REVISTA

Logistec

[www.revistalogistec.com]

LOGISTEC EXPO 2016

alog chile

MODA ONLINE
LO QUE HAY QUE SABER PARA SER EXITOSO

LOGISTEC EDICION 92

PUNTO DE VISTA: CIBER-RIESGO EN LA CADENA
DÍA EN: FINNING CHILE
SUPPLY CHAIN: REPORTE DE BODEGAJE 2015
EQUIPAMIENTO: OPERACIÓN DE PICKING

DIC | ENE 2016
CIRCULA INSERTO
SDI - AISL

30 años

CONOCIENDO A NUESTROS CLIENTES

www.bsf.cl

Chile | Perú | Colombia

BSF BODEGAS SAN FRANCISCO

Desarrollando Espacios de Confianza

Mi ESPACIO

Una empresa AGUNSA

¡ARRIENDA TU **MINI BODEGA** A **MINI PRECIOS**!

¡LOS PRECIOS MÁS BAJOS!

Si encuentras un precio menor, lo igualamos.

ESTAMOS EN SANTIAGO Y GRAN CONCEPCIÓN

www.miespacio.cl

SANTIAGO 2 2460 2222 / CONCEPCIÓN 41 212 5016 (56) 9 5333 7920 miespacio@agunsa.cl

BIENVENIDO 2016!

El 2015 ha sido un año marcado por la desaceleración económica que captó la atención y generó preocupación también en el mercado logístico. No obstante, las esperanzas de la industria están puesta en el 2016, donde factores como el consumo interno y la inversión se reposiciones y le impriman dinamismo a la industria.

Como siempre, en la última edición del año Revista Logistec se hace parte de los balances y proyecciones. En esta línea, presentamos a nuestros lectores en exclusiva el Reporte del Mercado de Centros de Bodegaje, elaborado por la consultora inmobiliaria Global Property Solutions (GPS), el cual es analizado por los actores más relevantes del mismo.

Además analizaremos las inversiones público-privadas que se proyectan para los próximos meses.

Este año fue complejo y, por lo mismo, nos obligó a todos a ser desafiantes e innovadores en lo nuestro. Para nosotros el 2016 presenta también un desafío, nuestra cuarta versión de Logistec Expo 2016, evento que se ha transformado en el encuentro por excelencia de la industria logística chilena que se reunirá el próximo 19 y 20 de mayo en las instalaciones de Bodegas San Francisco.

Estamos seguros que en esta versión, el evento se posicionará como una importante plataforma de negocios e intercambio comercial, por lo cual nuestro enfoque está en entregar a los asistentes herramientas de gestión logística que puedan implementar e incorporar a sus respectivas realidades. Además, contaremos con la plataforma de negocios Hub Logístico, desarrollada para servir de interfaz entre los proveedores de servicios para la industria y sus potenciales clientes.

Finalmente, el equipo de Revista Logistec confirma su compromiso de entregar el mejor contenido a sus lectores, agradeciendo desde ya, su preferencia y colaboración en futuras ediciones. Extendemos este afectuoso saludo a nuestros clientes, que año a año fortalecen el vínculo con nuestra publicación, deseándoles que 2016 sea un año lleno de fructíferos proyectos.

REVISTA Logistec
[www.revistalogistec.com]

PUNTO DE VISTA 04
Omera Khan
Kackeando los Ciber-Riesgos

EN PRÁCTICA
BODEGAS SAN FRANCSICO 44
ARRIMAQ 46
RED CARGO FRÍO 54
WAREHOUSING 56
CENTRAL BODEGAS 58

LÍDERES
JORGE MEDEL 48
MARÍA ANTONIETA QUINTEROS 50
ALEXANDER CZISCHKE 52

LOGÍSTICA
RRHH 64
CERTIFICACIONES 68
PYMES 72
SAG 74

TENDENCIAS 80
PERFIL LOGÍSTICO 84
INTERNACIONAL

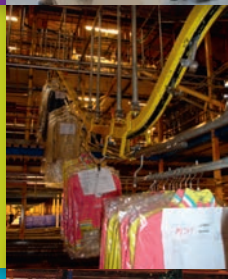
EVENTOS 86
ASOCIACIONES 88
LOGISNEWS 94

P10
UN DÍA EN
FINNING CHILE

P14
SUPPLY CHAIN MANAGEMENT
GUÍA PARA LA GESTIÓN DE RIESGO
SER EXITOSO EN EL MUNDO DE LA MODA ONLINE
REPORTAJE DE BODEGAJE 2015
FORTALECIENDO LA MARCA A CON LOGÍSTICA

P36
FREIGHT MANAGEMENT
LOS ROSTROS DEL TRANSPORTE
LA NUEVA CARA DEL AEROPUERTO DE SANTIAGO

P60
EQUIPAMIENTO
DISEÑANDO EL PICKING DE LA OPERACIÓN



http://bit.ly/stack_logistec
BIBLIOTECA DIGITAL

http://bit.ly/logisticos_red
LINKEDIN

http://bit.ly/twitter_logistec
TWITTER

http://bit.ly/logistec_biblioteca
BIBLIOTECA PDF

MANTENTE INFORMADO, CONECTADO Y ACTUALIZADO!

[CENTRORECURSOS] DIRECTORIO

BSF BODEGAS SAN FRANCISCO — www.bsf.cl › C2
LOGISTEC EXPO 2016 — www.logistecexpo.cl › C3
DERCO RESPALDA Y GARANTIZA — www.stillchile.cl › C4
AGUNSA — www.agunsa.cl › 1
TNT — www.tnt.cl › 5
EMO TRANS Customized Global Logistics — www.emotrans.com › 7
uniGIS — www.unisolutionsweb.com › 9
eit LOGISTICA — www.eit.cl › 13
MECALUX www.mecalux.com — www.mecalux.cl › 15
Wisetrack — www.wisetrack.cl › 17
LOGISTICA S.A. — www.logisticasa.cl › 19
BODENOR FLEXCENTER PARQUES LOGÍSTICOS — www.bodenorflexcenter.cl › 21
ZOFRI — www.zofri.com › 23
WAREHOUSING — www.warehousing.cl › 29
ZEBRA — www.zebra.com › 31
BODEGAS2000 — www.bodegas2000.com › 33
TW LOGISTICA — www.tw.cl › 35
ECOLOCK — www.ecolock.cl › 37
Badel — www.badel.cl › 39
Red Cargo FRIO — www.tadchile.cl › 41
mindugar — www.mindugar.com › 43
saam LOGISTICA — www.saam.cl › 49
ar racking — www.ar-storage.cl.cl › 51
VALLEGRANDE — www.vallegrande.cl › 53
ARRIMAQ PENTA — www.arrimaq.com › 61
Danco — www.danco.cl › 63
STAR RACKS — www.estrellasolitaria.cl › 67
STORETEK — www.storetek.cl › 71
MEGACENTRO — www.megacentro.cl › 75
CENTRAL BODEGAS — www.centralbodegas.cl › 77
FINNING CAT — www.finning.cl › 81
ifx networks — www.ifxnetworks.com › 83
PalletParking — www.palletparking.cl › 89
SDI — www.sdigroup.cl › Inserto

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

AÑO 12 EDICION 92
303 EDITORIALES S.A.
Santa Marta de Huechuraba 7242
Huechuraba - Santiago - Chile
Tel.: 56 2 5830050
www.revistalogistec.com
revista@revistalogistec.com

DIRECTOR EJECUTIVO 303 EDITORIALES S.A.
Fernando Rios M.
fernando.rios@revistalogistec.com

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

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

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

CONTRIBUCIÓN EDITORIAL
Omera Khan | Jorge Medel |
María Antonieta Quinetros | Alexander Czischke |
Supply Chain Council Chile

SUSCRIPCIONES
mercedes.mura@revistalogistec.com

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.

Autores : Daniel Sepúlveda, MSc., Investigador de PhD, DTU Management Engineering, DTU Universidad Técnica de Dinamarca, dasep@dtu.dk . Omera Khan, PhD., Profesor de Gestión de Operaciones, of Operations Management, DTU Universidad Técnica de Dinamarca, okhan@dtu.dk

HACKEANDO LOS CIBER-RIESGOS EN LA CADENA DE SUMINISTRO:

PARA ENCENDER LOS CONTROLES CORRECTOS, HAY QUE MIRAR EL SISTEMA... SI SE CONSIDERAN TANTO LA CRECIENTE COMPLEJIDAD DE LAS REDES DE ABASTECIMIENTO, COMO LA CONSECUENTE EXPOSICIÓN DE ESTAS REDES A INTERRUPCIONES INESPERADAS OCASIONADAS POR CIBER-ATAQUES, SE REQUIERE UNA FORMA MÁS AMPLIA PARA ENTENDER LOS CIBER-RIESGOS EN LAS CADENAS DE SUMINISTRO.

En este artículo se describen algunas de las razones por las que los métodos de evaluación de riesgos actuales son insuficientes, se proporciona una analogía para entender los efectos dinámicos en una empresa, se describe en términos generales lo que significa entender los ciber-riesgos desde el punto de vista de teoría de control, y se enuncia una nueva forma de entender la resiliencia en la cadena de suministro. Nuestro trabajo propone un cambio foco desde la confiabilidad de los componentes individuales en la cadena de suministro, hacia el control y un entendimiento más profundo del sistema.

EL DESAFÍO DE LAS CADENAS DE SUMINISTRO ACTUALES

Las complejas cadenas de suministro que estamos construyendo están creando nuevas vulnerabilidades en estos sistemas, exponiendo las organizaciones a nuevos riesgos. Muchos de estos riesgos son originados por la creciente dependencia de las cadenas de suministro competitivas en las tecnologías de la información (IT). Las organizaciones bajo ataque están siendo perjudicadas por ejemplo a través de interrupciones a sus operaciones, o por la pérdida de datos de la empresa y/o propiedad intelectual, con la consiguiente pérdida en el valor a

SOMOS UNA **RED DE PERSONAS** TRANSPORTANDO TU NEGOCIO

www.tnt.cl

(2) 2360 5100

TNT

THE PEOPLE NETWORK

la organización. Estudios han demostrado costos anuales potenciales de más de 550 mil millones de dólares a causa de estos riesgos . Estos trastornos están poniendo a prueba la manera en que organizamos nuestras actividades operativas, así como la manera en que manejamos las relaciones con nuestros socios. Esto también ha dejado en evidencia que el acceso transparente y rápido a los recursos que el IT ha facilitado en la cadena de suministro, es la misma plataforma utilizada por hackers para su propio beneficio.

La variedad de potenciales interrupciones ha dejado además en evidencia que las herramientas tradicionales de evaluación de riesgos siendo utilizadas son poco prácticas para riesgos emergentes o que evolucionan rápidamente. Las empresas muchas veces no tienen los recursos para analizar cada potencial modo de falla, o para actualizar estas evaluaciones a medida que aparecen nuevos riesgos, o los riesgos conocidos cambian.

ANÁLISIS TRADICIONALES DE CIBER-RIESGOS TIENEN DEFICIENCIAS

La Administración Federal de Aviación en los EE.UU. recientemente ha identificado más de cien métodos para evaluar riesgos varios de los cuales se utilizan tradicionalmente para la evaluación de riesgos en cadenas de suministro. Estos métodos se basan en gran medida en el supuesto de que un evento indeseable es causado por una cadena de otros eventos precedentes 2. Estos análisis identifican este evento indeseable y razonan hacia atrás, identificando acontecimientos que condujeron a este evento final, hasta que se identifica el evento que es considerado el creador de la cadena, la llamada "causa raíz". Tal es el caso de los métodos tales como Análisis de Modos de Falla y Efectos (o sus siglas en ingles FMEA - Failure Mode and Effect Analisis) o Análisis de Modo de Falla y de

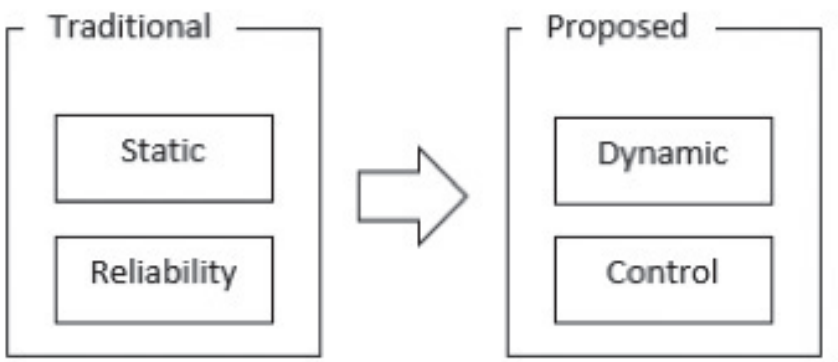


Figura 1 – Cambio de análisis propuesto

Nuestra investigación en la Universidad Técnica de Dinamarca (DTU) nos está llevando a cuestionar la idoneidad del análisis de riesgos tradicional utilizado en las cadenas de suministro complejas. Hemos encontrado que se pueden lograr mejoras al pasar de un análisis estático, basado en el análisis de confiabilidad de los componentes individuales, a un análisis dinámico, basado en el control de las vulnerabilidades de la organización, como lo resume la Figura 1.

Criticidad (o sus siglas en inglés FMECA Failure Mode and Criticality Analysis). Estos son denominados como análisis "retrospectivos". Si por el contrario se hace un análisis para revelar todas las posibles cadenas de eventos en los que algo puede salir mal, se utilizan métodos como el "Análisis de árbol de falla" (o sus siglas en ingles FTA, Failure Tree Analysis). Estos son conocidos como métodos de análisis "prospectivos". Varios otros métodos prospectivos también se utilizan ampliamente, como el Análisis de Peligros y Operabilidad (HAZOP, Hazard and Operability Analysis) o el Análisis de Árbol de Eventos (ETA, Event Tree Analysis).

Todos estos métodos siguen el modelo de causalidad basado en "cadena de fallas", que puede ser mejor representado a través de la analogía de una fila de fichas de dominó cayendo. Hay un dominó inicial, etiquetado la "causa raíz", que representa un único evento. Puede ser un error humano o un fallo de un componente. Este error se propaga a través del sistema, dando lugar a otros fallos de los componentes y que resulta finalmente la caída del último dominó, equivalente a experimenta el problema síntoma que es el ciber-ataque.

Esta "familia" de los métodos ha sido ampliamente utilizada desde su invención en la década de 1950. Son muy populares debido a su relativa simplicidad, además de su eficacia en el análisis de sistemas con componentes técnicos, así como en sistemas simples que involucren tanto a personas (operarios) como a componentes técnicos, los llamados "sistemas socio-técnicos". Una forma tradicional de la cuantificación de los ciber-riesgos sería identificar todas las formas en una cadena de suministro podría fallar (análisis de confiabilidad), o ser objeto de ciber-ataque.

Esto se hace normalmente en estrecha interacción con un equipo con experiencia de diferentes áreas de la cadena de suministro bajo análisis. El equipo entonces se pone de acuerdo sobre la probabilidad de ocurrencia de cada uno de estos posibles modos de falla (probabilidad), y una cantidad aproximada de dinero equivalente a la perdida en caso de que estas fallas se produjeran (Severidad). Impacto sería entonces Probabilidad multiplicado por la Severidad para cada una de estas fallas. Así se obtiene una clasificación y jerarquización de las fallas, permitiendo la identificación de los eventos con mayor impacto. Además las acciones se pueden concentrar esfuerzos en la eliminación o mitigación de los riesgos más importantes.

Nuestra investigación en la Universidad Técnica de Dinamarca nos está llevando a cuestionar varios de los supuestos acerca de cómo nuevos riesgos tales como los ciber-riesgos pueden ser manejados, y dada la aparición creciente de diferentes tipos de ciber-ataques con efectos potencialmente dañinos en el rendimiento de la cadena de suministro. Como resultado, nos encontramos en la búsqueda de formas alternativas para entender estos riesgos, y esto nos esta llevado a la generación de propuestas prácticas específicas para su manejo.

La forma tradicional de la cuantificar riesgos presenta varias deficiencias. Analizaremos cuatro de ellas : la confiabilidad versus seguridad, la subjetividad de elección, los efectos sistémicos, y el comportamiento dinámico.

CONFIABILIDAD VERSUS SEGURIDAD

Al centrarse únicamente en el rendimiento de las partes individuales de la cadena de suministro, existe el peligro de erróneamente interpretar confiabilidad como seguridad, dado que en general se supone que si los componentes de la red de abastecimiento funcionan bien (son confiables), entonces esta red de abastecimiento es segura, lo que no es necesariamente cierto. Esta creencia se desmorona cuando se producen errores en las redes de suministro donde todos los componentes funcionan como se esperaba, incluso a veces porque todos los componentes funcionaron como se esperaba.

Esto puede ocurrir especialmente cuando se ha integrado algún tipo de redundancia al sistema, o cuando los controladores (humanos o automáticos) no entienden adecuadamente lo que realmente sucede en el proceso. La redundancia puede funcionar bien en sistemas mecánicos o eléctricos simples, pero cuando se aplica a las redes de decisión, puede dar lugar por ejemplo a una llamada doble, en el que dos personas diferentes a tomar decisiones contradictorias, un problema potencial importante en situaciones en las que es necesaria una acción urgente. Además, en caso de que las acciones de control en los procedimientos no representan lo que debe ser hecho, si este procedimiento de control que funciona correctamente, podría dar lugar a una interrupción no deseada.

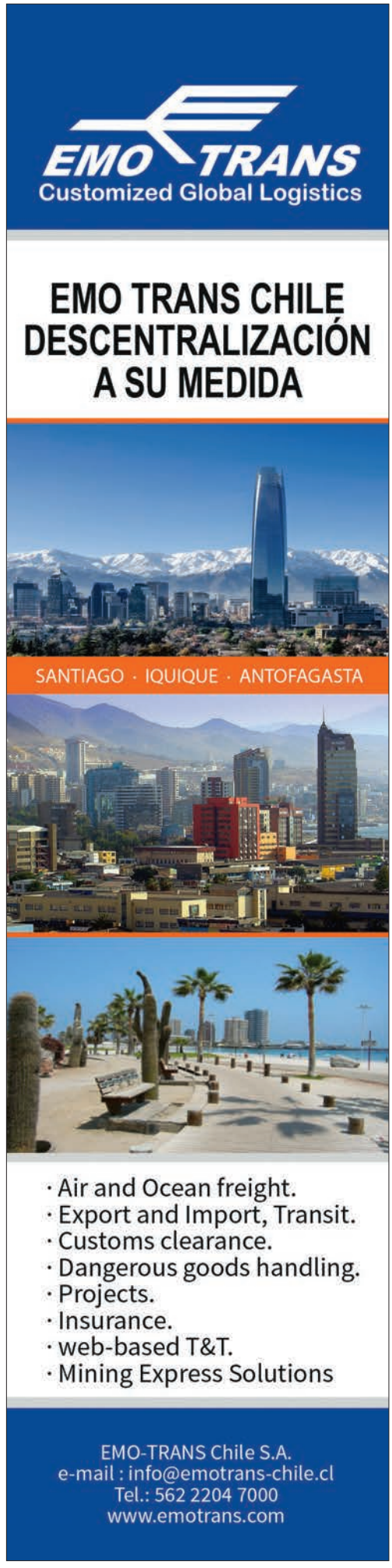
LA CAUSA RAÍZ DEPENDE DE QUIÉN ESTÁ REALIZANDO EL ANÁLISIS

En los métodos tradicionales de evaluación de riesgos, hay una selección subjetiva de la cadena de acontecimientos. La lista de posibles fallos, la cadena de acontecimientos que conducen a este fallo, así como las relaciones entre los eventos de la cadena hasta llegar a la "causa raíz", son altamente dependientes de quién está haciendo el análisis. Esto puede dar lugar a varios tipos de sesgos. Si los participantes están en puestos de dirección (management), sin un conocimiento profundo de las operaciones, algunas fuentes operacionales relevantes para fallos van a estar ausentes de la lista.

Potencialmente las “causas raíz” podrían ser seleccionados sólo porque son políticamente aceptables, a la vez que otras explicaciones potenciales para la falla no son exploradas, ya que pueden ser fuente de vergüenza para la organización. Otro aspecto importante es que muchas veces esta búsqueda causal termina con algún tipo de "error del operador" o "falta de formación".

EFECTOS SISTÉMICOS: AMPLIAR LA MIRADA

Los métodos tradicionales sólo toman en cuenta una cadena muy limitada de eventos, excluyendo factores que no estén directamente incluidos en una cadena causal de acontecimientos. Esto implica que la explicación generalmente considera los



eventos que conducen inmediatamente a la pérdida, y los factores sistémicos no son considerados. Factores sistémicos pueden ser las consecuencias que una decisión tiene en otras partes de la organización, y que eventualmente afectan y se contraponen a la decisión original a través de circuitos organizacionales de retroalimentación. Esto normalmente no ocurre inmediatamente. (Ver Figura 3). Los efectos sistémicos pueden incluir aspectos tales como decisiones de política de empresa, que generan condiciones operacionales que llevan a interrupciones no deseadas.

Figura 3 -Peligros de no considerar las retroalimentaciones organizacionales

Los métodos tradicionales dificultan una adecuada comprensión de la conducta organizacional deseada y la capacidad de soportar las interrupciones de los ciber-ataques para recuperar las condiciones normales de funcionamiento (cyber-resiliencia). La reacción de la empresa, al tener que hacer frente a un ciber-ataque, normalmente será una serie de acciones utilizando los recursos existentes en la empresa. Estas acciones se desarrollan con el tiempo, y con el tiempo también se restaura la estabilidad de la operación.

Esto no va a suceder de inmediato, lo que significa que los ciber-resiliencia es en realidad un comportamiento dinámico de la cadena de suministro, y como tal, requiere una forma de entender esta dinámica. Veamos esto en más detalle.

DINÁMICA: NEGOCIOS VERSUS AUTOMÓVILES

Los efectos dinámicos pueden entenderse mejor mediante la comparación de una empresa de fabricación sujeta a ciber-ataques, con un automóvil en la carretera. El gerente de una empresa sería equivalente al conductor del automóvil. Ciber-riesgos que vienen hacia esta empresa se pueden representar como obstáculos en la carretera que vienen hacia el automóvil. Este automóvil tiene varios controles que pueden ser utilizados por el conductor para evitar estos obstáculos, tales como el volante, el acelerador y los frenos para nombrar unos pocos. De la misma manera, la compañía tiene también algunos controles que pueden ser utilizados por su gerente para "dirigir" el desarrollo de la empresa, tales como la definición de objetivos estratégicos, la inversión en formación, o de las estructuras de incentivos hacia la colaboración con los proveedores, para nombrar unos pocos. El automóvil tiene una masa que se traduce en "efectos inerciales". No es posible o conveniente para el conductor para cambiar la dirección del automóvil repentinamente, o acelerar o detener el automóvil de repente debido al riesgo de un accidente por efecto de la masa del automóvil. Los efectos inerciales son una de las características de los sistemas reales, conocidos como "efectos dinámicos". Una empresa también tiene "efectos inerciales", tales como el número de empleados, las cuentas por pagar el total o el número de pedidos electrónicos para los productos. Esto significa que un gerente no puede hacer cambios repentinos en los controles organizacionales, por ejemplo en el caso del riesgo de un ciber-ataque, sin consecuencias a raíz de los "efectos inerciales" presentes en la organización.

Un conductor evita un obstáculo en el camino mediante el uso de los controles disponibles, por ejemplo, mediante la activación de los frenos en una señal próxima de "Pare". Un conductor con poca experiencia relevante tal vez intentará frenar demasiado tarde, los que nos empujará hacia adelante con una sacudida. De la misma forma, en el caso de la empresa, un gerente tratando de evitar los efectos de un ciber-ataque utilizará los controles a su disposición. Un gerente con poca experiencia relevante tal vez intente cambiar los objetivos estratégicos con demasiada rapidez o cambiar las estructuras de incentivos radicalmente, creando así una "sacudida" de la organización.

MUCHOS EFECTOS INERCIALES SON DESCONOCIDOS PARA LOS GERENTES

Algunas importantes diferencias salen a la luz con esta analogía, las que hemos definido como diferencias de "gestión" y diferencias de "diseño". Los conductores normalmente comienzan conducción ("gestión") del automóvil desde una posición de reposo, y con entrenamiento, el conductor explorará gradualmente crecientes niveles de dificultad para conducir. En el caso de la empresa, el gerente general será nombrado para el papel con la compañía ya "en el movimiento" a una velocidad indeterminada, el gerente a su vez tendrá una serie de controles.

TERMINA DE LEER ARTÍCULO:
Escanea el QR desde tu Smartphone o Tablet.

uniGIS

Soluciones Inteligentes para modernizar su Logística

Reduce sus Costos Operativos y mejora el Nivel de Servicio a Clientes

PLANEACION Y RUTEO • CONTROL LOGISTICO • TRACKING • LIQUIDACION • MOBILE • E-COMMERCE

UNIGIS incorpora Inteligencia Geográfica a su negocio para optimizar el uso de sus recursos logísticos. Mejora sus procesos de gestión del transporte y permite controlar en tiempo real su flota de distribución.

uniSOLUTIONS

www.unisolutionsweb.com

+15 años *con Soluciones en Latinoamérica*

Argentina • México • Chile • Colombia

San Pio X 2460 – Oficina 1302, (7510041) Providencia, Santiago de Chile, +56 2 2869-6655, info@unisolutions.cl

CD FINNING CHILE

Con excelencia operacional, Finning Chile se ha transformado en una de las filiales líderes de la transnacional en Sudamérica. En esta línea, la eficiencia y seguridad operativa que Finning Chile ostenta en los más de 20 mil m2 de CD que tienen en la Región Metropolitana es un factor a destacar, considerando además, la operativa de primer nivel que despliega en el resto del país para satisfacer las necesidades de importantes mercados, tales como el Minero, Forestal, Energía y Construcción.

LA LOGÍSTICA DE UN EXPERTO AL SERVICIO DE LAS GRANDES INDUSTRIAS

Fundada en Canadá en 1933, la multinacional Finning Internacional es hoy en día el socio más importante en la distribución de equipos y servicios de la marca Caterpillar a nivel global para las competitivas industrias de la minería, construcción, forestal, energía y oil & gas, entre otras.

Posicionada como el proveedor exclusivo de maquinarias CAT para el mercado sudamericano, con presencia en Argentina, Bolivia y Chile, la compañía cuenta con una fuerza laboral que supera a los 7000 colaboradores, los cuales representan, en opinión de José María Sastre, Gerente de Logística Finning Chile, la filosofía que rige a la empresa: "Damos servicio a lo que vendemos", cuyo principal foco es "entregar un servicio de excelencia, que incluye una asesoría experta, innovación permanente en los productos y altos estándares de seguridad, siempre con foco en nuestros clientes".

Considerando el alto nivel operativo que la multinacional ostenta a nivel global y regional, específicamente, es que Revista Logistec visitó el Centro de Distribución de Finning Chile, ubicado en el Centro Logístico Bodenor Flexcenter, en la comuna de Pudahuel; recinto que además de albergar maquinarias de alto nivel, ostenta una operación logística de alta complejidad y niveles de seguridad operativa de talla mundial.

Chile representa hoy cerca del 70% ó 75% de las operaciones de Finning Sudamérica, dándole a nuestro mercado una relevancia que va estrechamente ligada la importancia que tiene el mercado minero en nuestro territorio. Este posicionamiento obliga a la compañía a mantener altos estándares, siendo uno de los ejes primordiales la operación logística, cuya principal misión es responder a las necesidades de cada uno de los clientes, en servicio y tiempo.

Con el convencimiento que visitamos a un grande, llegamos a las instalaciones de Finning, en cuyo ingreso ya vislumbramos los altos estándares de seguridad operativa del CD. No en vano, actualmente la filial nacional ostenta el meritorio índice de accidentabilidad 0.

10:30 HORAS. Provistos de equipos de seguridad: zapatos, casco, chalecos y lentes, ingresamos al CD, donde una de las cosas que resalta – a primera vista- es la limpieza en la operación. Todo parece estar en su lugar y el manejo de los operarios es prodigioso.

Nuestros anfitriones nos comentan que la idea es contar con un buen diseño de CD, que contempla amplios espacios de maniobra, distintos tipos de estructuras de almacenamiento y rígidos controles operativos. Nada queda al azar.

Según nos comenta Sastre, Finning Chile cuenta con dos Centros de Distribución en el país, ubicados en Santiago y Antofagasta, que tienen un enfoque específico. El Centro de Distribución de Santiago atiende todo el mercado de construcción, forestal y energía. Mientras que Antofagasta atiende principalmente al sector de Minería. "Somos el principal dealer de Caterpillar en Chile y nuestras instalaciones están diseñadas en función de los estándares que impone una marca tan apreciada a nivel internacional. En Santia-

go movemos aproximadamente 500 mil unidades por mes; tenemos cerca de 15 mil sku's y movemos unos 100 mil sku's a nivel mensual; lo que se traduce en un inventario de 30 millones de dólares", describe el Gerente, con lo que nos hacernos una idea del tipo de operación que presenciamos.

En tanto, sólo en Antofagasta, la compañía mueve 700 unidades por mes, a partir de un stock de 32 mil SKU'S, de los que 350 mil sku's rotan a nivel mensual; "aquí contamos con cerca de 100 millones de dólares en inventario", detalló José María.

11:00 HORAS: Ingresamos al CD acompañados de Sastre y Marco González, jefe de logística de salida de Santiago, quien nos comenta características generales del recinto.

"Nuestro centro de Santiago cuenta con 22 mil m2, de los cuales 7300 m2 son techados y 8 mil m2 corresponden a patio, aquí almacenamos equipos; los otros son espacios de acceso, operación y estacionamientos", comentó González. Los ejecutivos hacen hincapié en la importancia del recinto de Santiago de cara a la logística a nivel nacional y la posibilidad que otorga para responder a las necesidades de mercados como construcción y energía, entre otros.

