena organización y una mayor convocatoria que sus versiones anteriores. Además, hemos visto muy buenas demostraciones de tecnologías y percibido del interés del público que quiere conocer más sobre nuevas tecnologías e innovaciones para la logística y eso se vio en la Feria".
Alan Berstein, Gerente de Desarrollo de SDI Group Chile.

"Estamos muy contentos de haber participado en Expo Logistec, que ha sido realmente entretenida con mucha participación e interés en lo que almacenamiento y logística se refiere. Creemos que esta es una excelente iniciativa., llena de creatividad por parte de los organizadores del evento y que nos permite generar muchos contactos y oportunidades de negocio, que es lo más importante".
Matías Borbar, Product Manager City Box en Correos de Chile.

SU CENTRO DE DISTRIBUCIÓN EN TIEMPO RÉCORD SIN INVERSIÓN



MEGACENTRO
BODEGAS & OFICINAS

RED MEGACENTRO

ARRIENDO DE BODEGAS Y OFICINAS EN TODO CHILE



*Próximamente



Centros de distribución a la medida desarrollados en nuestras instalaciones. Contamos con 550.000 m² de bodegas y oficinas.

Áreas Verdes



Mantenimiento



Servicios de alimentación



Seguridad



www.megacentro.cl
www.mibodega.cl



contacto@redmegacentro.cl



(562) 2783 2214
(562) 2887 7900

ENTREGAR SOLUCIONES INTEGRALES E INNOVADORAS PARA UN MERCADO COMO EL DE PHARMA, QUE CRECE AÑO A AÑO EN EL MUNDO Y TAMBIÉN EN CHILE, ES UNO DE LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE KUEHNE + NAGEL



50

KN PHARMACHAIN: INNOVACIÓN PARA LA CADENA DE FRÍO EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA Y DE LA SALUD

Con grandes inversiones orientadas al desarrollo de tecnología y al entrenamiento de su equipo de profesionales, hoy dispone de una robusta plataforma para monitorear y controlar la cadena de productos farmacéuticos, de principio a fin.

UN SERVICIO END TO END ÚNICO EN EL MERCADO

Desde fines de 2012, Kuehne + Nagel cuenta con su innovador producto para la industria farmacéutica y de la salud, llamado

KN Pharmachain, una solución end to end que entrega visibilidad y control respecto a la temperatura de los productos farmacéuticos y a su tránsito, en cada etapa de la cadena de distribución, desde que salen de los laboratorios en los países de origen hasta su arribo al aeropuerto en destino.

Esta aplicación ya ha sido probada con total éxito en más de 9 mil embarques, con cero desviación de temperatura, correspondientes a cerca de 450 clientes en Estados Unidos, Asia y Europa. En América Latina, países como Brasil, Venezuela, Colombia, Argentina y también en Chile ya la están implementando con excelentes resultados. Este es un servicio en el que Kuehne + Nagel ha invertido para convertirse en líder y un referente en la industria farmacéutica, como socio estratégico. “Los laboratorios están valorando la visibilidad y mitigación de los riesgos a los que son expuestos los productos farmacéuticos durante el tránsito desde el extranjero hasta nuestro país”, asegura Claudio Carrasco, National Key Account Manager for Pharma & Life Science Industry de Kuehne + Nagel Chile.

¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS DE KN PHARMACHAIN?

- 1 Adopta las normas y parámetros para transporte de medicamentos de la OMS,



“MONITOREAR Y PODER DAR A LOS CLIENTES VISIBILIDAD ON-LINE DE LA TEMPERATURA REAL EN LA QUE ESTÁ ALMACENADO UN EMBARQUE Y EN QUÉ ÁREA DEL AEROPUERTO ESTÁ UBICADO, ES UN SERVICIO QUE SIN DUDA AGREGA VALOR, YA QUE PERMITE TOMAR ACCIONES PREVENTIVAS PARA RESGUARDAR LA CARGA Y GARANTIZAR SU CALIDAD”

gracias a la certificación internacional (GXP Compliance).

2 Genera procedimientos específicos para cada producto y embarque, con instrucciones de embarques parametrizadas.

3 Evalúa y clasifica los servicios de las líneas aéreas, para recomendar las más idóneas de acuerdo a la criticidad de los envíos. Asimismo,

analiza las rutas más eficientes y seguras, asignando factores de riesgo a las distintas opciones que ofrece el mercado.

4 Es operado por un equipo altamente capacitado en Pharma, en el que se han invertido más de 12 mil horas de entrenamiento a nivel global.

5 Cuenta con dispositivos que, a través de antenas de radiofrecuencia instaladas en las bodegas, emiten señales para indicar en tiempo real la temperatura de los productos y su ubicación exacta.

6 Todo el proceso es monitoreado proactivamente por un Care Team 24/7 / los 365 días del año, el cual está atento a que todos los hitos de la cadena se cumplan según lo especificado en los procedimientos.

Además de garantizar niveles de temperatura solicitados, KN Pharmachain permite trabajar con embarques críticos, que requieren ser supervisados en cada etapa de la cadena para tener certezas del momento en que se-

rán recepcionados. “Monitorear y poder dar a los clientes visibilidad on-line de la temperatura real en la que está almacenado un embarque y en qué área del aeropuerto está ubicado, es un servicio que sin duda agrega valor, ya que permite tomar acciones preventivas para resguardar la carga y garantizar su calidad”, comenta Claudio Carrasco.

TMS: TRAZABILIDAD EN TODA LA CADENA DE SUMINISTRO

Gracias a su vasta experiencia logística internacional, en la multinacional alemana saben que mantener informado al cliente durante todo el proceso de distribución de sus productos, tiene un valor muy significativo, especialmente cuando se refiere a la logística de productos farmacéuticos. Para satisfacer esta necesidad, desarrollaron el sistema KN-FLD, que corresponde a un TMS (Transportation Management System), herramienta de integración basada en web services, que hace el tracking de todos los pedidos de sus clientes, controlando las etapas de distribución de cada uno, desde que el cliente lo solicita hasta que se publica digitalmente el ePOD.

“Este sistema permite hacer un mapa completo del tránsito de un producto, organizar rutas óptimas para su transporte y monitorear todas las intervenciones de las que es objeto durante su distribución. Culmina con el control del despacho, la confirmación de entrega y la rendición de documentación, a través de interfaces con cada cliente, vía WAP, creadas para garantizar que la recep-

ción final sea exitosa y en el tiempo requerido por el destinatario final”, sostiene Alejandro Tello, Gerente de Logística Pharma de Kuehne + Nagel.

A estas características, se suman su alta capacidad de integración con los sistemas de cada cliente, lo que permite a las empresas contar con información en línea, controlar que su producto se está manejando dentro de la cadena de distribución y en los tiempos establecidos en cada etapa del trayecto, obtener reportes del estatus de su carga y chequear el proceso de entrega con documentación que lo acredita.

Todo este control y la oportunidad de la información a la que pueden acceder los clientes con la herramienta TMS de Kuehne + Nagel, cobra vital importancia para los proveedores de la Industria de la Salud, tal como afirma María Eugenia Schiappacasse, Branch Logistics Manager de Kuehne + Nagel.

“El control de la cadena de distribución, desde el punto de vista que el producto no salga de las instancias establecidas en las cuales el resguardo de la calidad del producto se encuentra garantizado, así como cumplir con los tiempos de despacho requeridos, es una variable crítica en el mercado Pharma”, asegura Schiappacasse.



La misión de Kuehne + Nagel es que el medicamento o insumo médico llegue conservando su calidad original y a tiempo para ser administrado a un paciente -no después-, porque cualquier falla en el proceso puede afectar la salud o incluso poner en riesgo su vida. **LGT**



Bryan Buitrago
Gerente General
Cerca Technology

EN UNA AGENDA DE DOS DÍAS Y MEDIO, LOS ASISTENTES DEL USER CONFERENCE TUVIERON LA OPORTUNIDAD DE ACERCARSE A LOS ALTOS EJECUTIVOS DE INFOR, VOCOLLECT, INTERMEC Y MIEBACH CONSULTING; ALIADOS DE NEGOCIO DE LA COMPAÑÍA Y PRINCIPALES PATROCINADORES DEL EVENTO, DEL CUAL REVISTA LOGISTEC TAMBIÉN FORMÓ PARTE COMO MEDIO DE COMUNICACIÓN ALIADO.



52

TECSYS LATIN AMERICA (TLA) EVOLUCIONA Y SE CONVIERTE EN CERCA TECHNOLOGY

En el marco del User Conference 2013, realizado en noviembre pasado en Cartagena, Colombia, Tecsys Latin America (TLA) lanzó su nueva Marca Corporativa, 'Cerca Technology' y su renovada propuesta de negocio, en la que el portafolio de Servicios y Soluciones migró de ser una empresa proveedora de sistemas WMS, a convertirse en una organización con servicios más integrales que permitan lograr la correcta ejecución de las Cadenas de Abastecimiento.

NUEVA VISIÓN CORPORATIVA

Durante el evento, que reunió a más de 75 líderes y profesionales en Cadenas de Abastecimiento provenientes de empresas ubicadas en Colombia, Chile, Panamá, Perú,

República Dominicana, Trinidad y Tobago, entre otros, Bryan Buitrago, el Gerente General de la compañía, expresó que “después de recorrer la historia de TLA – ahora Cerca Technology –, hemos encontrado que nuestra razón de ser está constituida bajo tres pilares fundamentales; somos una

compañía: Sólida, Con poder Humano y de Confianza”.

“Hemos encontrado que más que un proveedor o un equipo profesional en logística y tecnologías para la Cadena de Abastecimiento, somos un aliado, para nuestros empleados, clientes, y partners de negocio. Siempre, estamos Cerca para recibirlos en nuestra compañía como invitados especiales. Estamos Cerca para enfocarnos y esforzarnos por satisfacer sus necesidades, para impactar positivamente y con excelencia en lo que nos proponemos y para resolver satisfactoriamente los retos que debemos afrontar”, agregó Bryan Buitrago.

En este contexto, el ejecutivo explicó que el nuevo enfoque de negocio que Cerca Technology se responde a la evidente evolución tecnológica y de los procesos de la cadena de abastecimiento de las actuales organizaciones, los que son cada vez más demandantes y complejos. Según Buitrago, hoy las compañías Latinoamericanas demandan



“HOY EN DÍA, YA HAY UNA MAYOR CONSCIENCIA SOBRE LOS SISTEMAS PARA CADENAS DE ABASTECIMIENTO, A LO QUE LLAMAMOS PLATAFORMAS, EN DONDE CONVERGEN LAS MEJORES PRÁCTICAS EN ADMINISTRACIÓN DE CENTROS DE DISTRIBUCIÓN, TRANSPORTE, MANO DE OBRA, FACTURACIÓN POR CARGOS LOGÍSTICOS, INTELIGENCIA DE NEGOCIOS, ENTRE OTROS”

socios de negocio que puedan entregar soluciones integrales a nivel tecnológico y que estén muy ‘cerca’ de ellos para poder avanzar en sus planes estratégicos. “Bajo este escenario, es necesario que compañías de consultoría y asesoría, como nosotros, también evolucionemos. Ahora, nuestro foco, no solamente será el WMS, nuestro portafolio se ha expandido hacia otras soluciones de Supply Chain Execution, Supply

Chain Planing, Supply Chain Hardware y Healthcare Supply Chain Execution”, explicó.

CERCA, EN LA EVOLUCIÓN DE LA SCM

Hace 20 años, las grandes compañías de Software y Hardware comenzaron a buscar nuevos modelos de negocio, en los que la tecnología brindara un valor agregado mucho más significativo, llevando a las organizaciones a aumentar su rentabilidad y disminuir costos. En ese momento, se comenzó a pasar de la era de los sistemas de información contables, a los sistemas de información logísticos.

Respecto de esta evolución tecnológica que ha experimentado la logística en los últimos 20 años, Bryan Buitrago expresó que “cuando Cerca Technology - antes Tecsys Latin America - comenzó sus operaciones para apoyar a las organizaciones de la región en

sus procesos de cadena de abastecimiento, específicamente en distribución, encontramos una industria tecnológica que hasta ese momento estaba despertando. Sin ir más lejos, el WMS no se veía como un sistema de prioridad o crítico para las operaciones logísticas de una compañía. Las pocas organizaciones que lo estaban implementado, operaban el WMS con papel, básicamente porque los RF’s, al igual que las etiquetas de código de barras, aparecían como soluciones sumamente costosas o porque estos sistemas, no tenían interfaces con estos dispositivos.”

Con el paso del tiempo, señaló el ejecutivo, los métodos de captura de información fueron evolucionando al igual que el código de barras. Se convirtieron en soluciones más sofisticadas y accesibles con un software asociado y desarrollado, teniendo en cuenta las nuevas tendencias. “Desde ahí, hemos observado la evolución de RF hacia sistemas mucho más especializados como captura por Voz o por RFID. Hoy en día, ya hay una mayor consciencia sobre los sistemas para Cadenas de Abastecimiento, a lo que llamamos plataformas, en donde convergen las mejores prácticas en Administración de Centros de Distribución, Transporte, Mano de Obra, Facturación por Cargos Logísticos, Inteligencia de Negocios, entre otros”, argumentó.

En tanto, consultado sobre el rol que Cerca Technology ha jugado en este proceso de evolución tecnológica, el Gerente de la compañía señaló que “hemos sido pioneros, no solo en Colombia sino en toda la región, incorporando tecnologías innovadoras

que permitan a las compañías latinoamericanas mejorar sus procesos logísticos”.

Sin embargo, traer innovación no siempre fue una fórmula ganadora, explicó Buitrago. “Hace 16 años hablábamos de cómo un Centro de Distribución se podía operar de la mejor forma a través del sistemas WMS (Warehouse Management System), logrando una exactitud de inventario cercana al 100%, tiempos de respuesta adecuados; o como un TMS a través de un ruteo asistido por computador podría reducir fletes y disminuir tiempos. Pero, estas fueron épocas en donde muchas compañías eran escépticas y nuestra manera de comunicarnos parecía no convencer del todo a los ejecutivos”, dijo.

Por este motivo, la compañía se vio en la necesidad de cambiar el discurso, comenzar a capacitar a los colaboradores, involucrarse más con los ejecutivos de logística, finanzas y tecnología y co-invertir con sus clientes para poder demostrar con otras palabras, que el “potencial riesgo de inversión” que todas las compañías temían, no era necesariamente cierto y que el retorno de inversión asociado era bastante interesante para cualquier industrial.

“Esta estrategia de capacitar, pasar el discurso a un lenguaje que se entendiera para los usuarios surtió un mayor efecto, necesitábamos hablar el mismo idioma de los clientes y aterrizar las soluciones puntualmente a sus problemas. De esta manera, gradualmente la “cultura” de invertir en tecnologías que optimizaran procesos comenzó a crecer y el voz a voz, disparó el interés en invertir en la logística”, explicó.

“A pesar de los obstáculos que encontramos cuando llegamos con una tecnología nueva, creemos que Cerca Technology fue pionera en evangelizar estas tecnologías en la región. Siempre bajo la premisa de permitir el progreso de las compañías, las industrias, e inclusive, los países, haciéndolos más competitivos, de acuerdo al mercado internacional y regional”, reflexionó el ejecutivo. **LGT**

CAPACITACIÓN

UNA DE LAS DIFICULTADES A QUE NOS VEMOS ENFRENTADOS COMO EMPRESA ES LA FALTA DE PREPARACIÓN ADECUADA DE LAS PERSONAS QUE DEBEN OCUPAR PUESTOS EN LA LÍNEA DE SUPERVISIÓN TÁCTICA EN LAS OPERACIONES Y LOGÍSTICA DE NUESTRAS ORGANIZACIONES.



Isaías Zúñiga Saavedra
Ingeniero Civil Industrial PUCV.
Diplomado en Gestión de Operaciones y Logística, PUC.
Sub Gerente de Operaciones y Logística en Capel.

Cuando buscamos ocupar una vacante con personas que vengan del exterior de nuestra organización nos encontramos con personas que tienen un título técnico pero no la experiencia necesaria, o tienen la experiencia y no cuentan con estudios formales que validen su trayectoria.

Debido a ello, hemos cubierto dichas vacantes con las personas que mejor lo hacen internamente en nuestra empresa y que tienen en común: una amplia trayectoria en la organización y un reconocido compromiso con el crecimiento de la empresa. De esta acción, se gana un empleado más motivado y nos “ahorramos” la inducción, pero en este modelo olvidamos considerar que ellos llegan rápidamente al techo de crecimiento y lo que necesitábamos era un supervisor que tuviese la capacidad de adaptarse en un sistema que está en constante crecimiento y cambio.

Tras esto reflota el dicho “perdimos a un gran trabajador y ganamos a un pésimo supervisor”. La razón está a la vista: No le entregamos un debido plan de capacitación formal para convertirse en un trabajador integral, una persona motivada, comprometida y con una sólida base técnica que le brinde la seguridad de seguir creciendo y adaptándose a las necesidades de la organización.

LA EXPERIENCIA Y EL EJEMPLO

Este año dentro de nuestra Gerencia de Operaciones tenemos a un grupo de trabajadores con capacidades innatas de liderazgo dentro de sus equipos, con un plan de crecimiento interno formal que incluye estar matriculados en Universidades e Institutos de Formación Técnica Profesional para adquirir los conocimientos básicos de sus especialidades y así cubrir adecuadamente las actuales necesidades que sus nuevos puestos de supervisión les demanda.

Me es grato y materia de orgullo ver a estas personas aprendiendo aquellas teorías que nos ayudan a entender los conceptos de motivación en las personas, como sucede con el grupo que cursa la carrera de Técnico Nivel Superior en Logística.

Hoy veo a nuestros supervisores entusiasmados, aprendiendo a identificar dentro de su propio equipo a sus colaboradores “X” o “Y” -basados en la teoría de McGregor- para poder entender

desde esa perspectiva los talentos de cada persona, sabiendo que su desafío será darles la posibilidad de crecimiento a otros, al igual que nosotros lo hicimos con ellos. **LGT**

“PERDIMOS A UN GRAN TRABAJADOR Y GANAMOS A UN PÉSIMO SUPERVISOR”. LA RAZÓN ESTÁ A LA VISTA: NO LE ENTREGAMOS UN DEBIDO PLAN DE CAPACITACIÓN FORMAL PARA CONVERTIRSE EN UN TRABAJADOR INTEGRAL.