¿CÓMO SE ABASTECEN?

11:15 HORAS: Los productos CAT, reconocidos mundialmente por su calidad, llegan a Chile por dos vías de transporte: aéreo y marítimo. Los envíos provienen en mayor porcentaje de la ciudad de Peoria, Illinois y Miami, Florida, en EE.UU.; todos nodos logísticos por excelencia para Caterpillar.

"Desde que emitimos una orden de compra tenemos tiempos cercanos a los 12 días si es aéreo y 45 días si lo traemos vía marítima". En torno a la carga que arriba al aeropuerto de Santiago, Sastre describe dos escenarios, el primero de ellos se refiere al traslado de la misma al CD de Santiago para su posterior distribución, incluyendo aquellas que se manejarán vía cross docking. En tanto, la carga que está destinada al CD de Antofagasta es despachada directamente desde las bodegas transitorias de Aerosan, que la compañía arrienda, para ser trasladadas por vía terrestre al norte del país.

Esta dinámica, según González, permite optimizar los tiempos de entrega a los clientes, agregando que "nuestras órdenes de compra son para abastecer nuestro stock de productos y también la venta directa. Cada documento es claramente diferenciado y así aplicamos procesos logísticos distintos que buscan mantener nuestro nivel de servicio, nuestro inventario, los costos logísticos. Todos aspecto relevante para nuestra propuesta de valor", comentó el gerente de logística Finning Sudamérica.

"NUESTRO CD CUENTA CON RACK'S, ESTANTERÍAS, GABINETES, ALTILLOS, SISTEMAS CANTILÉVER'S Y ALMACENAMIENTO A PISO".

Si bien CAT es el principal proveedor de Finning con un 98,5%, existen otras líneas complementarias a su oferta cubiertas por proveedores nacionales, principalmente. "La idea de incorporar nuevos productos y soluciones es que el cliente converse sólo con Finning, ya que una de nuestras motivaciones es ser capaces de solventar cada una de sus necesidades". Con ello, hoy por hoy, la compañía ha consolidado tres líneas de negocio específicas: venta de maquinarias, repuestos y servicios anexos.

RECEPCIÓN

11:30 HORAS: En cuanto a la operación diaria, Marco González comentó

que a primera hora del día se reciben los contenedores provenientes del Puerto, mientras que las cargas provenientes de Arturo Merino Benítez no cumplen un horario estándar. En tanto, los procesos de picking y preparación y despacho de los pedidos se realizan de forma constante a lo largo de la jornada.

Para hacer frente a la demanda, el equipo humano que se desempeña en el CD Santiago consta de 16 operarios que se dividen en dos turnos, con distintos niveles de preparación de acuerdo a las maniobras que realizan al interior del recinto. "Una vez que se descargan los camiones ingresan a este sector de recepción, se abren los bultos y se ingresa el código de cada unidad. Posteriormente, el WMS del CD señala la posición de cada unidad y ésta queda disponible para la venta".

José María Sartre, Gerente de Logística y Marco González, Jefe de Logística de Salida
Finning Chile

ALMACENAMIENTO

11:40 HORAS: Considerando el proceso general, cabe destacar que una de las situaciones complejas que enfrenta la operación de Finning es la heterogeneidad de sus productos. "Existe una infinidad de productos con tamaños, dimensiones y pesos diferentes, lo que nos obliga a diseñar el almacenamiento de acuerdo a las características de cada grupo", explicó González, situación que se observa en el uso de diferentes sistemas de almacenamiento y la adecuación exclusiva de algunos de ellos atendiendo al tipo de operación.

"Nuestro CD cuenta con rack's, estanterías, gabinetes, altillos, sistemas cantiléver's y almacenamiento a piso. En los sistemas cantiléver, por ejemplo, almacenamos principalmente herramientas de corte, en la zona de altillo o mesanina se almacenan filtros empacados en cajas de volumen mediano. Bajo el altillo tenemos dos tipos de equipamientos: las estanterías para repuestos de tamaño mediano y los gabinetes para repuestos pequeños. Ahora bien, en la zona de racks, tenemos dos áreas: las zonas de grúas horquillas donde cada posición de pallet y bultos albergan productos que pesan sobre los 20 kg.; en la segunda zona de racks se posicionan los repuestos que pesan menos de 20 kg. y se recolectan de forma manual con los equipos de stop picking... Cada zona está pensada para almacenar distintos productos".

Durante el recorrido, reparamos en que las posiciones de pallets en los racks poseen en su base bandas o repisas de madera, las que –según comenta González– han sido diseñadas exclusivamente para Finning atendiendo a maximizar la seguridad al momento de posicionar los pallets y bultos. "De esta forma aseguramos que el pallet quede cómodamente encasillado y se evitan riesgos de accidentes por rotura o caída de productos".

En términos estructurales, la bodega cuenta con una altura de 9 metros al hombro y con rack de seis metros. Una de las cualidades del CD es que todas las vigas que soportan el centro están entre las estructuras de almacenamiento y está claramente visualizado cada una de las áreas, incluyendo las zonas de seguridad y los pasos peatonales.

EQUIPAMIENTO

12:10 HORAS: A lo largo de nuestro recorrido apreciamos la operación de las maquinarias que mueven el CD, entre las que se cuentan: grúas horquillas, traspaletas y elevadores, las que funcionan con energía eléctricas, para el interior y a gas, en las maniobras exteriores. En tanto, el picking es básicamente manual y se apoya en un WMS de desarrollo propio que, según lo dicho por Sastre, será reemplazado por un WoldClass en 2016. "Estamos en pleno proceso de evaluación del nuevo software que administrará el CD, siempre en miras de optimizar aún más nuestra operación logística", puntualizó González.

TRANSPORTE

12:30 HORAS: La variedad de producto, como se señaló anteriormente, no sólo condiciona el almacenamiento, sino también su transporte. Traer la carga al CD, desde Antofagasta o Santiago, conlleva un diseño y conocimiento exhaustivo del área, ya que cada producto tiene su propia demanda en peso y tamaño que determina el transporte y que transforma- a juicio de Sastre- a este ítem operacional en un factor determinante a nivel de costos.

"Nuestro transporte es externo y vamos licitando de acuerdo a lo que vamos necesitando, a los movimientos que realizamos. Utilizamos distintos camiones de acuerdo al peso, la dimensión y el destino. Cuando hablamos de maquinaria, el nivel de armado del equipo es otro factor a considerar", agregó José María Sastre, Gerente de Logística Finning Chile.

Sastre nos cuenta que el transporte de maquinaria conlleva "un desafío mayor, debido al tamaño de la carga, que requiere apoyo adicional como el servicio de escolta, buena comunicación durante el traslado, apoyo policial y coordinación con autopistas: todo un armado logístico que se debe coordinar a lo menos con 20 días de antelación". Nuestros productos no son homogéneos. El pool de repuestos va mezclado entre pallet. Esta característica nos ha obligado a buscar mejores alternativas. Es difícil aprovechar el espacio del camión, como ocurre en otras industrias, dado que es difícil remontar las cargas, pero para eso hemos buscado soluciones", afirma Sastre.

13:00 HORAS: Finalmente, nos trasladamos al patio de almacenamiento de equipos, donde está instalada la actual flota de maquinarias que oferta la Finning. "Aquí las ubicaciones son simbólicas en el sistema, explica González, destacando que "todo está clasificado por sectores, que detallan los equipos, en su mayoría para la construcción". Dejamos atrás el patio de almacenamiento y nos disponemos a la despedida. Tras la visita, no vamos con dos sensaciones: Primero, haber conocido un CD donde la seguridad tanto operacional como de sus trabajadores es un hecho y no una intención; situación que visualizamos a lo largo de nuestro recorrido con zonas claramente demarcadas para el tránsito de peatones e incluso para el uso de equipos celulares. Segundo, el CD de Finning Santiago está marcado por un layout amplio y claramente definido por la variedad de productos, donde la limpieza en sus áreas es algo altamente destacable.

Creemos que todos estos factores, a la postre han influido para convertir a Finning en un proveedor exitoso en todos sus líneas de negocio, reconocidos por importantes empresas industriales y mineras del país y avalados en una premisa incorruptible: "Hacer las cosas bien". LGT

GUÍA PARA LA GESTIÓN DEL RIESGO DE LA CADENA DE SUMINISTRO

COMO YA ES COSTUMBRE, REVISTA LOGISTEC HA VUELTO LA MIRADA HACIA LAS REDES SOCIALES PARA TRAER A SUS LECTORES, VALIOSAS E INTERESANTES VISIONES RELACIONADAS A LA SUPPLY CHAIN EXPRESADOS POR NUESTROS SEGUIDORES EN LAS PLATAFORMAS VIRTUALES. ES ASÍ QUE EN ESTA OCASIÓN COMPARTIREMOS CON USTEDES EL ANÁLISIS PROPUESTO POR TOM CRAIG, CONSULTOR DE CADENAS DE SUMINISTRO GLOBAL Y ESTRECHO COLABORADOR DE NUESTRA REVISTA, RESPECTO DE CÓMO ABORDAR DE FORMA EFICIENTE Y CONSTRUCTIVA LA GESTIÓN DEL RIESGO EN LAS CADENAS LOGÍSTICAS. A CONTINUACIÓN PRESENTAMOS ALGUNAS DE SUS CONSIDERACIONES.

¿CÓMO IDENTIFICAR, VALIDAR Y EVALUAR?

El riesgo de las Cadenas de Suministro es uno de los aspectos que concentra la atención de los diferentes actores del sector a nivel mundial, tales como el Banco Mundial y el Foro Económico Mundial que han dedicado esfuerzos a evaluar este fenómeno y comprender su importancia.

El término abarca temas generales y temas específicos. Las compañías de seguros, por ejemplo, abarcan el tema del riesgo de la cadena de suministro en términos de activos. Otros hablan de recursos para determinados productos. Algunos tienen una visión casi apocalíptica. Diferentes visiones que, a su vez, permiten identificar diferentes desafíos en torno al riesgo.

Sorprendentemente, muchas discusiones acerca del riesgo de la cadena de suministro excluyen a la cadena de suministro actual. No reconocen la infraestructura logística, a los proveedores de servicios logísticos, o cómo los productos se mueven a través de las cadenas de suministro. Muchas veces, una imagen, como un barco, se utiliza para representar la "cadena de suministro". Como resultado, pasan por alto los riesgos. Otro aspecto que no se refleja en el análisis es la información que se deriva de las operaciones y cómo ésta afecta el movimiento de mercancías. Tampoco se menciona a los Incoterms y lo que significan para los compradores frente a vendedores que controlan el paso de las mercancías. Sin embargo, estos detalles pueden ocasionar riesgo.

CADENAS DE SUMINISTRO

Tres componentes clave de las cadenas de suministro son: el producto (materiales, componentes, commodity), la infraestructura logística y los proveedores de servicios de logística.

Con ello en mente, debemos entender que las cadenas de suministro se originan en sus fuentes; estas son a menudo las fábricas. Para los productos básicos como los alimentos, por ejemplo, hay múltiples fuentes, plantas de producción, procesamiento o almacenamiento en seco, refrigerado o congelado. En esos casos, estos lugares deben ser incluidos en el alcance de la cadena de suministro. Además, la revisión debería continuar hasta la entrega de destino.

CAUSAS

Hay muchos tipos de riesgos - de organización, de operaciones, estratégicos y comerciales; mientras que las causas pueden ser omnipresentes y básicamente, alteran la disponibilidad de productos o de sus flujos. Cabe destacar que éstos varían según los productos y las industrias e incluyen: El clima; la geopolítica, el terrorismo; los desastres naturales; la infraestructura logística deficiente o inadecuada; proveedores de servicios logísticos en quiebra, en fusiones u otras acciones que afectan la oferta y la capacidad de los servicios prestados, la acción de proveedores, del mercado, los precios, la externalización inadecuado; la congestión vehicular, las huelgas o la combinación de éstos u otros factores.

El riesgo también es causado por factores comerciales. Los compradores y vendedores en su búsqueda de mejores precios o su falta de comprensión de las cadenas de suministro, crean riesgo.

MODELO

El modelo de riesgo de la cadena de suministro combina importantes principios de gestión de la misma.

El modelo refleja Seguridad, entendiendo que las cadenas de suministro deben ser protegidos de la pérdida, deterioro, la contaminación, el robo, y otros temas de vulnerabilidad.

1. RESPONSABILIDAD. Esto va más allá de los acuerdos comerciales y los Incoterms. Es la responsabilidad de la circulación segura a través de la cadena de suministro y abarca a muchas partes interesadas.

2. VISIBILIDAD. Saber dónde están los productos durante todo el movimiento es

¿Necesita una bodega organizada con el control total de su stock?

Mecalux le ofrece la solución de almacenamiento que mejor se adapta a sus necesidades

Racks para pallets - Estanterías para picking - Soluciones automáticas para pallets y cajas
Software de gestión de bodegas Easy WMS - Entreplantas

Solicite más información
o un presupuesto sin compromiso

en **www.mecalux.cl** o llamando
al **(56-2) 2827 6000**

MECALUX

crítico. La tecnología juega un papel fundamental para facilitar dicha trazabilidad. También es importante si hay un problema de recuperación o la seguridad, dado que la causa puede rastreada.

3. PRODUCTO / LOGÍSTICA ESPECÍFICA. Los productos pueden requerir un manejo especial, considerando la infraestructura logística y el tipo de proveedores de servicios. La temperatura necesaria, humedad, limpieza, saneamiento, peso, carga pesada y otros factores deben ser calculados correctamente.

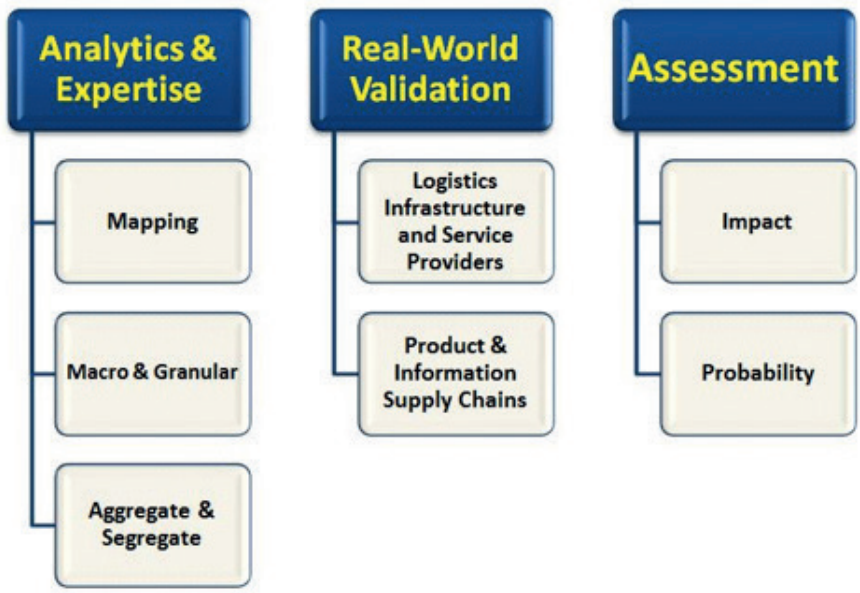
4. FUENTE/SOURCING. Este punto se refiere a mucho más que el lugar de la compra o la acción de los proveedores en una región. Incluye múltiples fuentes y la diversificación del riesgo.

5. MEJORES PRÁCTICAS DE LA CADENA DE SUMINISTRO. Las cadenas de suministro implican más que la gestión de los componentes de transporte y logística. Se trata de mejores prácticas al gestionar los flujos de trabajo para la protección de la mercancía, incluyendo procesos integrados, rendimiento de los proveedores, segmentación y compresión de tiempo.

6. CADENA DE CUSTODIA. Este es un factor que a menudo se pasa por alto. Hay muchas partes involucradas en un pedido y el envío internacional. Cómo se mueve el producto a través de todos los jugadores es ya un desafío, sobre todo aquellos ligados a la industria farmacéutica o alimenticia.

METODOLOGÍA

La detección de riesgos tiene tres pasos específicos: El Análisis, La Validación y la Evaluación. Este enfoque combina el análisis de datos, el conocimiento de la cadena de suministro, y la confirmación. Todo ello permite concretar procesos basados en conceptos.



ANÁLISIS. Éste paso puede dividirse en dos partes:

A) ANÁLISIS DE DATOS. Los datos internos no son suficientes. Con el alcance geográfico, la complejidad y los actores de las cadenas de suministro, se necesitan datos provenientes de múltiples fuentes y en diferentes formatos. Ningún otro departamento de la empresa tiene tanto interés en conocer la performance de las otras áreas de la compañía, como el dedicado a la cadena de suministro. Es así que 'Analytics' debe investigar los riesgos de las cadenas de suministro considerando: El producto / El proveedor (fuente), procedencia (lugar, país), la infraestructura logística y a los proveedores de servicios de logística.

B) EXPERIENCIA DE CAMPO EN LA CADENA LOGÍSTICA / SUMINISTRO. Conocer los factores actuales que configuran la Cadena de Suministro Mundial y tener experiencia en el comercio internacional son requisitos necesarios para complementar la analítica. La evaluación de los riesgos debe tener en cuenta también, el conocimiento y evaluación de las rutas comerciales y los productos. Hacer esto proporcionará pistas importantes sobre el alcance de la exposición.

VALIDACIÓN

Un punto claves a considerar en torno a la gestión del riesgo es que, si bien la Analítica nos presenta puntos de vista macro, éstos pueden tener lagunas, es decir, no proporciona la información granular necesaria. En cambio, la Validación de las fuentes de la cadena de suministro real, de la infraestructura logística y de la logística

"CADA RIESGO SE EVALÚA POR LA PROBABILIDAD DE OCURRENCIA Y SU IMPACTO. UN ÍNDICE DE RIESGO SE DESARROLLA CON EJES DE IMPACTO Y PROBABILIDAD"

de los proveedores sí nos proporciona dicha es información. La Validación es necesaria porque nos proporciona perspectiva y no sólo data.

La mejor manera de dar fe de las claves de las cadenas de suministro y posibles problemas de interrupción es verificar cada punto, las órdenes de compra, la información de tránsito y los pasos de cada pedido; inspeccionar las instalaciones de origen, las rutas, etc. Evalúe cómo la infraestructura logística cumple con los requisitos; confirme cómo realizan los proveedores los servicios de logística; determine si hay problemas ocultos. Todos estos aspectos van mucho más allá de cuestiones de inteligencia de negocios y requieren revisiones in situ.

EVALUACIÓN

Con el análisis y validación, se reconocen los riesgos potenciales. La pregunta consecuente es qué se debe hacer en cuanto a los diversos riesgos que se han revelado. Se debe determinar cada aspecto de los riesgos presentes, hay que evaluar.

Ahora bien, las evaluaciones pos sí solas pueden ser demasiado subjetivas. Gracias a los dos pasos previos, tanto la información cuantitativa y cualitativa, podremos disponer de buena data para realizar evaluar acertadamente las vulnerabilidades.

Cada riesgo se evalúa por la probabilidad de ocurrencia y su impacto. Un índice de riesgo se desarrolla con ejes de impacto y probabilidad. El impacto de una interrupción es el efecto financiero y el tiempo de recuperación. La Probabilidad, en tanto, refleja la posibilidad de que un evento ocurra.

Si traza un índice para cada riesgo, dará prioridad y se centrará en alto impacto y los riesgos de alta probabilidad para la posterior mitigación. ¿Qué es lo siguiente? Una vez que los peligros han sido analizados, incluidos los inherentes, junto con los interdependientes de los componentes, rutas críticas a lo largo de las cadenas de suministro y más elementos practicables, tendrá una base sólida para la mitigación de las causas profundas de riesgo en determinadas cadenas de suministro y para la reducción de amenazas. Finalmente, no olvide que el proyecto de gestión de riesgos no es un esfuerzo de una sola vez y debe hacerse cada dos o tres año.

Tom Craig, Logistics/Supply Chain professional and cutting-edge global consultant.

Ha escrito más de 70 artículos sobre gestión y logística de la cadena de suministro, de las cuales muchas de ellas se han publicado en el sitio web de Gestión Ltda. Además, realiza distintas charlas y conferencias en todo el mundo, incluyendo su visita a Chile, a mediados de 2015. LGT

LO QUE HAY QUE SABER PARA SER EXITOSO

EL MUNDO DE LA MODA ON LINE VA EN ASCENSO Y PARA SER PARTE DE ÉL ES IMPORTANTE CONOCER CIERTAS CLAVES QUE PUEDEN AYUDARLE A SER EXITOSOS EN ESTAS INICIATIVAS. PARA ELLO, A CONTINUACIÓN LES PRESENTAMOS ALGUNAS REFLEXIONES HECHAS POR IMPORTANTES ACTORES DEL SECTOR DURANTE EL FORUM MODA – CHILE, ACTIVIDAD ORGANIZADA POR EL INSTITUTO LATINOAMERICANO DE COMERCIO ELECTRÓNICO Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO.

EN EL MUNDO DE LA MODA ONLINE

La moda ocupa en las sociedades actuales un rol preponderante como mecanismo para definir nuestro estilo, uniformarnos, diferenciarnos, provocar o conciliar, delinear nuestra personalidad o expresar al mundo nuestra identidad. Desde las lujosas pasarelas de Nueva York o Milán a las polvorientas calles de una anónima ciudad, las expresiones de Moda no sólo abundan, también evolucionan, ya sea en torno a la confección y diseño de las prendas y accesorios, o en la forma en que los productos llegan hasta nuestros armarios. Justamente en la 'Evolución', la industria de la Moda fundamenta su atractivo, un factor que no sólo se aplica al producto, sino también a las plataformas que nos servirán de vitrina o punto de venta. En este contexto, resulta muy lógica la transformación que ésta industria ha experimentado en la última década tras el advenimiento de Internet, pasando de lo tangible a lo virtual, de los sentidos a la expectativa, de la tienda física a la plataforma online.

Ahora bien, no es fácil derribar los paradigmas que han regido por siglos a esta industria, principalmente porque los sentidos son, en gran medida, los gatillantes de la compra, de ahí la complejidad que supone ingresar al negocio de la moda on line.

Transmitir mediante la fría pantalla de un computador o un dispositivo móvil la suavidad de la tela, la intensidad del color, los pliegues de diseño, el peso de la prenda y, por supuesto, el calce de la misma es una tarea compleja e imponderable. Sin embargo, aquellos que se aventuran a este mercado advierten que el canal online es mucho más que una vitrina, es también inmediatez y confort, aspectos que en la actualidad son altamente valorados por los consumidores.

A partir de lo expuesto, es importante valorar las lecciones que nos dejó el eCommerce Forum Moda – Chile, organizado por el Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico y la Cámara de Comercio de Santiago, evento que en agosto pasado congregó a importantes actores del mercado, los que entregaron algunas claves para el éxito en el complejo mundo de la Moda on line.

CHILE, TENDENCIAS Y SITUACIÓN ACTUAL

Antes de adentrarnos a los pilares que rigen a la industria de la Moda on line es importante conocer el grado de penetra-

RESULTADOS QUE MARCAN LA DIFERENCIA

OPERACIONES DE CLASE MUNDIAL

LÍDERES EN OPERACIONES LOGÍSTICAS IN-HOUSE
18 AÑOS EXPERIENCIA

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.

QUALITY ASSURAN MANAGEMENT ISO 9001
ENVIRONMENTAL MANAGEMENT ISO 14001
OCCUPATIONAL HEALTHY & SAFETY OHSAS 18001

LOGISTICA S.A.

AVENIDA DEL CÓNDOR SUR 590, OFICINA 203, HUECHURABA, STGO. | **WWW.LOGISTICASA.CL** | INFO@LOGISTICASA.CL | (56-2) 2540 82 00

ción que este canal tiene en la región y, particularmente en Chile.

A modo de contexto, Jasna Seguic, Vice President de ComScore detalló que en Chile casi 7 de millones de personas mayores de 18 años ingresan a internet, con un promedio de 1122 páginas visitadas y 15 horas de navegación al mes. "El perfil demográfico de los internautas en América Latina es liderado por los hombres con un 50,4% versus un 49, 6% de mujeres. En Chile, en cambio, son las mujeres las que superan el perfil demográfico de internautas con un 50,2%". En términos de segmentación etaria tenemos que "las personas entre 15 y 24 son los que más navegan, con un 32%; seguido de cerca por el segmento de 25 a 34 años con un 27%. Cabe considerar que ambos rangos integran individuos con poder adquisitivo, por lo cual hay importantes oportunidades de mercado", sostuvo Seguic.

En lo referido a la situación del e-Commerce, específicamente, la experta señaló que "las tiendas del retail tienen un liderazgo absoluto, tiendas que tienen moda, pero que no se dedican exclusivamente a este rubro. No obstante, aseguró la experta, "vemos que el retail está teniendo una importante influencia en empujar este rubro, incorporando botones de moda, tales como: vestuario, calzado, cosméticos, etc.".

"CUANDO VES CIERTAS MARCAS DONDE LA CAMBIA NO ES EXACTA, EMPIEZA TODO UN CÍRCULO VICIOSO QUE SE EXTRAPOLA AL MUNDO OPERACIONAL, LO QUE PUEDE CONSUMIR TODAS LAS UTILIDADES QUE SE ESTÁN OBTENIENDO"

En esta línea, Seguic indicó que "el promedio mensual de usuarios que hay hecho click en estos botones, durante sus visitas a los retailers on line, fluctúan entre el 2% al 7%". Si bien el margen es bajo, explicó la experta, igualmente representa una oportunidad de conversión interesante. "de hecho, se están realizando esfuerzos para mejorar la conversión a las áreas de la moda", indicó. En torno a el desempeño de las tiendas de Moda y Vestuario en redes sociales, la ejecutiva detalló que "en Facebook, la audiencia de moda y vestuario tiene su mayor proporción en Brasil y México, mientras que Chile está bastante rezagado, considerando que los internautas nacionales tienen una baja interacción con los post de Moda, es decir, pocos usuarios generan like's o comparten con amigos los contenidos"

En Twitter ocurre el mismo fenómeno, siendo México el líder en followers y twits ligados a publicidad o campañas de Moda. No obstante, en Youtube, Chile registra un crecimiento del 160%, es decir, por esta red se comparte más moda.

LA EXPERIENCIA DE COMPRA

Uno de los aspectos más característicos del e-Commerce es brindar a los consumidores una excelente experiencia de compra, no sólo en lo referido a la usabilidad del sitio Web, sino también en lo que se relaciona al despacho, entrega y devolución de los productos. No obstante, en los e-Commerce de Moda, esta experiencia de compra aborda mucho más. En este punto, Ricardo Alonso, Regional E.V.P. e-Commerce de Falabella expuso, durante su alocución en el eCommerce Forum Moda – Chile, que en el mundo de la Moda online, la experiencia de compra es un factor decisivo para el éxito, un desafío importante sobre todo para los nuevos mercados como el latinoamericano donde hay que derribar barreras de consumo altamente arraigados.

"En mercados más maduros como el europeo o el de Estados Unidos, donde las ventas por e-Commerce alcanzan los 34,5 billones de dólares aproximadamente, la venta online de moda está más arraigada, ya que hace muchos años partieron con ventas por catálogo, así que la gente estaba más acostumbrada a comprar a distancia y cuando aparece el e-Commerce ese mercado migró de forma natural, con menos fricción, menos resistencia de comprar algo que tiene una incertidumbre natural por aspectos como el ajuste de las prendas. Eso aceleró todo el proceso", explicó Alonso.

Considerando lo anterior, sostuvo el ejecutivo de Falabella, "a nivel regional tenemos un tremendo desafío dado que no existe el hábito de consumir productos de esta naturaleza a nivel masivo. Sí estamos vendiendo mucho y creciendo a tasas gigantescas, pero en comparación a las categorías más maduras, como electro y home, siguen siendo cantidades pequeñas. Acelerar el proceso no es fácil porque demanda recursos y acciones en la línea de cambiar el hábito de consumo de los clientes".

¿Cuáles son las acciones a seguir? Principalmente, se trata de la evolución del Rich Media. "Mejorar la calidad de las imágenes o video de los sitios Web y la cantidad de vistas asociadas a los productos. Se requiere cierta toma especial para registrar la textura del producto o sus colores para que una persona entienda lo que se vende, por ejemplo y eso es costoso", explicó Alonso, por lo cual hay que tener claro que para lograr este estándar se requiere inversión y un cuidado importante al momento de presentar el catálogo de productos. "Cuando la empresa espera ganar, tiene que tomar en serio este punto para no desangrase completamente en el intento. Hay que ser creativos para penetrar la categoría", sostuvo. Otro aspecto a considerar según Alonso es el hecho de que la categoría moda cambia continua-

PROYECTO A LA MEDIDA

DESARROLLO Y ARRIENDO DE BODEGAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN DE CLASE MUNDIAL

CONECTIVIDAD FLEXIBILIDAD SEGURIDAD 24 SOPORTE SERVICIOS

BODENOR FLEXCENTER
PARQUES LOGÍSTICOS

WWW.BODENORFLEXCENTER.CL

mente, con una velocidad muchísimo más alta que las categorías duras, como electro o house, por lo tanto requiere estar muy en sintonía con la velocidad con la que se mueve el mercado, y obviamente hay un trabajo compartido entre los proveedores y las empresas. "Debe haber un esfuerzo importante entre el vendedor, los distribuidores y el sitio. La gente se tiene que atrever y hay que darle la comodidad por ejemplo, al seleccionar las tallas. Cuando ves ciertas marcas donde la cambia no es exacta, empieza todo un círculo vicioso que se extrapola al mundo operacional, lo que puede consumir todas las utilidades que se están obteniendo.