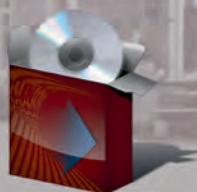
iNLOG

INGENIERÍA Y LOGÍSTICA APLICADA

Soluciones de calidad que permanecen

Nos interesa resolver los requerimientos de nuestros clientes, comprender lo que necesitan y asesorarlos en su totalidad para que elijan lo correcto.

División Consultoría Logística y Software



División Cables Eléctricos



División Material Handling Trasnpaletas y baterías



División Lubricantes



División Ruedas Industriales



CRECIMIENTO

NORMALMENTE LAS EMPRESAS EVIDENCIAN UN AUMENTO IMPORTANTE EN LA DEMANDA DE SUS PRODUCTOS O SERVICIOS, Y DECIDEN AUMENTAR LA CAPACIDAD DE ALMACENAJE, LA CANTIDAD DE REFERENCIAS ALMACENADAS O GENERAR MAYOR CAPACIDAD DE ALMACENAJE PARA LOS PRODUCTOS A Y B Y CON ELLO RESPONDER A LAS NUEVAS NECESIDADES.



Nelson Campos
Ing. Civil Industrial, Master en Logística IDE España
Gerente General Mecalux

La pregunta es cómo hacerlo. Hay dos formas para conseguir mayor capacidad de respuesta del sistema de almacenaje y despacho: Rediseñar la bodega o centro de distribución actual o construir una instalación nueva de mayor capacidad.

Para ambas alternativas, surge una segunda pregunta: ¿La ampliación de la capacidad de almacenaje y movimiento de mercadería se hará con sistemas tradicionales (hombre a mercadería) o con sistemas automatizados (mercadería a hombre)?.

Un sistema de almacenaje automatizado tiene enormes ventajas respecto al sistema tradicional: **Gran capacidad de almacenaje y flujos de entrada y salida + Máxima altura constructiva + Perfecto control y gestión + Mínimo número de operarios + Accesibilidad a los productos y fácil rotación.**

Sin embargo como desventaja se encuentra su mayor costo y desconocimiento por parte de los usuarios de estas nuevas tecnologías, lo cual impide realizar evaluaciones correctas que permitan su implantación.

Para comparar ambas alternativas se recomienda definir (o formalizar) los aspectos logísticos que necesita cumplir el CD que permitan diseñar el layout interior óptimo, tales como: tipo producto, unidad de alma-

cenaje, referencias (SKU), flujos de entrada y salida; stock mínimo y máximo; pedidos diarios por referencia y clientes; proceso de picking; criterios de recepción, almacenaje y salida; turnos de trabajo y días efectivos, etc.

Normalmente un estudio del sistema logístico es mucho más completo (y complejo), sin embargo, este análisis simplificado sirve como punto de partida del diseño de layout. Este debe contener la información necesaria para definir que alternativa es más rentable, usando los indicadores financieros de evaluación de proyectos (VAN, TIR, PRI, etc.).

Para hacer el cálculo en detalle es necesario tener en cuenta todos los costos de inversión, más los costos operacionales (ahorros directos) de cada alternativa y valorar las ganancias en imagen, servicio, control, etc. (también llamados ahorros indirectos).

“NORMALMENTE UN ESTUDIO DEL SISTEMA LOGÍSTICO ES MUCHO MÁS COMPLETO (Y COMPLEJO), SIN EMBARGO, ESTE ANÁLISIS SIMPLIFICADO SIRVE COMO PUNTO DE PARTIDA DEL DISEÑO DE LAYOUT”

1. Obras civiles (Bodega, andenes, oficinas, salas de carga de baterías) y costo de mantenimiento.
2. Sistema de almacenaje (Racks y estanterías) y costo de mantención correctiva.
3. Equipos de movimiento de carga (Grúas, transpaletas, etc.), costo de operación y mantenimiento.
4. Personal operativo, administrativos de operación, sistémicos, etc.
5. Software de gestión de Bodega (WMS).
6. Gastos en insumos (Energía eléctrica, materiales embalaje, pallets, limpieza)

Por lo tanto, definir el sistema de almacenaje y movimiento de mercadería que se usará para afrontar

el crecimiento de la empresa no es un tema trivial ni de definiciones rápidas, sin embargo aplicando el procedimiento de diseño y evaluación en forma detallada, con los recursos y tiempo necesarios, lo más probable es que se obtenga la mejor solución posible en cada caso. **LGT**



Juntos, cumplimos promesas.

Las cadenas de suministros pueden ser impredecibles, de modo que es fundamental tener un socio que no lo sea. En APL Logistics, nuestro equipo de negocios fue creado pensando en la confiabilidad y en un compromiso de orientación al cliente que prioriza sus metas y aporta a sus objetivos. Incluso en las condiciones más desafiantes, puede contar con que su equipo explore las opciones, encuentre las mejores alternativas y optimice el resultado para su empresa. En momentos cruciales, son las personas decididas y apasionadas las que marcan la diferencia.

Si busca un socio en su cadena de suministro que comprenda que las respuestas creativas no son imposibles, contáctenos hoy al mail infochile@apllogistics.com.

NUESTRA GENTE. SU BENEFICIO.

www.apllogistics.com



IMPLEMENTACIÓN

NO HAY EMPRESA EN CHILE QUE HAYA PASADO POR EL PROCESO DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PROYECTO WMS SIN HABER SUFRIDO. SIN EMBARGO, AL ANALIZAR LAS CAUSAS EX POST, CASI TODOS DIRÁN QUE NO LE PUSIERON SUFICIENTE ATENCIÓN O RECURSOS A UNA DETERMINADA ACTIVIDAD, SABIENDO QUE IBA A SER CRUCIAL.



Tomás Cox
Gerente Logística
Multitiendas Corona

58

Tras el análisis de esta situación, a continuación les presento 7 claves que -a mi juicio- representan las actividades que debemos emprender como clientes para evitar sobresaltos en la implementación de este tipo de proyectos:

1. PROCESO DE SELECCIÓN. Esta etapa representa gran parte del éxito en una implementación. Es crítico hacer una investigación acabada de las opciones en el mercado y darse el tiempo de entender cómo funcionaría su operación con cada software, evaluando si sus procesos críticos son soportados por él. No apueste a realizar modificaciones a la herramienta. Por el contrario, fuerce la adaptación de su operación a ella. Privilegie a un proveedor con implementadores con experiencia y accesibles.

2. NEGOCIACIÓN DE CONTRATO. Evítese problemas futuros. No importa lo sería que se vea la compañía detrás del WMS, durante la implementación habrán diferencias y querrá tener la solución del conflicto en el contrato.

3. CONFECCIÓN DEL DOCUMENTO DE DISEÑO FUNCIONAL. Trabaje en conjunto con el proveedor, escogiendo el Diseño Funcional al detalle de sus procesos luego de implementar el WMS, con lo que nivelará el entendimiento entre ambas partes y de lo que es

capaz de hacer el software. Recomiendo trabajar este documento junto con el contrato y dejarlo como anexo.

4. UTILIZAR ALGUNA METODOLOGÍA DE ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS. Implemente una oficina de administración de proyectos (PMO) y utilice alguna metodología formal para esto. Entréguele autonomía, empoderamiento e independencia para que le garantice el correcto seguimiento del proyecto, el cumplimiento y aprobación de los hitos, y el control del presupuesto.

5. ASEGURAR LA CORRECTA INTEGRACIÓN DE SUS SISTEMAS Y HACER PRUEBAS FUNCIONALES. Dedíquese recursos a darle robustez a la comunicación entre el WMS y sus sistemas, y asegúrese de probar todos los casos de negocio de su operación, en especial, los excepcionales.

6. TRABAJAR EL CHANGE MANAGEMENT. Las capacitaciones son muy importantes, pero no es lo único. Debe preparar a su equipo. Motivarlo. Potenciar su adaptabilidad y hacer los cambios necesarios.

“EL WMS DEBE BRINDARLE ACTUALIZACIONES DEL PRODUCTO A LAS CUALES USTED PUEDA IR INCORPORANDO A SU NEGOCIO, DEBE IR EVOLUCIONANDO CON EL TIEMPO PARA QUE NO SE VUELVA OBSOLETO”

7. ESTRATEGIA DE GO LIVE. Minimice el riesgo de la salida en vivo fraccionando la operación y asegúrese de tener un plan de retorno, en caso que no funcione como esperaba. **LGT**



EXPERIENCIA EN SERVICIOS A LA CARGA

- ✓ Soluciones especializadas para el Retail.
- ✓ Diseño y oferta de servicios de almacenaje, manipulación, soporte TI y atención proactiva al cliente.
- ✓ Servicios de valor agregado a las mercancías.
- ✓ Flexibilidad y eficiencia para responder al dinamismo de la industria: fluctuaciones de la demanda, estacionalidad, complejas cadenas de suministro.
- ✓ Zonas para el desarrollo de actividades asociadas a la fiscalización por parte de entidades públicas en la importación, exportación, tránsitos y transbordos de carga: S.A.G., S.N.S., Aduana.
- ✓ Modernos sistemas de seguridad y control: equipo de seguridad, control biométrico de accesos, cierre perimetral custodiado, circuito cerrado de televisión.

www.aep.cl

Casa Matriz Tercera Avenida 520, Placilla
Valparaíso, Chile
Fono (56) 32-232 4200 Fax (56) 32-232 4288
ventasaep@aep.cl





Patricio Colvin
Gerente Comercial
Palletless



Enrique Becerra
Ejecutivo de Ventas y
Operaciones, Palletless

“LOS SERVICIOS QUE HEMOS INCORPORADO DURANTE LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS NOS PERMITEN ENTREGAR UNA SOLUCIÓN INTEGRAL DE TRANSPORTE DE CARGA QUE NUESTROS CLIENTES HAN AGRADECIDO”



PALLETLESS: PRODUCTOS DE VANGUARDIA Y SERVICIOS INTEGRALES PARA LA OPERACIÓN DE CARGA SIN PALLET

Como exportadores, importadores y proveedores de tecnologías para los procesos de carga, Palletless ha presentado un importante crecimiento durante los últimos 5 años debido a la amplia penetración que ha tenido en el mercado su producto Sistema de movimiento de carga sin pallet.

La utilización del Slip Sheet y una completa gama de maquinarias y aditamentos para la manipulación de mercaderías sin pallet ha permitido la reducción de los costos de embalaje, el incremento de la calidad de los productos a través de una manipu-

lación más fácil e inocua y la reducción de los residuos de embalaje es –hoy por hoy - una tendencia en ascenso. No obstante, son pocos los que se atreven a innovar en este sentido, proponiendo tecnologías de vanguardia para la industria del embalaje en transporte de carga.

De ahí que Palletless, compañía perteneciente al grupo Celhex, sea considerada pionera en la optimización del transporte en la cadena de abastecimiento a través de comercialización de tecnologías que reemplazan la utilización de los pallets de madera convencionales por la manipulación de carga a piso sobre Slip Sheets, un sistema para transporte de productos que reemplaza ventajosamente, en la mayoría de los casos, al tradicional pallet.

Además, como complemento a su innovadora oferta de productos, Palletless ha desarrollado nuevas líneas de servicio, poniendo a disposición de sus clientes los aditamentos y maquinarias necesarias para la manipulación del Slip Sheet en dos modalidades: venta o arriendo. A esto se suma un completo servicio de postventa que abarca, entre otros aspectos, la capacitación de operarios para el manejo de los equipos, servicio técnico, visitas a terreno entre La Serena y Los Angeles y asesoramiento vía online en lugares más alejados; logrando con ello un



“COMO COMPAÑÍA SABEMOS QUE EN LA LOGÍSTICA NO TODO ESTÁ ESCRITO Y GRACIAS A ESA MENTALIDAD HEMOS CONSEGUIDO PENETRAR MERCADOS QUE HAN VISTO EN NUESTRA OFERTA UNA OPORTUNIDAD HACER MÁS EFICIENTES SUS PROCESOS DE TRANSPORTE DE CARGA EN ÍNDICES QUE VARÍAN ENTRE UN 8% Y UN 12%”

nivel de servicio integral. En esta línea, Patricio Colvin, Gerente Comercial de Palletless, aseguró que: “los servicios que hemos incorporado durante los últimos 5 años nos permiten entregar una solución integral de transporte de carga que nuestros clientes han agradecido, brindándonos un respaldo que se ha traducido en un crecimiento importante para nuestra compañía”.

De hecho, durante este periodo Palletless ha logrado posicionar con éxito sus soluciones de embalaje y transporte en industrias tan diferentes como la vitivinícola, de alimentos y en la minería. A este respecto, Colvin explicó que “la maduración que ha logrado el mercado del Slip Sheet a nivel mundial nos impulsó a apostar por la comercialización de equipos y por el desarrollo de un buen servicio de asesoría en terreno y de postventa. Todo ello nos ha reportado un crecimiento sostenido y la capacidad de realizar desarrollos propios y a la medida de los requerimientos del cliente”.

UN PRODUCTO EFICIENTE

Extremadamente liviano, resistente y capaz de operar la misma carga que un pallet convencional, el Slip Sheet permite un mejor aprovechamiento del espacio para el transporte de carga en el camión o contenedor (100 hojas deslizantes ocupan el espacio de un pallet). Además, su peso es 20 veces inferior al de un pallet tradicional, lo que

permite aumentar la cantidad de productos transportados si se realizan cargas a piso. Otro aspecto destacado de este producto tiene relación con su inocuidad, dado que no necesita certificado fitosanitario y al ser 100% reciclable es recibido en cualquier país de destino. “Al utilizar este sistema se evita el uso de pallet de madera, se cumple con las exigencias fitosanitarias y se aumenta la cantidad de productos transportados. Además permite a los clientes una descarga fácil, eliminando la manipulación de los productos”. “Es parte de nuestro servicio evaluar la operación de un potencial cliente y desarrollar soluciones a su medida. De hecho el 80% de lo comercializado es desarrollado por nuestro equipo”, aseguró Enrique Becerra, ejecutivo de ventas y operaciones.

A este respecto, Colvin agregó que “no sólo somos importadores de estas tecnologías sino también fabricantes. Podemos adaptarnos a diferentes mercados y desarrollar productos especiales para cada uno de ellos, trabajando con distintos calibres y distintos materiales. De hecho, en la industria de alimentos estamos penetrando con gran fuerza. El producto ha funcionado muy bien porque podemos realizar desarrollos exclusivos y poner a disposición del cliente las maquinarias y aditamentos que se necesitan para maniobrarlo”.

EQUIPOS A SU ALCANCE

Además de entregar tecnologías probadas y utilizadas actualmente por los principales exportadores en el mundo, Palletless posee una amplia gama de maquinarias y adita-

mentos para el manejo de su principal producto: el Slip Sheet, en modalidad de representación de marca y desarrollos propios. “Por concepto de maquinarias, representamos en Chile a la marca holandesa MSE Roller Forks, Reach Forks e IKS de Turquía. Además, por más de 15 años hemos desarrollado aditamentos para grúas horquillas convencionales con nuestra propia marca, denominada: Stolzenbach”.

Respecto de las ventajas que les ha reportado esta nueva línea de negocio, Colvin explicó que “nos permite un mayor rango de acción en torno a la disponibilidad de equipos para nuestros clientes y representa no sólo un logro en ingeniería para el mercado, sino también un sello que nos distingue de la competencia, ya que podemos brindarle al cliente soluciones específicas para sus necesidades. Además, el retorno de la inversión es rápido, dependiendo de los flujos de materiales. En aproximadamente un año nuestros clientes pueden tener completamente pagado su equipo”.

En este sentido, ambos ejecutivos coincidieron en que el paso de una a otra modalidad no implica un trastorno de costo, teniendo en cuenta el rápido retorno de la inversión que se obtiene. Además – explicó Becerra – los aditamentos son muy fáciles de adaptar a las grúas, permitiendo que la operación sea muy rápida y fluida. Personalmente he visto operaciones de consolidación y desconsolidación de containers con carga seca que duran entre 20 y 25 minutos, tiempo promedio normal y hasta 10 minutos para un proceso de consolidación, tiempo record para la industria”.

Con una oferta de productos y servicios única, Palletless espera seguir creciendo y generando cambios positivos para la industria del transporte de carga. En este sentido, Becerra aseguró que “como empresa tenemos el mérito de aportar a la industria soluciones de vanguardia, pero también aspiramos a generar un cambio cultural en las operaciones logísticas, haciéndolas más eficientes y amigables con el medio ambiente”. **LGT**



Rodrigo Jofré
Gerente General
Servilog



EN 2004 SLI NACE CON LA COMERCIALIZACIÓN DE SISTEMAS DE ALMACENAMIENTO. HOY, SU OPERACIÓN ABARCA INCLUSO LA IMPLEMENTACIÓN TOTAL DE UN CENTRO DE DISTRIBUCIÓN

SLI SERVYLOG, CONSOLIDACIÓN EN NUEVOS MERCADOS Y EXPANSIÓN DE SUS SERVICIOS

El meteórico ascenso de la compañía en el mercado de los sistemas de almacenamiento ha llevado a SLI Servylog a expandir su operación hacia Calama y Perú, lo que se suma a la puesta en marcha de una nueva línea de negocio con SLI Maquinarias.

Diez años de crecimiento sostenido en torno al servicio integral de soluciones logísticas para bodegas y almacenes ha marcado la ruta de SLI Servylog, Especialista en la implementación de sistemas de almacenamiento cuyo sello

diferenciador es en palabras de su Gerente General, Rodrigo Jofré "la entrega de soluciones integrales para la industria logística con un margen de tiempo y calidad únicos en el mercado, lo que se logra gracias al compromiso y experiencia de un equipo profesional multidisciplinario".