No obstante, según el ejecutivo de Falabella, las marcas están resolviendo el tema del tallaje, al tiempo que los consumidores se están volviendo más sofisticados y los retailers están mejorando sus sitios considerablemente ya que han entendido que el contenido forma parte de la propuesta de valor de cualquier e-commerce y sobre todo aquellos dedicados a la Moda.

En este punto, Alonso sostuvo que ver al e-Commerce como extensión de la tienda es un error. "Hay que tomarlo en serio; entender las reglas del juego y moverse a la velocidad del mercado. Si vas a entrar a este mundo hay que entender el negocio, los kit driver, lo tecnológico y logístico y los que no inviertan acá no les va ir bien. Puedo tener un gran catálogo de productos, pero si no invierto en estos dos puntos para ejecutar al nivel que el cliente requiera no será posible repuntar". Es así que aspectos como mejorar los procesos picking y packaging, la logística despacho y de devoluciones y cambios es fundamental.

Respecto a las políticas de cambio, por ejemplo, durante su alocución, Francisco Irarrázabal, Gerente Corporativo de e-Commerce de Ripley, explicó que "este es un gran tema, en Macy's se vende el 30 % de los zapatos por la web, pero por cada venta se despachan tres, es decir el 120% del inventario pasa por la casa de las personas y termina en otro lugar. Cada par de zapatos pasó un 1.2 veces por el CD en el mejor de los casos". Mediante este ejemplo queda claro que manejar las ordenes no es una cosa trivial, aseguró Irarrázaval, "porque yo cargo la tienda de acuerdo al clúster, al pronóstico de venta, precio, temporada, etc., pero otra cosa es lo que la gente me devuelve. Por lo tanto la política de cambio es algo muy importante y sin uno no le pone un impuesto a esto se sale de control".

Siempre en torno a la operación, Irarrázaval sostuvo que estrategias como la omnicanalidad, son aspectos a evaluar muy bien antes de ponerlos en práctica, considerando el nivel de expectativas que genera en los consumidores. "Despacho a domicilio desde bodega, despacho a domicilio desde stock en tienda; compra en tienda a domicilio con stock en otra tienda; compra online con retiro en tienda, etc. Cualquiera sea la configuración, la omnicanalidad es complicada, suena bien pero es difícil".
¿Cómo moverse en el mundo de la Moda online y no morir en el intento? Lo real es que en la actualidad existen herramientas que ayudan al mundo del e-Commerce de Moda; herramientas que entregan ilimitadas fuentes de información que deben ser interpretadas para tomar acciones en torno al mix de productos que se ofertarán.

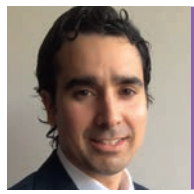
En este punto, José Gabriel Carrasco, Gerente General de Connex Chile explicó que "la moda trae consigo riesgos, de sobreinventario o faltantes y es un tema no menor si pensamos que el negocio del retail es la rentabilidad posterior a la venta, de ahí que estas herramientas sean imprescindibles.

A veces pensamos que una chaqueta se venderá bien pero sucede lo contrario, y nos quedamos con sobreinventario. También puede ocurrir lo contrario, es decir, compramos una chaqueta con la expectativa de que se venderá poco y la verdad es que esa chaqueta se vende muy bien y no la tenemos, con lo cual no sólo podemos perder la venta, sino también, el cliente que comprará la chaqueta en otra tienda.

Francisco Irarrázabal
Gerente Corporativo
de e-Commerce
Ripley

Ricardo Alonso
Regional E.U.D. e-Commerce
Falabella

Jasna Seguic
Vicepresident
ComScore



José Gabriel Carrasco
Gerente General
Connex Chile

A veces podemos ser los mejores expositores o las mejores vitrinas para nuestros clientes".

LOS PILARES DEL MIX DE MODA

Atendiendo a lo anterior, es importante minimizar los riesgos del los pronósticos de demanda, ¿cómo? Agrupando la información en base a 4pilares: El Consumidor; la tendencia; la competencia y los históricos de venta.

Respecto al primer pilar, "Consumidores", Carrasco explicó que debemos saber quiénes son y ser capaces de agruparlos (clúster). "El consumidor actual de moda no es un promedio, no existen estereotipos existen grupos de personas y hay que personalizar. 'Clusterizando' la información puedo dimensionar a mis tipos de clientes, su nivel de vanguardia".

¿Cómo obtenemos información de los estilos de vida y hábitos de consumo de los consumidores? "Mediante la aplicación de encuestas, haciendo un seguimiento de los tags para identificar al clientes con lo cual podemos saber qué tipo de páginas consultan, etc. Con un buen sistema de administración de tags puedo efectivamente agrupar y clusterizar a los clientes y muchos e- commerce utilizan sistemas de inteligencia de negocios para apoyarse en esta tarea", sostuvo Carrasco.

En cuanto al factor: 'Tendencia', la pregunta es ¿cómo identifico la mezcla de producto ideal para la tendencia de moda? "Para ello hay que identificar los referentes de moda de nuestro e-Commerce y ocupar herramientas para investigar la información pública de mis referentes y así puedo saber qué productos tienen publicados y sacar las proporciones por familia de productos. Si sé cuánto venden puedo aterrizar más la interpretación de la tendencia; también puedo saber cuáles son los ítems más comprados, por ejemplo", explicó Carrasco.

"Si mi tienda es vanguardista o mis clientes lo son, probablemente me enfoque a la moda de Milán. Pero si soy una empresa de seguimiento de líderes de mercado estaré al tanto de las tendencias probadas en la región, mirando a México, por ejemplo", indicó el ejecutivo de Connex.

En esta lógica, cabe señalar que los e-Commerce de Moda chilenos y latinoamericanos son principalmente seguidores.

En cuanto a la 'Competencia', según recalcó el ejecutivo, "es importante saber contra quien compito. "Chile es un mercado pequeño, con actores buenos en moda por lo que debemos ser muy eficientes en la oferta de productos y si contamos con faltantes eso se vuelve grave. Si hay un producto de moda y no lo tengo; y tengo un clúster importante en esta línea, daño la marca. Entonces, así como monitoreo a mis referentes, a quienes quiero imitar; también debo monitorear a mi competencia directa e indirecta".

Finalmente, en tono a los 'Históricos de Venta", Carrasco sostuvo que de nada sirve conocer el mercado si no conocemos nuestro negocio. "Tengo que entender mis ciclos de venta y una de las grandes ventajas del e-Commerce es que nos da mucha información, no sólo de venta sino también de cómo navega el cliente.

Finalmente, explicó el Gerente de Commex, superponiendo estos datos se puede definir de forma apropiada el mix de mis productos. No obstante, existe un 5 factor: el Feeling, mediante el cual "establezco a qué mapa de información (consumidores, competencia, tendencia o histórico de venta) le daré más importancia. Es pensar en qué quiere el cliente, qué ofrece mi competencia y qué ofrece mi tienda". LGT

REPORTE DE BODEGAJE SEGUNDO SEMESTRE DE 2015

CADA SEMESTRE, GLOBAL PROPERTY SOLUTIONS ELABORA SU REPORTE PARA LA INDUSTRIA DE BODEGAJE Y CENTROS LOGÍSTICOS, ESTUDIO AL QUE REVISTA LOGISTEC TUVO ACCESO EXCLUSIVO. A CONTINUACIÓN LES PRESENTAMOS LAS CIFRAS DISPENSADAS POR ELIAS EYZAGUIRRE ALEGRÍA, ANALISTA DE DESARROLLO Y ESTUDIOS DE GPS PROPERTY JUNTO AL ANÁLISIS DE LOS LÍDERES DEL MERCADO, QUIENES DAN LUCES DE LOS PRINCIPALES DESAFÍOS QUE HAN ENFRENTADO DURANTE 2015 Y LO QUE SE VIENE PARA 2016.

LA VISIÓN DE LOS LÍDERES

En los últimos 10 años el mercado de Bodegas y Centros Logísticos ha experimentado un importante crecimiento, de hecho, de acuerdo a las cifras generales de la industria, durante la última década la oferta de superficies se ha prácticamente triplicado, pasando de 1.144.000 m² a 3.363.999 m² de bodegas Clase A o grandes superficies.

El fenómeno descrito se explica en gran medida a la profesionalización que han experimentado los proveedores de servicios de almacenamiento logístico y a la tendencia de algunas industrias, especialmente el retail, de externalizar esos servicios, pasando de manejar centros propios al arriendo de espacios, lo que les da la posibilidad de optimizar recursos en sus operaciones y en el crecimiento de su core business.

Giancarlo Fantoni
Gerente General
Bodenor Flexcenter

Luis Felipe Lehuedé
Gerente General
Megacentro

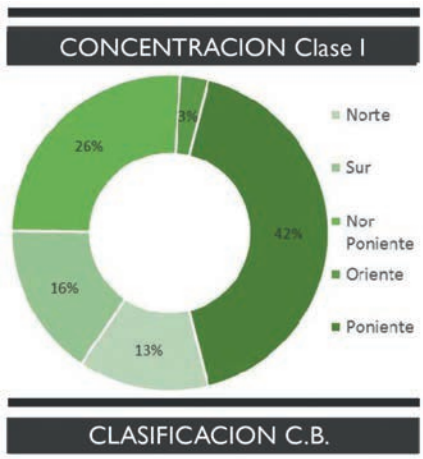
Matías Peró
Subgerente de Desarrollo
Bodegas San Francisco

Otro factor que explica el auge de la industria de Bodegaje y Centros Logísticos es el crecimiento económico que el país experimentó en la última década, un factor que hoy en día, juega un rol completamente opuesto, debido a la desaceleración económica que experimenta Chile y los bajos índices de crecimiento que se han proyectado para 2015 y que no superarían el 2,0%, según la Cámara de Comercio de Santiago.

Así las cosas, según el último "Reporte Mercado Centros de Bodegaje, II Semestre de 2015", desarrollado por la prestigiosa consultora inmobiliaria Global Property Solutions (GPS), este año se cierra con un inicio de semestre de los más bajos registrados desde el 2009, con una producción

anual de 225.039 m2 para este 2015, lejos del promedio de los últimos cuatro años que fue de 362.000 m2.

Para este segundo periodo se contabilizo 140.115 m2 de superficies de bodegas, correspondientes a 7 proyectos nuevos y ampliaciones de los ya existentes, por lo que el año 2015 cierra con un inventario total de 3.395.148 m2, que corresponden a 75 centros de bodegaje.



CLASIFICACION C.B.

(I)
Bodegas Clase I:
Subdivisión mínima bodega 800 m2
Superficie mínima centro 6.500 m2
Altura Mínima 8 m

Bodegas Clase II:
Subdivisión máxima 1.800 m2
Debe contar con oficinas
Superficie mínima centro 6.500 m2
50% del centro debe corresponder a bodegas de este formato

Los nuevos centros corresponden a Valle Grande Rezepka con un ingreso de 4.766 m2, Centro B. Pudahuel Poniente con 18.250 m2, Megaflex Colina con 11.380 m2, Bodegas Puerta Sur con un ingreso en su primera etapa de 17.204 m2, el Centro de distribución La Vara con 23.751 m2, Bodegas Alto Portezuelo con 6.760 m2 y la primera etapa de Bodegas Lo Echevers con 11.537 m2 de Anya.

Además, se contabiliza la segunda etapa del Centro de Almacenaje Miraflores con 10.677 m2, Multiespacio Lampa con 14.000 m2 y las ampliaciones en dos centros de Bodegas San Francisco con una superficie de 21.800 m2.

En cuanto a la oferta de superficies Clase B (II) para el segundo semestre del 2015 ingresaron 3 proyectos nuevos, Boulevard El Montijo con 8.680 m2, Work Center Miraflores con 10.570 m2 y Bodegas Ipark ubicadas en el sector de Buenaventura con 6.396 m2. Con lo que se totaliza un ingreso de 25.646 m2 para la clase II, un incremento del 16,57 % de superficies existentes. Con esto el semestre finaliza con 215.298 m2 de stock a la fecha, en 14 centros de bodegaje clase II.

PARTICIPACION DE MERCADO. LOS LÍDERES

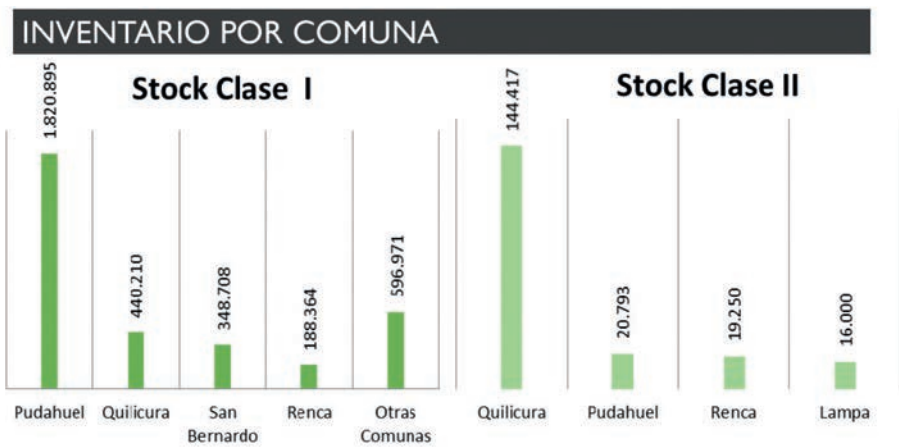
En relación al mercado de Bodegas de Clase A (I), según el Reporte, a la fecha sigue siendo liderado por Bodegas San Francisco el 37,68% del mercado, y una superficie de 1.279.206 m2 en la Región Metropolitana, seguido por Bodenor Flexcenter con una participación del 16,05% con un total de 544.811 m2 y en tercer lugar Megacentro con un 9,16 % correspondiente a 311.040 m2.

En cuanto al mercado de Clase B (II), éste sigue siendo liderado por Bodegas San Martin con 52.200 m2, representando el 24,25% del mercado, seguido por Spacioflex con un 11,15% equivalente a 24.000 m2 y en tercer lugar Las Garzas con 21.548 m2 equivalente a 10,01% de superficie de bodegas. Entre los tres principales operadores concentran el 45,41 % del stock total.

Con las cifras expuestas, Revista Logistec invitó a los principales actores del mercado de bodegaje Clase A: Bodegas San Francisco (BSF); Bodenor Flexcenter (BFC) y Megacentro, a realizar una evaluación respecto a cómo se desarrollado el mercado durante los últimos 12 meses, en base a dos variables: el nivel actual de vacancia y las tarifas.

Considerando ambos factores, cabe destacar que durante el segundo semestre de 2015 el mercado del Bodegaje Clase I registró una vacancia que alcanzó los 337.755,6 m2 correspondiente a un 9,95 %, porcentaje inferior al registrado durante el primer semestre que alcanzó los 378.348 m², equivalente a un 11,60 %. Si bien se observa una variación positiva del 14,22 % en este indicador, la tasa de vacancia sigue siendo alta para la industria.
En cuanto a la índice de absorción, durante este periodo alcanzo cifras positivas con 180.707 m2, esto es la suma de la vacancia anterior más la producción de este semestre, descontando la vacancia del presente semestre.

En las bodegas Clase II, en tanto, se observa lo contrario a la Clase I, con un aumento en la vacancia que pasa de 35.601 m2 del periodo anterior a 52.861 m2 para este semestre. Lo anterior se traduce en



un aumento en la tasa de vacancia la que llega un 24,55 %, en comparación con el 23,00 % del periodo anterior. Registrando un aumento del 6,74 % de variación. En otra arista, durante el segundo semestre de 2015 no se registraron variaciones significativas en los precios. De esta forma, las bodegas Clase I alcanzaron un valor promedio de 0,119 uf/m2, más bajo que el promediado durante el primer semestre que llegó a las 0,125 uf/m2, con una variación entre periodos del 4,8 %.

"EFECTIVAMENTE, LA INDUSTRIA DEL BODEGAJE TIENE UN REZAGO IMPORTANTE EN RELACIÓN CON EL RITMO DE LA ECONOMÍA Y HEMOS VISTO QUE EXISTEN CIERTOS SEGMENTOS DEL MERCADO QUE PRESENTAN IMPORTANTES VACANCIAS"

Considerando los datos expuestos, Giancarlo Fantoni, Gerente General de Bodenor Flexcenter expresó que las razones que explican el alto nivel de vacancia que experimenta el mercado se circunscriben, principalmente, a la desaceleración de la economía, las bajas de los stocks (menos importaciones, menos producción local), el alza del dólar como motivo de menor importación y a una oferta que creció de manera muy significativa durante los últimos dos años.

"Al igual que ha pasado en otras industrias, el bodegaje paso de un nivel de desarrollo medio a un nivel de madurez de manera muy rápida. Entraron muchos actores a construir bodegas y a diferencia de otros negocios esta inversión no se puede retirar del mercado. Acá la bodega no desaparece, queda y se genera preocupación e incertidumbre que crea una situación de baja de precios importante para captar a la demanda que pueda existir", de ahí la estrecha relación que la vacancia tiene con la estructura tarifaria, explicó Fantoni.

En concordancia con lo dicho por Fantoni, Matías Peró, subgerente de desarrollo de BSF, señaló que "efectivamente, la industria del bodegaje tiene un rezago importante en relación con el ritmo de la economía y hemos visto que existen ciertos segmentos del mercado que presentan importantes vacancias. Si bien en BSF tenemos menos de un 3% de vacancia, sabemos que existen centros logísticos con niveles que superan el 50%, dependiendo del tipo de bodega y la ubicación". La prudencia al momento de abarcar nuevos proyectos y abordar expansiones vino a ser la tónica entonces, o así al menos lo describió Luis Felipe Lehuedé, Gerente General de Megacentro, quien expresó que frente al escenario económico actual, "la compañía preveía un aumento importante en la vacancia y por lo tanto hemos sido muy prudentes. De todas formas, nuestro negocio requiere de una mirada de largo plazo y por lo tanto queremos ser consecuentes con eso", aseguró.

Atendiendo entonces a esta realidad, ¿Qué pasa con las tarifas? En este punto, según lo dicho por los expertos confluyen dos factores: El alza de las contribuciones y del valor de suelo.

A este respecto, Fantoni señaló que "el alza de las contribuciones le ha pegado de forma dramática a este negocio, lo que antes no era un costo hoy lo es y no es un costo menor". Al mismo tiempo, el alza del valor de la tierra ha sido también muy significativo. Hoy se ve como la industria se está desarrollando en lugares secundarios desde el punto de vista de la ubicación, donde, si bien es cierto los terrenos son más baratos, tienen un costo operacional, de transporte y de personal muy alto, lo que al final se termina reflejando en las tarifas. No hay que olvidar que, al final del día, lo importante es cuánto le cuesta a una empresa operar; a cuánto se elevarán sus costos logísticos. Así, el costo de arriendo puede bajar, pero los gastos asociados al transporte, por ejemplo, pueden subir y al final queda en lo mismo. Lo importante es tratar de recuperar buenas ubicaciones con tarifas que sean realmente representativas de lo mismo".

¿Debiera traspasarse estos nuevos costos a las tarifa para mantener una rentabilidad razonable del negocio? La respuesta a esta interrogantes es afirmativa, según los expertos, aunque aseguran que esto no ha ocurrido a la fecha.

"Con la aparición de la Reforma Tributaria, en un ambiente económico de desaceleración, es complejo llevar estos costos nuevos a las tarifas. Sería impresentable, con los niveles de vacancia como los que hay hoy en día en la industria, intentar subir los valores de arriendo", sostuvo el Gerente de Bodenor. No obstante, expresó que esta situación se verá en el futuro, "toda vez que veamos luces de un mayor nivel de dinamismo económico. Con el tiempo, las tarifas tendrán que ajustarse", puntualizó.

En esta línea, el Gerente de BFC aseguró que bajar los precios tampoco es una política adecuada. "Como empresas mantenemos una política de defender nuestros precios. Somos el segundo actor a nivel nacional con bodegas clase A y creemos que nuestros condominios y servicios nos permiten mantener un nivel de tarifas adecuadas para el negocio sin caer en la desesperación o tratar de imitar algunas conductas kamikazes que hemos visto en el mercado", expresó Fantoni.

Por su parte, Luis Felipe Lehuedé asimiló lo expuesto por Fantoni e indicó que "si bien el mercado aún no ha internalizado los costos asociados a la tierra, que han aumento muy fuertemente en los últimos años y adicionalmente existes efectos tributarios que aún no han sido considera-

dos, no vemos que pudiesen existir bajas en las tarifas".

Respecto a la política de BSF en esta materia, Peró señaló que "no hemos modificado nuestros precios en términos reales (UF) en 15 años y si bien existió una leve alza en los últimos años en la industria, creemos que eso ya se revirtió, y el 2016 volverá los niveles de hace 4-5 años".

Siempre en torno a los desafíos que han imprimido a la industria los factores descritos, Matías Peró sostuvo que "el principal reto de la industria de este año ha sido mostrar flexibilidad en los plazos de los contratos y en superficies, ya que la industria logística ha vivido un año lleno de incertidumbre que ha hecho más difícil la toma de decisiones".

A lo anterior, Lehuedé agregó que "lograr satisfacer las distintas necesidades de nuestros clientes, para lo cual adecuarse a sus requerimientos ha sido un factor clave. Ellos están en la búsqueda de eficiencias y mejores condiciones y en general sus requerimientos tienen una tendencia a ser cada vez mayores. Adicional y paralelamente, nosotros también debemos ser eficientes en los costos asociados tanto a la inversión, como a los de operación", indicó.

Por su parte, Giancarlo Fantoni señaló que uno de los retos a tomar en cuenta es no perder la identidad, considerando el adverso escenario que esta industria ha debido afrontar. "Estamos de acuerdo que para algunos ofrecer bajos precios puede ser una estrategia, sobre todo si se piensa en los oferentes de bodega clásicas, básicas, sin mayor preocupación por el diseño, el medio ambiente y los servicios. Este tipo de bodegas funciona muy bien en la necesidad spot, si tengo un sobreinventario que tengo que almacenar de alguna manera, con lo cual me es indiferente el lugar. Pero si pienso en donde me voy a instalar a operar por tiempo indefinido, donde voy a invertir al interior de mi bodega, donde llevaré a mi personal a trabajar, consideras otras cosas. Nosotros le hemos apostado a eso, a dar la mejor ubicación y el mejor escenario para poder desarrollar las operaciones y eso no sólo pasa por un edificio clase A, sino también, por un entorno clase A, que dice relación con áreas deportivas, con paisajismo, con un buen casino, etc. y servicios acorde al nivel de un Parque logístico, nos hemos preocupado de manera importante de eso y los clientes lo aprecian".

EL AÑO QUE SE FUE

Teniendo en cuenta lo expuesto en las líneas precedentes y considerando la posición de liderazgo que Bodegas San Francisco, Bodenor Flexcenter y Megacentro ostentan en el mercado, resulta interesante conocer cómo estas compañías han enfrentado el 2015. En una evaluación de su performance anual, Luis Felipe Lehuedé destacó que en Chile Megacentro ha puesto mucho foco en ser eficientes con el uso de los recursos y en los procesos internos. "Además, nuestra posición en el mercado local es bastante sólida y hemos procurado consolidarla en los distintos Megacentros a lo largo del país, con un buen crecimiento que se apalanca en la fidelización de clientes y en los proyectos Built to Suit, donde sabemos somos muy fuertes. Por otra parte, estamos muy contentos con el crecimiento que hemos logrado, en muy poco tiempo, en los mercados de Perú y EE.UU.".

Por su parte, Matías Peró se mostró satisfecho con la actuación de Bodegas San Francisco, a pesar de las dificultades del mercado. A este respecto, el ejecutivo señaló que "para BSF el año 2015 ha superado ampliamente las expectativas que teníamos en cuanto a crecimiento. Nunca pensamos que íbamos a superar las ventas del año 2014 y además mantener un ritmo de construcción importante por sobre los 5.000 m2 mensuales. Además, nos complace haber consolidado la operación de nuestro Centro más nuevo que es Vespucio con el ingreso de importantes clientes". Finalmente, Giancarlo Fantoni estimó que "el 2015 ha sido un buen año, porque veníamos con encargos importantes que teníamos que construir durante este periodo. LGT

TERMINA DE LEER ARTÍCULO:
Escanea el QR desde
tu Smartphone o Tablet.

CÓMO DESDE LA LOGÍSTICA SE FORTALECE LA MARCA

EN OCTUBRE PASADO, HILL+KNOWLTON STRATEGIES (H+K) JUNTO A GFK ADIMARK PRESENTARON LOS RESULTADOS DEL ÚLTIMO RANKING DE REPUTACIÓN CORPORATIVA, EN LA CUAL NESTLÉ, SOPROLE Y CAROZZI SE ALZAN COMO LAS MARCAS MÁS APRECIADAS POR LOS CONSUMIDORES. EN BASE A ELLO, NOS PREGUNTAMOS ACERCA DE LA CONTRIBUCIÓN DE UNA EFICIENTE LOGÍSTICA AL FORTALECIMIENTO DE UNA MARCA E INVITAMOS A LOS LÍDERES LOGÍSTICOS DE ESTAS COMPAÑÍAS A COMPARTIR LAS CLAVES DE SU ÉXITO.

En la dinámica de los mercados actuales se torna cada vez más difícil para las empresas lograr diferenciarse de su competencia, considerando que los generadores de valor son cada vez más subjetivos. Frente a ello, la correcta estructuración de la Marca se convierte en un factor clave, dado que ésta se transformará en el símbolo representativo de una compañía. Hablamos de mucho más que un simple nombre o logotipo, nos referimos a una imagen, un concepto capaz de transmitir valores y creencias, de crear vínculos con los consumidores. Considerado "el principal activo de una compañía", el valor de la Marca radica en su capacidad de crear un lazo emocional entre la empresa y sus públicos, al tiempo que es uno de los aspectos mediante los cuales se construye reputación corporativa. Es el valor de marca, mediante su dimensión emocional el que establece una promesa que luego debe ser cumplida por las organizaciones y que es seriamente escrutada por los consumidores, en esta lógica y frente a los recientes casos de colusión que se han dado a conocer en el país, se puede observar de forma objetiva dicha dimensión.

Atendiendo a la relevancia de la Marca, cada año Hill+Knowlton Strategies (H+K) junto a GfK Adimark realizan el prestigioso Ranking de Reputación Corporativa, que busca contribuir a que las compañías evalúen la percepción de los consumidores, entendiendo la reputación como el resultado de la valoración que diferentes públicos le atribuyen a una empresa, basados en su percepción e interpretación de la imagen que ésta comunica y su conducta.

En su decimocuarta versión, el estudio destacó la labor de 15 compañías, siendo Nestlé, Soprole y Carozzi los líderes indiscutidos en opinión de los encuestados. Específicamente, Nestlé pasó de la posición 10 al primer lugar de esta versión 2015; Soprole, en tanto, se mantuvo en la segunda posición; mientras que Empresas Carozzi subió del lugar 11 al 3, comparado con el año anterior.

Siempre en torno a estudio, durante la ceremonia de premiación, Pamela Leonard, gerente general de Hill+Knowlton Strategies puso énfasis en el rol de las nuevas generaciones y cómo esto ha cambiado la percepción respecto a los consumidores. "Se están conjugando cambios trascendentes, generados por la revolución digital, la irrupción de los millennials y la redefinición del éxito. Estos factores están desafiando a las empresas a generar cambios hoy para enfrentar los nuevos

¿Cumple su empresa con el Decreto Supremo 78?

EL OPERADOR LOGÍSTICO EXPERTO EN SUSTANCIAS PELIGROSAS

- ALMACENAJE ESPECIALIZADO
- TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN

BUREAU VERITAS CERTIFICATION

- ISO 9001:2008
- ISO 14001:2004
- OHSAS 18001:2007

PREMIO CONDUCTA RESPONSABLE

SISTEMA DE HOMOLOGACIÓN DEL TRANSPORTE CARRETERO

CUMPLIMOS CON EL DECRETO 78

WAREHOUSING

EXPERTOS EN ALMACENAJE DE SUSTANCIAS PELIGROSAS

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

escenarios que contribuyan a la sustentabilidad de sus negocios", expresó. En la misma línea, la subsecretaria de Economía, Katia Trusich, invitó a trabajar en una alianza entre el mundo público y privado, señalando que "el éxito de un negocio y de una empresa hoy no se concibe sin considerar la opinión del consumidor. Porque el consumidor es también parte de la comunidad, es trabajador, observador, usuario de las redes sociales y parte de la opinión pública. Los consumidores de hoy quieren empresas socialmente responsables, sustentables y conscientes".

EL CONSUMIDOR TIENE LA PALABRA

Durante la ceremonia de premiación, los gerentes de las compañías líderes del RRC: Hugo Covarrubias, gerente general de Soprole; Pablo Devoto, presidente ejecutivo en Nestlé Chile, y Sebastián García, gerente general de Carozzi realizaron una ronda de conversación en la cual evaluaron el rol del consumidor en el actual escenario.

"Ya no nos evalúan solamente por los productos que desarrollamos o la comunicación que hacemos. Hoy nos evalúan en el cómo hacemos las cosas", dijo Covarrubias. Para el ejecutivo, resulta clave incorporar ese pensamiento en las organizaciones, en el directorio y los accionistas. "Probablemente sea uno de los desafíos más relevantes que tenemos y que vamos a tener hacia adelante", enfatizó.

Según el Pablo Devoto, la transparencia respecto de la performance de la compañía es un factor decisivo. "Podré perder una partida que está en mal estado, pedir perdón si me equivoqué o reconocer el error. Pero creo que el punto clave es la transparencia, la comunicación en tiempo real y no esconderse, no tratar de meter las cosas debajo de la alfombra, en el fondo es trabajar con la gente", señaló.

Por su parte, el Gerente de Carozzi destacó la importancia de la reputación, aduciendo que "el respeto se gana con la comunidad. Y entendemos que no sólo se trata de consumidores, proveedores, entorno, autoridades, colaboradores o inversionistas. Se trata de una visión de comunidad".