Es justamente este sello diferenciador lo que ha llevado a SLI Servylog a concretar, durante 2013, dos objetivos largamente esperados: La apertura de nuevas oficinas en Calama y Lima-Perú orientadas a satisfacer las necesidades del mercado minero y del sector retail; y la puesta en marcha de una nueva línea de negocio con SLI Maquinarias.

EXPERIENCIA EN SERVICIO

SLI comenzó sus operaciones en 2004, con la entrega de productos estándar de sistemas de almacenamiento como estanterías menores y racks para pallet, aunque –como señala Rodrigo Jofré– "las necesidades de la industria requerían más que solo sistemas de almacenamiento, necesitaban soluciones integrales, y seguras". Fue así como al interior de la empresa se implementa el departamento de ingeniería y proyectos, lo que permite comenzar a desarrollar soluciones prácticas y con la ingeniería antisísmica que



Chile requiere. No obstante, la gran cantidad de proyectos realizados por SLI en el área de la industria, desde un pequeño almacén hasta los centros de distribución y bodegas más grandes del país, llevaron a la compañía a incorporar a su oferta de productos el valor agregado de soluciones integrales.

“En estos momentos SLI desarrolla el proyecto de bodega completo con toda la instalación de sistemas de almacenamiento e incorpora accesorios, instalaciones eléctricas, obras civiles, y lo que requiera el cliente dejando los proyectos terminados y listos para ser utilizados”, aseguró su Gerente General Rodrigo Jofré.

Este nivel de servicio se logra -en opinión de Jofré- “gracias a que poseemos nuestra propia

Ingeniería, y equipos de montaje, además de poseer nuestra propia flota de camiones, lo que nos brinda mayor autonomía y ahorro”

Otro aspecto destacado en la oferta de SLI Servilog tiene relación con sus instalaciones: un Centro de Distribución de 12.000 metros cuadrados de terreno y 6.000 metros cuadrados de bodega, a los que se suman 1.000 metros cuadrados de oficinas. Emplazadas en el Parque de Negocios Enea, además de una excelente conectividad con las principales vías de acceso a Santiago, estas instalaciones cuentan con los más altos estándares de calidad, al tiempo que ofrecen al cliente un verdadero showroom, en el cual podrá apreciar cómo opera un CD de alto estándar.

PROYECCIÓN Y APERTURA

“La calidad y la proyección positiva hacen parte del sello de nuestra compañía”,

aseguró Rodrigo Jofré, características que les han permitido estar presentes en mercados tan competitivos y rigurosos como el minero. “Todos saben lo complejo que es ingresar al mercado minero, debido a los altos niveles de seguridad y especialización que este sector requiere. En Nuestro caso todo se ha logrado con gran profesionalismo y calidad, en un proceso que hoy nos permite asegurar el cumplimiento de todos los protocolos y obligaciones de servicio y seguridad que esta industria necesita”, aseguró Jofré.

La consolidación SLI Servilog en el sector minero, llevó a la compañía a extender su red de acción. Por ello, en el año 2013, SLI Servilog inauguró oficinas en Calama y la oficina de Lima Perú, instalaciones que cuentan con todo el aparataje administrativo y técnico para atender las necesidades logísticas de la industria minera y la de otros sectores productivos. En Calama atendemos específicamente a la minería y en Perú -donde también es importante la actividad minera- atendemos tanto los requerimientos de esta industria como los del sector retail y otros que requieran nuestros servicios que es por lejos la industria con mayor desarrollo en ese país”, explicó Jofré

Respecto de las proyecciones en Perú, el Gerente General de SLI explicó que “Perú es un mercado en desarrollo y estamos aprovechando esta instancia porque -definitivamente- estamos bastante avanzados y queremos aprovechar esta convergencia. Estamos con un crecimiento muy fuerte y con proyectos muy importantes en esta área para el sector peruano, razón por la cual decidimos establecernos allá, con oficinas y tomando en cuenta los conocimientos adquiridos en Chile para ofrecer nuestros servicios”, explicó.

Tras ello el resultado obtenido por la compañía ha sido, en palabras de Rodrigo Jofré- “mucho mejor de lo esperado. Hemos logrado una excelente repuesta y recepción. En este sentido, nuestros clientes en Perú destacan el hecho de que trabajemos bajo las normativas peruanas, con un estándar de clase mundial” Ejemplo de ello es la in-

corporación de tecnologías y procesos de construcción antisísmicos en la construcción de CD peruanos, teniendo en cuenta que este país posee una condición sísmica similar a Chile, aseguró el Gerente General de SLI Servilog.

Con la incursión en el mercado peruano no terminan los desafíos para SLI, al contrario, ya que la compañía espera expandirse a otros países de Latinoamérica en los que ya han realizado algún tipo de trabajo pero a través de SLI Chile. En esta línea, el ejecutivo explicó que es una constante de la empresa estar en busca de nuevos mercados y novedosas soluciones para el sector logístico. De ahí nace SLI Maquinarias.

NUEVA LÍNEA DE NEGOCIO

Siempre con la idea de brindar el mejor servicio en materia de soluciones logísticas integrales, durante el primer trimestre de 2014 SLI Servilog ampliará su línea de productos y servicios al cual se incorporan profesionales de amplia experiencia en el rubro como el ejecutivo Andrés Molina Gerente de Área.

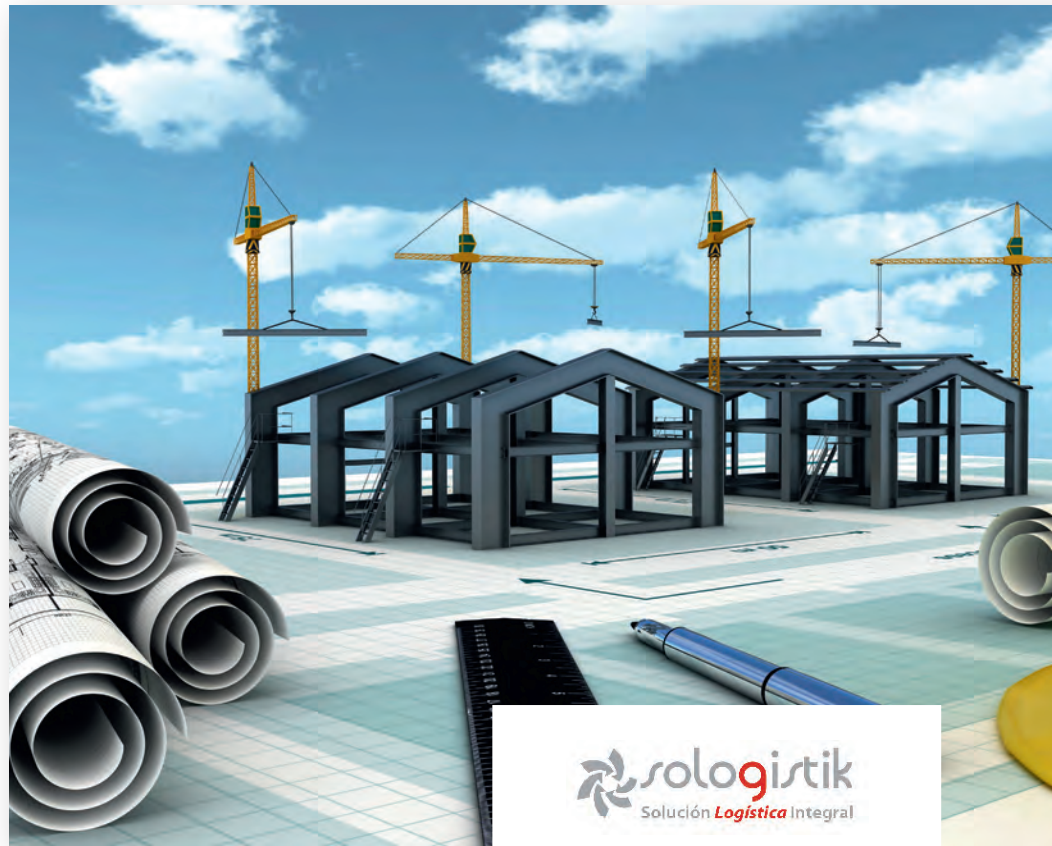
SLI Maquinarias se denomina la nueva línea de negocio que pondrá en marcha la compañía, la que se enfoca a “abastecer al mundo de la logística de maquinarias y equipamiento de primer nivel para la operación logística”, aseguró su Gerente .

Con todos los desafíos venideros y la convicción de entregar un servicio de calidad única, Jofré aseguró que “SLI es una empresa de soluciones integrales donde el servicio y calidad están muy presentes, pero donde marcamos la diferencia es en lo profesional y en el compromiso de nuestros equipos de trabajo. La calidad y profesionalismo de SLI es indiscutible”. **LGT**



Orlando Orellana
Gerente General
Sologistik

A TRAVÉS DE UNA ROBUSTA METODOLOGÍA APLICADA A PROYECTOS EN ÁREAS DE SUPPLY CHAIN, EL ENFOQUE QUE CARACTERIZA EL SERVICIO SOLOGISTIK ES QUE SUS CLIENTES ALCANCEN LOS MÁXIMOS NIVELES DE EFICIENCIA POSIBLES GRACIAS A LA DOTACIÓN DE VENTAJAS COMPETITIVAS A SU CADENA DE SUMINISTRO, EXPLICÓ ORLANDO ORELLANA, GERENTE GENERAL DE SOLOGISTIK.



64

SOLOGISTIK: UNA MIRADA RENOVADA PARA LA CADENA DE SUMINISTRO

Especialistas del mercado logístico coinciden en que entre 2014 y 2015 la industria logística nacional deberá avanzar sustancialmente en torno a la eficiencia y las mejores prácticas en los procesos que la conforman, desafío que Sologistik, consultora ligada al Grupo Megacentro ha sabido anticipar, ampliando la gama de servicios de asesorías para la cadena de suministro que brinda actualmente.

Dicha metodología nace de la acción mancomunada de un grupo profesionales expertos en diferentes rubros logísticos, experiencia que les ha permitido diseñar e implementar acciones que robustecen las cadenas de abasteci-

miento de sus clientes, incorporando a ellas las mejores prácticas del mercado nacional y mundial. "Somos una empresa joven, compuesta por profesionales con más de 15 años de experiencia práctica en las áreas de diseño e implementación integral de Centros de Distribución, en planificación e im-

plementación de procesos SOP, programas TPM, Six Sigma y de mejora continua. Todo ello, nos permite aportar a nuestros clientes importantes ventajas competitivas y una mirada renovada y actualizada de la cadena de suministro", explicó Orellana.

A la comprobada experiencia del grupo humano que conforma Sologistik se suma el respaldo del Grupo Megacentro, relación que –según Orellana– brinda mayor solidez al servicio que entregan. "Para nosotros es motivo de orgullo contar con apoyo del Grupo Megacentro, ya que esta es una empresa que hace bien las cosas y que nos abre grandes posibilidades de negocio apoyados en las diferentes divisiones de la compañía".

Al mismo tiempo, el Gerente explicó que Sologistik "le agrega valor al Grupo completando su oferta de servicios, de ahí que hoy Megacentro haya integrado con éxito nuevos elementos a su oferta para no ser identificado sólo como un proveedor de superficies y metros cuadrados de bodega



“SOLOGISTIK SE HA CARACTERIZADO POR OFRECER ASESORÍAS EN TRES LÍNEAS ESPECÍFICAS: EFICIENCIA DE PROCESOS, ANÁLISIS DISEÑO ESTRATÉGICO LOGÍSTICO Y DISEÑO DE BODEGAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN. ESTRUCTURA QUE, A SOLO DOS AÑOS DE SU PUESTA EN MARCHA LES HA BRINDADO LA SATISFACCIÓN DE APOYAR A 8 EMPRESAS DE ALTO NIVEL, “LAS QUE HAN CONFIADO EN NOSOTROS, EN NUESTRO APORTE”

en arriendo, sino también, como una compañía que aporta estrategias eficientes para la operación logística en distintos rubros (seco, frío y sustancias peligrosas); como un operador que brinda asesorías y apoyo en consultorías a empresas que requieren mejorar sus operaciones. Sologistik es parte de este modelo y es una línea en la cual seguiremos porque es parte de nuestro core business”.

De la mano del Grupo Megacentro, hace dos años Sologistik inició operaciones, las que en su primera etapa contemplaron el diseño e implementación integral de Centros de Distribución nuevos, estudios de red logística y el rediseño de procesos y layout interno de Centros que ya existían, explicó Orellana. “Como filial de Megacentro nos encargamos de apoyar a los clientes del Grupo en estas y otras materias. No obstante, nos consideramos una empresa abierta al mercado ya que el 70% de nuestros clientes no están ligados al Grupo”.

AMPLIANDO LA OFERTA DE VALOR

“Como empresa integradora de soluciones logísticas, somos capaces de ofrecer servicios de asesoría permanente y desarrollo de grandes proyectos”, aseguró Orellana, modelo de negocio que se basa en las capacidades y competencias de los consultores asociados, que logran entregar a sus clientes la posibilidad de resolver, a través de un solo responsable y de manera integral, las problemáticas originadas por el crecimiento

de sus negocios, entre otros factores. “Con nuestra metodología logramos detectar las oportunidades de mejora, que gatillan acciones de corto y mediano plazo y a su vez, casos de negocios de proyectos de largo plazo”, agregó el Gerente.

En esta primera fase, gran número de las consultorías que brindó Sologistik estuvieron asociadas al diseño de Centros de Distribución. No obstante, también entregaron asesorías en las áreas de mejora continua y eficiencia operacional. Fue a partir de estas experiencias que Sologistik decidió ampliar formalmente su espectro de acción, explicó Orellana. “Contamos con la experiencia y la visión para introducirnos en negocios asociados a los procesos internos de mejora para la cadena de suministro en general; en la revisión del diseño logístico más estratégico. Esta es la línea que asumirá la compañía durante 2014”.

Respecto de este desafío, el Gerente expresó que “en Sologistik estamos preparados para apoyar al cliente en cualquier aspecto de la cadena de suministro por eso nos estamos abriendo a ofrecer otros tipos de servicios, distintos a los que veníamos ofreciendo hasta ahora”. Ejemplo de ello son dos grandes proyectos asumidos por la consultora y que tienen relación con el levantamiento y análisis de información estratégica en rubros específicos.

A este respecto, Orellana comentó que “estamos haciendo cosas distintas, tales como: un estudio de mercado encargado por nuestro cliente Alifrut, estudio que tiene por objetivo evaluar la oferta y la demanda nacional de servicios logísticos en la industria de los alimentos congelados. Para otro de nuestros clientes, en tanto, estamos desa-

rollando una revisión y estudio de mercado respecto de los servicios que brindan los actuales Operadores Logísticos del mercado nacional, información que les permitirá evaluar desde todo ángulo la oferta del mercado. Como se aprecia este año el foco está en buscar clientes que necesiten asesorías en cualquier ámbito del supply chain, no sólo en las áreas del almacenamiento y la distribución”, aseguró.

A esta nueva línea de negocios se suma otro aspecto de relevancia: La promoción de sus servicios. En este contexto, Orellana expresó que “esta primera etapa ha estado marcada por un trabajo silencioso e intenso, gracias al cual nos hemos retroalimentado en torno a las necesidades actuales de la cadena de abastecimiento. Por ello, hoy estamos enfocados a dar a conocer nuestra oferta de valor. Queremos que el mercado nos conozca y que sepa que existen otras alternativas, distintas a las tradicionales, pero igual o más eficientes que éstas”.

En este contexto, el ejecutivo aseguró que este año y el próximo la industria logística estará enfocada en ser más eficientes en sus procesos y en controlar los costos; “y esta es la oportunidad de ayudar a estos clientes para cumplir estos objetivos”.

“Queremos ser un aporte real a la logística nacional, ya que el crecimiento de nuestra industria nos beneficia a todos. Finalmente, nuestro objetivo es contribuir al desarrollo de nuestro país, aportando la experiencia que hemos acumulado como profesionales en diferentes áreas de la cadena de suministro”, finalizó. **LGT**

EL CLIENTE DE LA LOGÍSTICA: MÁS EMPODERADO, INFORMADO Y EXIGENTE



LA INDUSTRIA LOGÍSTICA HA CAMBIADO MUCHO EN LOS ÚLTIMOS 15 AÑOS, ES UN SECTOR QUE DE A POCO SE HA IDO PROFESIONALIZANDO. ASIMISMO, LOS CLIENTES TAMBIÉN HAN IDO CAMBIANDO. HOY ESTÁN MÁS PREPARADOS QUE ANTES Y SON MUCHO MÁS EXIGENTES QUE HACE AÑOS ATRÁS. VEAMOS CÓMO SE HA DADO ESTA TRANSFORMACIÓN.

sionales altamente preparados que evalúan a sus proveedores en función de su servicio logístico”.

Para Antonia Farías, Supervisora de Operaciones de Goldenfrost, “el cliente de hoy es mucho más culto, entiende que la logística no es sólo mover bultos de un lugar a otro y es más que una bodega. Entiende que existe toda una operación sistémica detrás, un esfuerzo de muchas personas. Es por ello que el cliente de hoy está pidiendo mayor información, está solicitando tener mucho más controlada la operación, ahora los clientes nos piden KPI, nos exigen mayor rapidez y mayor visibilidad de la operación”.

Según la opinión de los entrevistados, el cliente se ha ido empoderando cada día más, hoy

está más informado y es capaz de exigir mayores estándares de calidad en la operación. Si bien en la logística y distribución asociada al retail existen niveles de servicio a nivel mundial, lo cierto es que cada día hay mayores exigencias: “Hoy los clientes ven el servicio logístico como parte de un proceso importante para la compañía, y que por lo tanto, requieren de una relación de socios estratégicos en el plano informático y en el de operaciones físicas, por ejemplo”, argumentó Juan Pablo Fuentes.