CONTRIBUCIÓN DE LA LOGÍSTICA

En torno al rol que una eficiente logística tiene en el fortalecimiento de la marca, si bien existen diferentes visiones, todas apuntan a un factor común: La satisfacción del cliente final.

En esta lógica, Jaime Rojo, Head of Supply Chain de Nestlé, señaló que "la marca se construye a lo largo de toda nuestra cadena de valor, en cada proceso y con cada actor involucrado. En lo que respecta a la logística, ésta juega un papel clave en el soporte de una marca, a través de una operación sin fallas, que le permita a nuestro consumidor final, encontrar nuestro producto en la góndola, en el momento adecuado y en las mejores condiciones de frescura y calidad".

Por su parte, Juan Luis Ibarra, Gerente de División de Abastecimiento y Logística de Carozzi, agregó que "lo principal es responder a la confianza de la comunidad en general. Hoy gracias a nuestro sistema de distribución podemos decir que estamos presentes en el 97% de los hogares de Chile, con 17 categorías de productos y más de 100 marcas".

Según detalló Ibarra, la emblemática compañía ha delineado como una obligación el responder a la confianza de los consumidores, autoridades, colaboradores y vecinos con propuestas de valor e innovación tanto en los productos como en la manera en que estos se hacen llegar a los más de 50.000 puntos de venta a lo largo del país. "Ello implica la gran responsabilidad de ser eficiente y de estar siempre con nuestros productos en los principales puntos de venta y de responder adecuadamente a través de nuestro Servicio de Atención al Consumidor cuando nuestros consumidores lo requieran", sostuvo. En lo que respecta a la operación logística, Jaime Rojo señaló que "las exigencias del mercado nos llevan a tener una logística cada vez más "lean", que elimine el desperdicio y que permita tener sólo las actividades necesarias que agregan valor a nuestro consumidor. De esta forma, la conexión emocional del consumidor con nuestras marcas se va fortaleciendo y el nexo entre la propuesta de valor y la ejecución es más directa".

por otra parte, atendiendo a lo dicho por Pamela Leonard, el acceso a diferentes plataformas de comunicación y redes sociales por parte de los consumidores, es un factor a considerar a la hora de desplegar las cadenas de abastecimiento. Esta realidad se observa con fuerza en el e-Commerce donde cumplir la promesa de compra y los plazos de entrega son vitales para la supervivencia del negocio y la reputación de las marcas.

Hoy como nunca, las compañías están a la merced de las redes sociales, y lo que se diga de nuestra marca es un factor de evaluación permanente, alzando con ello la premisa de que "la mejor publicidad es la que hacen los clientes satisfechos".
En definitiva, según el Gerente de Carozzi, "el vínculo entre el cliente y las marcas se puede estrechar otorgándole relevancia a la gestión de la Cadena de Suministro y dotándola de los recursos y expertise necesarios, recursos que permitan seguir incrementando nuestra presencia y cobertura en el comercio y penetración en los hogares chilenos" puntualizó.

Lo cierto es que una logística adecuada contribuye a satisfacer la demanda del mercado exitosamente y, por consecuencia contribuye a la imagen de la marca en el imaginario colectivo. Es gracias a la logística que "la promesa de valor" que la marca propone al consumidor se cumple, generando una relación de confianza que permite construir estrategias que beneficien a las compañías y clientes. LGT

ZEBRA

MobiWork

mPOS®

MWS®

mForms®

mTrack®

TRES PRODUCTOS, ¡UNA MISMA SOLUCIÓN!

OPTIMICE SUS RUTAS DE TRABAJO, LOCALIZACIÓN, OPERACIÓN Y MONITOREO EN TIEMPO REAL DE SU FLOTILLA

- **TC55 TOUCH COMPUTER:** Un dispositivo móvil que se ve y funciona como los smartphones más populares, pero diseñado para los negocios
- **iMZ:** Haga más fácil simplificar sus transacciones con recibos e impresión de facturas en sitio. Escoja de una variedad de opciones inalámbricas, incluyendo la habilidad de trabajar con los más actuales sistemas operativos
- **MOBIWORK:** Mobile Workforce Solutions, una plataforma múltiples soluciones

POSLINE

antalis™ Just ask Antalis

InnoPrint® Servicio e innovación en etiquetadc

ECUADOR
ventas@posline-ec.com.
Teléfono: **+17862453934**

PERÚ
lzolezzi@antalisperu.com.
Teléfono: **+5116409008**

CHILE
Chile: fmaira@innoprint.cl.
Teléfono: **+56229382274**

Para más información de la campaña comuníquese con nosotros:
la.contactme@zebra.com
www.zebra.com

Zebra Technologies. 3 Overlook Point Lincolnshire, Illinois 60069 USA
©2015 ZIH Corp. Todo los derechos reservados.
Zebra y su logo son marcas de ZIH Corp., registrados en varias jurisdicciones atreves del mundo. Cualquier otra marca registrada es propiedad de sus dueños respectivos.

TRANSPORTE DE CARGA URBANA

UNO DE LOS SÍMBOLOS MÁS NOTORIOS DEL DESARROLLO DE UNA NACIÓN ES SU INFRAESTRUCTURA VIAL, QUE ASEGURE, TANTO A LOS CIUDADANOS COMO A LOS ACTORES DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA Y LOGÍSTICA, LA PLENA CONECTIVIDAD DE ENTRE LOS POLOS RESIDENCIALES, COMERCIALES, PRODUCTIVOS Y FINANCIEROS QUE SE ASIENTAN EN LAS DISTINTAS COMUNAS, LOCALIDADES Y CIUDADES DE UN PAÍS.

PROBLEMÁTICAS, REGULACIONES Y LA INFRAESTRUCTURA QUE SUSTENTA EL FLUJO LOGÍSTICO

No son pocos los expertos que han puesto énfasis en la necesidad de que las planificaciones del transporte urbano –concentradas principalmente en promover eficiencias en el transporte de personas- también pongan atención a los requerimientos del transporte de carga Urbana, dado que esta actividad es esencial para procurar el abastecimiento de bienes y servicios a la población.

Este llamado se torna más urgente, si se considera el explosivo crecimiento que experimentan las urbes modernas. Mientras más densa es la población, mayor es la demanda de bienes y servicios, y en consecuencia, mayor es la demanda de circulación de transporte de carga terrestre en el área urbana. En este contexto, una planificación vial que no integre éste factor, tarde o temprano enfrentará los impactos negativos de dicha actividad, tales como: la congestión vehicular, la contaminación atmosférica e incluso el desabastecimiento.

Es claro que el transporte de carga afecta y también es afectado por las condiciones disponibles para circular dentro de las grandes metrópolis, por lo tanto, la planificación vial de las ciudades actuales deben considerar esta actividad y, consecuentemente, apuntar a promover la eficiente conectividad con otros centros urbanos, tanto dentro como fuera del territorio nacional. En este punto, otro aspecto a considerar en torno a la planificación de la red vial es la intermodalidad, es decir, su coherente relación con los otros medios de transporte, generando sinergias para un mejor desempeño.

LOS DESAFÍOS DEL TRANSPORTE DE CARGA URBANO EN LA RM

"Es necesario seguir invirtiendo en una red de vías expresas urbanas que faciliten la circulación del automóvil particular, los vehículos de emergencia y de carga, y permitan desplazamientos de larga distancia a través de la ciudad. No hacerlo implicaría una ineficiencia en la logística y movilidad que disminuiría la vitalidad de la ciudad y su competitividad global". La reflexión anterior, expuesta en el Plan Maestro Santiago 2025 nos permite abrir el análisis acerca del estado actual del transporte de carga en la Región Metropolitana.

Es así que, e marco del Congreso Logística en Mega Ciudades, Andrés Bronsfman, Director de Investigación de Megacity Logistic Lab de la Universidad Andrés Bello explicó que "no se concibe la vida actual sin el movimiento de carga y si bien las ciudades están diseñadas para las personas, estas deben abastecerse, suministrarse y generalmente eso no se considera cuando se planifica una ciudad. Ahora bien, estos movimiento de carga terrestre tiene externalidades, existe una importante contribución a la congestión, por ejemplo, principalmente porque en Santiago no tenemos una infraestructura propia para el movimiento de carga sino que la compartimos con el transporte privado y público lo que acrecienta el problema".

Juan Eduardo Saldivia
Presidente
Copsa

Andrés Bronsfman
Director de Investigación
Megacity Logistics Lab.
UNAB

Siempre en torno a las externalidades del transporte de carga urbana, el experto destacó que "Américo Vespucio, las vías concesionadas y varios sectores al interior de la Región Metropolitana registran importantes niveles de contaminación acústica. Adicional a esto tenemos la contaminación atmosférica en la cual el transporte de carga urbana tiene un alto nivel de par-

ticipación. Obviamente esto tiene un impacto en la vida de las personas, pero también tiene un impacto enorme en la productividad de las empresas y en las cadenas de suministro completas". Ahora bien, según el experto, a pesar de las externalidades el transporte de carga urbana es una tendencia en alza, principalmente debido a tres factores: "las prácticas actuales de producción y distribución que implican tener bajos inventarios y respuestas rápidas de entrega, normalmente con vehículos más pequeños, de ahí que se genere una explosión en el uso de vehículos livianos para la distribución. En segundo lugar, tenemos la aparición del comercio electrónico que aumenta a altos niveles, lo único que no es virtual en el proceso de venta es la distribución de los productos. En tercer lugar, tenemos la urbanización. La tendencia es que hacia el año 2050, cerca del 90% de la población viva en pequeñas y grandes ciudades, según datos de las Naciones Unidas. En este último punto, se da el fenómeno de que países que están en vías de desarrollo o con economías emergentes se concentran los servicios en las ciudades y por lo tanto la población migra".

Latin America Top 10

The Global Competitiveness Index 2014-2015	Global rank*
Chile	33
Panama	48
Costa Rica	51
Brazil	57
Mexico	61
Peru	65
Colombia	66
Guatemala	78
Uruguay	80
El Salvador	84

Source: The Global Competitiveness Report 2014-2015
Note: * 2014-2015 rank out of 144 economies

En vista del escenario descrito, el experto sostuvo que en términos demográficos y económicos Santiago es considerada a nivel global como una Megaciudad, no obstante, el crecimiento de la población y la actividad económica en la urbe no es un tema que se ha abordado de forma eficiente.

"Debemos estudiar lo que pasa en Santiago, con las actividades de transporte, no sólo en el presente inmediato sino también pensando en lo que vendrá a futuro. Hay que entender cómo se mueve la carga en la Región Metropolitana, qué cargas se mueven, etc. (…) necesitamos esa información para legislar e implementar políticas, pero sin penalizar la actividad de carga en la ciudad. Restringir el movimiento de carga, de una u otra forma disminuye las externalidades pero también restringe la economía, entonces no es llegar y hacerlo".

INFRAESTRUCTURA URBANA Y LAS RESTRICCIONES

Considerando lo dicho por Bronfman, cabe detallar algunos aspectos que integran el Plan Maestro de Santiago 2025, documento que presenta los lineamientos generales en torno a las restricciones al transporte de carga urbana de cara a la próxima década.

En esta línea, según cita el documento "las regulaciones al transporte de carga deben apuntar a reducir las externalidades, evitando añadir presión innecesaria sobre las cadenas logísticas y evaluando el efecto que éstas puedan tener sobre los costos, flexibilidad y eficiencia". De esta forma, las disposiciones que pueden ser implementadas para mitigar las externalidades asociadas a la circulación de los camiones se pueden clasificar en 3: de carácter normativo, de tránsito y operación y, finalmente, medidas tendientes a mejorar la eficiencia de las cadenas logísticas.

En lo relativo a las medidas de carácter normativo destaca el permiso de circulación al interior del Anillo Américo Vespucio. En este punto, la arteria capitalina presenta una restricción de circulación para flotas con más de 12 años de antigüedad, pero ¿cómo se puede fiscalizar el cumplimiento de la norma? La idea propuesta implica crear una especie de registro de vehículos autorizados, cuyas placas patentes entrarán en la base de datos del Programa de Fiscalización, siendo así posible controlar, ya sea en terreno o mediante cámaras, el cumplimiento de la norma.

Respecto a las medidas de gestión del tránsito y operación de vehículos de carga, el documento propone soluciones en base a la experiencia internacional, entre las que destacan: La regulación de accesos a zonas de la ciudad mediante la aplicación de restricciones horarias o la prohibición de circulación en algunos sectores o vías; la generación de zonas de descanso para vehículos de carga al exterior de Santiago; la implementación de áreas de carga y descarga segregadas que permitan disminuir el impacto de estas operaciones sobre el sistema de transporte urbano y fomentar la operación nocturna para algunas cadenas logísticas de ciertas industrias en una zona delimitada.

Finalmente, las medidas tendientes a mejorar la eficiencia de las cadenas logísticas implican la implementación de centros logísticos públicos que eventualmente vayan conformando una red. Esta abarcaría desde grandes centros logísticos en la periferia, incluso fuera del límite urbano, hasta microcentros en las zonas comerciales o en áreas de alta congestión.

INVERSIÓN, FACTOR DECISIVO

Otro Aspecto decisivo en el transporte de carga terrestre en los centros urbanos, más allá de las regulaciones y normas, es la disponibilidad de infraestructura vial. En este contexto cabe señalar que según el Informe 2014 de "Red Vial Nacional, Dimensionamiento y Características", publicado en octubre pasado por la Dirección de Vialidad, "la longitud total de la red vial, actualizada a diciembre del año 2014 es de 77.801 km". Así mismo "la longitud de dobles calzadas catastradas el año 2014 es de 2.587 km". Respecto de los demás elementos de la infraestructura vial, se registran 31 túneles a nivel nacional.

Al mismo tiempo, Chile posee una importante red vial concesionada que asciende, según datos de Copsa a 2.500 kms de autopistas Urbanas e Interurbanas. En cuanto a Autopistas Interurbanas existen concesionadas dos grandes áreas: La Ruta 5, con 1.500 kilómetros de doble calzada continua entre La Serena y Puerto Montt y doce vías transversales.

En cuanto a la inversión privada relacionada a las concesiones por proyectos adjudicados entre 1993 y 2014, la última Síntesis Estadística 2014, elaborada por Copsa, destaca que ésta asciende a US$ 3.723 millones en Rutas Interurbanas, Ruta 5; US$ 2.774 millones en Rutas Interurbanas y Transversales y US$ 4.822 en Autopistas Urbanas.

Las cifras descritas cobran importancia si se considera que gran parte de la actividad de transporte de carga se realiza utilizando las carreteras concesionadas a lo largo del territorio y, específicamente en la Región Metropolitana, con lo cual estas infraestructuras se han con convertido en parte esencial de la actividad productiva y logística del país, algo así como las arterias por las que fluye la sangre que da vida a la cadena logística.

El preponderante rol de las vías concesionadas en la actividad de transporte de carga urbana se refleja en las cifras entregadas en noviembre pasado por Juan Eduardo Saldivia, Presidente de Copsa, las que indican que "entre enero de 2014 y julio de 2015, se registró un aumento del 7,3% en el flujo de vehículos pesados en las concesiones urbanas, alcanzando la importante cifra de 77.830.631 vehículos", ello sin contar el aumento del flujo de vehículos livianos.

Consultado sobre las razones de este sostenido aumento, Saldivia señaló que "en la Región Metropolitana se observa una tendencia creciente en el uso de las autopistas debido a varios factores, entre los que se cuentan el permanente aumento del parque automotriz y la evaluación general de estas infraestructuras por parte de los usuarios, que pese a la congestión en las horas punta, logran un tiempo de desplazamiento menor en las vías concesionadas". Si bien a nivel internacional Chile se posiciona por sobre sus pares de la región en materia de infraestructura para el transporte, los expertos coinciden en la necesidad de más inversiones en infraestructura vial para un mejor desempeño.

TERMINA DE LEER ARTÍCULO:
Escanea el QR desde tu Smartphone o Tablet.

TW LOGISTICA

WWW.TW.CL

TELÉFONO: 2 389 12 00
E-MAIL: LOGISTIC@TW.CL

SOLUCIONES LOGISTICAS INTEGRALES

WWW.TW.CL | TELÉFONO: 2 389 12 00 | E-MAIL: LOGISTIC@TW.CL

Largas jornadas de trabajo, ausencia del hogar e inseguridad son algunas de las características que tiene el transporte de carga, labor que -al parecer- en Chile aún falta que se reconozca como un eslabón fundamental del desarrollo del país, del comercio y, en espacial, de la logística. A través de estas tres historias de conductores queremos mostrar el estado actual de esta labor y a quienes están detrás de ella.

CONDUCTOR

LOS ROSTROS EN LA RUTA DE LA CADENA LOGÍSTICA

En Chile, debido a su geografía el transporte carretero se ha transformado en la columna vertebral de la industria. Las rutas nacionales han sido testigo del desarrollo del transporte carretero, crecimiento que ha ido de la mano de los cambios en infraestructura vial, las mejoras en tecnologías, bienestar y seguridad de los vehículos de carga y en especial de la profesionalización del conductor.

Hoy en día, existe el reconocimiento de que el conductor juega un rol al interior del engranaje del transporte terrestre, transformándose muchas veces en la cara visible de una empresa, el representante e intermediario con el cliente y las distintas entidades que convergen en esta modalidad de transporte.

El escenario del conductor de transporte de carga ha cambiado drásticamente a nivel nacional en los últimos cinco años. De la mano de aspecto como la estabilidad económica del país y el crecimiento y posicionamiento que la industria minera, atractiva por esencia para los transportistas, ha tenido gracias al fuerte desarrollo a comienzo de esta década, generando en el mercado de los conductores profesionales un vuelco.

De acuerdo a cifras del Observatorio Logístico del Ministerio de Transporte en 2011 la necesidad estimada del mercado de conductores profesionales, en un escenario de mayor fiscalización, alcanzaba los 193.181. En tanto, la disponibilidad en igual escenario llegaba los 199.657, registrando un superávit de un 3%.

Sin embargo, de cara al 2016, y en un eventual escenario de recesión económica, el número de conductores necesario alcanzaría los 205.481 con una disponibilidad de 180.675 conductores, generando por lo tanto un déficit de un -14%.
Ante estas proyecciones, las empresas de transporte carretero, han tomado conciencia de la importancia y el rol que dichos profesionales juegan en la industrial logística.

DE CAMIONERO A CONDUCTOR

En el día a día de la operación logística es fácil olvidar lo que está detrás de los softwares de rutas, los modelos de conectividad, los plazos y demandas; pero es preciso reconocer que tras todo este aparataje tecno y metodológico se encuentra "gente real" que lleva en sus hombros el peso de la cadena logística.

Este escenario ha llevado al reconocimiento al rol "critico" que cumplen estos hombres y mujeres en todas las demandas de abastecimientos. Los camiones son la columna vertebral del sistema de transporte y sin gente adecuada detrás de las ruedas, toda actividad de la Supply Chain no sería posible.

Por suerte la industria logística y de transporte cuenta con personas adecuadas como Roberto Toledo de TNT, quien lleva más de 26 años sin ningún accidente; Cristian Salinas de Starken, quien dejó de lado su profesión y formación académica para crecer en este rubro y Julio Muñoz, quien con pasión narra la mística del "camionero". Hombre como los mencionados y sus colegas están atentos a la Ruta y en muchos casos han transformado a las carreteras en su segundo hogar.

A través de estas tres historias, Revista Logistec, busca reconocer el rol del conductor y dar un reconocimiento de su labor, ya que 'transportar' por las rutas no es el único desafío que los conductores enfrentan, también deben conocer las características de su vehículo y constantes chequeos de seguridad, alcanzar horarios establecidos, en ocasiones largas esperas de carga

Un conductor que no está atento a estas condiciones podría ser un conductor "fuera de ruta" o bien un conductor de escritorio y dejar de interactuar día a día con distintas realidades y personalidades a lo largo de las rutas nacionales que se ha transformado en la mística del "camionero y la ruta".

y descarga e incertidumbres del clima, entre muchas otros aspectos.

Un conductor que no está atento a estas condiciones podría ser un conductor "fuera de ruta" o bien un conductor de escritorio y dejar de interactuar día a día con distintas realidades y personalidades a lo largo de las rutas nacionales que se ha transformado en la mística del "camionero y la ruta". El trabajo del conductor, hoy en día, toma distintas formas desde largas jornadas de viajes y con largas ausencia del hogar hasta un "chófer" de la industria de la paquetería. Todo rubro tiene sus características, y que a través de estas historias buscamos dar a conocer.

JULIO MUÑOZ, CONDUCTOR DE TRANSPORTES BOLIVAR: "SOMOS EL CORAZÓN DE LA CADENA"

Si transformamos los kilómetros recorridos, el conductor Julio Muñoz ha dado cerca de 125 viajes alrededor del mundo en sus 23 años como conductor de transporte de carga. A sus 44 años, este padre de dos hijos (Thiare y Julio) asegura que la vida de un conductor tiene de todo: alegrías, sacrificios, satisfacciones y también frustraciones; pero sobretodo "tiene mística".

Con más de 23 años en la carretera, Julio recuerda sus comienzos resaltando la "atracción" que desde pequeños sintió por los "fierros y los motores", asegurando que la vida de un conductor tiene que estar marcada por la atracción, ya que no es un trabajo común.

"Llegue a este rubro llevando la contra a mi familia. Tenía tíos y un hermano mayor en este mercado y siempre me llamó la atención. A los 21 años cambié la clase de mi licencia de conducir y al día siguiente partí a Brasil con una carga de ciruelas secas", comenta. Hoy en día, ya con una familia e hijos, Julio reconoce que la preocupación por la seguridad

cada vez que sube al camión es constante y que la tecnología ha sido una aliado para mejorar la conexión con sus seres queridos.

"Realizo en promedio cinco viajes de 3.200 kilómetros ida y vuelta al mes, transportando carga general y carga sobredimensionada. Son aproximadamente 20 mil kilómetros mensuales o 240 mil kilómetros al año. Multiplicado por los años de trabajo calculo que he recorrido al menos 5 millones de kilómetros, lo que son unas tantas vueltas alrededor del mundo", nos cuenta. Julio lleva seis años en Transportes Bolivar, periodo en que asegura el "camión" le ha dado muchas satisfacciones, aunque reconoce con tristeza que el trabajo lo ha distanciado de su familia. "Al pasar mucho tiempo en la carretera me distancia de mis hijos, pero me ha permitido a la vez entregarles una estabilidad económica, sin grandes sobresaltos".

"En las rutas uno piensa mucho. Piensa en la familia, en los hijos y sus logros, en la mujer y en la casa, más aún cuando llega la noche", recordando así la preocupación que vivió en el pasado terremoto del norte del país, que lo pilló en el kilómetro 1184, frente al parque eólico de Tal Tal.

"Venía con una caravana de cinco conductores de Transportes Bolivar y tras el terremoto Carabineros nos desvió hacia el interior por la alerta de tsunami y en ese momento en lo primero que uno piensa es en la familia", recuerda.

Además, Julio nos cuenta con nostalgia que el trabajo de conductor de camiones ya no es el mismo que hace 10 ó 15 años. "Antes uno hacía grupos en puntos de encuentros de la carretera para comer, compartir y descansar. Había más camaradería entre los colegas y eso se ha ido perdiendo. Hoy es el individualismo y la competencia la que ha matado el misticismo de esta profesión que ha estado marcada siempre por el contacto humano". Si bien reconoce un amor por las rutas, es enfático en asegurar que no le gustaría que su hijo fuese conductor, ya que con esta profesión "se gana, pero también se pierde". Julio espera en los próximos años lograr su sueño de independizarse, siempre ligado al mundo del transporte.

Finalmente, Muñoz lamenta que aún en Chile este trabajo "no sea del todo valorado", más cuando "los transportistas somos el corazón de la cadena y sin corazón el cuerpo no camina y la sangre no se mueve. Somos el generadores de todo, somos el motor".

ROBERTO TOLEDO, CONDUCTOR DE TNT: "SOMOS UN ESLABÓN IMPORTANTE PARA EL PAÍS"

"Un jornada de viaje comienza con una llamada a las oficinas de TNT para conocer el destino que tiene puede ser norte o sur", así describe Roberto Toledo el inicio de su jornada.

Este hombre de 46 años se ha desempeñado como conductor durante 27 años, 20 de ellos en la empresa TNT, periodo durante el cual ha sido testigo de la evolución de transporte de carga por carretera. "Antes uno era peoneta, secretaria, chófer. Uno hacía de todo, pero hoy somos conductores"

"Comencé a trabajar en una oficina de cobranza y el chofer se enfermó y me pidieron que manejara yo, desde ese momento creo que comenzó mi historia. Cuando estaba sin trabajo encontré uno como conductor y desde entonces no me he bajado del camión", nos cuenta.

La familia es, sin duda, el talón de Aquiles de Roberto. Con seis hijos, de distintas edades, asegura que el costo de esta profesión es la poca presencia en casa, "perdiendo el día a día con los hijos". Asimismo, recalca que "no es una pega tranquila", pero enfatiza que se puede desarrollar una vida laboral de la mano del camión. Sin embargo, lamenta que muchas veces no se valore su profesión.

"En otros países el camionero o conductor es reconocido como un profesional. Se tiene conciencia de la labor que uno hace y existen inversiones en torno a mejorar nuestro trabajo como lugares de descanso en las rutas o el buen trato en las bencineras. Muchas veces descansamos en lugares de tierra sin baño en la mitad de la carretera", palabras que confirman que las grandes inversiones en muchas ocasiones no ha considerado aspectos relevantes para el conductor que van más allá de la infraestructura carretera.

Roberto Toledo
Conductor
TNT

Cristián Salinas
Conductor
Starken

Julio Muñoz
Conductor
Transportes Bolivar

"Hemos avanzado en mejorar el camión, pero poco en las condiciones de trabajo. Este es un tema de conciencia y de entender que los camioneros necesitan comer, dormir, bañarse, entre otras cosas, porque somos un eslabón importante para un país, para la industria y para la gente", sostiene.

La seguridad es un tema presente en Roberto, pero asegura que nunca ha tenido un accidente en la carretera y que la clave está en "conducir a la defensiva y en pensar que uno tiene familia e hijos detrás".

Para Roberto la cultura camionera ha cambiado, debido a la delincuencia e inseguridad. "Todos conversamos y nos

saludamos entre camioneros y eso no se ha perdido, pero en general hay más desconfianza. Antes había un camión en panne y uno se paraba a ayudar, hoy hay que arreglársela solo".

El futuro es algo en lo que se piensa kilómetro a kilómetro y Roberto tiene claro que "no me gustaría terminar mis días en la carretera, pero cuesta hacer otras cosas, ya que el ritmo de este trabajo te mantiene atado a este mismo trabajo, te absorbe muchas horas".

Y con la misma certeza, asegura que no le gustaría que ninguno de sus hijos siguiera esta profesión, porque "a veces pierde mucho".

CRISTIÁN SALINAS, CONDUCTOR DE STARKEN: "ESTE ES MI PROYECTO Y NO LO DEJO"

Este profesor de Educación Física se sumó al mundo de la conducción hace doce años como un proyecto. "comencé a probar y me dedique a esto. Hoy ya llevo ocho años en Tur Bus y ahora Starken y ya tengo un par de vehículos".

Cristian Salinas ejerce la conducción desde un prisma distinto al de sus colegas de TNT y Transportes Bolívar, puesto que está dentro de la ciudad. De la mano del boom del e-commerce en Chile, la industria del transporte de paquetería y encomienda se ha desarrollado con fuerza, en medio de este crecimiento, Cristian ha visto aquí una posibilidad de crecer laboralmente.

Con tres hijos, un de un año de edad, otro de cinco y uno de 10 años, Salinas asegura que una de las cosas que le atraen de este trabajo es que "puedo pasar tiempo con mi familia durante el año. Solo en los meses de noviembre y diciembre es difícil el tema familiar, porque es la temporada alta; pero comprendemos que todo tiene su recompensa. "A pesar de lo que algunos piensan, este trabajo es tranquilo y eso me gustó. Haciendo bien el trabajo no hay nadie que te presione", afirma. En esta línea, asegura que fue esta "independencia" la que lo atrajo finalmente y hoy ya lleva ocho años en la compañía.

Aquí no existen peajes, zonas de descanso ni carreteras; la jornada de Cristián está compuesta por tacos, semáforos y decenas de clientes diarios. "Llegó antes de las ocho de la mañana, se separa la carga, se revisa y luego se organiza la ruta, factor que es clave para hacer bien el trabajo. Uno debe ser fiel y respetar la ruta para que las cosas funciones mejor.

Diariamente realiza cerca de 60 a 70 órdenes, en el sector de las comunas de San Bernardo y El Bosque, principalmente encomiendas desde un sobre hasta una compra de retail, siempre menor de 50 kilos. En tanto, en temporada alta en promedio se entregan 110 órdenes diarias.
"Nuestra visión es distinta de la conducción, ya que estamos dentro de la ciudad. Con el tiempo uno se va adaptado, pero aquí la paciencia es un factor clave, porque uno ya está inserto en la ciudad con sus cosas buenas y malas. La tarea de un buen conductor es ir buscando las fórmulas para sobrellevar estas condiciones y desafíos. En los últimos años las rutas se han complicados, el tráfico vehicular en las ciudades y la delincuencia han estado presente en el desarrollo de esta industria. "Hoy los delincuentes son más osados, te enfrentan y eso nos obliga a estar atentos. En tanto el trafico sin duda que ha aumentado, antes existían horarios y ciertas zonas complicadas hoy eso ha cambiado", detalla.

Ingresar a este mundo del conductor ha sido un proyecto para mí, y no me gusta dejar los proyectos botados y esto ya lleva años para mí y estoy seguro que aún quedan unos tantos más.