En otra mirada, Héctor Gallardo, Gerente de Desarrollo en Logística S.A., señaló que este empoderamiento también existe en el cliente final, en quienes consumen el producto. “Este cliente posee una mayor capacidad de reclamar y de organi-

Según Juan Pablo Fuentes, Director General del Instituto de Logística y Transporte: “Antiguamente en la logística la gente sólo tenía como condición saber leer y escribir, y sólo recientemente en Chile se ha levantado la necesidad de formar especialistas en logística. Por el otro lado, el cliente, también ha cambiado y hoy es muy distinto. En las empresas mandantes, los encargados de compra – por ejemplo- son profes-



Nuestros Servicios Logísticos son:

- Ingreso de mercadería a granel y paletizada
- Almacenamiento
- Administración y control de stock
- Preparación de pedidos regulares para retail
- Picking de unidades o pallet completos
- Operaciones de Cross Docking
- Logística reversa
- Operaciones vía Radio Frecuencia
- Valor agregado
- KPI's
- Entre otros

Contamos con permisos para almacenar carga del tipo
Inflamables, Químicos, Alimentos, Cosméticos y Carga General

Nuestros clientes nos confían su logística, sólo faltas tú



prácticamente mantiene los tiempos de entrega de hace 5 años atrás. Sigue más preocupado de la capacidad que tenga el 3PL de responder por las multas derivadas de un mal servicio o de las pérdidas de inventario. No obstante, sí hemos registrado un cambio respecto de 10 años atrás, y este se refiere a que un cliente soportaba pérdidas de hasta un 1% del valor promedio del inventario al año, y hoy no tolera más de un 0,2%”, explicó Gallardo.

¿CÓMO SE PREPARAN LOS OPERADORES LOGÍSTICOS?

El alza en los niveles de exigencia de los clientes, ha obligado a los operadores logísticos a implementar sistemas de control de inventarios 5 veces más eficientes que los que tenían hace 5 o 10 años atrás. ¿Cómo han logrado esto? Simplemente con una mayor inversión en tecnología y mayor capacitación en su personal. Según el Gerente de Desarrollo de Logística S.A, esta situación “exige capacitar al operario para que no maltrate los productos, realice buenos conteos de inventario, estibe correctamente, empaque apropiadamente, etiquete sin errores, etc.



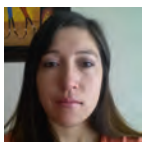
Juan Pablo Fuentes
Director General
ILT

Nuestra cultura es de cero error y nuestro personal sabe que arreglar un error nos cuesta entre 5 y 12 veces más, que evitar que se produzca. Por lo tanto, la premisa es “demóstrate un poco más, y verifica que lo que haces esté bien hecho”.

No obstante, pregonar esta cultura es insuficiente y se requiere de sistemas de información especializados, y de procedimientos de control, que velen por el cumplimiento de esta filosofía. Gracias a los sistemas operacionales propios de control que tienen en Logística S.A. “los errores que se cometen, se detectan tempranamente y se corrigen, evitando que se propaguen. Luego se ana-

“ESTE CLIENTE POSEE UNA MAYOR CAPACIDAD DE RECLAMAR Y DE ORGANIZARSE CONTRA EL PROVEEDOR. ANTES UN CONSUMIDOR QUE SE SENTÍA MAL ATENDIDO VENÍA DIRECTAMENTE A RECLAMAR, Y MUCHAS VECES EL PROBLEMA NO TRASCENDÍA. HOY EN DÍA REGISTRAN SU RECLAMO EN INTERNET, ESCRIBEN UNA CARTA AL DIARIO, LLAMAN A LA RADIO O BUSCAN EN FACEBOOK U OTRAS REDES SOCIALES A OTROS CLIENTES CON EL MISMO PROBLEMA Y SON CAPACES DE ORGANIZARSE EN CONTRA DEL PROVEEDOR”

zarse contra el proveedor. Antes un consumidor que se sentía mal atendido venía directamente a reclamar, y muchas veces el problema no trascendía. Hoy en día registran su reclamo en internet, escriben una carta al diario, llaman a la radio o buscan en Facebook u otras redes sociales a otros clientes con el mismo problema y son capaces de organizarse en contra del proveedor”. Por lo tanto, los sistemas logísticos que atienden consumidores son mucho más exigentes que antes, requieren más rapidez, menos errores, con trazabilidad en línea, restricciones horarias, reenvíos gra-



Antonia Farias
Supervisora de Operaciones
Goldenfrost

tuitos, retiros por desconformidad, esperan compensaciones por cualquier inconveniente en alguna de sus entregas y, además, se organizan para desprestigiarte públicamente. Los sistemas logísticos orientados a consumidores han requerido muchas más innovaciones y sistemas de control, que los que atienden a actores intermedios de la cadena de distribución.

Sin embargo, según la experiencia que ha tenido Héctor Gallardo, el mandante de una empresa logística no ha tenido cambios drámaticos relevantes en los últimos años: “Es cierto que nuestro mandante si busca mejor de trazabilidad, oportunidad y exactitud de la información, y más productividad, pero

lizan para evitar que se repitan, lo que nos permite sostener y mejorar en el tiempo la promesa de entrega, y cuidado de los inventarios, a nuestro mandante”, afirmó Gallardo. Debido a los cambios que ha experimentado el cliente de la logística en estos últimos años, los operadores logísticos han debido adaptarse a estas nuevas necesidades del cliente y prepararse para enfrentar estos nuevos desafíos y entregar a los clientes un servicio más ad hoc a sus necesidades.



Héctor Gallardo
Gerente de
Desarrollo
Logística S.A.

“Debido a ello –expresó el Director General del Instituto de Logística y Transporte (ILT)– la capacitación ha tenido un crecimiento importante desde el año 2005. En la mayoría de las empresas el tema de capacitación no está en debate, el problema es que generalmente está asociado a las grandes compañías, no a las medianas ni pequeñas empresas. Ahí tenemos un desafío importante, el

tema es que a éstas se les hace muy difícil capacitarse, ya que muchas veces no cuentan con la infraestructura adecuada o no tienen la masa crítica suficiente. Por ejemplo, si en tu bodega tienes 30 trabajadores, es muy difícil sacar a 15 para hacer un curso de 3 horas, porque sería sacar al 50% del personal de la bodega”.

En esta línea, Juan Pablo Fuentes, Director de ILT, expresó que “la necesidad formativa en el área de la logística va desde los niveles introductorios hasta los más avanzados. Por ejemplo, en los niveles intermedios de supervisores y jefaturas hay muchas más necesidades, no sólo de competencias duras, sino también necesidades de herramientas conductuales para manejar bien los equipos y la ansiedad. Ello se logra – por ejemplo – con la realización de cursos de trabajo en equipo, comunicación efectiva, que están asociados al cumplimiento de ciertas metas”, agregó Juan Pablo Fuentes. En Goldenfrost también han reconocido la importancia de estar preparados, para lo

cual están en constante capacitación y análisis de cómo entregar mayor calidad a sus procesos: “Estamos enfocados en el servicio al cliente, participamos en toda la cadena de suministro, entregándoles el almacenaje, el despacho, el control de stock de sus productos, hacemos casi todo lo que el cliente requiere, y si no lo hacemos, buscamos conseguir lo que él necesita, así de simple”, afirmó Antonia Farías. Lo cierto, es que este nuevo cliente exige a la industria asumir nuevos desafíos para, cada día, otorgar un mejor servicio. En ese sentido, lo más complejo según la Supervisora de Operaciones de Goldenfrost es la adaptación de los sistemas. “Los desafíos van a estar siempre, ya que el cliente se va a ir actualizando mucho más al igual que los sistemas. Por ejemplo, casi todos nuestros clientes están trabajando con B2B y los clientes grandes trabajan sólo con SAP.



Valora este Artículo:
Escanea el QR desde
tu Smartphone o Tablet.

¿Sabe qué Pallet está usando en sus puntos críticos?



Piense en Nosotros



distribuye en exclusiva



SEGURIDAD ESTRUCTURAL: MÁS QUE UN VALOR AGREGADO, UNA NECESIDAD IMPERIOSA



Si bien existen normativas que les exigen a los centros de distribución y a las bodegas algunos requerimientos mínimos en su estructura para funcionar, lo cierto es que la seguridad no sólo es para los operadores logísticos una exigencia legal, sino que de a poco se han empezado a dar cuenta de que puede ser un tema que afecte directamente a sus bolsillos, ya sea por la pérdida de mercancía, costos en mantención

ES SABIDO QUE LA INDUSTRIA DE LA LOGÍSTICA ES SUMAMENTE RIESGOSA, YA QUE SE REALIZA EN LUGARES EN DONDE EXISTE POCO ESPACIO, HAY CARGAS A GRAN ALTURA, TRANSITAN VEHÍCULOS MOTORIZADOS A MUCHA FUERZA Y MÁS ENCIMA HAY PERSONAS CAMINANDO ENTREMEDIO DE TODO ESE APARATAJE. ES POR ELLO QUE LA SEGURIDAD QUE TENGAN LOS CENTROS DE DISTRIBUCIÓN (CD) O LAS BODEGAS SE HACE CADA DÍA MÁS IMPRESCINDIBLE, TANTO PARA PROTEGER A LOS TRABAJADORES COMO A LA PRODUCCIÓN MISMA.

o accidentes laborales que puedan parar la producción.

Ernesto Villalobos, Gerente General de Preansa, considera que dentro de un mercado tan competitivo como el chileno es necesario tener un producto que sea durable: "Si yo voy a instalar un centro de distribución quiero que me dure muchos años y que tenga los mínimos costos y ojalá no tener ningún problema. Y es que un bodeguero no puede pensar que en 10 años más tendrá que hacer una inversión importante en mantenimiento, porque terminaría gastando casi lo mismo que invirtió en un principio".

En la actualidad los centros de distribución se pueden construir con estructuras metálicas o de hormigón. En el caso de

la empresa Preansa, se dedican al diseño, fabricación y montaje de estructuras para los CD. El material que utilizan es el hormigón prefabricado, que tiene la ventaja de tener alta durabilidad a un precio competitivo.

Según la experiencia del Gerente General de Preansa, el cliente siempre se inclina por el hormigón cuando tiene problemas de mantenimiento, ya que la vida del hormigón es eterna y, en términos de plazo, el hormigón es más rápido y resistente al fuego, lo que está siendo valorado cada día más los clientes.

Siguiendo en la línea de las ventajas del hormigón, éste también es el preferido para construir los pisos de los centros de distribución. Nelson Sanhueza, Gerente General de MBST -em-

presa que comercializa desde este año una línea de productos de origen inglés, llamado "Flowfresh de Flowcrete", que es un revestimiento para protección de hormigones ante el desgaste, rotura o estrés térmico del



Ernesto Villalobos
Gerente General
Preansa

pavimento- considera que es muy importante construir pensando bien en qué pavimento se va a utilizar.

"Si uno le pregunta a los grandes centros de distribución, el tema principal del mantenimiento diario tiene que ver con los pisos. Una mala decisión en términos de diseño puede ser muy costosa, ya que una losa alabeada, un bache en la mitad del camino, una junta, termina siendo una astilla bien dolorosa cuando se está en operación, porque no puedes dejar una calle sin operar, porque el cliente necesita sus productos y las calles deben estar disponibles para ello 24/7", afirma Nelson Sanhueza.

Según los expertos, hay reticencia todavía a invertir en los pisos en términos de seguridad. Los clientes aún no se dan cuenta de que la calidad del piso también puede influir en la seguridad de los trabajadores y en la producción misma. Sin embargo, una vez que los clientes se ven perjudicados por una mala decisión en la compra del pavimento, suelen cambiar su preferencia, y optan por pagar un poco más por un piso de mayor durabilidad.

Sin embargo, no todos los clientes están dispuestos a invertir un poco más en la seguridad de sus centros, todavía hay algunos que prefieren pagar menos y correr el riesgo. Así lo piensa el español Luis de Simón, Gerente de Operaciones de Milenium Chile, que lleva 1 año y medio en nuestro país ofreciendo al mercado un piso de resina con resistencia mecánica y química: "Por lo general, a los clientes locales les cuesta adaptarse a esta tecnología. Aunque la diferencia de precio no es tanta, algunos siguen optando por un piso que



Luis de Simón
Gerente de Operaciones
Millenium Chile

se vea bonito un mes, de manera de poder pasar la inspección y luego hacerle mantenimientos por lo menos dos veces el año. El problema de esto es que el piso a la semana ya está desgastado y tiene mucho polvo y contaminantes". Si bien en la mayoría de las industrias, el tema de la seguridad en los pisos es una inversión a largo plazo, que tiene que ver con un menor mantenimiento futuro y una mayor protección de la carpeta de hormigón, lo cierto es que en la industria de alimentos es hoy una exigencia. Y es que existen normativas específicas respecto del piso, las que están centradas en evitar la contaminación cruzada que viene del pavimento.

En esa misma línea están los pisos de Milenium, ya que al cumplir con una normativa europea tienen estándares más altos que los nuestros. Y es que si bien se supone que los alimentos nunca van a estar en contacto con los pisos, lo cierto es que existe mucha contaminación al respecto. En ese sentido, esta normativa se preocupa de la migración de los revestimientos, sobre todo habla del contacto con el agua potable que se transmite en los pisos. Es así como estos pisos evitan la propagación de partículas y contaminantes.



Nelson Sanhueza
Gerente General
MBST

Del mismo modo, los pisos de MBST presentan características innovadoras en términos de asepsia, ya que son revestimientos antibacteriales y repelentes del alojamiento microbacterial.

NORMATIVA PARA LOS CENTROS DE DISTRIBUCIÓN

Para construir un centro de distribución existen algunas normativas mínimas. Una de las normativas que rige en Chile es la Ordenanza General de Urbanismo y Construcciones, que fija por ejemplo: los metrajés máximos de ocupación de suelo, el distanciamiento que debe tener con los edificios cercanos, cómo deben ser las vías de circu-



CABM
Comercial Ltda

Reparación Alabeo en pisos de Hormigón







¿Problemas con pisos Alabiados?

Expertos en Reparación de Alabeo



12 HORAS DESPUES



CONTACTENOS



www.cabmservicios.cl

Otros Servicios

- Endurecedores químicos
- Selladores acrílicos
- Sellos de juntas
- Inyección de grietas
- Reparaciones y mantenimiento
- Coating y revestimiento epóxicos
- Rehabilitación de pavimentos

✉ contacto@cabm.cl
 Fresia N° 9203, Golf 4,
 Quilicura, Santiago
 Telefono:(56-2) 2 2152063
www.cabm.cl

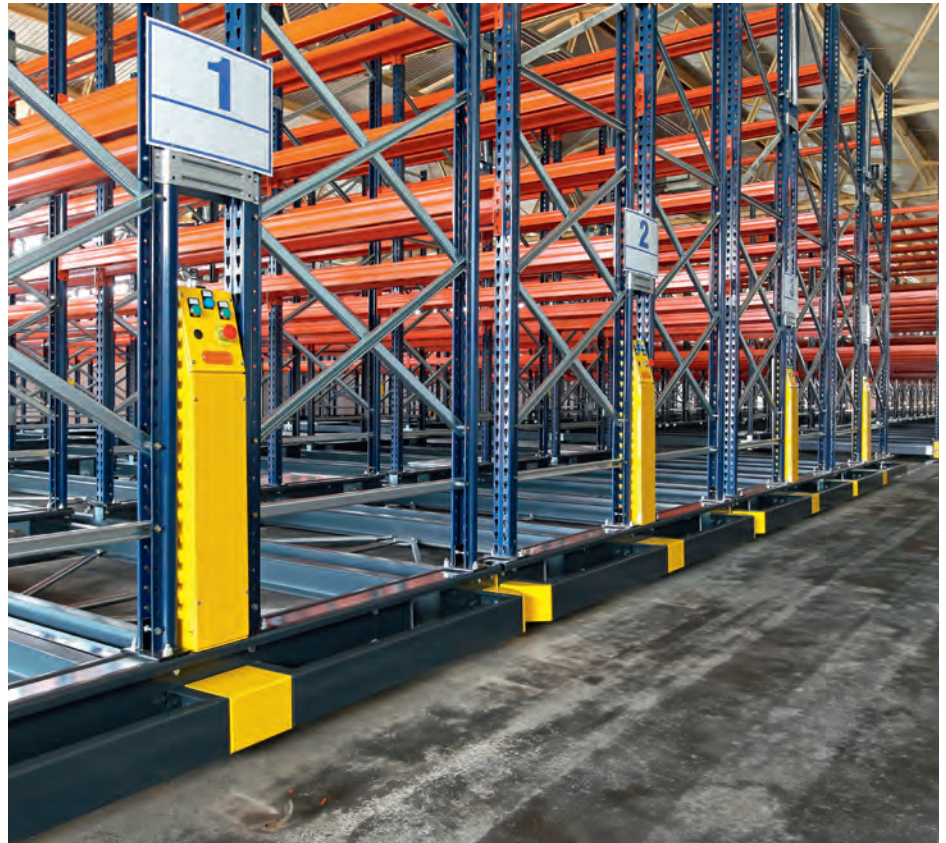
lación y algunas otras normativas de salud. Del mismo modo, la Ordenanza regula los diseños, fijando parámetros en términos de la renovación de aire y evacuación vehicular. Otra normativa que deben respetar este tipo de centros es la N°594 que obliga en términos de seguridad a tener buenas condiciones en los lugares de trabajo. Asimismo, están los planes reguladores comunales, y cuando los CD son más grandes, existe la evaluación del impacto ambiental.

Finalmente, el año pasado se dictó como ley el reglamento de manejo y almacenamiento de productos peligrosos en la industria. Este reglamento además de reforzar el trabajo de la ordenanza en términos de la protección al fuego, también ordena el cómo deben estar diseñados los recintos, lo que ha llevado a un cambio radical en la industria. No basta con respetar las normas para ser competitivo.

Al mercado logístico chileno no le ha sido suficiente con respetar las normas para mantenerse competitivo. Y es que con la entrada de clientes y operadores internacionales se ha visto obligado a mejorar los estándares: "Hoy tenemos operadores logísticos internacionales que vienen con sus propios estándares, lo que hace que necesariamente los competidores locales se tengan que igualar, porque o sino los grandes clientes terminarán operando sólo con operadores extranjeros", afirma Nelson Sanhueza.