"Esto ha sido una aventura y el que no se arriesga no cruza el río", enfatiza Cristian Salinas, quien asegura que su proyección laboral, por lo menos por unos años más, está aquí. "YA será el momento de nuevos proyectos". LGT

EN 2016, se dará inicio a las obras de modernización del principal terminal aeroportuario del país, inversiones que apuntan, principalmente a atender el alza en el flujo de pasajeros que ha experimentado el AIS. No obstante, aún queda por hacer en torno a las actividades de carga y logística que se desarrollan en el recinto, una inversión largamente esperada por los actores del sector.

REMODELAR

AEROPUERTO DE SANTIAGO Y LAS TAREAS PENDIENTES DEL TRANSPORTE DE CARGA AÉREO

El transporte moderno se concibe como estrictamente funcional a las necesidades del intercambio comercial entre los países y los mercados, por lo tanto uno de sus aspectos característicos es la evolución y adaptación a los cambios del Comercio y de la organización de la economía en el ámbito mundial y nacional.

En esta línea, aspectos que han influido en la evolución del transporte son la apertura al exterior de la economía nacional, coincidente con la globalización de la economía y la aparición de fenómenos como el comercio electrónico. Lo cierto es que hoy, no basta con optimizar los medios y rutas del transporte comercial, también es indispensable mejorar el entorno que interactúa con ellos, atendiendo a que el concepto de transporte involucra mucho más que el simple traslado de mercancías.

Considerando lo dicho, cabe destacar la iniciativa que el Estado chileno ha puesto en marcha como parte de su programa de impulso competitivo y que tiene relación con la mejora de la infraestructura nacional para el mejor desempeño logístico del país. En esta dinámica, una de las medidas más relevantes es la mejora de los terminales portuarios y aeroportuarios para el desarrollo de los procesos de embarque y fiscalización de las cargas, entre otros. A este respecto, el sistema portuario nacional ha acaparado gran parte de la inversión pública para la modernización de infraestructura, lo que se explica –principalmente- a que en términos porcentuales los puertos concentran más del 90% de las transferencias del comercio exterior del país.

Otro de los aspectos que sin lugar a dudas confiere al transporte aéreo de mercancías un carácter estratégico es que ostenta la categoría de ser, hasta el momento, el medio de transporte con menor siniestralidad.

Lo anterior ha traído consigo el letargo en las inversiones públicas en los terminales aeroportuarios del territorio, lo que representa a la fecha una problemática importante, considerando que los aeropuertos constituyen un importante activo de la infraestructura logística de un país, ya que posibilitan el comercio por carga aérea, que si bien representa el medio más costoso (el costo por kilo o m3 transportado es el más elevado del mercado, debido a la limitada capacidad de carga por peso y por volumen que poseen los aviones), también ofrece niveles de servicio muy altos por los tiempos de transportación asociados, con lo cual adquiere una importancia estratégica y le confiere a un país la posibilidad de establecer rutas comerciales de gran impacto económico.

Otro de los aspectos que sin lugar a dudas confiere al transporte aéreo de mercancías un carácter estratégico es que ostenta la categoría de ser, hasta el momento, el medio de transporte con menor siniestralidad. Así las cosas, el término precario suele utilizarse a la hora de hablar del desarrollo de la infraestructura aeroportuaria en Chile, siendo el enclave emblemático de esta actividad el Aeropuerto Internacional de Santiago, Arturo Merino Benítez, que a la fecha centraliza más del 90% de la carga internacional movilizada por aire.

Considerando lo expuesto, es importante enfatizar la importancia de contar con un terminal aéreo capaz de absorber de forma efi-

EXPERTOS EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE FRÍO

Red Cargo, especialista en el transporte de frío, se habre hacia el mercado del almacenamiento mediante la puesta en marcha de la unidad de negocio 'Red Cargo Frío'; división que busca ofrecer un servicio de categoría y una logística integral que consolide el transporte y el almacenamiento en frío.

Red Cargo Frío está al tanto de las problemáticas de seguridad y gestión logística de los productos congelados apuntando sus servicios y soluciones a canales institucionales, retail y hoteles, restoranes y casinos. Red Cargo Frío ofrece una solución integral que consolide la distribución y almacenaje en frío, pero con un valor agregado: el control y gestión del inventario.

- Logística
- Distribución
- Almacenamiento

Red Cargo | FRIO

Av. Claudio Arrau 7482. Pudahuel
Santiago: 562 8716876 - Concón: 56-32 2158800
email: contacto@rcargo.cl

ciente la demanda de servicios de carga y logísticos, una iniciativa que han llevado a cabo con éxito países como México y Colombia, este último con la completa implementación del que es considerado el aeropuerto más moderno y seguro de Sudamérica: El Dorado.

DE CARA AL NUEVO PUDAHUEL

La larga espera por la modernización del AIS, no obstante, está dando sus primeros pasos tras anunciarse, en abril pasado, que el consorcio Nuevo Pudahuel, conformado por la gigante francesa Vinci, el Aeropuerto de París y la constructora italiana Astaldi, se adjudicó la relicitación de la concesión del Aeropuerto Arturo Merino Benítez.

El grupo, que en el país ha tenido presencia en proyectos viales y carcelarios entregados en concesión a privados, consiguió el contrato planteado por el Ministerio de Obras Públicas (MOP) tras ofrecer un `Porcentaje de compartición de los Ingresos Totales` o PIT con el Estado de un 77,56%, muy superior al de sus otros tres competidores: Grupo Pudahuel (Ferrovial, Echeverría Izquierdo e Icafal) con 65,02%, Grupo Aeropuerto de Santiago (Grupo Costanera) con 67,53% y Consorcio AMB (OHL, Odinsa y Flughafen Zürich) con 67,91%.

Si bien, la remodelación propuesta por el consorcio franco-italiano se refiere principalmente al transporte de pasajeros, no cabe duda de que ésta afectará de forma adyacente a la actividad de carga aérea, considerando que gran parte de las mercancías movilizadas por aire que salen e ingresan al país viajan en vuelos comerciales estándar y no en cargueros. Así, por ejemplo, la entrada de nuevos líneas aéreas al mercado nacional o la mayor disponibilidad de rutas abren importantes posibilidades para el comercio exterior por vía aérea. Ahora bien, en términos específicos cabe establecer que el proyecto de modernización del recinto aeroportuario dará inicio en febrero de 2016 con la presentación de los planos de diseño y todos los detalles relacionados con las reformas y nuevos proyectos, para dar inicio a las obras aproximadamente en julio del mismo año.

En tanto, el proyecto considera que al concluir las obras en el año 2020, se podrá transportar a 30 millones de usuarios, con la posibilidad de ampliación de hasta 45 millones al año. En esta línea, las reformas y obras pactadas para el aeropuerto son:

El incremento de un terminal que será dedicada a vuelos internacionales, dejando el actual a los viajes domésticos. Este terminal contará con posiciones de contacto de las cuales 10 serán especiales para aviones de doble piso. El nuevo terminal tendrá un volumen de construcción de 175 mil metros cúbicos y las obras totales superarán el millón de metros cúbicos.

Además, se propone el aumento en zonas de estacionamiento de corto y largo plazo de 3.700 a 7.800 lugares de aparcamiento, la incorporación de nuevos controles AVSEC para embarques nacionales e internacionales, el incremento al doble en pistas de rodaje, plataformas y estacionamientos para aviones comerciales y de carga, entre otras.

Aunque no forma parte de los trabajos del consorcio Nuevo Pudahuel, estas reformas llevarán a un incremento y mejoramiento en la oferta de transportes externos para satisfacer la demanda conforme sea necesario, además de reactivar la economía por la generación de fuentes de trabajo temporal y permanente.

EL TRANSPORTE DE CARGA A LA ESPERA

Si bien las mejoras del recinto abren un camino a la mayor eficiencia de las labores logísticas y de carga aérea, aún la inversión está al debe. En esta línea, Felipe Reis, Director para las Américas del Área de Aeropuertos para Carga de IATA, señaló que "el proyecto de ampliación del terminal es importante. Hay muchos desafíos y la construcción de una nueva terminal es fundamental para seguir mejorando las operaciones en la industria. Sin embargo, para el éxito de este proyecto se debe escuchar los requerimientos de todos los actores que se involucran en esta modalidad de transporte". Asimismo, el experto llamó a considerar otros cambios operacionales que no requieren grandes inversiones, tales como: el manejo de los datos e información. En esta línea, Reis destacó que "el sistema electrónico de intercambio de datos aún no entra con fuerza. Las autoridades necesitan tener control y para eso se requieren la integración de datos; sin datos todo se hace más costoso y difícil".

La tarea y objetivo final son concretar un proceso con mucha mejor información y de mayor calidad, concluyó el experto, asegurando al mismo tiempo que los terminales se han transformado en un nodo clave desde el punto de vista multimodal, convirtiéndose en un eslabón importante de la cadena, dada la cantidad de operaciones que ahí se realizan. El llamado entonces es a concretar nuevas mejoras en aras de aumentar la competitividad de este esencial medio de transporte.

El Consorcio Nuevo Pudahuel, conformado por las empresas Aéroports de Paris y Vinci, ganó la concesión del Aeropuerto Arturo Merino Benítez por un periodo de 20 años. En la licitación para esta concesión participaron cinco empresas; Pudahuel; Consorcio Aeroportuario AMB, Aeropuerto Santiago, Consorcio AMB y la ganadora, Nuevo Pudahuel. Las empresas que conforman la asociación que se hará cargo del aeropuerto poseen un vasto historial en el rubro. LGT

mindugar
TECNOLOGIA EN ALMACENAJE® S.A.

UNA VEZ MÁS, LA NATURALEZA NOS APROBÓ...

- INGENIERÍA ANTISÍSMICA
- 2 PLANTAS INDUSTRIALES
- 55.000 m² DE FÁBRICA
- MÁS DE 45.000 PROYECTOS DESARROLLADOS
- MÁS DE 7.000 CLIENTES EN TODO EL MUNDO

CHILE | Domingo Arteaga 291, Macul , Santiago, Chile.
562 2870 7400
ventas@mindugar.com
www.mindugar.com

PERÚ | José Galvez 625, Miraflores, Lima, Perú.
51 1 243 21 15
ventas@mindugar.pe
www.mindugar.pe

45 AÑOS COMPROMETIDOS CON LA SEGURIDAD Y CALIDAD

INTERNATIONAL QUALITY STANDARDS ISO 9001:2008 CERTIFICADO POR: mindugar

Síguenos en

Colegio Elvira Santa Cruz

María Antonieta Ortíz

BODEGAS SAN FRANCISCO

AFIANZA UNA ESTRECHA RELACIÓN DE CONFIANZA CON LA COMUNIDAD

Deporte, educación y adultos mayores han sido los focos principales de la responsabilidad Social Empresarial de BSF, cualidad que está arraigada en la cultura de la empresa y mediante la cual se han estrechado los lazos con distintas agrupaciones y entidades sociales, posicionando a BSF en el corazón de muchos.

A lo largo de su trayectoria, Bodegas San Francisco– empresa líder en arriendo de bodegas en Chile y Sudamérica– ha generado acciones de Responsabilidad Social Empresarial que involucran tanto a sus proveedores, clientes, colaboradores, medio ambiente y su comunidad, siendo esta última preponderante en los últimos años.

Los trabajos realizados con las comunidades en donde se ubican los centros de BSF se han enfocado principalmente en tres áreas: deporte, educación pre-escolar y adultos mayores.

Sin embargo, existe la conciencia de que un pilar del éxito empresarial de BSF es su equipo de trabajo, por eso dentro de la política de RSE de la compañía, las acciones dirigidas a sus colaboradores han cobrado también un rol relevante y están enfocadas en: programas de capacitación por áreas; iniciativas para que el trabajador se sienta comprometido y reflejado con su trabajo (incentivos, concursos); y creación de programas y actividades, enfocados en su desarrollo personal y laboral. Durante su trayectoria BSF siempre ha procurado mantener una relación estre-

cha con la comunidad y sus stakeholders en general, logrando construir a lo largo de los años, un sistema de RSE con acciones concretas y perdurables en el tiempo que son apreciables por todos.

EL DEPORTE: UN SELLO DE BSF

El compromiso de la empresa en ser socialmente responsable se ha concretado en diferentes aristas y el deporte ha sido una de ellas. Los ejemplos de la participación de BSF en el mundo deportivo han sido constantes. Más allá de la preocupación de la compañía por el deporte que se refleja en sus instalaciones, la empresa ha participado, por ejemplo, en corridas familiares; instancia precisa para incentivar la práctica de deportes a la familia.

María Paz Díaz

Desde el 2012 BSF es parte de la corrida organizada por la Policía de Investigaciones (PDI) de Pudahuel, la cual se realiza anualmente y cuenta cada vez con mayor convocatoria.

Dos años después, la empresa también participó como auspiciador de la corrida PDI de Talagante y en 2015 en la corrida nocturna de la misma institución efectuada en Malloco. Además, la empresa entrega su patrocinio a destacados deportistas en situación de discapacidad. Es el caso de la pesista María Antonieta Ortiz, quien cuenta con el apoyo de BSF desde 1997, cuando inició su carrera primero como tenista en silla, a los 16 años. En la actualidad, María Antonieta se dedica al levantamiento de pesas donde ha tenido excelentes resultados: en los Juegos Para-Suramericanos de Santiago 2014, obtuvo el segundo lugar en la categoría de hasta 73 kilos.

BSF también ha estado al lado de la tenista María Paz Díaz, que se ubica en el lugar 58 del ranking mundial de tenis en silla. La meta de la deportista es participar en los Juegos Paralímpicos de Río de Janeiro en 2016.

EDUCACIÓN: BSF CON LA GENTE

Los lazos de BSF no sólo han estado con el deporte. Esta importante empresa de bodegaje se planteó como objetivo 2015 aportar al mejoramiento de la infraestructura del sector pre-escolar del Colegio Elvira Santa Cruz de la comuna de Pudahuel, que recibe a 30 niños en jornadas de mañana y tarde. Otro aporte que efectúa BSF a la comunidad escolar, es llevar el teatro a las escuelas.

Las obras que se han montado, a cargo de la Compañía Homoi, han transmitido la importancia del cuidado del medioambiente: “Agua, Toña y Mati al rescate” y “El descuento de los animales”. Ambas tuvieron una excelente asistencia con alrededor de 300 niños desde Kinder a 5to básico. Esta actividad se ha desarrollado en los colegios Melvin Jone, Elvira Santa Cruz y Estado de Florida, todos de Pudahuel.

Además, durante el 2014, BSF realizó en conjunto con la Municipalidad de Pudahuel y Fundación Vertical, el programa para el adulto mayor, "Re-Conocimiento y Legado del Patrimonio Natural de Chile". Éste, a través de salidas exploratorias, talleres presenciales y elaboración de exposiciones, generó espacios de comunicación, interacción y transferencia de conocimientos y experiencias entre los adultos mayores, niños y jóvenes de la comuna. Debido al éxito de este programa, en 2015 se replicó en Malloco, comuna de Peñaflor. Se estima que, en total, han sido capacitadas 160 personas al alero de esta iniciativa.

RSE CON LOS PROVEEDORES

Para la empresa, el desarrollo de sus proveedores también es clave. Es por ello que Bodegas San Francisco está certificada con el Sello Pro PYME, otorgado por el Ministerio de Economía.

La certificación garantiza el compromiso voluntario de la empresa de realizar el pago de facturas a proveedores de menor tamaño dentro de 30 días corridos. Este importante reconocimiento demuestra las buenas prácticas económicas de la empresa y refuerza la responsabilidad social empresarial que BSF se esfuerza en mantener, la que busca ayudar a la comunidad en general y en este caso en particular a las pymes, dándoles la seguridad de que recibirán el pago de sus facturas en un plazo que por lo general es de menos de 10 días en promedio, lo que facilita que cuenten a tiempo con capital de trabajo para enfrentar nuevos proyectos.

Esta política social de la compañía ha sido fundamental para estrechar los lazos de BSF con su entorno. La comunidad donde está inmersa la empresa y sus distintos Centros de Bodegaje es para BSF un lugar común donde se busca relacionarse de la mejor manejara, basada en el respeto y la diversidad.

Es así como hoy por hoy, Bodegas San Francisco está presente en el deporte, la educación y el cuidado del medioambiente. LGT

ARRIMAQ

EQUIPOS TRILATERALES BT Y RAYMOND DOS MARCAS LÍDERES REPRESENTADAS POR ARRIMAQ

En el mercado inmobiliario actual, el valor del terreno es un costo importante a evaluar al momento de desarrollar un proyecto logístico. Por lo tanto, es importante aprovechar de manera eficiente el uso del suelo, y una de las formas de disminuir este espacio requerido, es mejorar la altura del proyecto.

En esta dinámica, determinar correctamente el tipo de maquinarias que utilizaremos al interior de nuestros Centros de Distribución es imperativo. Lo cierto es que una buena decisión puede aportar eficiencia y garantizar menos costos operativos.

Una de las principales mejoras en el ámbito del almacenamiento, y que genera valor agregado a las bodegas de hoy, es la optimización del espacio disponible. Pensado en esto, es que muchas empresas han optado por realizar su operación en pasillos muy angostos, alcanzando también, mayor altura; de cara al desarrollo y crecimiento de su empresa.

Conscientes de esta realidad, Arrimaq ofrece al mercado, en modalidad de arriendo y / o venta, los equipos Trilaterales BT y Raymond, que son una solución de calidad ante la nueva realidad en el diseño de bodegas y Centros de Distribución. Estas marcas cuentan con una gama completa de equipos diseñados para alcanzar alturas de hasta 16 metros en pasillos ultra angostos, permitiendo a las empresas optimizar el espacio disponible de las bodegas, que cada vez son más altas.

Manuel Aguilera
Gerente Comercial
Arrimaq

COMPLETA GAMA DE GRÚAS PARA PASILLOS MUY ANGOSTOS

Los equipos BT y Raymond han sido desarrollados con una serie de características únicas que les permiten minimizar el ancho de pasillo operacional utilizado por la grúa y mejorar la velocidad y la eficiencia de la operación dentro del mismo.

Existen dos tipos de trilaterales: uno en donde el operador queda abajo y la carga sube para ser almacenada; y otro donde el hombre sube con la carga. La trilateral de Raymond es una máquina muy sencilla de maniobrar, de alta productividad. Opera en pasillos de transferencia de 4 metros y puede alcanzar los 13 metros de altura. Además, cuenta con motores de corriente DC y es muy competitiva en cuanto a precio.

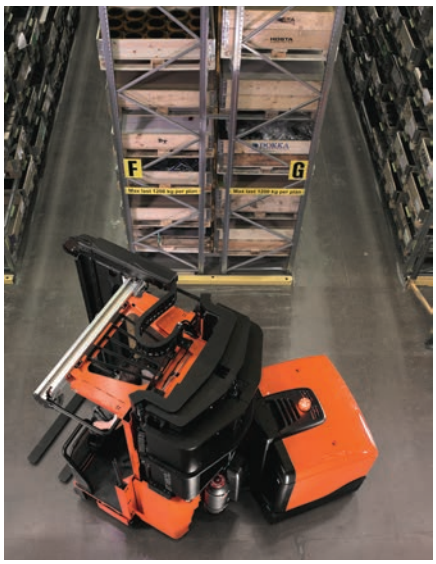
En tanto, su equivalente en BT es más robusta y alcanza mayor altura, llegando a los 16 metros. Como es la versión articulada, necesita menos espacio para cambiar de un pasillo a otro, utilizan-

do solo 3 metros , lo que permite instalar una corrida más de pallets en los frentes de las estanterías, optimizando aún más los espacios disponibles.

Por otro lado, esta máquina tiene una ventaja muy importante sobre los demás equipos, en lo referente a su consumo energético, ya que puede trabajar durante dos turnos con una sola batería, debido a su sistema de regeneración de energía

MERCADOS QUE MÁS DEMANDAN TRILATERALES

Estos equipos están dirigidos especialmente a empresas e industrias que posean bodegas y centros logísticos donde se requiera, y se justifique, fomentar o reducir la superficie del almacén, mejorando su capacidad y productividad.



Este es el caso de Agrocommerce S.A., grupo de empresas dedicado a la importación y distribución de productos de consumo masivo, que aceptó la asesoría de Arrimaq, con quien se elaboró un Layout para su almacén que contempló equipos Trilaterales, grúas Reach y Transpaletas, optando, para su operación, por las Trilaterales "Hombre Abajo".

En la zona en que éstas operan, se definieron pasillos ultra angostos con lo que se pudo obtener más posiciones de pallets.

"El Trilateral es un equipo muy eficiente dentro del pasillo, ya que tiene filo guiado, lo que permite un trabajo seguro y a la máxima velocidad. Cuando el Trilateral sale del pasillo auto regula su performance automáticamente", comentó al respecto, Ariel Paredes, Key Account Manager de Arrimaq.

Ariel Paredes
Kay Account Manager
Arrimaq

En cuanto al proyecto, Fernando Videla, Gerente General de Agrocommerce, valoró el trabajo de la compañía, el que a su juicio "es serio y confiable". "Como proveedor, Arrimaq nos entregó una propuesta competitiva. Además nos asesoró en la solución del problema", sostuvo el Videla.

Dada la buena experiencia de servicio que entregó Arrimaq, Agrocommerce se muestra abierta a continuar trabajando con la compañía en nuevos proyectos, en la medida que la empresa vaya creciendo. Por su parte, Manuel Aguilera, Gerente Comercial de Arrimaq se declaró "orgulloso de tener a Agrocommerce como cliente y, en conjunto, haber realizado un proyecto como éste."

VALOR AGREGADO DE ARRIMAQ

Una tendencia que ha crecido con los años, es la de externalizar la operación de los centros de almacenamiento, para concentrarse en el negocio propio. "Nuestra compañía tiene aproximadamente, el 70% de sus ventas en modalidad de arriendo, cuyo valor agregado es ofrecer al cliente equipamiento con un servicio integrado, por el que paga un monto mensual. De este modo, la propiedad de la máquina sigue siendo de Arrimaq y el cliente recibe, además del equipo, un servicio preventivo y correctivo por parte de esta empresa, durante todo el período del contrato, con altos niveles de Continuidad Operacional", agregó Manuel Aguilera.
Año 2016.

Considerando lo dicho y consultado sobre las novedades que Arrimaq pondrá en marcha durante 2016, Aguilera señaló que la compañía "se ha posicionado dentro de las primeras del mercado y como un referente para muchos clientes que han depositado su confianza en nosotros ya sea en la modalidad de compra de equipos o de arriendos a largo plazo.

La versatilidad de nuestros equipos, sumado a que poseemos dos líneas de productos, tanto europea como americana, hacen de nuestra empresa una alternativa viable y confiable en el tiempo, ya que la diversidad de las dos marcas y portafolio de productos hacen posible trabajar con un solo proveedor que posee ambas soluciones logísticas".

En esta dinámica, el ejecutivo destacó que la nueva línea de maquinarias ofertadas por Arrimaq, cuentan con diferentes beneficios en término de rentabilidad, pero también, en torno a la seguridad del conductor (ergonométria), a la eficiencia energética y cuidado del medio ambiente. Finalmente, Aguilera señaló que en 2016 esperan seguir creciendo, "con foco en el servicio a nuestros clientes y en la cobertura de más zonas, donde podamos abrir negocios de menor y mayor envergadura". Todo ello, de cara a un año que se proyecta difícil para el rubro en términos económicos y donde ser competitivos y saber diferenciarse son cualidades claves para el éxito. LGT

Líder: Jorge Medel
Jefe de Logística y Operaciones
Crandon Chile

EXPECTATIVAS

OUTSOURCING CON OPERADORES LOGISTICOS EN PRESENCIA DEL CLIENTE LA INDUSTRIA DE LOS ALIMENTOS CONGELADOS EXPERIMENTA, HOY EN DÍA, UN IMPORTANTE Y SOSTENIDO CRECIMIENTO, DEBIDO -PRINCIPALMENTE- AL CAMBIO EN LOS HABITOS DE CONSUMO DE LAS PERSONAS, LO QUE A TRAÍDO CONSIGO UNA MAYOR DEMANDA Y OFERTA DE ESTE TIPO DE ALIMENTOS.

Estar preparados operativamente para hacer frente a esta creciente demanda es una tarea que toda empresa dedicada a la producción y comercialización de alimentos congelados y frescos no puede evadir, dinámica en la cual una estrategia eficiente es la tercerización de los procesos logísticos, una desicisón que puede resultar muy beneficiosa, pero que también representa una serie de problemáticas que no todos están dispuestos a afrontar.

Entonces, la pregunta que surge es ¿Cómo enfrentar un proceso de tercerización? Esta fue una de las preguntas que debimos resolver hace un par de años, tras tomar la decisión de externalizar la administración de nuestros productos, un proceso por demás complejo si pensamos que nos movemos en el rubro de los alimentos congelados.

Para ello, elegimos a dos importantes operadores logísticos de Frío y Seco, los cuales han experimentado un importante crecimiento durante el último periodo. Inicialmente, se nos hizo necesaria la existencia presencial de un Líder In-House de la operación logística de forma de monitorear los indicadores claves que aseguraran la operación y un nivel de riesgo bajo del alto capital almacenado, así como la entrega de un servicio diferenciado a cada cliente, lo que a su vez posibilite mantener nuestra competitividad en el mercado sin afectar nuestra rentabilidad. Otro aspecto importante era, la Distribución de los productos, con rutas y horarios de acuerdo a las frecuencias de cada cliente del Retail, considerando la cadena de frio que es imperante en todo este proceso logístico que integra y exige protocolos para velar por el cuidado del producto. Luego teníamos la administración referente a los procesos logísticos como los de pedidos, picking, carga y logística inversa, con la entrega final de documentos con retorno en tiempo y forma.

EL ALMACENAMIENTO, POR OTRA PARTE, DEBÍA SER EL IDÓNEO EN TÉRMINOS DE OPTIMIZACIÓN, LOCALIZACIONES, SEGURIDAD Y, POR CIERTO, APLICAR EFICIENTEMENTE EL FIFO, FEFO O LIFO SEGÚN LA NECESIDAD QUE SE REQUIRIERA.

Un punto importante durante el proceso fue que nuestros Operadores se enfocaran permanentemente a mejorar los procesos para beneficiarnos como clientes y a su vez diferenciar la demanda con potentes software y también crecer en tecnología. En este sentido, resultaba también relevante que los Operadores desarrollaran una estructura adecuada que permitiera mantener los niveles de servicio en este canal de distribución, que presenta un crecimiento sostenido de dos cifras en los últimos 5 años.

El proceso, no fue ni será fácil, pero tampoco es difícil considerando a tu Operador Logístico como una aliado estratégico para tu negocio y así formar un excelente equipo cumpliendo a las diferentes exigencias del mercado que hoy tiene una alta demanda en rubro del frio y seco. LGT

saam
LOGISTICA

Ofrecemos soluciones logísticas integrales en diversos sectores:

Industria | Minería | Alimentos | Bebestibles | Salmón | Marca | Retail | Cargas Masivas

www.saam.cl | servicioalcliente@saamsa.com | 600 600 7226

LLOYD'S REGISTER · LRQA
ISO 9001

cyk.cl

Líder: María Antonieta Quinteros
Gerente de Reclutamiento y Selección Supply Chain Hunting.

RR.HH

IMPORTANCIA DEL PROCESO DE SELECCIÓN EN SUPPLY CHAIN

LAS PERSONAS SON EL ELEMENTO QUE HACE A UNA COMPAÑÍA ÚNICA. EL ÉXITO SEA CUAL SEA EL SECTOR INDUSTRIAL DEPENDE ENTRE OTROS FACTORES DE LA CALIDAD E IDONEIDAD DE SU GENTE. FRENTE A ESTA RELACIÓN, EL "EQUIPO" O "RECURSO HUMANO" CON EL QUE SE CUENTA DEBEN SER PERSONAS CON TALENTO, ALTO COMPROMISO, ORIENTADAS AL CLIENTE Y TÉCNICAMENTE CAPACES.

Pero dónde validamos estas competencias. Ante esta interrogante, la respuesta parece estar en el proceso de selección, el cual –hoy por hoy- constituye un proceso estratégico dentro de la organización.

La dificultad en la relación del personal adecuado es una realidad en todas las industrias y la logística no está ajena a ella y uno de los modos para intentar controlar los riesgos en la selección y lograr contratar que cumpla con el perfil adecuado, las recomendaciones son:

DEFINICIÓN DEL CARGO

En el Área de Supply Chain cada vez cobra mayor relevancia la especificación del cargo a contratar. Esta etapa es clave dentro del proceso de selección, dado principalmente por la diversidad de escenarios en la logística nacional.

La logística en Chile va desde empresas con operaciones manuales hasta robotizadas. Bodegas de tierra y almacenamiento a piso hasta centros de distribución de más de 14 metros de altura. Empresas que entregan sus productos y servicios a clientes finales hasta empresas que llegan hasta el distribuidor. Empresas con distribución local, otras nacional y otras internacional. Idoneidad ¿Cualquier persona que tenga experiencia en logística sirve para los cargos? La respuesta ante esto es NO. En la cadena de suministro no sirve la generalidad. El perfil debe ser definido en detalle y dividido en dos grandes ámbitos: competencias técnicas y competencias blandas.

EN LA CADENA DE SUMINISTRO NO SIRVE LA GENERALIDAD. EL PERFIL DEBE SER DEFINIDO EN DETALLE Y DIVIDIDO EN DOS GRANDES ÁMBITOS: COMPETENCIAS TÉCNICAS Y COMPETENCIAS BLANDAS.

En las competencias técnicas es importante definir variables como: Operación manual o WMS; ERP; Tipo de Infraestructura; Operación gestionada por indicadores o KPI u operación sin medición; Tipo de distribución (local, nacional, internacional); Productos con fabricación propia o intermediario; etc. Con estas variables podemos acercarnos al perfil exacto que necesita la compañía.