Si bien para el español Luis de Simón a la industria logística le falta mucho para alcanzar estándares europeos o norteamericanos, lo cierto es que avanza a pasos agigantados: "Sinceramente, Chile va como un cohete en esta materia, en el año y medio que llevo aquí el país ha avanzado mucho. Yo creo que realmente va a ir mejorando exponencialmente. Si bien las empresas van a tender a preocuparse más en este tema, todavía falta mucho".

Así también lo piensa el Gerente General de MBST: "Tenemos un camino súper largo que recorrer. Tuve la oportunidad de conocer centros de distribución en Europa y Estados Unidos, y la verdad ellos entienden que



“HOY TENEMOS OPERADORES LOGÍSTICOS INTERNACIONALES QUE VIENEN CON SUS PROPIOS ESTÁNDARES, LO QUE HACE QUE NECESARIAMENTE LOS COMPETIDORES LOCALES SE TENGAN QUE IGUALAR, PORQUE O SINO LOS GRANDES CLIENTES TERMINARÁN OPERANDO SÓLO CON OPERADORES EXTRANJEROS”

aumentar las medidas de seguridad y disminuir el riesgo operativo tiene que ver con incluir mucha tecnología. En Alemania conocí un centro de distribución en donde todo era totalmente automatizado y robotizado, no trabajaba ninguna persona, los accidentes laborales por lo tanto eran iguales a cero".

Si bien aún estamos muy lejos de países como Alemania en esta materia, lo cierto es que existe el consenso de que Chile ha avanzado a pasos agigantados, y que la industria logística de hoy no es la misma que hace unos años atrás. Es por ello que no sería imposible pensar que en 10 años más tendremos una industria con mayor automatización en su producción, y por ende una logística más segura, competitiva y productiva.

La Normativa N°594, "De las Condiciones Generales de Construcción y Sanitarias", Obliga al siguiente marco legal: "La construcción, reconstrucción, alteración, modificación y reparación de los establecimientos y locales de trabajo en general, se registrarán por la Ordenanza General de Urbanismo y Construcciones vigente". (Artículo 4)

"Los pavimentos y revestimientos de los pisos serán, en general, sólidos y no resbaladizos. En aquellos lugares de trabajo donde se almacenen, fabriquen o manipulen productos tóxicos o corrosivos, de cualquier naturaleza, los pisos deberán ser de material resistente a éstos, impermeables y no poro-



Valora este Artículo:
Escanea el QR desde tu Smartphone o Tablet.



SISTEMAS DE ALMACENAJE



EXPERTOS EN SOLUCIONES DE ALMACENAJE PARA GRAN CARGA

EN AR RACKING DISEÑAMOS, FABRICAMOS E INSTALAMOS UNA AMPLIA GAMA DE SISTEMAS DE ALMACENAJE:

- RACK SELECTIVO
- RACK DRIVE IN
- ENTREPLANTA
- RACK AUTOPORTANTE
- RACK DINÁMICO
- MINI RACK
- BASES MÓVILES
- RACK AUTOMÁTICO



✉ comercial@ar-storage.com

☎ (56 2) 2955 6692
(56 2) 2955 8391

AR STORAGE SOLUTIONS LTDA
Puerto Madero N° 9710, 4° Piso
Comuna de Pudahuel, Santiago

www.ar-storage.cl

LA LOGÍSTICA COMO CLAVE PARA LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES EXPORTADORAS



SI BIEN LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (TLC) HAN SIDO DE GRAN AYUDA PARA LAS PYMES EXPORTADORAS CHILENAS, LO CIERTO ES QUE AÚN HAY VARIOS TEMAS PENDIENTES EN MATERIA LOGÍSTICA. COMO, POR EJEMPLO, LA IMPORTANCIA DE UN CORRECTO EMBALAJE, LOS ALTOS COSTOS EN TRANSPORTE O LA FALTA DE UNA TECNOLOGÍA ADECUADA.

también la logística. Es decir, la estrategia para conseguir que los productos lleguen lo más rápido posible y en las mejores condiciones a los países elegidos como destino.

Si bien la logística de a poco se ha ido profesionalizando y alcanzado niveles competitivos, lo cierto es que aún nuestro país tiene un desfase de por lo menos 10 años con las grandes potencias, un desfase que tienen sobre todo las pymes chilenas.

Un tema complejo si consideramos que el informe de la Cepal (Perspectivas económicas de América Latina 2014) señala que la mejora de un grado del desempeño logístico lleva en promedio a una ganancia en productividad laboral de cerca de un 35%. Una cifra que no

es para nada despreciable. Para Christian Cancino, académico de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, toda pyme debiera entender que no sólo es importante mantener un buen proceso productivo para tener un producto competitivo, sino también debieran gestionar de forma eficiente la entrega de sus productos. En ese sentido, "los clientes no sólo requieren calidad en los productos, sino que éstos sean despachados en los plazos comprometidos, manteniendo todas las propiedades que el cliente observó al momento de generar el contrato de venta", enfatiza Cancino.

El tema es que lograr que los productos lleguen en el plazo acordado y en las condiciones pactadas, no es para nada una

Considerando que Chile es uno de los países del mundo con mayor número de Tratados de Libre Comercio (TLC), lo cierto es que no todas las empresas están en igualdad de condiciones a la hora de exportar. Ya que, al momento de enviar un producto al extranjero, no basta sólo con preocuparse de la documentación necesaria o de los impuestos a pagar, sino que es importantísimo tener en cuenta



Ronald Bown
Presidente
Asoex

tarea fácil. Menos aún para una pymes, que -muchas veces- no cuentan con los recursos suficientes para contratar el mejor servicio o no están lo suficientemente informados o capacitados para cumplir a cabalidad con este servicio en los mejores términos.

A juicio de Cancino, es importante destacar que existen al menos cuatro funciones logísticas que debieran tener presentes las pymes: el aprovisionamiento de insumos para la producción; la propia producción o función de fabricación; el almacenaje de productos terminados; y finalmente, la distribución de los productos.

Un proceso que, al parecer, las pymes exportadoras de fruta conocen a la perfección. Y es que la logística para ellos es un tema cotidiano, gracias a la constante cooperación y capacitación que reciben. Según Ronald Bown, Presidente de Asoex: "Más del 80%

de las empresas productoras-exportadoras de frutas son pymes y en materia de logística han tenido un buen desarrollo dada la estandarización existente en cuanto al tipo de registros, etiquetado, transporte, etc. Asimismo, el buen desempeño se debe también a las permanentes capacitaciones y giras tecnológicas que AGROCAP, en conjunto con el Operador Intermediario Corfo de ASOEX, les ofrece a las pymes para que estén al día en estas materias". Hay que considerar que para la exportación de frutas, la logística es una parte transversal, tanto en los procesos de recepción de fruta en las plantas, como en el embalaje, en el acopio refrigerado y en el despacho a los puertos de destino. Por lo anterior, es clave que las pymes tengan el conocimiento necesario para realizar todos estos pasos correctamente y poder llevar el producto a tiempo y en la calidad acordada.



Cristian Cancino
Académico
de la Facultad
de Economía
y Negocios
Universidad de
Chile

de las empresas productoras-exportadoras de frutas son pymes y en materia de logística han tenido un buen desarrollo dada la estandarización existente en cuanto al tipo de registros, etiquetado, transporte, etc. Asimismo, el buen desempeño se debe también a las permanentes capacitaciones y giras tecnológicas que AGROCAP, en conjunto con el Operador Intermediario Corfo de ASOEX, les ofrece a las pymes para que estén al día en estas materias". Hay que considerar que para la exportación de frutas, la logística es una parte transversal, tanto en los procesos de recepción de fruta en las plantas, como en el embalaje, en el acopio refrigerado y en el despacho a los puertos de destino. Por lo anterior, es clave que las pymes tengan el conocimiento necesario para realizar todos estos pasos correctamente y poder llevar el producto a tiempo y en la calidad acordada.

DEBILIDADES DE LAS PYMES EXPORTADORAS CHILENAS

Uno de los grandes problemas que tienen actualmente las pymes exportadoras, es la falencia de un transporte adecuado para llegar a los mercados de destino. Un tema no menor si consideramos la exportación de productos que puedan deteriorarse o perder propiedades por una mala gestión de distribución.

"Cuando una PYME participa en el comercio internacional se plantean necesidades de transporte complejas, resultado de ciertas diferencias entre la economía doméstica y los mercados destinos de las exportaciones. Algunos de estos problemas son: las propias distancias geográficas, las exigencias reglamentarias, la disponibilidad o no de almacenamiento, el embalaje necesario para los productos, un medio de transporte



"WMS para la gestión de Almacenes".

- + Venta de Licencias.
- + Servicio de Arriendo (Cloud).
- + Desarrollo, Mantención y Soporte Local.
- + Consultoría Procesos Logísticos.
- + Servicio Integración de Sistemas.

Cotice y contáctenos en nuestro sitio web www.i-tec.cl



Dirección: Avenida del parque 4890,
oficina 238, Huechuraba
Teléfono: +56 2 27384707
Correo: contacto@i-tec.cl

Administrar tu bodega nunca fue tan fácil



“LA ÚNICA DIFERENCIA QUE TIENEN LAS PYMES EN RELACIÓN CON EMPRESAS MÁS GRANDES DEL SECTOR, ES LA TECNOLOGÍA QUE EMPLEAN PARA LOS REGISTROS, NO ASÍ EN LOS DATOS QUE SE REGISTRAN, QUE LA MAYORÍA DE LAS PYMES EXPORTADORAS DE FRUTAS CUENTAN CON UN ALTO GRADO DE ESTANDARIZACIÓN”

adecuado y otros elementos del comercio internacional como diferencias psicológicas (normas de conductas, leyes, idioma, prácticas de negocio) que muchas veces imponen costos adicionales al exportar”, señala el académico de la Universidad de Chile.

Todos estos problemas relativos al transporte, se producen muchas veces por el desconocimiento que tienen las pymes en este tema o por la falta de recursos que tienen para costear la tecnología necesaria y/o los elevados precios que tienen los transportes desde nuestro país, considerando las grandes distancias geográficas que un medio de transporte debe recorrer para entregar un producto en el destino final.

Es en ese sentido, que Cancino considera que “la función de distribución o transporte de la mercancía hacia los clientes finales es donde existe mayor oportunidad de mejoras, y también en donde toma gran importancia la ayuda y soporte que pudiese provenir por parte de Agencias de Desarrollo Económico, como ProChile, para potenciar la participación competitiva de las pymes en el comercio exterior”. Ronald Bown difiere en este punto, ya que considera que “la única diferencia que tienen las pymes en relación con empresas más grandes del sector, es la tecnología que emplean para los registros, no así en los datos que se registran, que la mayoría de las pymes exportadoras de frutas cuentan con un alto grado de estandarización”.

MIENTAS MÁS CAPACITACIÓN MAYOR EFICIENCIA

El Presidente de Asoex plantea que “La eficiencia es una meta permanente de la gran mayoría de las empresas productoras-exportadoras. Es por ello que nuestro organismo de capacitación, AGROCAP -en conjunto

con nuestro operador intermediario Corfo- están permanentemente ofreciendo las capacitaciones necesarias, giras tecnológicas y proyectos específicos que permiten a las empresas de nuestro sector estar al día en estas materias y otras”.

En esa misma línea, ProChile cuenta con programas transversales para apoyar a las pymes exportadoras, también llamadas PYMEX. Estos programas van desde el apoyo a la formación, capacitación y coaching

En relación a los desafíos que tienen las pymes exportadoras,

Christian Cancino, considera que aparte de la falencia en transporte, el desafío también está en aprender aún más en temas de embalaje de productos. Ya que si bien el embalaje puede parecer un aspecto de poca importancia, es fundamental en el comercio internacional, porque el embalaje debe cumplir con una serie de objetivos, como proteger la mercancía o evitar robos.

En tanto, el Presidente de Asoex, va un más allá y enfatiza que “el principal desafío está en poder satisfacer las necesidades de los clientes de todo el mundo, donde la variabilidad de exigencias hace que nuestras



a exportadores, hasta la entrega de Fondos concursables para apoyar con recursos económicos la participación de las PYMEX en mercados no domésticos. Asimismo, existen iniciativas específicas de promoción de los productos chilenos para o en el extranjero.

pymes y todas las empresas deban estar siempre atentas a cumplir a cabalidad con lo que se les solicita.” **LGT**

SU CENTRO DE DISTRIBUCIÓN EN TIEMPO RÉCORD SIN INVERSIÓN



MEGACENTRO
BODEGAS & OFICINAS

RED MEGACENTRO

ARRIENDO DE BODEGAS Y OFICINAS EN TODO CHILE



*Próximamente



Centros de distribución a la medida desarrollados en nuestras instalaciones. Contamos con 550.000 m² de bodegas y oficinas.

Áreas Verdes



Mantenimiento



Servicios de alimentación



Seguridad



www.megacentro.cl
www.mibodega.cl



contacto@redmegacentro.cl



(562) 2783 2214
(562) 2887 7900



Autores:

Naval Sabharwal, Head of Advanced Solutions Group, Transportation and Logistics

Kusha Garg – Supply Chain Solutions Consultant - Advanced Solutions Group, Transportation and Logistics

Publicado en:
Enero 2014

78

SOLUCIONANDO EL DILEMA AMISTOSO ENTRE ANALÍTICA Y LOGÍSTICA

Los “Trabajadores en Analítica” son fundamentales para la función logística y así poder mantenerse delante de la manada y proporcionar el centro de una ventaja competitiva. Este documento reúne un enfoque sobre cómo los líderes en logística pueden construir un exitoso plan de análisis para crear una organización analítica que contenga la plataforma para formar trabajadores analíticos

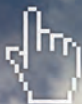
Empresas y funciones de logística entienden que la analítica puede jugar un papel importante en su negocio y ayudarle a obtener beneficios comerciales. Esta creencia no se ha traducido en el nivel de proliferación esperado para la analítica en las funciones de logística, lo cual es una contradicción. Este artículo intenta analizar las posibles causas y establece un plan de cómo la amistad entre las funciones de Analítica y Logística puede ser fortificada.

Todas las empresas y funciones de logística realizan mediciones para analizar el rendimiento de sus operaciones. Estas mediciones suelen mostrar lo que salió

bien y lo que no y, en algunos casos, da indicaciones a la pregunta "por qué". La mayoría de estas mediciones se realizan a partir de datos internos disponibles y se llevan a cabo a través de una combinación de herramientas de análisis y hojas de cálculo Excel y tienden a evitar invertir en una solución de datos integrales y análisis que no sólo se alinea con la estrategia, sino también mediante la mejora continua en el nivel táctico. Los líderes sabiendo el valor que la analítica puede aportar a sus negocios tienden a calcular retornos con antelación para justificar su inversión y también en cada departamento y/o nivel de operación y no como una organización en su conjunto. No se han encontrado respuestas perfectas, por consiguiente, la gestión de manejo 'ad hoc' continúa hacia la analítica. Los líderes necesitan creer que los datos son valiosos y pueden ser explotados para así obtener los resultados correctos - la llave no está en el cálculo de los retornos con antelación, sino en crear un plan bien pensado y desplegarlo. La clave para obtener el máximo valor de los análisis son los siguientes:

• **Cambio de mentalidad táctica a estratégica para el despliegue Analítico** • **Diseño un plan a mediano y largo plazo. No se esfuerce demasiado en**

WWW.CL.VRC.PT



PENSAR MÁS ALTO

En el siglo XX los países más desarrollados precisaron optimizar su espacio y tiempo. Fue necesaria ingeniería, tecnología y una visión de futuro: la construcción en altura. Ahora en el siglo XXI se exige la misma visión, esta vez, en su empresa.

Optimice el espacio de su bodega con un sistema de almacenamiento a su medida.

MÁQUINAS CON
CERTIFICACIÓN
ANTISÍSMICA



+56 (22) 368 4590

VRC WAREHOUSE TECHNOLOGIES

flux



ISO
9001-2008
CERTIFIED



20 años
1993-2013

calcular retornos “instantáneos” • Haga un plan para juntar e integrar los datos internos y externos. Elimine los silos creados en la organización y cree en su lugar una mesa central de información • Identifique los modelos que ayudaran a crear un valor comercial adicional • Decida por una herramienta analítica que cumpla sus requerimientos y tenga un potencial a largo plazo • Decida una fuente de entrada o de salida o en conjunto. Si ha seleccionado la opción de fuente de salida o conjunta, seleccione un socio que entienda su negocio y no solo la analítica • Cree un mapa del camino para construir una mesa talentosa del tamaño y mezcla adecuados • Cree un mapa analítico para desplegar la organización • Enfóquese en formar trabajadores analítico-amistosos.

Una vez que tenga todo en su lugar, se torna mucho más fácil apreciar el poder de la analítica. Enfrentará desafíos en términos de inversión, velocidad, costos, aceptación y el compromiso de la línea frontal los cuales el liderazgo podrá enfrentar mejor si tienen un plan de acción puesto en su lugar.

Personas, Procesos y Tecnología fueron vistas como las tres armas más importantes para proveer servicios de logística de calidad. Mientras evolucionamos esto está cambiando a Personas Procesos y Datos mientras que la Tecnología permite todas estas tres funciones.

1. INTRODUCCIÓN Las organizaciones de Logística saben que están nadando en datos pero explotando solo una fracción de la información disponible. Todos los logísticos saben que hay oro esperando para ser excavado. Saben el valor pero no están seguros si los “modos” adoptados para “excavar estos datos” les garantizarán la cantidad y valor esperados de la excavación en un proceso continuo.

Las operaciones de Logística y Analítica tienen todos los rasgos dentro del libro para ser los mejores amigos. Esta Amistad sin embargo no se ha concretado ni alcanzado el nivel comparado con otras industrias

que se han entrelazado con la analítica. La recompensa del manejo de los datos y la implementación de una analítica avanzada no necesita ninguna aclaración. El concepto de negocios manejados por una base de datos ha sido discutido por años.

Las compañías que han desplegado una gran base de datos y una analítica avanzada dentro de sus operaciones han mejorado su productividad, anticipando los recursos necesarios y logrando una reducción de costos mejor que los de la competencia. No solo otorga la transparencia de cómo trabaja tu empresa sino que además ayuda a anticipar los recursos necesarios mediante la

“LAS EMPRESAS DE LOGÍSTICA DEBIERAN CENTRAR SU MIRADA EN INVERTIR TIEMPO & DINERO Y ALINEARSE CON LOS VENDEDORES DE TECNOLOGÍA PARA APROVECHAR MEJOR EL PODER DE LAS SOLUCIONES ANALÍTICAS PARA DARSE CUENTA DE LOS BENEFICIOS EN LA CADENA DE VALORES DE SU NEGOCIO”

creación de escenarios como “qué pasa si” que permiten tomar decisiones basadas en el “manejo-de-datos.

2. DESAFÍO – ¿ES LA ‘MENTALIDAD’?

Mientras todos saben que una gran base de datos y la implementación de Analítica- Avanzada rendirá resultados por que las empresas de logística encuentran tan difícil el ir de “aquí hacia allá”. Es una red compleja cubriendo una serie de temas tales como:

a. Inversión en dinero y lo más importante en tiempo es substancial. La operaciones parecieran sentir que lo “saben todo” y que un sistema no puede incorporar toda la dinámica y complejidades de sus operaciones. **b.** “El síndrome de estamos listos” – Están esperando que las operaciones comerciales y el sistema se establezca. En la dinámica de la economía global, el estado de “listo” pareciera no llegar nunca. **c.** Las operaciones quieren saber los retornos de la inversión inicial. Están buscando una so-

lución “mágica” que se pueda enchufar y usar en forma instantánea. **d.** Los vendedores de tecnología prometen la solución del “enchufe-mágico” solución con compromisos dependiendo de los retornos sin ser capaces de convencer que la operación irá de “aquí hacia allá”. **e.** Los negocios temen que les suban los costos y los vendedores de tecnología son incapaces de calmar sus temores mientras su modelo de negocio los lleva en distintas direcciones. Se espera que el valor de la generación en curso mediante el modelo de analítica sea mucho mayor que la inversión en curso la cual muchas veces es vista como “modelos teóricos”. **f.** Los equipos de tecnología están demasiado

enfocados en los temas técnicos tales como las herramientas que han de ser desplegadas, los datos de arquitectura, los esfuerzos involucrados y existe una “información-defalta-de-profundidad” del negocio. Las empresas de Logística debieran centrar su Mirada en invertir tiempo & dinero y alinearse con los vendedores de tecnología para aprovechar mejor el poder de las soluciones analíticas para darse cuenta de los beneficios en la cadena de valores de su negocio. **g.** Los vendedores de tecnología que invierten en empresas de construcción basadas en soluciones analíticas tienden a ver a la industria logística a través del prisma de las industrias Financieras, Mineras, etc. lo cual hace a veces que los costos sean insostenibles.

Las compañías de logística en cambio buscan opciones más “económicas” de vendedores de tecnología, los cuales han adquirido habilidades en tecnología pero no son capaces de relacionarse con la industria de la tecnología y por consiguiente no son

BOREAL TECHNOLOGIES

SOCIO DE NEGOCIOS DE PSION
Y MOTOROLA EN ARGENTINA,
BRASIL Y CHILE.



T: +56 (2) 2378 9539
info.cl@borealtech.com - www.borealtech.com

BOREAL
TECHNOLOGIES

capaces de transmitir la “magia” que impacta al retorno de la inversión. Con el fin de aprovechar el poder de la analítica, los empleados de IT necesitan transformarse en gestores de negocios, mientras que los líderes de las unidades van a necesitar transformarse en descifradores analíticos.

Un nivel básico de comprensión de la analítica será el requerimiento en todos los niveles, incluyendo al ejecutivo sénior, con el fin de comprender no solamente la esencia de la tecnología sino además para que el manejo del valor económico esté basado en servicios de información.

3. ES SIMPLE – EJECUTE UN “PLAN”

Integrando tecnología y estrategias comerciales para el manejo de la información y analítica se necesita un dialogo constante entre los ejecutivos sénior, departamento de operaciones y los equipos de tecnología para construir un mapa a largo plazo en lugar de tratarlo como un proceso típico de presupuesto anual. Creemos que este diálogo debería comenzar con estas preguntas:

su eco-sistema y organización ganará con esto? **e.** ¿Quién es responsable / debería ser responsable por trabajar con una estrategia de habilitación y asegurar su adopción? **f.** ¿Hasta dónde los líderes de negocios tienen responsabilidad personal del éxito de esta estrategia? **g.** ¿Con que capacidades debemos contar para crear un plan o necesitaremos ayuda externa? **h.** ¿Debiéramos buscar la ayuda de un proveedor de servicio externo de analítica para construir, o es ésta una estrategia que debemos construir en forma interna?

Crear un mapa del camino a largo plazo para construir un manejo de datos y soluciones analíticas para la empresa. Una vez que tengamos las respuestas de las preguntas antes mencionadas el pro cuestionario debiera ser el siguiente:

- a.** ¿Cómo podemos crear una base de recursos (interna o externamente) para construir un plan de manejo de datos y analítica?
- b.** ¿Cómo podemos obtener el esfuerzo ya sea interna o externamente para mostrar un impacto inicial y demostrar el potencial

modelo operativo puede ser comparado con la diferencia entre el plan metódico, creado y el ciclo de despliegue de un software de aplicación y los lotes de producción diaria de una empresa de servicios Web.

Puede sonar obvio, pero dada nuestra experiencia, el paso que falta para la mayoría de las empresas que operan con logística es tomarse el tiempo para crear un plan simple de como los datos, analítica, herramientas y personas se unen para crear valor de negocios. En simples palabras, es el proceso diligente de crear un plan. El poder de un plan es que provee un lenguaje común permitiendo a los ejecutivos, profesionales en tecnología, y los gestores operacionales discutir de donde vendrán los grandes retornos, y lo más importante, seleccionar los dos o tres primeros lugares donde comenzar.

Hace unas décadas, solo unas pocas empresas desarrollaban planes estratégicos bien-pensados. Los pioneros lograron resultados impresionantes, y desde entonces muchas herramientas y sistemas de planificación han aparecido. Hoy en día, cada empresa construye algún tipo de planificación estratégica. Creemos que la mayoría de los ejecutivos pronto verán el desarrollo de un plan analítico-informativo

Las empresas de planificación de datos y analítica, necesitan manejar temas como el de escoger los datos internos y externos que van a integrar; seleccionando, desde una larga lista de potenciales los modelos de analítica y herramientas, que mejor soportarán sus objetivos de negocios; y la construcción de las capacidades organizativas necesarias para aprovechar este potencial.

Un equilibrio exitoso de estas compensaciones de planificación, requiere de un dialogo cruzado a la cabeza de la empresa para establecer las prioridades de inversión, para equilibrar la velocidad, los costos, y la aceptación; y poder así crear las condiciones de compromiso por parte de la fuerza laboral. Un plan que maneje estos temas criticos es muy probable que conlleve a resultados del negocio concretos. **LGT**

“HACE UNAS DÉCADAS, SOLO UNAS POCAS EMPRESAS DESARROLLABAN PLANES ESTRATÉGICOS BIEN-PENSADOS. LOS PIONEROS LOGRARON RESULTADOS IMPRESIONANTES, Y DESDE ENTONCES MUCHAS HERRAMIENTAS Y SISTEMAS DE PLANIFICACIÓN HAN APARECIDO”

a. ¿Dada nuestra estrategia, prioridades de negocios, estado actual y desafíos, en cual área analítica debiéramos enfocarnos? **b.** ¿Para estas prioridades seleccionadas, como se comparan nuestras capacidades tecnológicas actuales con los ejemplos mejores-de-la-clase de nuestros competidores así como con las industrias similares? **c.** ¿Cómo y qué valor (esto pudiera no ser exactamente dimensionado) creará esto en el corto y largo plazo? Claramente segregar el tiempo real (táctico) versus necesidades estratégicas analíticas. **d.** ¿Precisamente quien en

a los compañeros líderes de negocios? Para ayudar a facilitar este proceso, esta gestión tal vez deba reconsiderar la gobernanza que está diseñada para el control presupuestario en lugar de construir capacidades estratégicas. La inversión en capacitación dentro de la analítica y el manejo de datos traerá beneficios a través de sus funciones pero permanecerá siendo difícil de financiar si todos los socios están mirando hacia su tajada del pastel presupuestario. **c.** Una fuerte cultura “trate y aprenda”, enfocada a los resultados del negocio, es esencial. Este cambio en el

Calidad y servicio al cliente.. comprobada
Liderazgo Gerencial en cada obra
Comprometidos con nuestros clientes



"Agregamos valor a tu espacio, desde 1974"

"Junto con el equipo de Tamegal hemos invertido muchas horas de trabajo y diseño en este centro de distribución. Las complejidades logísticas propias de nuestro negocio, nos ha llevado a instalar casi todo el portafolio de sus productos, esto más otras mejoras tecnológicas nos permitirá satisfacer mejor aún las necesidades de todos nuestros clientes".

Cristhian Miller L.
Gerente de Proyectos

Centro distribución de CIAL ALIMENTOS, 15.000 m².
Racks para operar en condiciones de 0° a 6°C y también en congelado -18°C.

El abanico de alternativas implementadas para este gran centro de distribución son:

1. Racks dinámicos para picking de bandejas.
2. Racks selectivos.
3. Racks Push Back Forwarding de 2 y 3 posiciones pallet de fondo.
4. Sistema Flow Rack.
5. Sistema Rack Multinivel.
6. Accesorios de seguridad: Botas, Barreras, Soportes Pallet, Barandas, Puertas Pivote, Escalera tipo gato, Cuerdas de vida, Tope Pallet, Baranda fin de carrera y Parrillas de piso galvanizadas.

SOLUCIONES PARA ALMACENAMIENTO Y LOGÍSTICA

Soluciones:

RACK SELECTIVO · DRIVE IN · RACK DINÁMICO · RACK PUSH BACK
ÁNGULO RANURADO · MINI RACK · CANTILEVER · ALTILLOS
BODEGAS AUTOPORTANTES



Escanea este código desde tu celular y conoce todas las soluciones que Tamegal tiene para tu empresa.

MINERÍA

EFICIENCIA OPERATIVA DE LOS SERVICIOS EN FAENA, EL GRAN DESAFÍO DE LA LOGÍSTICA PARA LA MINERÍA



Thomas Keller
Presidente Ejecutivo
Codelco



Sergio Hernández
Vicepresidente Ejecutivo
Cámara Chilena del Cobre

tecnológica de punta y de aplicación general". De ahí que, a nivel ministerial, el eje estratégico del desarrollo de la gran industria del metal se base en fortalecer ambos parámetros", sostuvo el Vicepresidente Ejecutivo de la Comisión Chilena del Cobre,

Sergio Hernández, en el marco de la presentación a la prensa de la Feria Internacional Expomin 2014, visión que también quedó de manifiesto en cada uno de los foros que hicieron parte del encuentro efectuado entre el 21 y 25 de abril pasado.

En sintonía a lo expuesto por Hernández, Thomas Keller, Presidente Ejecutivo de Codelco sostuvo que "es cierto que hemos perdido competitividad en la industria minera por varios factores, y bueno tenemos un gran desafío como país en ir recuperando posiciones en la lucha por la competitividad y unos de los factores que están llamados a jugar un rol muy impor-

En el marco de la Feria internacional Expomin 2014, Revista Logistec tuvo la oportunidad de conversar con Thomas Keller, Presidente ejecutivo de Codelco, quién nos entregó una visión actualizada sobre los principales desafíos que la industria minera tiene en materia logística; reflexiones que sin duda vendrán a delinear la acción logística de los proveedores de la gran industria del metal.

"Es notable como la industria minera puede aportar efectivamente no sólo al desarrollo de la minería, sino también al de otras áreas de la economía del país, dado su carácter pionero en el desarrollo e innovación

tante en eso es la innovación y la tecnología que, para ser franco, es un tema que no ha tenido una cabida importante en nuestras estrategias de negocio y que está llamado a jugar en el futuro un rol mucho más relevante del que ha tenido tradicionalmente”.

“En Codelco queremos hacer hincapié en otras actividades de innovación, en el marco de los proyectos estructurales que estamos llevando a cabo, pero también en las partes más blandas de nuestro negocio como por ejemplo: la forma en la cual nos relacionamos con la comunidad donde también estamos tratando de innovar. Esto es lo que estamos perfilando cada vez más, en el marco de nuestra estrategia, porque estamos convencidos de que es una forma de revertir esta pérdida de competitividad que hemos tenido, pérdidas naturales de nuestro propio éxito. Tenemos que compensar las pérdidas de competitividad con ganancias en otras esferas y es ahí donde la tecnología y la innovación en particular nos tiene que ayudar”, agregó Keller.

UN SERVICIO DE CALIDAD

Teniendo en cuenta que la alcanzar mayores niveles de competitividad es uno de los retos que enfrenta la minería, es importante saber qué rol juega la logística en esta materia. Consultado al respecto, el Presidente Ejecutivo de Codelco expresó que en materia logística el sector minero enfrenta varios desafíos “pero uno de los que más nos interesa es la logística que se involucra en la prestación de servicios en faena, que es entendida en un contexto más bien amplio y que tiene que ver con cómo programamos las actividades en faena para disminuir lo que denominamos ‘tiempo muertos’, que son los tiempos de la logística”.

Y es que en este ámbito, la logística aporta un alto valor indiscutido, teniendo en cuenta que permite hacer más eficiente la entrega de bienes (como máquinas o repuestos) y servicios (como alimentación, construcción y reparación de maquinarias) a la gran in-

dustria de extracción. Así lo explicó Keller, añadiendo que hoy es un desafío para la industria “Coordinar de forma más eficiente la llegada de una cuadrilla que viene a intervenir equipos en faena o mejorar la logística de entrada de los materiales que deben estar disponible para dicha intervención, en fin. Todo lo que llamamos logística de operación es lo que hoy en día vemos como uno de los principales desafíos en cuanto al mejoramiento de la actividad minería y en eso estamos embarcados en Codelco muy fuertemente”.

No obstante, este aporte también amerita un costo relativamente elevado, ya que incluye –entre otros aspectos - el almacenamiento, el transporte de entrada y de salida, la gestión de los pedidos, la administración de la logística y el costo de mantener inventarios; en condiciones operativas muy exigentes en lo geográfico y que demandan altos niveles de seguridad. En esta línea, expertos del sector justifican estos altos costos para ítems críticos, cuya carencia



DIRIGIMOS NUESTROS ESFUERZOS AL LOGRO DE SUS OBJETIVOS



Gracias a un equipo profesional de excelencia y altos estándares de calidad y tecnología en nuestros procedimientos, en EIT entregamos servicios logísticos integrales que garantizan una óptima gestión en la cadena de abastecimiento de nuestros clientes, convirtiéndonos en verdaderos socios estratégicos comprometidos con su negocio, ahorrando tiempo, costos y maximizando la inversión.

LOGISTICA / TRANSPORTE / DISTRIBUCION



Puerto Vespuccio 9637 Pudahuel - Santiago. Teléfono: (56 2) 840 74 00



info@eit.cl / www.eit.cl

puede poner en peligro la producción, pero no para aquellos que son más comunes. Es aquí donde existe una enorme oportunidad en la logística minera, eliminando antiguas prácticas o tecnologías obsoletas e introduciendo estrategias de gestión modernas y diseñadas para esta industria en particular.

TRANSPORTE, EL OTRO DESAFÍO

Si bien el ámbito donde la logística tiene mayor potencial para la minería es en el mejoramiento de la logística de operación, también se evidencian desafíos en materia de transporte, “el tema logístico más tradicional, explicó Keller. En este contexto, sostuvo que “en general en Chile estamos en un muy buen nivel, aunque quedan desafíos importantes por emprender”

¿Es el mejoramiento de la infraestructura vial para las operaciones logística uno de esos desafíos? A este respecto, Keller indicó que “en todo ámbito, cada uno debe jugar su propio rol. En el caso de la minería, las empresas estamos llamadas a resolver todos los temas de logística al interior de nuestras faenas y a trabajar muy estrechamente con las autoridades en buscar aquellas soluciones que, por una parte, faciliten nuestra actividad, pero donde también nosotros nos hagamos cargo de algunos impactos que nuestra operación tiene sobre las comunidades y las áreas que de alguna manera intervenimos, no sólo con nuestras actividades industriales, sino también en materia de transporte”.

El reto que supone el transporte de materiales y productos desde y hacia las faenas minera no es un tema al margen, agregó Keller, “Creo que hasta aquí se ha trabajado bien, pero sigue siendo un motivo de preocupación, especialmente en la medida que aumenta un poco la congestión en las rutas y tenemos que ver cómo nos hacemos cargo de ese impacto”.

De ahí, que “estemos trabajamos activamente con las autoridades locales de Calama en una serie de proyectos en los que buscamos no solamente ser buenos vecinos,

sino también soluciones en común que mejoren la logística del sistema de transporte interno en la ciudad”.

MIRADA HACIA LA EFICIENCIA

“Últimamente, cuando hablamos de productividad en Chile, vemos que el 20% que observamos como índice es muy bajo y se debe justamente a que no manejamos bien el tema logístico en el ámbito de las operaciones. Eso es un tema que vemos claramente en la Minería, pero me atrevo a extrapolarlo como una realidad en otras industrias con las cuales tenemos factores en común. No me llamaría la atención de que éste sea un desafío muy importante en otras actividades industriales del país”, explicó Thomas Keller.

Teniendo todo lo expresado en consideración, si la coordinación logística de servicios al interior de faenas es un tema, también lo es alcanzar una mejor y mayor disponibilidad todas las herramientas y equipos necesarios para dicha gestión a través de una logística eficiente. Ello requiere un trabajo de sincronización milimétrica entre el proveedor de los servicios y los actores de la propia industria minera, “es en ello donde se debe poner la mirada”, expresó el alto ejecutivo.