Dentro de las competencias blandas es importante identificar aquellas que son definidas como corporativas y las específicas. Aquí podemos encontrar competencias tales como:

Trabajo en equipo, Liderazgo, Innovación, Orientación al cliente y Compromiso.

Con la suma de las competencias técnicas y blandas ya somos capaces de completar el perfil de la persona indicada para contratar, aquella que cumpla con las características para desempeñar correctamente las funciones que requerimos. LGT

ar racking
SOLUCIONES DE ALMACENAJE

(56 2) 2955 8588
ventas@ar-storage.com

ESTANTERIAS METÁLICAS INDUSTRIALES

TENEMOS LA SOLUCIÓN QUE USTED NECESITA

SOLUCIONES GLOBALES DE ALMACENAJE PARA LOGRAR EL MÁXIMO RENDIMIENTO Y OPTIMIZACIÓN DE SU BODEGA.

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

(56 2) 2955 8328
(56 2) 2955 8588

AR SISTEMAS DE ALMACENAJE LTDA
Puerto Madero N° 9710, 3° Piso, Of. A-379
Comuna de Pudahuel, Santiago

www.ar-storage.cl

Líder: Alexander Czischke L.
Ingeniero Civil Industrial y Diplomado en Transporte, P. Universidad Católica de Chile

OPERACIONES

LEAD LOGISTIC PROVIDER (LLP): PRINCIPALES DESAFÍOS

LAS COMPAÑÍAS SE ENCUENTRAN INSERTAS EN ENTORNOS COMPETITIVOS CAMBIANTES Y CADA VEZ MÁS EXIGENTES LO CUAL SE REFLEJA EN MAYORES EXIGENCIAS DE LOS CONSUMIDORES, PRESIÓN SOBRE LOS COSTOS, ECONOMÍAS DE RED, ENTRE OTROS FACTORES.

Estas tendencias han generado desafíos importantes para las áreas logísticas y para los Logistic Service Provider (LSP) los cuales, para cumplir con estas exigencias, se han enfocado en especializar su oferta de acuerdo a las exigencias de cada industria, desarrollar servicios integrados y aumentar su flexibilidad.

Sin embargo, los 3PL no han sido del todo exitosos en estas iniciativas y en algunos casos solo han logrado desarrollar un servicio logístico estándar. Por otra parte, los 4PL aún tienen una baja penetración en funciones de diseño y gestión de la cadena de suministros. Bajo este contexto, surge un espacio para los Lead Logistic Provider (LLP) cuya misión es convertirse en el Operador Logístico responsable de diseñar y administrar un servicio logístico integral.

LEAD LOGISTIC PROVIDER (LLP) CUYA MISIÓN ES CONVERTIRSE EN EL OPERADOR LOGÍSTICO RESPONSABLE DE DISEÑAR Y ADMINISTRAR UN SERVICIO LOGÍSTICO INTEGRAL.

En la etapa inicial, el LLP debe ser capaz de diseñar una solución logística óptima lo cual implica entender la cadena de suministro, los niveles de servicios requeridos y la estructura de costos. Por otra parte, debe definir los responsables de ejecutar los servicios, los cuales los puede realizar directamente o bien a través de otros 3PL. En la etapa implementación del servicio, el LLP cumple el rol de administrar el proyecto (PMO) e involucrar al Cliente y a los LSP considerados en la operación.

Finalmente cuando la operación se encuentre en régimen el LLP será el responsable del cumplimiento de los SLA comprometidos y la mejora continua de la operación. Para cumplir con la misión de brindar un servicio logístico integral, que agregue valor a la cadena y que se diferencie de un 3PL tradicional, los LLP deben desarrollar ciertas competencias diferenciadoras entre las cuales destacan:

Procesos & Calidad: Las operaciones deben estar integrada y cumplir con los estándares de calidad exigidos.

Comunicación: LLP debe simplificar la interacción Cliente – LSP, para lo cual debe contar con canales de comunicación bien definidos, centralizados y que integren los servicios a lo largo de la cadena.

Visibilidad y Trazabilidad: Se debe controlar el flujo de información a lo largo de la cadena y asegurar la visibilidad y trazabilidad en cada etapa mediante una interfaz única. Para esto el LLP debe disponer de soportes TI robustos.

Gestión Logística: LLP debe monitorear el cumplimiento de los SLA y definir planes de mejora continua, para lo cual es necesario contar con KPIs a lo largo de la cadena que puedan ser gestionados en forma centralizada con el Cliente y los LSP. LGT

VALLEGRANDE
para vivir bien, para vivir mejor

TERRENOS
INDUSTRIALES

Seguimos Creciendo!

TERRENOS INDUSTRIALES

Centros de distribución, logística y bodegaje

TERRENOS INDUSTRIALES
Urbanizados, para centros de distribución, logística y bodegaje.

EXCELENTE CONECTIVIDAD
Terrenos conectados a las principales autopistas urbanas.

VALLE GRANDE, CIUDAD PLANIFICADA
Megaproyecto urbano, ubicado en el sector norte de la ciudad de Santiago.

APOYO DEL EQUIPO DE ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO VALLE GRANDE
Nuestro equipo apoya y orienta respecto del mercado en el sector, y busca adecuar las expectativas y necesidades del cliente con las de Valle Grande.

DÓNDE ESTAMOS

Administración y Venta de Macrolotes: Av. General San Martín N°850, esquina Av. La Montaña, Valle Grande, Lampa
Fono: +56 2 28621000 - email: contacto@ivallegrande.cl
www.vallegrande.cl

Imagen elaborada con fines ilustrativos y no constituye necesariamente una representación exacta de la realidad. Se informa en virtud de los dispuesto en la ley N 19.472.

RED CARGO FRÍO

NUEVO OPERADOR LOGÍSTICO DE FRÍO QUE GARANTIZA AL 100% LOS NIVELES DE INVENTARIO ¡ES UN COMPROMISO!

A su entrada en el complejo mercado de la logística de frío, Empresas Red Cargo Frío detalla las claves de la operación, 'sin fallas' que esperan brindar a sus nuevos clientes.

Uno de los fenómenos sociales más recurrentes en las economías emergentes como la chilena es el vertiginoso cambio en el ritmo de vida de la población. Así las cosas, no es de extrañar que 'el tiempo' sea hoy uno de los activos más importantes para las personas; un factor que afecta cada una de sus decisiones cotidianas.

A raíz de lo anterior, los patrones de consumo de la población nacional también han experimentado un importante cambio, siendo un ejemplo tangible de ello el alza en la adquisición de productos congelados. De hecho, Chile es el país que presenta el mayor índice de consumo per cápita en alimentos congelados en Latinoamérica, con un consumo de 3,9 kilos al año y un crecimiento de un 42% en los últimos cinco años.

La mayor demanda de los denominados productos Foods, han impulsado la oferta, lo que a su vez ha generado un importante nicho para la industria logística dedicada al almacenamiento y distribución de este tipo de mercaderías, un mercado exigente y complejo que si bien proyecta un importante crecimiento requiere de operadores comprometidos y capaces de configurar una operación de alto nivel y calidad.

Con estas consideraciones sobre la mesa, a mediados de 2015, la prestigiosa compañía Red Cargo, especialista en el transporte de frío, decidió diversificar su negocio, abriéndose rumbo hacia el mercado del almacenamiento mediante la puesta en marcha de la unidad de negocio 'Red Cargo Frío'; división que busca ofrecer un servicio de categoría y una logística integral que consolide el transporte y el almacenamiento en frío.

Según lo descrito por Alan Denton, Gerente de SCM, desarrollo y nuevos negocios de Red Cargo, la iniciativa de poner en marcha esta nueva división surge a

partir de las inquietudes que diferentes clientes de Red Cargo manifestaron respecto de la actual oferta logística de este rubro.

"Como una compañía experta en la distribución de productos congelados, estamos muy al tanto de las actuales problemáticas de seguridad y gestión que la industria logística del frío ha experimentado en el último tiempo. Hoy en día, los clientes están muy inquietos por los altos márgenes de robos y mermas que sufren durante las operaciones de almacenamiento, eventos que en nuestra opinión se dan por una falta de control en el inventario y por procedimientos deficientes al interior de los Centros".

Frente a la realidad descrita, explicó Denton, "Red Cargo vislumbró no sólo la oportunidad de ingresar a un mercado en ciernes, sino también aportar desde la gestión y la calidad de los procesos a una industria tan compleja como esta". En esta línea, según lo descrito por el ejecutivo, la Compañía apunta sus soluciones a canales institucionales, retail y hoteles, restoranes y casinos (Horeca).

GESTIÓN DE INVENTARIO: LA PROPUESTA DE VALOR

Alan Denton sostuvo que "nuestro objetivo es llegar al cliente con una solución integral que consolide la distribución y almacenaje en frío, pero con un valor agregado: el control y gestión del inventario. Tras analizar el mercado, concluimos que ya no basta con ofrecer al cliente instalaciones de vanguardia, temperaturas controladas o tecnologías de apoyo operativo, también es necesario apoyarlo en relación a la gestión de los productos que almacena en el frigorífico, informar al cliente respecto al estado de las existencias, de la vida útil de su producto y visibilizar esta información para permitirle eficiencias tanto operativas como de costos". "Todos los errores de procesos y robos se dan porque no existen procesos estandarizados, controles de calidad, revisión y validaciones de las cargas que ingresan y salen de los Centros; y es ahí donde queremos marcar la diferencia".

En Red Cargo Frío contamos con tecnologías de vanguardia como un WMS World Class y Radiofrecuencia, pero nuestro énfasis va puesto en cómo se realizan las labores de ingreso, almacenamiento, picking y despacho de los productos. No interesa brindar al cliente información real y actualizada de sus productos".

Confiados en el despliegue de una operación sin fallas, Red Cargo Frío garantiza al 100% sus procesos. En este punto, Denton sostuvo que "a excepción de los actuales Operadores de frío, nosotros garantizamos niveles de merma cero. Hoy, nuestro nivel de precisión de inventario es del 100% y, de existir desviaciones o pérdidas de inventario nuestro compromiso es asumir ese costo, toda vez que la carga haya sido ingresada al CD cumpliendo todas las condiciones de calidad establecidas por nuestro sistema".

Esta importante promesa, se sustenta según Denton en la seguridad de que ofrecemos un servicio de primera línea, con procesos altamente estandarizados y a que contamos con espaldas financieras para asumir este riesgo.

PREPARADOS PARA EL DESAFÍO

A partir de la decisión de entrar a la compleja industria de los Operadores Logísticos de Frío, la compañía dio pasos específicos para poder configurar una oferta de servicios acorde a las necesidades del mercado.

En esta línea, detalló Denton, Red Cargo Frío inició la búsqueda de instalaciones que nos permitieran proyectar una operación eficiente y segura. Tras analizar diferentes propuestas, la compañía adquirió un Centro de Distribución ubicado en la comuna de Pudahuel, cuya superficie total alcanza los 10 mil metros cuadrados, con 5.400 m2 construidos para una capacidad de almacenamiento en rack que supera las 4 mil posiciones, a 8 metros de altura.

El Centro, se constituye por 8 cámaras frigoríficas, cada una de las cuales cuentan con modernos sistemas de racks Drive In y Push Back, para el almacenamiento full pallet. No obstante, el amplio espacio de las cámaras también permite almacenar mercaderías a piso, con lo cual se incrementa de forma considerable la capacidad de almacenamiento del CD.

A este respecto, Denton especificó que "7 de las cámaras están acondicionadas para el almacenamiento a -30 grados, mientras que la octava se considera para el almacenamiento fresco, ya que sus temperaturas fluctúan entre los -2 y 2 grados. Además contamos con una sala de máquinas completamente renovada con compresores alemanes y una completa unidad de respaldo que nos brinda autonomía para seguir operando frente a un eventual corte de energía eléctrica".

Alan Denton
Gerente de SCM, Desarrollo y Nuevos Negocios

Por otra parte y para garantizar la preminencia de la cadena de frío durante las maniobras de picking y preparación de pedidos, "el CD cuenta con pre cámaras y 6 andenes para preparación y despacho, además de un andén exclusivo para la consolidación de carga a regiones", explicó Denton, destacando finalmente, la excelente ubicación del recinto. "Estamos a 500 metros del cordón de Américo Vespucio y contamos con acceso directo a la ruta 5 y 68".

En tanto y dadas las auspiciosas proyecciones futuras, Red Cargo Frío ya vislumbra la adquisición de un paño de 40 mil m2 en el sector de noviciado, donde esperan construir un nuevo Centro de Distribución de Frío." LGT

WAREHOUSING

LIDERAZGO EN EL CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVA DE MANEJO DE SUSTANCIAS PELIGROSAS

El Decreto Supremo 78, emanado del Ministerio de Salud y publicado el 26 de noviembre de 2009, regula las condiciones de seguridad que deben adoptarse para el almacenamiento adecuado de sustancias peligrosas, a fin de evitar el riesgo que éstas puedan generar en las personas, el medio ambiente y en las propias instalaciones.

De acuerdo al decreto, estas sustancias deben almacenarse en edificios cerrados con muros o paredes sólidas, resistentes a la acción del agua, incombustibles, con techo liviano y piso sólido y resistente, liso, lavable e impermeable, entre otras características que también deben acogerse a lo que señala la Ordenanza General de Urbanismo y Construcción.

Al momento de emitirse el decreto, cada empresa debió evaluar su estándar de cumplimiento y presentarlo ante la Secretaría Regional Ministerial (Seremi) de Salud, junto con tomar acciones en función de responder a la normativa de acuerdo a sus necesidades y posibilidades, eligiendo entre las siguientes posibilidades:

■ Si las modificaciones necesarias eran de carácter mayor, se debió presentar una carta de pertinencia indicándolo para acogerse a un plazo de 5 años, dentro del cual la empresa debería haber resuelto su situación señalando en detalle las modificaciones aplicadas. Este plazo venció el 11 de Septiembre de 2015, momento a partir del cual se emitió un decreto transitorio (61) a la espera de la emisión de las modificaciones finales (DS43). Cuando esto ocurra, toda empresa debe dar cumplimiento al decreto sin objeciones.

■ Si se trata de proyectos nuevos, estos deben cumplir con todos los puntos estipulados en el DS 78. Según explica Juan Francisco Ovalle, gerente general de Warehousing, la promulgación del decreto 43 implica algunas modificaciones tendientes a optimizar el manejo de sustancias peligrosas: "Fundamentalmente no hay cambios significativos en la normativa, más allá de ciertas modificaciones en el almacenaje de graneles y en las características constructivas de las instalaciones".

Además, agrega el ejecutivo, "Chile se encuentra en línea con las exigencias internacionales, por ejemplo, en la etapa de diseño de los proyectos se utilizan los criterios definidos en normas americanas u otras reconocidas internacionalmente.

Estados Unidos y Europa han dictado la pauta durante muchos años en estas ma-

terias y la razón fundamental es que ellos abordaron el tema mucho antes que nosotros".

MUCHO POR MEJORAR

Pese a estos avances, aún queda mucho por mejorar a nivel local. Por una parte, la Seremi de Salud realiza un vasto trabajo en la verificación y fiscalización del correcto cumplimiento e implementación de las condiciones antes mencionadas. Por otra, un amplio sector del empresariado trabaja en mejorar sus prácticas y está tomando conciencia de la importancia de cumplir una normativa de este tipo.

Según comenta Juan Francisco Ovalle, "la industria chilena a nivel general se encuentra en una etapa de desarrollo muy temprana en términos de prácticas e infraestructura. Esto se demuestra con el hecho que hemos visto últimamente y con recurrencia, episodios de emergencias químicas e incendios que han ocurrido en algunas de nuestras ciudades. Como país, hemos avanzado mucho en temas normativos y regulatorios, sin embargo esto no ha migrado con la suficiente efectividad hacia la práctica real de la industria".

Juan Francisco Ovalle
Gerente General
Warehousing

El incumplimiento de la norma no sólo puede derivar en una emergencia química con negativas consecuencias al medioambiente y la salud de la población, ya que incidentes de este tipo provocan también pérdidas para la empresa afectada.

"Es preciso socializar entre el empresariado la importancia de actuar responsablemente en este tema, el impacto a nivel de Responsabilidad Social Empresarial es muy importante, y en ciertos casos puede tener consecuencias graves para la población (incendios, intoxicaciones, explosiones, etc), por lo que es tarea del empresariado, junto con la autoridad, tomar cartas en este asunto y colaborar mutuamente para el cuidado de la población y las propias empresas", acota Ovalle. El manejo adecuado de sustancias peligrosas es un tema tanto de salud pública como de responsabilidad medioambiental, y como tal es necesario que ambos sectores trabajen en conjunto para tomar los caminos que conduzcan a mejorar los estándares de seguridad.

LA LABOR DE WAREHOUSING

Warehousing es una empresa líder en logística para la industria química. Su especialidad se centra en el bodegaje y distribución segura y responsable de productos químicos peligrosos (inflamables, tóxicos y corrosivos), ofreciendo bodegas especializadas que buscan resguardar la seguridad ambiental.

"Diseñamos soluciones para empresas de distintos rubros y actividades industriales, adecuándonos a las necesidades emergentes de sus modelos. Nuestro foco va más allá del buen servicio; la continuidad de la operación es algo que todo cliente espera por defecto y lo realmente importante y que nos diferencia de la competencia, es ofrecer valores al cliente", explica Juan Francisco Ovalle.

Entre dichas ventajas comparativas se pueden mencionar:

SEGURIDAD: Por su preocupación por la mejora continua, Warehousing se ha convertido en un referente para la autoridad (Seremi Salud R.M.) "No nos preparamos para que nuestras prácticas e instalaciones respondan bien ante un incidente, nos preparamos para que NO sucedan incidentes", asegura Ovalle.

FLEXIBILIDAD: La empresa elabora propuestas económicas, atractivas y customizadas a la medida de las necesidades operativas y del modelo del negocio de sus clientes. "Negociar de manera cercana las condiciones comerciales y operativas, nos ha dado las mejores experiencias de negocio", dice el ejecutivo.

COLABORACIÓN: La filosofía de servicio de la empresa está basada en la colaboración mutua, desde el inicio de la relación con sus clientes.

"Somos un eslabón más de la cadena de valor de nuestros clientes, y como parte de su negocio es que buscamos dar respuestas rápidas, eficientes y satisfactorias. Por eso contamos con una estructura de personal enfocada al servicio, dando constante seguimiento a las preocupaciones habituales y emergentes de nuestros asociados", acota el gerente general de Warehousing.

Actualmente, la empresa cumple las normativas del decreto Supremo 78 (D78) para el almacenaje de sustancias peligrosas, con resolución de la Seremi RM vigente en los siguientes aspectos:

■ Diseño estructural apropiado (Construcción de acuerdo a DS78, distanciamiento de bodegas sumideros de contención en caso de derrames, ventilación apropiada, radiación térmica, etc.) ■ Uso de suelo autorizado ■ Sistemas de detección automática de incendio en todas las bodegas, reforzados por una red manual de pulsadores ■ Red automática de extinción de incendios en bodegas de inflamable, en cielo y en cada posición de pallet de nuestras estanterías (racks), con suministro de agua propio ■ Elementos intrínsecamente seguros ■ Control de incompatibilidades químicas ■ Operaciones automatizadas (WMS, Radio Frecuencia) ■ Certificaciones que respaldan a Warehousing ■ Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001: 2008 ■ Sistema de Gestión Ambiental ISO 14001: 2004 ■ Gestión de Seguridad y Salud OHSAS 18001:2007 ■ Certificado "Conducta Responsable" (ASIQUIM) ■ Certificamos APL. LGT

CENTRAL BODEGAS

UN SOCIO CON QUIEN CRECER Y PROYECTARSE

Las características con las cuales esta empresa de bodegaje se ha posicionado en el mercado nacional, tales como la estrecha comunicación con sus clientes, rápidas respuestas y flexibilidad, han sido el sello que sus clientes valoran y que los ha transformado en un partner de confianza para crecer.

Estamos contentos y tranquilos de estar aquí. Sabemos que estamos bien instalados", comentó Jorge Acuña, Gerente General de Envapack Chile. Con estas simples palabras, Acuña definió su relación con Central Bodegas, empresa que se ha transformado en su partner estratégico que los provee de una bodega e instalaciones de calidad.

La empresa Envapack Chile, dedicada a la venta de material de embalaje para la exportación de fruta, se sumó a Central Bodegas a medidos de 2015. "Llegamos acá debido a que como empresa fuimos creciendo y necesitábamos instalarnos en un mejor lugar. Buscamos una alternativa y llegamos a Central Bodegas", recalcó el gerente. Las buenas proyecciones de crecimiento de la empresa, los obligó a salir en búsqueda de un lugar que les permitiera tranquilamente desarrollarse en su mercado. Es así como arribaron al Centro La Vara, ubicado en la comuna de San Bernardo, donde actualmente poseen una bodega de 1500 m2.

El lugar ofrece las condiciones necesarias para el desarrollo de una empresa. Las instalaciones de primera línea y su ventajosa ubicación hicieron de este lugar, el sitio perfecto para Envapack.

"La calidad de las instalaciones, sus amplios accesos y estratégica ubicación fueron los puntos que más nos atrajeron

como empresa, ya que respondían totalmente a nuestras necesidades", comentó Jorge Acuña.

CUALIDADES DE LA EMPRESA

En medio de esta historia comercial, Jorge Acuña destaca aspectos fundamentales para una buena relación entre empresas y que, a su juicio, están presentes en Central Bodegas.

Jorge Acuña
Gerente General
Envapack

Apoyo, disposición y comunicación fueron algunos de las cualidades que el gerente de Envapack destacó del servicio que le ha entregado Central Bodegas desde un comienzo.

"Necesitábamos un apoyo y Central Bodegas nos dio muchas facilidades. Nos cambiamos y la decisión ha sido buena. Esta estabilidad nos permite proyectarnos con tranquilidad y es así como ya estamos viendo una ampliación, porque nos estamos quedando chicos y ya lo hemos hablados con la empresa. La posibilidad de crecer aquí mismo es una ventaja", recalcó Acuña.

Sin duda, toda empresa busca que sus clientes tengan una buena impresión de sus servicios y de su calidad. Esta premisa se cumple a cabalidad entre Envapack y Central Bodegas.

"La comunicación directa y la estrecha relación es un sello de Central Bodegas. Cada vez que hemos necesitado algo ellos están ahí para respondernos y están siempre llanos para darnos las facilidades de mejorar nuestra operación. Por todo, la experiencia ha sido buena", concluyó el ejecutivo.

CONOCER AL CLIENTE COMO CLAVE DEL ÉXITO

"Conocer la necesidad del cliente" ha sido en palabras de Jaime Silva, Gerente de Proyectos de Central Bodegas, la razón del éxito de la empresa. "Muchas veces el cliente tiene ciertas ideas y no necesariamente es lo que necesita. Tratamos de ser un gestor global del negocio para que nuestros clientes se sumen y de inmediato puedan comenzar a funcionar", añadió Silva.

Con su visión y modalidad de trabajo, Central Bodegas busca dar a sus cliente la tranquilidad de que están trabajando con "especialistas en el área de la construcción e inmobiliaria y no sólo en bodegas". La estructura del servicio que ofrece Central Bodegas responde a la convicción de que "un cliente contento es sinónimo de una empresa que crece y por lo tanto crece nuestro negocio también", comentó Silva.

"Sabemos que no podemos competir con las gigantescas empresas de bodegajes que tienen muchísima gente y que son más rígidos. Nosotros somos flexibles y conocemos a cada uno de nuestros clientes y sus necesidades", añadió el gerente.

Jaime Silva
Gerente de Proyectos
Central Bodegas

Con sus clientes, ubicados en los tres centros actualmente en operación: La Vara, Casas Viejas y La Capilla, Central Bodegas marca un sello característicos de la empresa: FLEXIBILIDAD Y CALIDAD.

Es así como flexibilidad, atención especializada y ayuda a los clientes se han transformado, a lo largo de estos años, en los sellos diferenciadores del servicio de Central Bodegas, los cuales a la vez les ha permitido crecer a paso firme en un mercado cada vez más competitivo como es el del bodegaje, posicionándose –hoy en día- como una alternativa real y de calidad para la industria.

CREATIVIDAD: UNA CARTA DE VALOR

Para nadie es un misterio que el 2015 fue un año de contractura en las cifras de consumo de la población; factor que a la larga influye en el mercado de las bodegas. Sin embargo, en Central Bodegas la coyuntura económica nacional se transformó en una oportunidad de ser "creativos".

"Los cambios como país generaron una baja en el consumo de la población y eso afecta a nuestro sector. Las tasas de vacancia crecieron, en comparación con los años anteriores, por lo cual no ha sido un año fácil y nos hemos visto obligados a utilizar la creatividad y salir en busca de nuevos clientes", aseguró Silva. Esta estrategia tuvo resultados. Central Bodegas posee actualmente una tasa de vacancia de un 2%; cifra mucho menor a las proyecciones del mercado. Un factor determinante para estos buenos números –según Silva- es que "tenemos un buen precio en comparación a la competencia", lo cual les permite ser atractivos.

En cuanto a la proyección 2016, Jaime Silva sostuvo que "probablemente este sea un año duro, por lo cual continuaremos esforzándonos en el negocio, enfocados en el apoyo a nuestros clientes, quienes nos perciben: empáticos, directos, buenos gestores y saben que sus problemas son nuestros problemas también".

Con todo, hoy Central Bodegas se posiciona como "un socio estratégico para sus clientes, a quien conoce y con quien trabaja estrechamente. Es esta relación, la que nos permite proyectarnos en el tiempo. Estamos convencidos que dejamos un sello en las cosas que hacemos". LGT

ASPECTOS A CONSIDERAR AL MOMENTO DE DISEÑAR EL PICKING DE LA OPERACIÓN

CONOCER EL MOVIMIENTO DE TU INVENTARIO, EL NÚMERO DE ÓRDENES Y EL DISEÑO DE TU CD SON TRES ASPECTOS FUNDAMENTALES QUE ASOMAN AL MOMENTO DE DISEÑAR UN PROCESO DE PICKING QUE CUMPLA CON LAS DEMANDAS LOGÍSTICAS ACTUALES (RAPIDEZ Y EFICIENCIA) CON UN MÍNIMO DE ERROR

Con más o menos tecnología incorporada o más o menos automatización de los procesos, toda empresa tiene la tarea de diseñar el picking de su operación de la manera más eficiente y efectiva para responder a su demanda.

La efectividad del diseño de dicho proceso, es sin duda, un factor determinante al momento de evaluar el éxito de la operación logística, dado que la elaboración de pedidos es una de las actividades más críticas dentro de la cadena logística de una empresa, debido a su sensibilidad y repercusiones en áreas como: el inventario, la demanda y, fundamentalmente, la importancia que tiene en la relación cliente-empresa.

En una mirada más detenida en torno a las repercusiones de este proceso podemos señalar que de su eficiente puesta en marcha dependen, en gran medida, los plazos de entrega a los clientes, el porcentaje de cumplimiento de pedidos perfectos, los costos generados en los almacenes e inclusive el número de operarios necesarios; todas condiciones que transforman a la elaboración de pedidos en una función crítica, puestos que errores en ella pueden detonar variaciones en la productividad por pedidos con errores y/o incompletos, aumento de las devoluciones, bajo nivel de servicio, incremento de ventas pérdidas e imagen negativa ante el cliente. Consecuentemente, el picking es uno de los procesos más importante al interior de un CD, desde el punto de vista de la ejecución de sus procesos. La importancia de diseñar y ejecutar eficientemente la preparación de pedidos, se debe entre otras cosas a que esta etapa puede consumir buena parte del costo operativo y del tiempo, por lo que se busca mejorarla constantemente.

En esta línea, muchas empresas han optado por la incorporación de tecnología con la finalidad de mejorar el servicio; sin embargo, estas herramientas no constituyen por si sola una mejora del proceso sino se debe además respaldar con un diseño e implementación adecuada.

ARRIMAQ®

Todas las soluciones en un solo lugar

TOYOTA INDUSTRIAL EQUIPMENT · BT · RAYMOND

600 381 5000
www.ARRIMAQ.com
marketing@arrimaq.com

En ARRIMAQ contamos con la más amplia gama de productos y equipos de movimiento de carga, lo que nos permite entregar la mejor solución a su requerimiento.

ARRIENDO - VENTA NUEVOS Y USADOS - SERVICIO TÉCNICO - REPUESTOS - CURSOS DE OPERADORES

Dado lo anterior, diferentes expertos del ámbito logístico han determinado distintas formas de organizar la función de picking en una bodega o CD, desde métodos convencionales hasta sistemas más sofisticados. Mucho se ha escrito y hablado, por ejemplo, de la radiofrecuencia, los códigos de barra, el pick to light o voice picking. Hoy el mercado pone a disposición de la industria una variedad de herramientas, no obstante, la tarea de las compañías está en escoger la solución precisa que entregue respuestas a las necesidades de cada empresa.

¿EN BUSCA DE LA PREPARACIÓN DE ORDENES PERFECTAS?

Alcanzar altos márgenes de perfección en la elaboración de pedidos puede llegar a ser una utopía desde el punto de vista de las operaciones logísticas. No obstante, todos – a través de inversiones, innovaciones e implementaciones- buscan incrementar este indicador, ya que mientras menor sea el rango de error, mayores son las oportunidades de negocios.Dada esta importancia podríamos definir, a lo menos, cinco reglas a considerar al momento de diseñar esta estrategia.

■ Incorporar tecnología que minimice el error humano ■ Claridad y orden en el almacenamiento de los productos ■ Utilizar el equipamiento adecuado ■ Minimizar los recorridos en la recolección de pedidos en los pasillos de la bodega o CD ■ Control efectivo en cada etapa de la operación.