En una reflexión más acotada a la actividad de Codelco, Keller señaló que: “Somos la empresa de todos los chilenos, la que más ha contribuido al fisco chileno en los últimos 40 años. El gran desafío es cómo repetimos este éxito en los próximos 40 y eso pasa por ser capaces de llevar a cabo nuestros proyectos estructurales que son los que demandan importantes recursos financieros y humanos. En la medida que llevamos a cabo estos proyectos, también vamos mejorando nuestros modelos de gestión para que estos entreguen todos los beneficios que hemos prometido a todos los chilenos que vamos a obtener”. **LGT**



Valora este Artículo:
Escanea el QR desde tu Smartphone o Tablet.

THOMÁS KELLER, PRESIDENTE EJECUTIVO DE CODELCO

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES DESAFÍOS QUE ENFRENTA EL SECTOR MINERO EN EL ÁMBITO LOGÍSTICO?

“Hay varios desafíos, pero uno de los que más nos interesa es el que se refiere a la logística que se involucra en la prestación de servicios en faena y que tiene que ver con cómo programamos las actividades en faena para disminuir lo que denominamos ‘tiempo muertos’, que son los tiempos de la logística”.

Lo anterior se relaciona a la coordinación del trabajo en terreno, “coordinar cuando llega una cuadrilla a intervenir los equipos en faena, reunir y trasladar todo lo necesario para esa intervención; que los materiales que deben estar disponible para dicha intervención lleguen a la hora, en fin. Todo eso que llamamos Logística de Operación, es lo que hoy en día vemos como uno de los principales desafíos en la minería y en eso estamos embarcados muy fuertemente en Codelco.”

MEJORAMIENTO DE INFRAESTRUCTURA VIAL PARA LAS OPERACIONES LOGÍSTICA DE LA MINERÍA.

“Creo que en todo ámbito, cada uno debe jugar su propio rol. En el caso de la minería, las empresas estamos llamadas a resolver todos los temas de logística al interior de nuestras faenas y a trabajar muy estrechamente con las autoridades en buscar aquellas soluciones que, por una parte, faciliten nuestra actividad, pero donde también nosotros nos hagamos cargo de algunos impactos que nuestra operación tiene sobre las comunidades y las áreas que de alguna manera intervenimos, no sólo con nuestras actividades industriales, sino también en materia de transporte y logística”.

“Creo que hasta aquí se ha trabajado bien, pero sigue siendo un motivo de preocupación, especialmente en la medida que aumenta un poco la congestión en las rutas y tenemos que ver cómo nos hacemos cargo de ese impacto. “La baja en productividad en Chile, (20%) se debe, justamente a que no manejamos bien el tema logístico en el ámbito de las operaciones y eso es un tema que vemos claramente en la Minería. No obstante, me atrevo a extrapolarlo como una realidad y un problema que también se da fuera de la minería.”

COMPETITIVIDAD

“Es cierto que hemos perdido competitividad en la industria minera por varios factores, y tenemos un gran desafío como país en ir recuperando posiciones en la lucha por la competitividad y entre los factores que están llamados a jugar un rol muy importante en ese desafío están: la innovación y la tecnología que, para ser franco, es un tema que no ha tenido una cabida importante en nuestras estrategias de negocio. Estos factores están llamados a jugar -en el futuro- un rol mucho más relevante del que ha tenido tradicionalmente”.

“Lo que tratamos de hacer en Codelco con nuestra presentación en Expomin es justamente, hacer hincapié en otras actividades de innovación en el marco de los proyectos estructurales que estamos llevando a cabo, pero también, en las partes más blandas de nuestro negocio.”

Soluciones garantizadas



Primer Lugar en ranking satisfacción de servicios logísticos
FUENTE: Estudio Logístico Penta Research 2011

- ✓ Almacenaje con y sin control de temperatura
- ✓ Almacén Particular
- ✓ Cross - Docking
- ✓ Transporte y Distribución con Cobertura Nacional
- ✓ Operaciones de Valor Agregado
- ✓ Información On Line

GOLDENFROST
OPERADOR LOGÍSTICO



ALOG CHILE ES ACREDITADO PARA DICTAR DIPLOMADO INTERNACIONAL FIATA

La Asociación Logística de Chile se convirtió en la única institución en Sudamérica que ha obtenido la certificación de la Federación Internacional de Agentes de Carga y Operadores Logísticos –FIATA– para impartir este programa con validez mundial.

El Diplomado Logístico Internacional FIATA tiene como propósito asegurar que todos los integrantes de la cadena logística cuentan con el más alto estándar de capacitación, considerando que este elemento se convierte en la mayor dificultad para poder ofrecer operaciones eficaces, todo en el contexto de una economía globalizada donde el comercio es pieza fundamental para el desarrollo de las empresas.

con los estándares internacionales que FIATA ha establecido como parte de sus objetivos al proporcionar instrucción profesional a nivel internacional”.

El Diplomado Logístico Internacional FIATA está dirigido a todo aquel profesional que se encuentre vinculado con las cadenas logísticas comerciales a nivel internacional. Si se trata de empresas productivas, a los encargados del área de logística, para las empresas prestadoras de servicios de transporte (navieras, ferroviarias, autotransportistas y aéreas) el Diplomado Internacional está dirigido a las áreas comerciales y de mercadotecnia. También está dirigido para las Agencias de Carga, Agencias Aduaneras y, en general, operadores logísticos que contratan servicios de terceros para armar cadenas logísticas para sus clientes.

operaciones y en la toma de decisiones logísticas dentro de las empresas o bien para sus clientes.

Así, las exigencias metodológicas del programa cubren aspectos teóricos, pero fundamentalmente tienen una orientación práctica que permite reconocer a quien lo obtiene la habilidad para enfrentar retos logísticos en coordinación con otros agentes y operadores logísticos en cualquier parte del mundo.

De esta forma, el Diplomado Internacional FIATA se convierte en el estándar de conocimiento y capacitación práctica único en su género, siendo reconocido a nivel internacional, e incluyendo temas prácticos sobre documentación marítima, aérea, ferroviaria, carretera, manejo de mercancías peligrosas, temas aduaneros, de seguridad, multimodal, tecnologías de la información aplicadas a la logística, entre otros.

LOS MÓDULOS DEL DIPLOMADO FIATA SON LOS SIGUIENTES:

- *Introducción al Agente de Carga* • *Transporte Marítimo / Fluvial / Contenedores Marítimos* • *Transporte Multimodal* • *Transporte Aéreo* • *Transporte Terrestre* • *Transporte Ferroviario* • *Procedimientos Aduaneros* • *Logística* • *Seguros* • *Mercancías Peligrosas/Safety and Security* • *Tecnologías de Información y Comunicación.*
- LGT**

Finalmente, para las entidades públicas y académicas, estos cursos representan una ventana para comprender la manera en que operan las compañías comerciales, dándoles mayor sensibilidad y acercamiento al mundo operativo en sus tareas de autoridad y académicas.

Y es que los objetivos del Diplomado Internacional están dados por la necesidad de profesionalizar a las personas que tienen un nivel de responsabilidad en las



Thomas Sim, Chairman, Advisory Body Vocational Training –FIATA, Cynthia Perisic Ivandic, Gerente General ALOG Chile A.G., Neil Taylor, Segundo Vicepresidente ALOG Chile A.G.

Para la Gerente General de ALOG Chile, Cynthia Perisic Ivandic, este reconocimiento da cuenta del trabajo constante que la Asociación ha venido desarrollando en materia de profesionalización de los actores de la industria logística nacional. En este sentido destacó que “Como Asociación Logística de Chile estamos sumamente orgullosos por haber obtenido esta acreditación, que es fruto de dos años de trabajo con el objeto de cumplir

IATA VE FUERTE CRECIMIENTO DE LA CARGA AÉREA EN EL 2014

La carga aérea, tras un largo estancamiento después del éxito alcanzado durante la crisis financiera de los años 2008 y 2009, debería ver un mayor crecimiento durante el presente año dada la creciente demanda en la mayoría de las regiones, según lo indicado por la Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA).

En una revisión del primer trimestre de 2014, el organismo indicó que la evolución cíclica positiva había traído un repunte en la demanda de carga, especialmente en productos como los semiconductores, los cuales se envían principalmente por vía aérea. La Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA), señaló además que la proyección de la carga de sus aerolíneas miembros en enero "siguen siendo bastante optimistas, ya que esperamos un crecimiento

del tráfico en aumento y rendimientos que se mantendrán estables."

Llama la atención la entrega de estas proyecciones, dado que apenas el mes pasado el director general de IATA, Tony Tyler, dijo en Singapur que la débil demanda de carga sigue siendo la mayor preocupación para las líneas aéreas internacionales, críticas que de todas formas destacaba un avance en las operaciones de carga conducidas por la creciente confianza de

las empresas en la recuperación económica global y el incremento de la confianza del consumidor, sobre todo en Europa, donde se encontraba en su nivel más alto desde hace tres años.

Otros indicadores muestran un repunte en la confianza del consumidor en EE.UU., y una demanda estable de los consumidores en China, mercados relevantes por su influencia en el impacto económico de la industria. **LGT**



Universidad de Chile

Centro de Marketing Industrial

A LA VANGUARDIA DEL MARKETING B2B ESTRATEGICO

CONGRESO INTERNACIONAL DE MARKETING INDUSTRIAL
23 OCT 2014

TALLERES IN COMPANY

DIPLOMADO DE GESTION DE MARKETING INDUSTRIAL

RADAR B2B

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

RED INTERNACIONAL DE COLABORACIÓN

CONSULTORÍAS

CONFERENCIA DE CASOS PRACTICOS

SOCIOS 2014











































MEDIA PARTNERS

















SÍGUENOS





+ INFO: cmiuchile@unegocios.cl | +56 2 2978 3379 | +56 2 2978 3929 | www.cmiuchile.cl

COMIENZA A REGIR ACUERDO SUPLEMENTARIO DE INVERSIONES DEL TLC ENTRE CHILE Y CHINA

Con la publicación en el Diario Oficial, a partir del 2 de abril comenzó a regir el Acuerdo Suplementario sobre Inversiones del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Chile y la República Popular China, el cual permitirá proteger las inversiones establecidas reciprocamente en ambos países, de conformidad a las normativas vigentes.

La puesta en vigencia de este acuerdo marca otro hito importante en la fructífera relación económico-comercial que Chile tiene con China. Con la implementación del TLC, desde el año 2006 el intercambio comercial bilateral, con las consiguientes ventajas arancelarias asociadas al acuerdo no ha parado de crecer, posicionando a China hoy como nuestro principal socio comercial", destacó Andrés Rebolledo, Director General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON).

El texto contiene una serie de disposiciones que mejoran sustancialmente el Acuerdo de Protección y Promoción de las Inversiones (APPI), vigente del año 1995. A este respecto, se puede destacar que se incluyen normas de alto estándar en el procedimiento solución de diferencias inversionista-Estado, otorgándoles la posibilidad a los inversionistas de recurrir a arbitraje internacional por cualquier incumplimiento del Acuerdo a través de un procedimiento moderno y eficaz, que recoge las nuevas tendencias en la materia y que permite no sólo una adecuada defensa de los intereses de los inversionistas, sino que también resguarda debidamente el derecho de defensa que tienen los Estados.

INVERSIÓN CHINA EN CHILE

En el período comprendido entre los años 1974 y 2013, la inversión acumulada materializada proveniente de China en el

país alcanzó US\$ 116,2 millones, representando un 0,12% del monto total invertido en Chile, canalizado a través del Decreto Ley N° 600. De ese monto, el sector financiero ha acaparado el 36,8% de los recursos, con US\$ 42,8 millones. Le sigue la silvicultura con una cifra que bordea los US\$ 37 millones (31,8%), seguido de la minería con una presencia china que alcanza a US\$ 33,7 millones (28,9%). Estos tres sectores explican el 97,5% del total de la inversión de China en Chile.

Sin perjuicio de lo anterior, de acuerdo a antecedentes del Comité de Inversiones Extranjeras (CIE), en 2013 esta instancia aprobó 11 solicitudes de inversión de empresas de ese país, por un total de US\$ 1.250 millones. Esta cifra, la más alta solicitada por compañías del gigante asiático a la fecha, ubicó a China en el segundo lugar de los países con solicitudes aprobadas en la sesión del comité de ministros, con un 21,5% del total, y sólo superada por Estados Unidos, que registró solicitudes por US\$ 2.481 millones. La gran mayoría de la inversión autorizada vía DL 600 corresponde a la compañía china Sky Capital Investment, realizada en el sector de electricidad, gas y agua. La inversión consiste en la instalación de paneles fotovoltaicos en el norte de Chile.

INVERSIÓN DE CHILE EN CHINA

De acuerdo a cifras de Direcon, a junio de 2013, el stock de inversión directa materializado por más de 60 empresas

chilenas en China alcanzó a los US\$ 308 millones, monto que representa el 0,4% del total invertido en el exterior. El enorme atractivo y potencial que representa el mercado chino concita un alto interés por parte de las empresas nacionales por contar con presencia física y comercial en ese mercado. El sector industrial chino es el principal receptor de inversiones chilenas, con un monto acumulado que asciende a US\$ 226 millones, lo que representa el 73,4% del total invertido. En el último tiempo, se aprecia un aumento en el desarrollo de proyectos de empresas chilenas vinculados a la industria metalúrgica, particularmente a plantas procesadoras de molibdeno. En segundo lugar, se ubica el sector Servicios, asociado principalmente a transporte marítimo y comercio. Las inversiones directas acumuladas por empresas chilenas en este sector ascienden a US\$ 82 millones, lo que representa el 26,6% del total. En tercer lugar, se ubica el sector Agropecuario con un monto cercano al millón de dólares y una participación menor de 0,2%.

INTERCAMBIO COMERCIAL

Durante 2013, el intercambio comercial con China totalizó US\$ 34.721 millones, de manera que el país asiático pasó de representar 21% del comercio exterior chileno durante 2012, a significar el 22% en 2013, manteniéndose como el principal socio comercial de Chile. Comparado con el año anterior, el comercio Chile-China se expandió en 6,7%. **LGT**

ARRIENDO DE BODEGAS

CENTRO DE BODEGAJE PARA DISTRIBUCIÓN



ISO 9001

BUREAU VERITAS
Certification

N° 9165



- Acceso controlado
- Amplios patios de maniobras
- Vigilancia permanente 24 horas
- Monitoreo por circuito cerrado de televisión (CCTV)
- Patios iluminados
- Superficies flexibles
- Operación 24 horas
- Red seca y húmeda para control de incendio



PRÓXIMAMENTE NUEVO CENTRO · MILAGRO DE NOS



7
AÑOS
84.500 M2
TOTALES EN ARRIENDO

MAIPÚ · SAN BERNARDO
UBICACIONES ESTRATÉGICAS

www.centralbodegas.cl

Fono: 2 726 29 00



CURSOS PRESENCIALES DE GS1 CHILE 2014: SOLUCIONES PARA SUS NEGOCIOS

Esta serie de cursos tiene por objetivo aportar académicamente a la industria logística nacional, brindando a los participantes herramientas de gestión que les permitan alcanzar mayores estándares de servicio y eficiencia. En tanto, las clases presenciales serán impartidas por profesionales de GS1 y pueden ser complementadas mediante el sistema E-learning.

A partir de este mes, comienzan las clases de capacitación que GS1 Chile ofrece a sus socios y a quienes estén interesados en conocer sobre Estándares Globales y soluciones para la cadena de abastecimiento en general y procesos logísticos en particular, y específicamente conocer herramientas y técnicas para manejar la gestión logística de su empresa, además de comprender el rol de GS1 Chile como aliado en la industria nacional.

Uno de los principales objetivos de esta serie de cursos es que todos los participantes de los procesos logísticos se beneficien mejorando su gestión al utilizar estándares globales de identificación, comercio electrónico y trazabilidad entre otros. Con esta motivación GS1 Chile ha programado una serie de cursos presenciales gratuitos abierto al público para el año 2014.

De acuerdo al calendario programado para este año, los cursos que se impartirán son:

- 1. Introducción a los Estándares GS1 - 2. Estándares GS1 en RFID y EPC - 3. Recomendaciones Hardware de Captura de Datos - 4. Aplicaciones y Beneficios de la Trazabilidad GS1.**

Los cursos son impartidos por profesionales del equipo de GS1 Chile, los que cuentan con sólidos conocimientos, amplia experiencia y compromiso para com-

partir y ofrecer la información sobre las estrategias y tecnología que el mercado nacional actualmente demanda. Los asistentes podrán visualizar como se pueden beneficiar utilizando los productos y soluciones que les ofrece GS1 Chile, obteniendo mejoras en la eficiencia y visibilidad; reducción de los errores logísticos; ahorro en los costos en la cadena de abastecimiento; aumento en la productividad e incrementos en la compatibilidad con otros socios comerciales.

Asimismo, mantenemos disponible nuestra Plataforma Integral de Capacitación E-learning que ofrece cursos dirigidos a cualquier profesional, técnico, ejecutivo o

administrativo que desee instruirse sobre Barcode, ECom, EPC y RFID, GDSN, Trazabilidad, entre otros. Una de las ventajas de esta herramienta de aprendizaje, es que los cursos son impartidos "en línea", por lo tanto, los alumnos de cualquier punto del país, podrán realizarlos cómodamente de acuerdo a su disponibilidad y tiempo. **LGT**

Cursos Presenciales:

Horario: De 9:00 a 12 horas

Lugar: Sala de capacitación de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo A.G, ubicada en Merced 230, Santiago. Para más información www.gs1chile.org



RESULTADOS QUE MARCAN ——— ——— LA DIFERENCIA OPERACIONES DE CLASE MUNDIAL

Los innovadores sistemas de alerta temprana de errores desarrollados por Logística S.A., logran un cambio cultural en la organización que permiten un manejo de inventarios sin errores y por consiguiente, **pedidos perfectos**. Esta precisión, medida a través del **IRA - inventory record accuracy** - nos ha posicionado en un nivel de excelencia (sobre un 95 %, con tolerancia de 0%) que no muchas empresas en el mundo pueden exhibir.