Ahora bien, ¿Cuál es el método más eficiente para pickear? Para dar respuesta a esta interrogante es necesario tener en consideración ciertas claves al momento de diseñar y escoger la estrategia y la herramienta para ejecutar el picking.

Del análisis de este proceso se han determinado ciertas reglas básicas para que el sistema de preparación de pedidos sea exitoso, tales como: que el flujo de entrada y salida sean simples, contar con un mínimo de movimientos y manipulaciones y operaciones dirigidas y con flujo de información apropiada.

En esta línea, será vital identificar cómo es cada operación en términos de: números de pedidos por día, el número de unidades, el tamaño de los pedidos, en otras palabras, tener claridad en cuanto al mercado, el servicio y el producto.

Es bajo esta premisa que el rol que cumple el producto es clave, transformándose en el eje central de esta operación. Conocer la mayor información relacionada con el producto permite diseñar el picking bajo un estándar adecuado. Es por estas características que un proceso de elaboración de pedidos que es eficiente y éxito en la empresa A, no necesariamente es efectivo para la empresa B.

La clave -por tanto- para escoger la estrategia correcta está en la capacidad que tengan las empresas de encontrar el equilibrio perfecto entre productividad, operación y valor. Finalmente, una vez que la compañía en cuestión haya elaborado y diseñado la estrategia que utilizará comienza un nuevo proceso: la elección de la herramienta tecnológica adecuada. Hoy por hoy, el mercado tecnológico en torno a la administración de almacenes y las operaciones de picking –específicamente- es variado y se orienta a dar respuestas a las necesidades específicas de las empresas de los más diversos sectores y con los más diversos productos. Si bien se debe considerar que existen múltiples herramientas que pretenden agilizar, optimizar y hacer eficientes los procesos de picking de cada compañía, cabe recalcar que no existe un sistema universal ni fórmula mágica, ya que cada caso se debe analizar de forma personalizada. De poco sirven las herramientas sino se cuenta con un sistema de gestión que coordine los movimientos de forma correcta.

Sin duda, la tendencia mundial, tanto en logística como en otras áreas va hacia la automatización de los procesos. Sin embargo, cuando se habla de la preparación de pedidos es más difícil aplicar dicha tendencia, debido a la multiplicidad de productos que podemos encontrar en una misma instalación, lo cual dificulta y encarece la aplicación de esta técnica. No obstante, es claro que sí existen sistemas automáticos de almacenamiento que implican mejoras en las tareas de pickeo.

¿CONOCES TUS PRODUCTOS?

Ahora bien, ¿Cuál es el método más eficiente para pickear? Para dar respuesta a esta interrogante es necesario tener en consideración ciertas claves al momento de diseñar y escoger la estrategia y la herramienta para ejecutar el picking.

Del análisis de este proceso se han determinado ciertas reglas básicas para que el sistema de preparación de pedidos sea exitoso, tales como: que el flujo de entrada y salida sean simples, contar con un mínimo de movimientos y manipulaciones y operaciones dirigidas y con flujo de información apropiada.

En esta línea, será vital identificar cómo es cada operación en términos de: números de pedidos por día, el número de unidades, el tamaño de los pedidos, en otras palabras, tener claridad en cuanto al mercado, el servicio y el producto.

Es bajo esta premisa que el rol que cumple el producto es clave, transformándose en el eje central de esta operación. Conocer la mayor información relacionada con el producto permite diseñar el picking bajo un estándar adecuado. Es por estas características que un proceso de elaboración de pedidos que es eficiente y éxito en la empresa A, no necesariamente es efectivo para la empresa B

La clave -por tanto- para escoger la estrategia correcta está en la capacidad que tengan las empresas de encontrar el equilibrio perfecto entre productividad, operación y valor. Finalmente, una vez que la compañía en cuestión haya elaborado y diseñado la estrategia que utilizará co-

mienza un nuevo proceso: la elección de la herramienta tecnológica adecuada.

UNA HERRAMIENTA A LA MEDIDA

Hoy por hoy, el mercado tecnológico en torno a la administración de almacenes y las operaciones de picking –específicamente- es variado y se orienta a dar respuestas a las necesidades específicas de las empresas de los más diversos sectores y con los más diversos productos. Si bien se debe considerar que existen múltiples herramientas que pretenden agilizar, optimizar y hacer eficientes los procesos de picking de cada compañía, cabe recalcar que no existe un sistema universal ni fórmula mágica, ya que cada caso se debe analizar de forma personalizada. De poco sirven las herramientas sino se cuenta con un sistema de gestión que coordine los movimientos de forma correcta.

Sin duda, la tendencia mundial, tanto en logística como en otras áreas va hacia la automatización de los procesos. Sin embargo, cuando se habla de la preparación de pedidos es más difícil aplicar dicha tendencia, debido a la multiplicidad de productos que podemos encontrar en una misma instalación, lo cual dificulta y encarece la aplicación de esta técnica. No obstante, es claro que sí existen sistemas automáticos de almacenamiento que implican mejoras en las tareas de pickeo.

Ahora bien, entrando de lleno a las tecnologías o herramientas orientadas a la preparación de pedidos, propiamente tal, debemos destacar tres en particular: Pick to light, voice picking y lectores manuales. Cada una de ellas tiene sus ventajas y sus desventajas y cada una constituye la solución perfecta para un determinado caso y contexto operacional, sin perjuicio de que puedan aplicarse –en un mismo almacéndos y hasta tres de estos sistemas.

Por otra parte, las evidentes diferencias y múltiples características de cada tecnología implican que, antes de ser implementadas, se deba llevar a cabo una evaluación de ciertos factores, tales como: La productividad de Picking en áreas de alta densidad; libertad en el uso de las manos por parte de los operadores, habilidad para encontrar las posiciones, la capacidad de proveer información o la disminución de los errores de pickeo. Es ante éstos y otros parámetros que las tecnologías comienzan a marcar sus diferencias y utilidades específicas. Es importante recordar que una buena selección (asesorada y basada en los indicadores mencionados) y una correcta implementación pueden arrojar grandes beneficios a la industria; mientras que una mala selección e implementación significaría la pérdida de una significativa inversión y la aparición de problemas operacionales.

AUTOMATIZACIÓN

Gracias a los avances y la variada oferta del mercado, la automatización de los proceso dejo de ser una utopía. Por años el valor de la inversión parecía ser el primer obstáculo para ingresar a este mundo que ofrecía una mejora en la operación y que se ha transformado con fuerza en una tendencia. La automatización busca transformar al picking en una actividad más fácil y cómoda para la operación; cualidades que hoy pueden ser apreciadas en variadas industria. Ya no sólo vemos grandes inversiones en esta materia, sino la variedad de productos presentes en el mercado nacional han permitido agilizar esta operación; almacenando productos específicos en soluciones ideadas para ellos. Es así como hoy, la industria ha ido más allá del pick to light o el voice picking, se ha enfocado en estrechar las relaciones entre las soluciones de almacenamiento y el picking. Cada tipo de producto almacenado genera un desafío distinto para las compañías; por lo cual encontrar la solución adecuada para ellos es clave en el diseño total de la operación logística de las empresas, y entre ellas el picking cumple un rol fundamental. LGT

TERMINA DE LEER ARTÍCULO:
Escanea el QR desde tu Smartphone o Tablet.

Poseer infraestructura de primer nivel e implementar tecnologías de vanguardia no aseguran el éxito y la competitividad de las cadenas de abastecimiento, si no se cuenta con el personal calificado para aprovechar dichas ventajas y delinear estrategias eficientes. El Recurso Humano es hoy en día el gran valor de las compañías y su capacitación un factor decisivo para alcanzar el liderazgo en materia logística.

RECURSO HUMANO CALIFICADO: FACTOR DECISIVO PARA ALCANZAR EL LIDERAZGO

"Un mundo tan globalizado y altamente demandante como el de hoy, obliga a estar cada vez más actualizado y conectado con la realidad y por supuesto que la logística no está ajena a esta nueva, pero necesaria exigencia". Con esta reflexión, Sandra Miró, Gerente General de DHL Express Chile puso de manifiesto uno de los retos más relevantes que enfrenta la industria logística a nivel nacional: La especialización del Recurso Humano.

"El acuerdo pretende facilitar y promover actividades que propicien la capacitación de trabajadores nacionales en los diferentes niveles técnico y avanzado, así como también, fomentar la investigación que permita conformar en Chile un HUB educacional especializado en logística para el Cono Sur".

Según la ejecutiva, si bien la industria nacional ha avanzado significativamente en cuanto a la formación de Recurso Humano calificado y especializado, "todavía existen aspectos en los que hay que mejorar para estar a la altura de estos nuevos desafíos", una opinión que no sólo toma fuerza en los directorios de las compañías del rubro, sino también, en el sector público que ha tomado el guante y ha decidido impulsar una importante iniciativa que busca facilitar y promover actividades que propicien el fortalecimiento de capital humano y la investigación para el desarrollo de la logística en el país. Fue así que en noviembre pasado, la Corporación de Fomento de la Producción, Corfo y la Universidad Alemana Kühne Logistics (KLU), firmaron un acuerdo de colaboración con el fin de impulsar el desarrollo del sector logístico y el capital humano especializado en el área. Este acuerdo, se enmarca en el trabajo que está desarrollando el Programa Estratégico de Logística para las Exportaciones, que coordina Corfo.

A este respecto, cabe destacar que Kühne University es la principal universidad enfocada en logística de los países de la OCDE. Con un foco académico centrado en la Logística enseñada a nivel de pre grado, post grado y doctorado, KLU también es líder en la investigación aplicada para abordar desafíos de logística empresarial y de los sistemas logísticos vinculados a puerto.

Según expresa el memorándum firmado por Eduardo Bitrán, Vicepresidente Ejecutivo de Corfo y el Presidente de la Universidad Kühne, Thomas

Strothotte “el acuerdo pretende facilitar y promover actividades que propicien la capacitación de trabajadores nacionales en los diferentes niveles técnico y avanzado, así como también, fomentar la investigación que permita conformar en Chile un HUB educacional especializado en logística para el Cono Sur”.

LAS BARRERAS DE LOS PROFESIONALES

Considerando que en el último tiempo, la logística ha logrado expandirse a tal punto de convertirse en la columna vertebral de muchas operaciones comerciales, no sólo en Chile sino que también en otras latitudes, la capacitación del Recurso Humano no es un tema menor. Al contrario, explicó Miró, agregando que en vista del actual escenario “se requiere con cada vez mayor premura contar con expertos en la materia, que puedan seguir desarrollando la industria para robustecerla y hacerla aún más eficiente. Pero este anhelo muchas veces suele estrellarse con un contexto menos auspicioso del que se requiere”, aseguró.

Igual opinión compartió Álvaro Díaz, Presidente Programa Estratégico Nacional Logística para las Exportaciones, señalando que “el área logística es crítica para Chile, dado que es un país de economía abierta y exportadora donde la exportaciones e importaciones son fundamentales para nuestro desarrollo y existen un conjunto de elementos que nosotros tenemos que desarrollar para expandir nuestra competitividad.

En ese sentido el área de investigación y estudios, el área de formación de capital humano avanzado es fundamental para la logística en Chile, sobre todo asociado a puertos, porque por los puertos pasa el 97% de nuestro comercio exterior”.
En esta línea, Miró fue más allá al establecer que actualmente existen dos barreras importantes a salvar: El idioma y la Especialización. “El inglés es hoy un requisito fundamental para estar comunicado con el mundo. Y en el área de la logística se ha constatado un déficit en esta materia. Es primordial que el Recurso Humano tenga la capacidad de interactuar dentro y fuera de la organización, por lo que se requiere combinar el dominio del inglés con la capacidad técnica”, explicó Miró.

Respecto al segundo desafío, la profesional argumentó la necesidad imperante de generar Recurso Humano cada vez más especializado. “Esto tiene directa relación con la formación. Varias compañías se han convertido en verdaderas “escuelas”, vale decir, han debido fomentar una continua capacitación del cuerpo de colaboradores con la finalidad de alcanzar un rango de especialización que permita el correcto desarrollo de la empresa en el cada vez más competitivo mercado logístico”.

En términos generales, explicó Miró, “Chile tiene un personal cada vez más preparado, si se lo compara con otros países de la región. Es innegable que el país se encuentra en un muy buen pie, pensando en la especialización que se requiere para una industria compleja y demandante como esta. Pero todavía existen tareas pendientes y es deber de todos los que pertenecemos a la industria propiciar las herramientas necesarias para subsanar las dificultades que hoy existen en la conformación de Recurso Humano calificado en la logística”.

En concordancia a lo dicho por la ejecutiva, Thomas Strothotte destacó el buen nivel de los profesionales chilenos; no obstante, señaló el académico, “el foco en la logística es poco, están más enfocados en la producción, en la industria; pero sin logística toda la producción se pierde. Entonces el desafío es hacer que la gente joven, que se está formando, piense respecto de los desafíos que tiene el país en logística y en conexión con el sector productivo y de transporte, para hacer una economía más eficiente”.

CORFO TOMA EL DESAFÍO

Es a partir de ello que el acuerdo suscrito por Corfo y la Universidad Alemana Kühne Logistics, es en opinión de Bitrán un avance sustantivo que expresa el interés del sector público por trabajar en conjunto y con las universidades chilenas para generar capacidades, pero también explorar la posibilidad de desarrollar investigación aplicada relevante, enfocada a mejorar las cadenas logística nacionales, aumentar la eficiencia, disminuir la traza de carbono, disminuir la variabilidad de los sistemas logísticos, entre otros factores. "Como nosotros estamos trabajando en el Programa Estratégico Nacional y Mesoregional de Logística, la formación de capital humano aparece como un tema clave y tenemos brechas importantes en este sentido, por lo tanto, lo que nos interesa es que Kühne se vinculen con las universidades, en particular con las universidades que tenemos el convenio de ingeniería 2030, pero también con otras universidades para generar un mejoramiento de la formación en logística, creo que tenemos que hacer un esfuerzo y Corfo va a apoyar ese proceso y está dispuesto a hacer acciones específicas en ese sentido", explicó Eduardo Bitrán. Sobre este último punto, Díaz especificó "en el programa estratégico nacional logística de exportaciones estamos desarrollando la idea de un centro de logística exportadora vinculado a las universidades pero también al sector privado y público, entonces la experiencia que ellos han tenido no va a ser muy útil para idearlo, pensarlo y trabajarlo en conjunto con los distintos actores del sistema logístico de Chile".

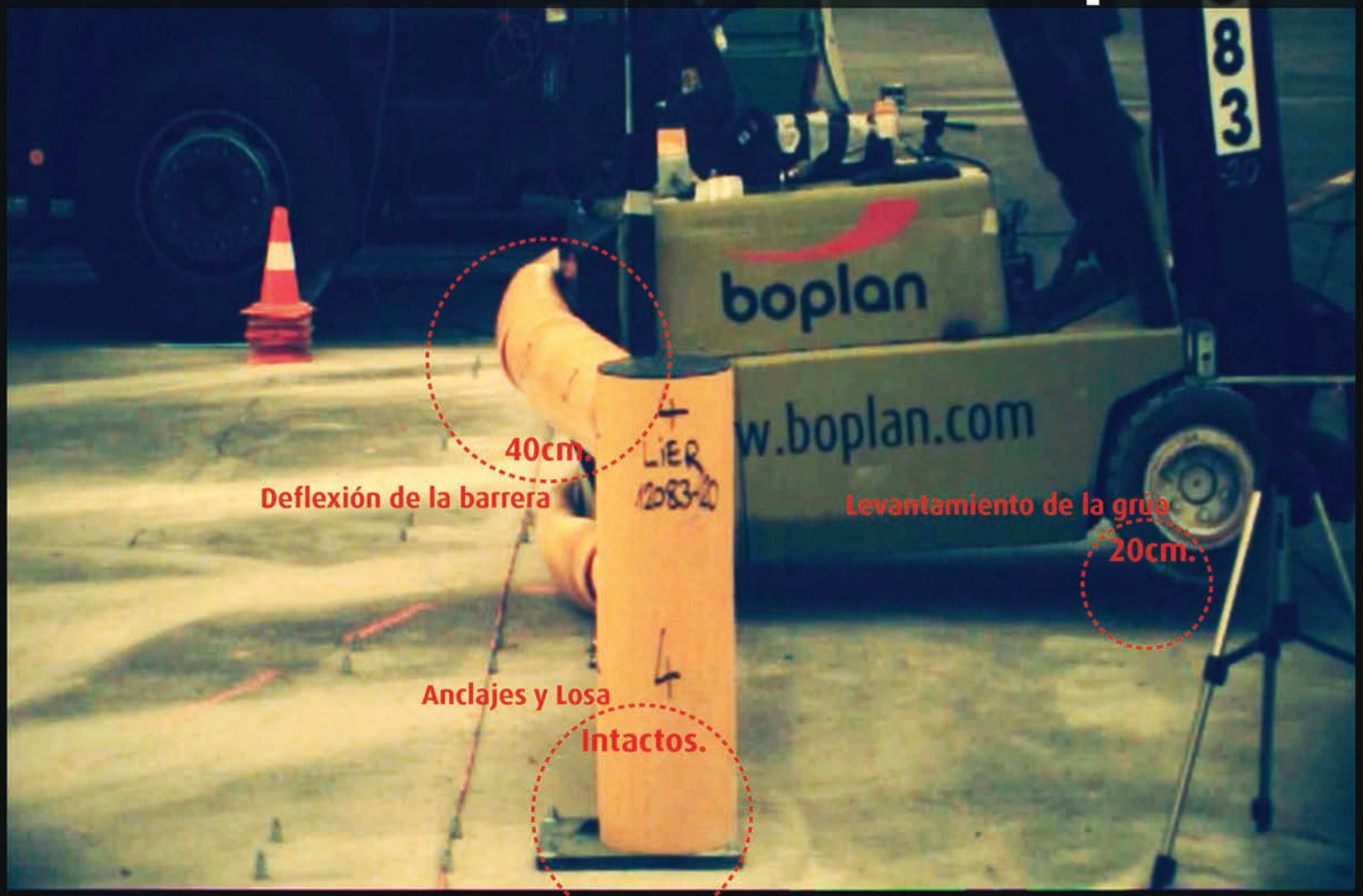
"El foco en la logística es poco, están más enfocados en la producción, en la industria; pero sin logística toda la producción se pierde. Entonces el desafío es hacer que la gente joven, que se está formando, piense respecto de los desafíos que tiene el país en logística y en conexión con el sector productivo y de transporte, para hacer una economía más eficiente".

En tanto, respecto a la iniciativa el Presidente de la Universidad Kühne, Thomas Strothotte señaló que "esperamos que la Universidad contribuya al desarrollo de capital humano para que Chile tenga más gente joven que se forme en logística y mejore esta industria que tiene un gran potencial de crecimiento. Al mismo tiempo, esperamos contribuir a la investigación, a mejorar la cadena de suministros, y a ayudar a la economía chilena a ser más eficiente en términos logísticos".

De esta forma y para alcanzar los objetivos descritos ambas partes desarrollarán actividades conjuntas que tomen como base la experiencia de KLU, los mecanismos de apoyo que dispone Corfo y la articulación de actores con una visión de largo plazo, todo esto con el fin de generar alto impacto en sectores productivos estratégicos para la economía chilena.

Ahora bien, es importante precisar que todas estas iniciativas requieren la participación activa y determinada de los propios profesionales del área logística. "Un aspecto que resulta esencial, quizá mucho más que la experiencia misma, es: El hambre de perfeccionamiento. Puede que un determinado colaborador llegue a cumplir un rol específico al interior de la compañía, pero la diferencia puede marcarla con sus ganas de adquirir nuevos conocimientos que le permitan escalar", sostuvo Miró, destacando a su vez que en este impulso "la empresa debe jugar un rol importante, en torno a generar el ambiente propicio para que aquel colaborador sienta la necesidad de querer perfeccionarse". LGT

¿Qué pasa en tu bodega cuando tienes un accidente con Grúa Horquilla?



*Test de impacto a 18 Km/h, con Grúa de 2,5 Ton.

ACTIVE MEMORY

boplan®

www.estrellasolitaria.cl

ESTRELLA SOLITARIA S.A.

Representante exclusivo de BOPLAN para toda Latinoamérica.

LOGISTEC 2016 EXPO INNOVACION PARA LA CADENA DE SUMINISTROS

Avenida Los Libertadores 127, Parque Industrial Los Libertadores, Colina, Región Metropolitana. Chile.
ventas@estrellasolitaria.cl

La ISO 9001 se ha transformado, sin duda, en una de las principales certificaciones de Gestión de calidad vigente con más de 1,1 millones de certificados emitidos en todo el mundo. La obtención de dicha categoría es una distinción y un respaldo a las empresas en cuanto a su modo de "hacer" las cosas.

CERTIFICACIONES INTERNACIONALES: UN SELLO EN ARAS DE LA COMPETITIVIDAD

"Estamos Certificados". Esta simple frase se ha convertido, con el devenir de los años, más que en un rasgo en una virtud; un referente de calidad y confianza en un sistema de gestión, un servicio o un producto, o bien en una operación. Al mismo tiempo, para muchas empresas, escuchar esta frase se se ha transformado en una exigencia, un factor fundamental para establecer relaciones de negocios.

Específicamente, la Certificación es definida como el procedimiento mediante el cual una tercera parte diferente e independiente del productor y el comprador asegura por escrito que un producto, un proceso o un servicio, cumple los requisitos especificados, convirtiéndose en la actividad más valiosa en las transacciones comerciales nacionales e internacionales, transformándose en un elemento insustituible para generar confianza en la relación cliente-proveedor.

"Certificarse no es lo más difícil, sino las complejidades pasan por mantener la certificación y que ésta agregue valor al interior de la organización"

En esta línea, las Certificaciones Internacionales han cobrado importancia para las empresas chilenas, impulsadas por su intención de ampliar sus servicios u operaciones a otros mercados, los cuales muchas veces son más competitivos y exigentes que el chileno. Es este escenario, una certificación puede transformarse en una carta de presentación de cara a nuevos clientes; una especie de garantía de calidad. ¿Pero existe conciencia de lo que significa contar con una certificación internacional del punto de vista empresarial? En el ámbito personal cada reconocimiento o logro es motivo de satisfacción y muchas veces una carta de presentación y cuando hablamos del mundo empresarial, la situación no es muy diferente.

UN LOGRO QUE SE DESTACA

Los logros y reconocimientos en una empresa siempre son motivo de orgullo, puesto que en su mayoría reflejan el trabajo de muchos y durante mucho tiempo. Al igual como una compañía presenta sus nuevas oficinas, la obtención de nuevo cliente o un nuevo Centro de Distribución; lograr una certificación internacional, las cuales avalan el funcionamiento de una compañía en un área específica, son motivo de orgullo.

Algunas voces se habla de lo complejo de alcanzar una certificación internacional, los altos costo que conlleva el proceso y los obstáculos que se presenta; sin embargo, en Chile cada vez son más las compañías que inician este camino para conseguir

esa ansiada certificación que se transforme en una carta de presentación de la calidad y el buen servicio. A pesar de los obstáculos que puedan surgir, Gerardo Weinstein, Director Ejecutivo de LW Empresas, consultora especializada en la implementación de sistemas de Gestión y en la obtención de la certificación de los Modelos de Gestión, afirmó que todas las normas tienen una importancia, "al ser vistas como una distinción y también por los beneficios comerciales que arrojan, constituyéndose en "una ventaja competitiva dentro de la organización".

Las motivaciones para iniciar el proceso de una certificación pueden ser variadas. "Algunas empresas se sienten motivadas a incursionar en las certificaciones por las exigencias del mercado, en especial de sus clientes o bien por su competencia; mientras que otras compañías lo inician sólo porque quieren mejorar internamente", sostuvo. Asimismo, el experto en procesos de acreditación añadió que "cuando las empresas comienzan con este proceso sólo porque se lo solicita el mercado, a la larga las certificaciones no agregan valor a la organización".

En cuanto a las dificultades al momento de la acreditación, Weinstein enfatizó que "certificarse no es lo más difícil, sino las complejidades pasan por mantener la certificación y que ésta agregue valor al interior de la organización".

Cada certificación tiene sus propias auditorias de seguimientos, procesos que son muy similares al proceso de certificación y que permiten que una empresa renueve su certificación.

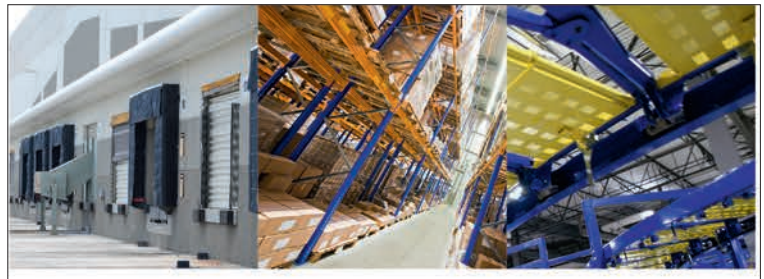
Tras lo señalado por el ejecutivo se puede concluir que la motivación para iniciar el proceso de acreditación es fundamental para su éxito, que no existe una garantía mayor para el éxito del proceso que contar con el convencimiento y comprensión de toda la organización y que el proceso no es difícil si se diseña correctamente.

Finalmente, Gerardo Weinstein, reconoció que una certificación no es más ni menos que una "distinción"; el reconocimiento por cumplir 'algo' y que muchas veces entrega confianza a los clientes sobre el modo de hacer las cosas por parte de la empresa.

DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN: LAS CLAVES DEL ÉXITO

El Director Ejecutivo de LW Empresas afirmó que las reales complejidades de estos procesos están en incorporar en el "ADN" o "disco duro" de las empresas el funcionamiento bajo un proceso certificado; por lo tanto, la clave para soslayar dichos obstáculos está en el correcto diseño e implementación del proceso.

"La clave está en estar preparados para que venga la certificador y para eso hay que diseñar correctamente la implementación del proyecto, y para eso lo principal es dimensionar bien el proyecto



SI TE CONSIDERAS
UN PROVEEDOR ESTRATÉGICO
DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
LOGÍSTICOS

DEBES ESTAR EN
HUBLOGÍSTICO.com
Regístrese en: www.bit.ly/hublogistico

Ingresar Empresa
En el plan Free puedes seleccionar una categoría y tres servicios asociados

Aquí encontraras no solo un directorio de empresas proveedoras de servicios logísticos, sino que, encontraras soluciones reales a sus requerimientos a través de una plataforma que concentra a las empresas mas importantes de productos y servicios logísticos agrupadas en 16 categorias de especialización y mas de 150 servicios específicos que ayudaran a encontrar la solución exacta a su problema o necesidad.

www.hublogistico.com una nueva solución

REVISTA Logistec [www.revistalogistec.com]

y forma un buen equipo implementador", detalló Weinstein. En esta línea, el experto reiteró que la clave está en "concientizar a la organización; hacer un buen análisis y harta capacitación". Asimismo., llamó a las empresas a tener conciencia de que al ser auditados por las certificadoras pueden existir "no conformidades"; situación que está dentro de lo normal y se da un tiempo adecuado para solucionar lo que está pendiente.

SISTEMA DE CERTIFICACIÓN

En Chile, en tanto, a pesar de su larga data, la certificación es un campo parcialmente explorado. De esta forma, en el caso de la certificación de sistemas de gestión (calidad, seguridad, ambiente, riesgos) su implementación es voluntaria para las empresas y se realiza, principalmente, porque los clientes de algunas organizaciones la exigen.

Respecto de las normas que rigen este tipo de certificación las más aplicadas son las normativas de gestión de calidad ISO 9001:2008, gestión ambiental ISO 14001, gestión de riesgo y salud ocupacional OHSAS 18000, entre otras.

Respecto de la normativa de Gestión de Calidad ISO 9001:2008, esta está estructurada en ocho capítulos, refiriéndose los tres primeros a declaraciones de principios, estructura y descripción de la empresa, requisitos generales, etc., es decir, son de carácter introductorio. Los capítulos cuatro a ocho, en tanto, están orientados a procesos y en ellos se agrupan los requisitos para la implantación del sistema de calidad.

La norma ambiental ISO 14.001, por su parte, está enfocada a cualquier organización, de cualquier tamaño o sector, que esté buscando una mejora de los impactos medioambientales y cumplir con la legislación en materia de medio ambiente. Esta normativa, internacionalmente aceptada, está diseñada para conseguir un equilibrio entre el mantenimiento de la rentabilidad y la reducción de los impactos en el medio ambiente y, con el apoyo de las organizaciones, es posible alcanzar ambos objetivos.

Las normas OHSAS 18.000, en tanto, son una serie de estándares voluntarios internacionales relacionados con la gestión de seguridad y salud ocupacional, toman como base para su elaboración las normas 8800 de la British Standard. Estas normas buscan a través de una gestión sistemática y estructurada asegurar el mejoramiento de la salud y seguridad de los empleados en el lugar de trabajo.

LA NUEVA VERSIÓN ISO 9001-2015

A modo de reflejar lo que viene, Weinstein comentó que la norma actual (versión 2008) se entiende como "hacer lo que tú dices que haces y preocuparte de la mejora continua", mientras que en la nueva versión (2015) se incluyen los riesgos, así que "lo primero que debe hacer una empresa es evaluar sus riesgos y en base a eso tener una documentación acorde a sus riesgos".

Los cambios de esta nueva versión, publicada en septiembre recién pasado y en la cual trabajaron expertos de 95 países durante 3 años, son profundos y lo principal tiene relación a la gestión de riesgos o el enfoque basado en Riesgos en los Sistemas de Gestión de Calidad. Hoy una empresa deberá tener identificados sus riesgos. Otro factor destacado en los cambios es que se otorga una mayor importancia al liderazgo de la dirección; factor clave para el éxito de una organización.