LOGISTICA S.A. 

TAMEGAL FINALIZA IMPORTANTE PROYECTO EN CIAL ALIMENTOS

En marzo pasado, Tamegal finalizó un importante proyecto de infraestructura de racks y estanterías en Cial Alimentos, empresa nacional de embutidos y cecinas que agrupa las marcas San Jorge, La Preferida, JK y Winter. El proyecto, adjudicado en 2012, se enmarcó en el fuerte plan de inversión de la empresa, asociado a la construcción de su nuevo centro de distribución.

Durante la ejecución del proyecto (2013-2014) la Tamegal implementó rack y estanterías para almacenaje y picking. A su vez, participó en la automatización del Centro como proveedor de las estructuras de soporte para sistemas de transporte y clasificación. "Este es el primer proyecto en que participamos en función a una posterior instalación de sistema de automatización, lo que nos ha servido para reconocer el potencial que tienen estas soluciones en industrias como la de alimentos", señaló Gerardo Zamora, Subgerente General de Tamegal.

Entre otras soluciones de almacenaje, la empresa implementó: un sector con Rack Push Back de 2 y 3 posiciones; otro con Rack Flow Rack para picking y un sector con estantería dinámicas para la preparación de pedidos. En total, el proyecto contempla cerca de 6400 posiciones de pallet en Push Back y Flow Rack, parte de los cuales deben operar en una cámara de frío que se encuentra a -24°.

EXITOSA PARTICIPACIÓN DE ARRIMAQ EN LOGISTEC EXPO 2014

En el marco de 3° versión de Expo Logistec 2014, realizada en Megacentro Miraflores, Arrimaq tuvo una exitosa participación y una amplia convocatoria de parte de sus clientes.



El evento, que este año contó con la participación de más de 60 empresas proveedoras de soluciones logísticas como expositoras, se convirtió en una excelente vitrina para que la compañía presentara sus nuevos equipos a los actuales y potenciales clientes.

Fue así como, durante la muestra, la Compañía presentó a un importante número de clientes los equipos: GHE Raymond y Transpaleta Eléctrica BT, esta última para entrega inmediata. "La recepción del público asistente fue muy buena tanto por el Merchandising que teníamos como por la claridad en la presentación de los equipos", destacó Se-

bastian Angulo, Key Account Manager

Según Sebastian Angulo, "otro de los aspectos que destacó a Arrimaq por sobre su competencia durante el evento fue contar con la representación exclusiva de dos poderosas marcas a nivel internacional como son BT (Suecia) y Raymond (Americana), ambas del grupo Toyota Material Handling International".

CYGNUS WMS, INCORPORA VOICE PICKING

CYGNUS, compañía especializada en soluciones tecnológicas ampliamente implementadas en empresas líderes de Chile y Latinoamérica. Lanzó para su producto Cygnus WMS una nueva funcionalidad avanzada que utiliza tecnología de reconocimiento de voz, conocida como "Voice Picking".

Gracias a esta solución, se logra una mayor productividad en las operaciones de preparación, ya que la liberación de las manos permite manejar más eficientemente los productos y las cargas de difícil manipulación por su volumen. Adicionalmente, esta herramienta permite que el operario esté libre visualmente, ya que no deberá estar pendiente del dispositivo móvil, o de una planilla en donde naturalmente se cometen errores de registración y posterior data entry.



Por las razones mencionadas, en las operaciones que requieren manipulación de alto volumen de preparación y grandes cantidades de SKUs, la tecnología Voice Picking conjuga una mayor precisión y productividad en la preparación de los pedidos. Otros beneficios incluyen la disminución de roturas de materiales, y la disminución de la inversión en terminales portátiles para ciertas industrias como la de frío.

TNT EXPRESS COMPROMETIDO CON LA EFICIENCIA ENERGÉTICA

Es fundamental para la estrategia de TNT Express el uso adecuado de los recursos naturales. Por tal motivo, al ser parte de una industria por esencia contaminante, cree firmemente en la necesidad de tener un rol sustentable y preocuparse de ser eficientes en el consumo de combustibles y en la utilización de otros recursos como neumáticos y materiales de difícil degradación.

Para el logro de estos objetivos, la compañía ha participado activamente en una iniciativa público-privada con la Universidad Andrés Bello y la Agencia Chilena de Eficiencia Energética. "A través de ella, ha logrado avances sustanciales en el ahorro de combustible, mediante la implementación de dispositivos aerodinámicos en los camiones y en la estiba de estos, lo que a su vez la hizo acreedora del Sello de Eficiencia que entrega la ACHEE", señaló Felipe Barriga Phillips, Director de Operaciones TNT Express.

Adicionalmente TNT Express está en proceso de certificación de la norma de calidad ISO 50001 de Sistemas de Gestión Energética, que avala un sistema optimizado para el uso de la energía en cualquier organización.



"Mediante nuestro Departamento de I&D, estamos trabajando en la búsqueda de eficiencias en otros ámbitos. Es así como llegamos al inflado de neumáticos con nitrógeno seco, lo que permite un menor desgaste y por consiguiente un menor consumo de combustible", agregó el ejecutivo.

MINDUGAR PRESENTE EN EXPO LOGÍSTICA BOLIVIA 2014

Mindugar se presentó como expositor en la Expo Logística Bolivia 2014 y en el 4to Encuentro Internacional de Logística y Cadena de Suministro realizado en Bolivia, bajo el tema: Ingeniería Antisísmica aplicada a las Estanterías. La muestra se desarrolló durante los días 9-10 y 11 de abril en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra y contó con la presencia de las más destacadas empresas del continente como expositores.



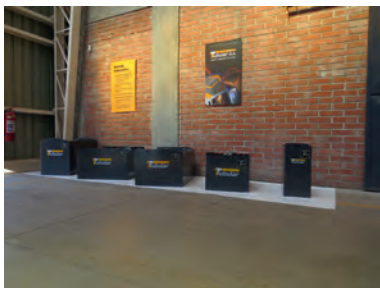
Hasta estas tierras viajó un equipo de la compañía con el objetivo de potenciar y afianzar las relaciones comerciales con distintas empresas y para darse a conocer ante este emergente mercado en el más importante evento logístico del vecino país. Con un stand de atención a clientes y charla sobre los productos, la compañía presentó su completa oferta en soluciones de almacenaje a los cerca de 4.000 asistentes

que repletaron, durante las tres jornadas, el Pabellón Expocruz de dicha ciudad.

"Mostrar nuestras soluciones de almacenaje y sistemas de automatización logística, además de exhibir nuestra propuesta de valor, adquirida a través de nuestros 45 años de historia, fue un objetivo muy bien logrado gracias a nuestra presencia en este evento", señaló Germán Flores Miranda, Sub Gerente de Ventas de Mindugar. Mindugar, inauguró a principios de este año sus operaciones en Perú, por lo que esta participación forma parte de su proceso de internacionalización.

BATERÍAS TUBULAR, MÁS DE 6.000 BATERÍAS ENTREGADAS EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS

Tubular, continuando con su consolidación en el mercado de baterías industriales, ya ha entregado más de 6 mil baterías de tracción para grúas horquillas, traspaletas, apiladores y equipos de movimiento de carga eléctricos. Esta comercialización ha ido a representantes de equipos, arrendadores y usuarios finales y todos los sectores industriales, distribución, maquinarias, frutícola y alimentación. Con más de 25 años de experiencia en el rubro aún son muchas más las baterías industriales comercializadas, esto demuestra la calidad y respaldo de Tubular en sus baterías que a lo largo del tiempo sus clientes continúan confiando en la empresa y sus productos.



Con un parque de baterías tan grande trabajando Tubular logra tener un feedback y confirmar la calidad de los productos europeos que comercializa. Todas las fabricas de donde Tubular importa las baterías son visitadas periódicamente aseguran la calidad desde su origen.

Con sus nuevas instalaciones en San Bernardo ya inauguradas, Tubular tiene una excelente posición estratégica para seguir creciendo. A su amplio stock y gran capacidad de respuesta, la compañía también realiza la gestión de entregas a medida que el cliente va necesitando el producto según su demanda.

BOREAL TECHNOLOGÍES PRESENTÓ "WORKABOUT PRO 4"



Boreal Technologies aprovechó la feria de Logística de Chile para presentar el nuevo modelo de Psion/Motorola, llamado Workabout Pro 4, uno de los productos modulares líderes en la industria, pues permite a las empresas personalizar el dispositivo según las necesidades específicas de sus trabajadores móviles.

Workabout Pro 4 es una computadora de diseño ergonómico y la única en su clase que contiene módulos capaces de leer etiquetas RFID de baja frecuencia (LF), alta frecuencia (HF) y frecuencia ultra-alta (UHF). Además, el dispositivo es compatible con versiones anteriores de accesorios existentes y de la mayoría de los módulos desarrollados por

terceras partes para Workabout Pro 3, lo que ayuda a proteger aún más la inversión de los clientes.

Ideal para todo ambiente de trabajo, el Workabout Pro 4 puede operar en temperaturas que varían entre los -20°C a $+50^{\circ}\text{C}$. Además, su estructura posee una alta resistencia a caídas. Otras de las características de este dispositivo son:

Comunicación: Radio WLAN 802.11 a/b/g/n - Radio WWAN UMTS/HSPA - Radio WPAN Bluetooth V2.0 + EDR - GPS con soporte AGPS, GLONASS y SBAS. **Rendimiento:** Procesador Sitara™ AM37x ARM Cortex™ A8 de 1Ghz - Sistema Operativo Microsoft® Embedded CE 6.0 - Memoria 512 MB RAM / 4 GB Flash. **Captura de Datos:** Lector de código de barras 1D y 2D - Lector RFID LF, HF, UHF

CENTRAL BODEGAS CONTARÁ CON UN NUEVO CENTRO DE BODEGAJE EN SAN BERNARDO

Central Bodegas se encuentra terminando la cuarta etapa de su centro de distribución en Casas Viejas, para muy pronto comenzar a construir un nuevo desafío, Milagro de Nos.

En un terreno de 69.000 m² se alzarán un nuevo centro de almacenaje que aportará 38.000 m² más para Central Bodegas, que se sumarán a los 85.000 m² construidos, con los que ya cuenta.

Ubicado a metros de la Ruta 5 y en la comuna de San Bernardo, Milagro de Nos contará con una excelente conectividad para la gestión logística de las empresas. El nuevo centro constará de 4 módulos de 9.500 m² cada uno y se espera instalar el primero en el mercado en marzo de 2015, sucesivamente se agregará una nueva nave cada 6 meses.

Milagro de Nos contará con la misma calidad en construcción y materiales que el resto de los CD de Central Bodegas, destacando en ellos la arquitectura moderna, amplios patios de maniobras, aislación térmica y hormigones asfálticos, entre otros.

Central Bodegas es una empresa con gran proyección de crecimiento, orientando la instalación de sus nuevos negocios hacia el sector Sur de Santiago y destacando siempre su posición estratégica con las más importantes carreteras y centros de distribución.

No deje de visitarnos en www.centralbodegas.cl

VRC PRESENTÓ SISTEMA DE PICKING DE ALTA VELOCIDAD EN LOGISTEC EXPO 2014

VRC WAREHOUSE TECHNOLOGIES participó en la feria tercera versión de Expo Logistec 2014, en Santiago de Chile, en los días 27 y 28 de Marzo. La presencia de la empresa fue un éxito confirmado por el interés del público en los sistemas de almacenamiento verticales presentados.

Con un armario automático vertical de alta densidad Hänel Lean-Lift y un armario Hänel Rotomat de picking de última generación en exposición, la empresa fue uno de los puntos fuertes del certamen, consiguiendo captar la atención de los cerca de 4 mil visitantes del evento.



El sistema de picking de alta velocidad con performance en la orden de mil picks a la hora por operador, desenvuelto por VRC WAREHOUSE TECHNOLOGIES, fue probado por centenas de visitantes, lo que resultó en varios pedidos de consulta. El equipo de VRC tiene ahora en marcha nuevos proyectos en centros de distribución por todo Chile, desde importantes players de la exploración minera, hasta operadores logísticos de productos farmacéuticos.

96 VRC WAREHOUSE TECHNOLOGIES contó también con la visita a su stand de una comitiva liderada por Luís Lorvão, Embajador de Portugal en Chile. Expo Logistec es el mayor evento especializado en logística en Chile. En esta tercera edición contó con 54 empresas expositoras y cerca de 4 mil visitantes, el proyecto contempla cerca de 6400 posiciones de pallet en Push Back y Flow Rack, parte de los cuales deben operar en una cámara de frío que se encuentra a -24°.

NUEVOS POSTGRADOS EN UNIVERSIDAD MAYOR

La prestigiosa Universidad Mayor abre la admisión 2014 en sus postgrados en Ingeniería para todos aquellos que quieran proyectar sus carreras. A continuación les presentamos la oferta en diplomados y magister:

MAGÍSTER EN GESTIÓN DE OPERACIONES. Está dirigido a Ingenieros que se desempeñen en áreas de operaciones y servicios, retail, transporte, manufactura, banca, servicios públicos, minería, FFAA. Gerentes de operaciones, Gerentes de Logística, etc.

MAGÍSTER EN INGENIERÍA INDUSTRIAL (SANTIAGO) Dirigido a profesionales titulados de diversas ramas de Ingeniería Civil, Licenciados de Matemática, Física o Ciencias afines.

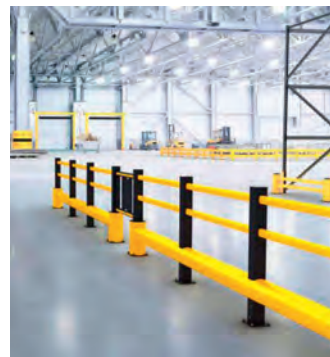
DIPLOMADO EN ADMINISTRACIÓN DE CONTRATOS DE SERVICIOS Dirigido a administradores de Contratos, Ingenieros Comerciales o Civiles, Contadores Auditores o profesionales relacionados con la administración de contratos.

DIPLOMADO SEGURIDAD EN SISTEMAS INFORMÁTICOS FINANCIEROS Dirigido a profesionales vinculados con la implementación de las políticas de gestión del riesgo para la seguridad de los sistemas informáticos financieros y deben velar por la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información.

www.umayor.cl/postgradomayor; o contactarnos a los correos electrónicos: contacto.postgrado@umayor.cl o a contacto.postgrado@umayor.cl. También puede llamarnos al 600 328 1000.

'FLEX IMPACT', NUEVO PRODUCTO DE ESTRELLA SOLITARIA PARA CIAL ALIMENTOS S.A.

Estrella Solitaria presentó en el mercado su nuevo producto "flex impact", innovación en barreras de seguridad que ya ha sido implementado en Cial Alimentos S.A. empresa que confió a la compañía la protección de sus activos más importantes con barreras de seguridad de última generación.



Flex Impact, producido por Boplan, ha sido especialmente desarrollado para crear un ambiente de trabajo seguro de forma económica. Para asegurar la perfecta protección del personal, maquinaria, herramientas, materiales, edificios e infraestructuras en lugares donde se utilizan grúas horquillas, elevadoras, carros y otros vehículos.

Flex Impact viene a renovar el mercado con una oferta innovadora, ya que su implementación no supone los inconvenientes que derivan del uso de barreras de seguridad de acero, cuyos materiales se deforma con cada colisión, deben ser tratados y recubiertos, los elementos de fijación se aflojan y el suelo de hormigón se daña, las piezas son bastante pesadas, lo que hace que la instalación y transporte sean difíciles, etc. En cambio, Flex Impact está construido con elementos de plástico reforzado y de pared delgadas. Las piezas son flexibles, por lo que después de la colisión vuelve a su forma original.

GOOD FOOD CONFÍA EN AR RACKING PARA SU NUEVO CENTRO DE DISTRIBUCIÓN



AR Racking ha terminado la puesta a punto del nuevo Centro de Distribución de la empresa chilena Good Food, líder en la comercialización de productos de alimentación de alta calidad. El nuevo almacén cuenta con una capacidad de 3.542 posiciones de pallets cada una de ellas con unas dimensiones de 1.000 mm de amplitud por 1.200 de profundidad y altura; y de hasta 750 kg de peso.

Enclavado en la comuna de Peñaflor, el nuevo CD es una instalación del sistema de almacenaje implementado por AR Racking. De hecho, cliente contar con una capacidad de almacenamiento para 3.542 paletas. El sistema de rack selectivo instalado permite una gran versatilidad en el número de existencias que Good Food

puede almacenar, pudiendo acceder a los productos almacenados con gran rapidez.

Eduardo Salgado, Jefe de Logística y Distribución de Good Food, ha señalado que "el resultado del nuevo sistema de almacenamiento cumple sobradamente con las expectativas que nos habíamos marcado. Tanto la gestión del proyecto como la finalización del trabajo realizados por AR para nosotros asegura la plena rentabilidad del espacio de almacenaje, tan importante para una cadena que cuenta con una cartera de productos tan variada".

Bodenor Flexcenter

Seguimos creciendo junto a las empresas que nos respaldan en el desarrollo logístico más moderno de Chile



Parque Logístico, un lugar para crecer



Arriendo de Centros de Distribución y Bodegas de Clase Mundial.

 25308000 | www.bodenorflexcenter.cl

Centro Parque | VIERNES 9 DE MAYO 2014

Sexta Edición

f / ecommerceday

Inscríbete Online con un 30% Off

ingresa el Código Promocional LOGISTEC en www.ecommerceday.cl/2014/inscripcion

ecommerce day
SANTIAGO



El Evento más importante de América Latina en Comercio Electrónico y Negocios por Internet

Organiza

CAMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO

Informaciones e inscripciones:

Fono: 2 360 7191 / 236 07049

Email: ecommerceday@ccs.cl

Monjitas 392, Santiago, Chile

Sponsors Platinum



Sponsors Gold



Sponsors Gold



Sponsors Silver



Sponsors Bronze



Media Partners



Una iniciativa Regional de