Sin duda esta es una de las certificaciones más importantes, puesto que con más de 1,1 millones de certificados emitidos en todo el mundo y es ahí donde estos cambios buscan que las organizaciones se adapten a un mundo cambiante y mejorar la capacidad de una organización para satisfacer a sus cliente y proporciona una base coherente para el crecimiento y éxito sostenido.

¿Pero qué sucedo con quienes cuentas con la certificación ISO 9001-2008 de cara a esta nueva versión? Quienes ya tienen la ISO 9001 tendrán un plazo para adaptarse a lo que será la nueva versión; plazo que vencerá en septiembre de 2018. Entre los cambios más importantes, considerados evolutivos y no revolucionarios, que se encuentran en esta quinta versión de la norma ISO 9001 están:

■ Se revisa el lenguaje y se amplía hacia la generación de servicios ■ Se explicita cómo abordar el enfoque a procesos ■ Se elimina el concepto de acción preventiva ■ Registros y documentos pasan a denominarse "información documentada" ■ Se amplía el concepto de cliente a parte interesada ■ Se introduce el concepto de Gestión del Cambio muy ligado a modelos de Excelencia ■ Se va a instar a las organizaciones al aprovechamiento de las oportunidades de mejora.

Hoy en Chile, hay conciencia de lo que significa estar certificado. "Tenemos un nivel de seriedad con este proceso y un importante número de empresas ya certificadas, lo que pone al país en un buen nivel en esta materia", concluyó.

INVERSIÓN PRO BENEFICIOS

Teniendo en cuenta experiencias en el ámbito de la Certificación, Revista Logistec se contactó con Central Bodegas empresa que ha obtenido certificaciones en el ámbito de gestión (ISO 9001-2008).

Central Bodegas consiguió la normas ISO 9001-2008, hito que, en palabras de Jaime Silva, responde a las necesidades del mercado. "Muchas empresas transnacionales solicitaban como requisito para albergar sus productos el estar certificados en la Norma ISO 9001-2008. Averiguamos de qué se trataba y nos dimos cuenta que era una gran oportunidad de crecimiento y de hacer más eficiente los procesos de nuestra empresa".

TERMINA DE LEER ARTÍCULO:
Escanea el QR desde tu Smartphone o Tablet.

STORETEK

BODEGAS
PARA PRODUCTOS PELIGROSOS

con la mejor conectividad para nuestros clientes

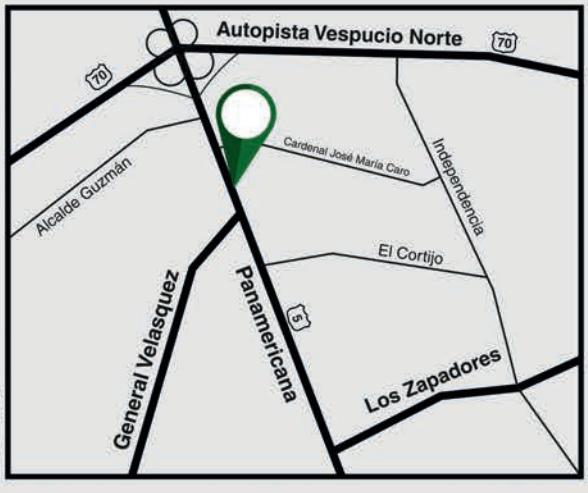
CLASE DE PRODUCTOS

SERVICIOS

- Logística de entrada.
- Almacenamiento.
- Preparación de pedidos.
- Control de Stock.
- Servicios de etiquetado según Norma.
- Servicios de valor agregado.

SEGURIDAD

- Circuito cerrado de TV.
- Guardias las 24 hrs.
- Acceso controlado.
- Sistema de alarma perimetral.
- Detección y extinción automática.



Av. Eduardo Frei Montalva 6004, Quilicura
Teléfonos: 8715000 / 8715002
Sitio Web: www.storetek.cl
Mail: ventas@storetek.cl / francisco@storetek.cl

Una intensa jornada de conocimiento, interacción y acercamiento vivieron 10 destacados ejecutivos ligados a la Supply Chain, en el marco de la actividad denominada: "SCCC Tour"; promovida por Revista Logistec y Supply Chain Council Chile. La iniciativa comprendía la visita a los Centros de Distribución de SMU, Carozzi y Soprole, ubicados en la Octava Región; una actividad que será replicada en 2016 y que –entre otros aspectos- busca transformarse en una instancia de intercambio de buenas prácticas en el ámbito logístico nacional.

SCCC TOUR: MIEMBROS VISITAN IMPORTANTES CD PENQUISTAS

Concepción, capital de la Octava Región, es sin lugar a dudas una de las ciudades más importantes y hermosas del país, dueña de paisajes envidiables y protagonista de industrias como la forestal y pesquera, que ha transformado a esta urbe en un polo logístico en constante desarrollo.

Por otra parte, el mundo universitario que se concentra en la zona penquista es un plus atractivo para el comercio, aumentando la población de la zona, lo que conlleva un alza en el consumo y por ende la proliferación de empresas que buscan satisfacer las necesidades de una población incipiente.

A la vista de estos índices, industrias como el retail y los supermercados ven en a Concepción la plataforma ideal para crecer y posicionares en la zona sur del país. Para conocer esta realidad y el crecimiento de la industria logística penquista, un selecto grupo de ejecutivos del Supply Chain Council viajó hasta la Octava Región donde realizaron un interesante recorrido por los Centros de Distribución de SMU, Soprole y Carozzi, emplazados en el complejo Logístico Megacentro San Pedro, ubicado en la Ruta 160 que une las ciudades de Coronel y Concepción.

Diez fueron los profesionales de la industria que participaron de esta jornada que tenía como principal objetivo transformase en una instancia de intercambio de experiencias y conocimientos de la operación logística regional.
Respecto a la visita, Orlando Orellana Presidente del SUPPLY CHAIN COUNCIL CHILE agradeció la excelente recepción y disposición de los ejecutivos de las diferentes compañías anfitrionas, entre los que se cuentan: Jenny Jiménez, Jefe del Depósito de Concepción de Soprole, Reinaldo Llanos, Jefe de la Sucursal de Concepción de Carozzi, Rosamel González, Jefe de Operaciones del Centro de Distribución de Concepción de SMU y a Roxana Montecinos, Gerente Comercial de Megacentro San Pedro.

También aprovechó la ocasión de agradecer a la Compañía CJ, especialista en la planificación y desarrollo de sistemas de almacenamiento industrial que, en esta oportunidad, participó como sponsor de la actividad.

UN VIAJE DE LOGÍSTICA Y CAMARADERÍA

Conocer y estrechar lazos; estas dos ideas resumen el objetivo de la actividad que se realizó el pasado mes de noviembre. A las 07:00 horas, los ejecutivos partieron rumbo a la ciudad del campanil donde fueron recibidos por Roxana Montecinos, Gerente Comercial de Megacentro San Pedro. Tras su arribo

a Carriel Sur, se trasladaron al recinto que cuenta con más de 80 mil m2 y que alberga la operación de importantes empresas nacionales.

La intensa jornada inició con la visita al Centro de Distribución de Soprole, recinto que cuenta 3000 m2 de superficie y desde el cual se abastece a las 5 provincias de la Región y zonas aledañas. "En este Centro se replican todas las unidades de negocio que tiene la compañía en Santiago, incluso los procesos de Logística Inversa, lo cual es destacable", expresó Orellana.
Posteriormente, la comitiva se trasladó a

las instalaciones de Carozzi; que alcanzan los 7 mil m2, "donde pudimos apreciar la preparación que debe tener una compañía para abastecer a un sector tan demandante como lo es el retail, con un esfuerzo bastante importante en la preparación de pedidos que es más intensa, considerando que desde este CD también se distribuye a Temuco", indicó el Presidente de SCCC.

Finalmente, se visitó el CD de SMU, cuya superficie total llega a los 8.600 m2. "Llamativa fue la amplitud de la infraestructura y la división de las áreas de recepción y despacho, grandes espacios diseñados para una intensa actividad, sobre todo si se considera la gran diversidad de proveedores que posee la compañía", expresó Orellana.

Tras el recorrido, Alexander Villarroel, Supply Chain & Operations Director de L'Oreal, se mostró gratamente sorprendido por la apertura de las empresas a compartir sin problemas sus actividades, "cada una enfocada a su rubro, pero todas de alto nivel". "Realmente fue un gran momento de acercamiento con todos los colegas del Supply Chain Council que participaron, una instancia que nos permitió conocernos más en lo personal y profesional" dijo el ejecutivo de L'Oreal.

Por su parte, Andrés Lizama Gerente Supply Chain de Iansa señaló que la experiencia fue muy enriquecedora, ya que permitió compartir experiencias tanto personales como profesionales, todo en un entorno de aprendizaje".

ASPECTOS A DESTACAR

Cada uno de los lugares visitados dejaron en los visitantes buenas impresiones. Rapidez y limpieza en la operación, cualidades de la distribución o la clasificación de los productos fueron algunos de los aspectos que –a modo general- destacaron los ejecutivos.

En este contexto, Viviana Colazo de Procter destacó "la infraestructura del CD SMU que lucía muy bien, limpia y ordenada, con un sistema de racks bastante eficiente. En Soprole me llamó la atención la forma como manejan la distribución de los productos perecederos y la bodega refrigerada, así como el nivel de merma que manejan a pesar de la complejidad del rubro al cual se dedican. En el caso de Carozzi, quien también maneja alimentos, me llamo la atención la manera en que combinan los diferentes productos para despacho hacia un mismo punto".

En tanto, Juan Pablo Berrios se declaró contento de ver el desarrollo que la disciplina logística regional ha tenido. "Pudimos ver infraestructura y procesos de muy buen nivel. Soprole, campeones de la Seguridad y Salud de las personas; SMU rigurosidad y control de la operación; Carozzi, velocidad y dinamismo en la operación". Por su parte, Patricio Duran, ejecutivo de Tucapel, destacó de Soprole su buena disposición con los visitantes y el alto compromiso con la seguridad de las personas. Sin embargo, tuvo una visión crítica con aspectos técnicos y de diseño de los procesos, instancia que permitió el debate entre los ejecutivos.

"Me quedé con la sensación que los espacios de la cámara en Soprole no eran los adecuados y que hacía falta un mejor aprovechamiento de capacidades que estaban disponibles en otras áreas, andenes, bodega devoluciones. En el caso de Carozzi las instalaciones me parecieron bastante buenas, tanto a nivel de CD, como a nivel de oficinas, sin embargo me llamó la atención que para ser un CD recientemente estrenado, ya estuvieran al tope con la utilización de sus capacidades de almacenamiento, lo que puede hablar de un exceso de cobertura de SKUs en la zona, o de un diseño, estimación y modelamiento errado", detalló el ejecutivo de Tucapel.

Por último, Duran analizó el caso de SMU, destacando las modernas instalaciones, amplia capacidad de recepción, lo que – a su juicio- es coherente con la naturaleza de su negocio, que debe recibir camiones propios y directo de proveedores.

Finalmente, la comitiva capitalina disfrutó un almuerzo de camaradería en el restaurant "Hacienda Patagonia", ubicado en el sector El Recodo, en la comuna San Pedro de la Paz, retornando al final del día a Santiago con la grata sensación de que el desempeño logístico a nivel nacional sigue en alza. LGT

Presente en el territorio nacional con 15 oficinas regionales, 66 oficinas sectoriales, 96 controles fronterizos fito y zoo sanitarios y 11 laboratorios de diagnóstico con avanzada tecnología de análisis, el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) es uno de los eslabones más relevantes del comercio exterior nacional, garante de la inocuidad de los productos que sale e ingresan al país y, ciertamente, uno de los organismos mejor catalogados a nivel general, en performance y calidad de servicio.

SAG: GARANTE DE LAS FRONTERAS NACIONALES

En este contexto, importantes han sido los avances que esta entidad ha experimentado durante el último año, sobre todo en lo relacionado a la promoción del comercio exterior mediante la implementación de tecnologías que permitan una performance más eficiente y segura en estas materias.

Considerando lo anterior es que, Revista Logistec se reunió con Ángel Sartori, Director Nacional del SAG, quién nos comentó las últimas novedades de la institución y delineó el actual rol que la entidad tiene en la competitividad logística del país.

"Al tiempo que el país exporta, hay muchos productos que importa, frente a lo cual el SAG ha puesto en marcha una serie de medidas tendientes a mejorar la competitividad, sin dejar de lado nuestra primera prioridad que es mantener las condiciones del patrimonio fito y zoo sanitario de la manera más elevada posible"

A modo de apertura, Ángel Sartori puntualizó que la condición de economía abierta que despliega Chile, ha llevado al país a una condición de exportador de excelencia, sobre todo en torno a los productos de carácter silvo- agropecuarios, con lo cual "la responsabilidad que tiene el SAG en esta dinámica se torna fundamental". "Al tiempo que el país exporta, hay muchos productos que importa, frente a lo cual el SAG ha puesto en marcha una serie de medidas tendientes a mejorar la competitividad, sin dejar de lado nuestra primera prioridad que es mantener las condiciones del patrimonio fito y zoo sanitario de la manera más elevada posible", señaló el Director.

En esta línea, Sartori indicó que, en la actualidad Chile dispone de características de patrimonio fito y zoo sanitarios elevados, logrando un estatus de "país libre de diferentes plagas, tales como: la Mosca de la Fruta, la Peste Porcina clásica, la Fiebre Aftosa, entre otras. Por tanto, eso nos permite llegar a muchos mercados con una posición envidiable".

SOMOS SAG

Atendiendo a lo dicho por Ángel Sartori, cabe establecer de forma concreta las diferentes materias que la entidad aborda en su performance diaria. En esta línea, SAG es descrito como el organismo oficial del Estado, encargado de apoyar el desarrollo de la agricultura, los bosques y la ganadería, a través de la protección y mejoramiento de la salud de los animales y vegetales, un aspecto relevante considerando la prolífica actividad productiva de éste sector y el margen de exportaciones que, tanto la industria agro como pecuaria tiene a nivel país.

En esta tónica, para evitar la introducción desde el extranjero de enfermedades o plagas que puedan afectar a los animales o vegetales y dañar gravemente a la agricultura nacional, SAG es el encargado de fiscalizar los productos que entran y salen del país a través de la administración de Controles Fronterizos fito y zoo sanitarios.

Dichos Controles funcionan en los lugares de entrada al país, ya sea por vía terrestre, aérea o marítima. Es ahí donde se inspeccionan los productos, medios de transporte, equipaje de pasajeros, tripulación y cargas comerciales de productos silvoagropecuarios (frutos, leche, queso, etc.) para verificar que cumplen con las regulaciones sanitarias establecidas.

Al mismo tiempo, en los procesos de exportación de productos animales o vegetales, el SAG participa en la certificación sanitaria de los mismos, reconocida a nivel internacional por haber sido elaborada en base a normas y estándares que regulan el comercio mundial. Para lograr dicho reconocimiento se suscriben acuerdos con otros países. Otra de

MEGACENTRO San Pedro ; El Mejor lugar para el desarollo de sus operaciones en la Octava Región.

MEGACENTRO
BODEGAS & OFICINAS
RED MEGACENTRO

Megacentro San Pedro en Concepción, es uno de los cuatro complejos con que cuenta la red Megacentro en la ciudad. El más grande a nivel regional en el país.

Excelente ubicación en el kilómetro 10 de la Ruta 160 que une las comunas de San Pedro de la Paz y Coronel.

Hoy Tenemos **70mil m2** Construidos.

"Megacentro San Pedro se ha transformado en el lugar donde cualquier empresa con deseo de posicionar su centro de distribución en Concepción debe instalarse".

Nuestras instalación esta diseñada para entregar soluciones a clientes grandes y chicos, desde operaciones con un tinte más comercial hasta grandes Centros de Distribución con amplios patios de maniobras y descargas.

ARRIENDO DE BODEGAS Y OFICINAS EN TODO CHILE

Camino a Coronel Km 10, San Pedro de la Paz
Teléfono: 56 (41) 2390276

www.megacentro.cl

las funciones que SAG realiza apuntan a conservar y mejorar los recursos naturales renovables, que afectan la producción agrícola, ganadera y forestal, preocupándose de controlar la contaminación de las aguas de riego, conservar la flora y fauna silvestre y mejorar el recurso suelo, con el fin de prevenir la erosión y mantener su productividad.

Como entidad fiscalizadora por excelencia, SAG también controla que los alimentos y medicamentos elaborados para animales sean seguros y no provoquen alteraciones en su salud, y que los productos químicos y biológicos utilizados en el control de las plagas de los vegetales cumplan con sus normas de fabricación. Mediante esta acción, la entidad procura y asegura la excelente condición sanitaria de los vegetales y animales de importancia económica, la que es considerada un valioso patrimonio nacional.

Con el objetivo de concretar cada una de estas obligaciones, explicó Sartori "contamos con un sistema de exportación absolutamente modernizado. Además, trabajamos en líneas con todos los sectores desde los cuales se importa y exporta y mantenemos un sistema de registro que nos mantiene absolutamente informados de lo que entra y sale del país".

DE LA CERTIFICACIÓN ELECTRÓNICA

No obstante, el salto tecnológico que ha impulsado SAG en los últimos años también ha apuntado a la facilitación de los procesos que integran la actividad exportadora e importadora en el país. En esta lógica destaca la firma de protocolos con China y México para utilizar el sistema de Certificación Electrónica para las exportaciones e importaciones desde y hacia éstos destinos.

Un proceso que no cesa, considerando que hay varios países que están a la espera de poder formalizar estos sistemas con Chile, entre ellos, Rusia y EE.UU, destacó Sartori.

"Esta iniciativa, junto con darle mucha agilidad a todo el sistema de comercio exterior, eleva los estándares de seguridad, de poder evitar fraudes y adulteraciones de los certificados de exportación", argumentó el director, agregando que "los certificados de exportación chilenos son bastante apetecidos por su nivel de seguridad e inviolabilidad, dado el sistema de encriptación que poseen. La rigurosidad con la que trabajamos nos ha propinado un documento que tiene mucho prestigio. De esta forma, el sistema de certificación electrónica da un paso más para asegurar efectivamente que los productos que se amparan en ellos son los que corresponden".

Consultado respecto al efecto que ésta y otras innovaciones dispuestas por el SAG tienen en el Comex, Sartori explicó que este tipo de innovaciones son muy apetecidas y bien evaluadas. "Hay muchos países que quieren innovar en esta línea, de hecho existe una iniciativa promovida por Banco del Desarrollo que busca la facilitación de comercio y este es un elemento importante para este propósito".

En torno a la evaluación del sistema, Sartori señaló que "esta tecnología sólo ha traído beneficios, no obstante queda como desafío incorporar nuevos países y productos bajo esta certificación. Queremos ampliar la oferta de productos y aumentar el número de países con los cuales tenemos esta herramienta y eso no es fácil porque hay que homologar una serie de sistemas mediante los cuales se envían y reciben dichos certificados y que son bastante sofisticados".

Por otra parte, Sartori destacó en la acción de SAG el alto nivel del Recurso Humano, aduciendo que el equipo de SAG, en los diferentes departamentos y puntos fronterizos en los cuales se desempeña trabajan con gran profesionalismo. En especial los que han desarrollado el sistema de Certificación Electrónica, "un pequeño grupo que se ha perfeccionado para esta tareas y que se han enfocado en adquirir experiencia respecto a estas tecnologías en distintos países. Estamos un paso más adelante y hemos ido perfeccionando a nuestros profesionales", aseguró el Director.

DATA PARA LA COMPETITIVIDAD LOGÍSTICA

En torno a cómo la implementación de herramientas como la Certificación Electrónica y, en general, el despliegue de SAG influye en la competitividad logística del país, Sartori destacó que generar información de calidad y tener la posibilidad de analizarla implica, desde ya, una ventaja competitiva. "En la actividad logística, la información es importante para la toma de decisiones y SAG genera información valiosísima respecto a los programas de vigilancia agrícola y pecuaria en el ámbito de las exportaciones. Tenemos mucha información que se genera a partir de nuestra actuación, ya sea desde el origen, en la bodega o lugar de expendio de los productos; información que llega de forma automática a nuestra central".

Angel Sartori
Director Nacional
SAG

Finalmente, Santori expresó que los recursos asignados para el próximo año por el Ministerio de Hacienda apuntan a potenciar aún más el tema informático. "Dentro del programa de fortalecimiento de la institución el tema de la fiscalización informatizada es prioridad y tendremos los recursos para modernizar todos estos sistemas con miras a tener un servicio más potente del que tenemos hoy. Considerando que nuestro principal cometido es vigilar para tener certezas sobre las plagas que tenemos, tomar los resguardos que correspondan para circunscribirla y tratar de erradicarla, la información es una gran aliada". LGT

ARRIENDO DE BODEGAS

CENTRAL BODEGAS

LA VARA
San Bernardo

CASAS VIEJAS
Maipú

LA CAPILLA
San Bernardo

MILAGRO DE NOS
San Bernardo

DISPONIBILIDAD INMEDIATA · EXCELENTE CONECTIVIDAD · SEGURIDAD

Ubicación Estratégica · Patios de Maniobras · Soluciones Flexibles

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification
N° 9165

SELLO Pro Pyme
MINISTERIO DE ECONOMÍA

8 AÑOS DE EXPERIENCIA · 84.500 M2 EN ARRIENDO

Fono: 2 - 2 726 29 00 · contacto@centralbodegas.cl
www.centralbodegas.cl

Con dos diplomados en Gestión Logística de Abastecimiento y Adquisiciones y en Gestión Logística de Producción y Distribución, el Departamento de Administración de la Facultad de Administración y Economía de la Universidad de Santiago de Chile lidera la gama de ofertas de profesionalización en el campo de la logística.

LOGÍSTICA: A TRAVÉS DE LA ACADEMIA

Toda organización empresarial de entrega de servicios debe contar con un sistema de logística adecuado para las funciones que realiza. Cada día es fundamental tener los conocimientos en temas de cadena de suministros, gestión de adquisiciones, inventarios, almacenamiento, gestión, comercio internacional, distribución y transporte y almacenamiento entre otros.

Las actividades logísticas atienden a un sistema que funciona como conexión entre la producción y los mercados que están separados por el tiempo y la distancia. La planificación y gestión de los distintos departamentos de una compañía ya sea de compras, producción, almacenaje, distribución y transporte depende del administrador logístico que tiene por objetivo la satisfacción de la demanda en las mejores condiciones de servicio, costo y calidad. Ante esta realidad es que el Departamento de Administración de la Facultad de Administración y Economía de la Universidad de Santiago de Chile cuenta con dos diplomados que han capacitado a cientos de trabajadores en Chile y el extranjero con una alta demanda y excelentes resultados.

El **Diplomado en Gestión Logística de Abastecimiento y Adquisiciones** tiene por misión formar especialistas para desempeñarse en actividades de logística, producción, almacenamiento, distribución, gestión de inventarios, entre otras áreas propias de la administración del flujo físico y sistémico existente en la empresa. Los egresados de este curso, han sido capaces de minimizar el costo de manejo físico de todos los elementos y productos, así como entregar un servicio de excelencia a sus clientes.

Por su parte, el objetivo del **Diplomado en Gestión Logística de producción y Distribución**, es formar especialistas para desempeñarse en actividades de logística, producción, almacenamiento, distribución, gestión de stock, entre otras materias. Quienes han egresado del programa han podido integrar a toda la organización en las actividades producción y distribución, de modo que éstas jueguen un rol estratégico en la competitividad de su empresa y en el aumento de su productividad.

Hace cuatro años, la Facultad de Administración y Economía de la Universidad de Santiago generó un acuerdo de cooperación con GS1 Chile, una organización mundial que desarrolla estándares globales para la identificación de productos y servicios lo que permite a las empresas mejorar la eficiencia de su cadena de abastecimiento y la de sus socios comerciales mediante la incorporación de información útil en el intercambio comercial.

Esta vinculación tuvo como objetivo el desarrollo de actividades en conjunto con la Facultad de Administración y Economía, tales como capacitación, seminarios, charlas e intercambio de información. El objetivo de esta alianza es trabajar en la colaboración de la industria y la academia para contribuir al desarrollo y profesionalización de la gestión logística con un fuerte acento en la masificación de las tecnologías de información, en especial, el uso de los estándares que conlleva la trazabilidad de los productos y servicios.

La mayoría de las propuestas están relacionadas con la gestión, destacando a académicos con experiencia en el rubro y que trabajan en el mundo logístico. Para la directora de Educación Continua del Departamento de Administración de la Facultad de Administración y Economía de la Universidad de Santiago, Pamela Araya, "cursar estos diplomados otorgan a los trabajadores una gran posibilidad de obtener un mejor puesto de trabajo en la empresa donde se desempeñan o expandir sus horizontes en el mercado, lo que hemos corroborado con los cientos de ex alumnos que gracias a los programas del Departamento de Administración han podido acceder a mejores puestos de trabajo".

La gran diferenciación de estos programas tiene que ver con la propuesta común basada en la gestión. Los diplomados constan de 156 horas de estudio, treinta cupos y es posible cursarlo a través del código SENCE. LGT

ALTERNATIVAS ACADÉMICAS 2016

INSTITUCIÓN	DIPLOMADO	MAGISTER	INICIO	DURACIÓN	DIRECTOR COORDINADOR	INFORMACIÓN
USACH	Gestión Estratégica de Abastecimiento y Adquisiciones	-	18 de Abril	156 Horas	-	Beatriz Godoy diplomados@usach.cl2718 0824
	Gestión Logística en Producción y Distribución	-	18 de Abril	156 Horas	-	Beatriz Godoy diplomados@usach.cl2718 0824
UDP	Gerencia y Estrategia Logística	-	Abril	120 Horas	-	Luis Gaete luis.gaete@udp.cl – marcia.arancibia@udp.cl Teléfono (56-2) 26762421 / (56-2) 26762422. Facultad de Ingeniería.
UNIVERSIDAD DE CHILE	Dirección Estratégica de Operaciones y Logística	-	1 de Abril	132 Horas	-	Nataly Hormazabal Pino Teléfono: (56) 22 9781982 nhormazabal@unegocios.cl
UNAB	-	Magister en Logística y Gestión de Operaciones	25 de Abril	5 Trimestres	-	Ruth Matus ruth.matus@unab.cl 02 27708075 Sede: Santiago
	-	Magister en Administración Marítimo Portuaria	25 de Abril	5 Trimestres	-	Ruth Matus ruth.matus@unab.cl 02 27708075 Sede: Online
	-	Magister en Dirección de Operaciones y Logística	25 de Abril	5 Trimestres	-	Ruth Matus ruth.matus@unab.cl 02 27708075
ILT	Diplomado en Gestión Logística	-	26 de Abril	90 Horas	-	Victoria Romero, vromero@ilt.cl, 22-8696077 www.ilt.cl
	Diplomado Empresarial del Transporte	-	2 de Mayo	60 Horas	-	Victoria Romero, vromero@ilt.cl, 22-8696077 www.ilt.cl
PUC	Gestión de Operaciones y Logística	-	5 de Mayo	120 Horas	Marcos Singer G.	Andrea Carmona Reyes acarmona@uc.cl 23542432
	Gestión del negocio y operaciones mineras	-	13 de Mayo	120 Horas	Marcos Singer G.	Mitzy Andrea Gálvez Romo migalvezr@ing.puc.cl 223545801

Mariano Imberga, Gerente de Supply Chain y Francisco Pirozzi, Gerente de Transporte
Sodimac

SODIMAC: LOGÍSTICA Y SERVICIO QUE GARANTIZA EL CARIÑO POPULAR

Más de 450 mil m2 de bodega y 900 viajes diarios son algunos de los abrumadores números que posicionan a Sodimac como uno de los más importantes retailers de Chile y Sudamérica, a la vez que expresan el alto y complejo nivel operativo que esta compañía despliega para alcanzar un estándar de servicio de categoría mundial; un compromiso que le ha valido a la denominada "Casa de Chile" el reconocimiento y cariño de los consumidores.

Tradición, calidad de servicio y reputación corporativa son sólo algunos de los atributos que han posicionado a Sodimac en una de las compañías más queridas y reconocidas por los consumidores y el mercado en general, categoría avalada por el 14° Ranking de Reputación Corporativa, elaborado por GfK Adimark y Hill & Knowlton Strategies, donde Sodimac destacó en el puesto N° 7 dentro de la categoría "Oro", sobre marcas como Coca Cola y Mercedes Benz, y en el puesto N° 1 dentro de las empresas de retail, un reconocimiento no menor sobre todo considerando el alto nivel de incertidumbre y suspicacia que exhibe el consumidor chileno. Los resultados obtenidos por Sodimac en el estudio, que evalúa aspectos como el desempeño financiero, la dimensión emocional, el ambiente laboral y los productos y servicios que ofrecen las compañías, se respalda en una historia cruzada por una cultura de compromiso social y responsabilidad empresarial, al tiempo que se sustenta en un nivel operativo de primer nivel que apunta prioritariamente a la satisfacción del cliente.

Si bien el reconocimiento obtenido por Sodimac es resultado del trabajo mancomunado de todas las divisiones de la compañía, cabe destacar el despliegue de su área logística, liderada por Mariano Imberga, Gerente de Supply Chain y Francisco Pirozzi, Gerente de Transporte Nacional, quienes evaluaron la distinción como "el resultado perfecto de la política de la compañía".

En esta línea, Mariano Imberga destacó que "haber logrado este reconocimiento nos lleva a pensar a que estamos en buen camino, que las acciones que hemos

tomado van en la dirección correcta, pensando primero en el cliente, diseñando las operaciones a partir de sus requerimientos y trazando nuestros procesos para cumplir con sus expectativas".

De hecho, cualquier acción que la compañía emprende se evalúa de acuerdo al nivel de impacto que tendrá en la satisfacción del cliente. "Todos los avances y mejoras deben apuntar a entregarle al cliente lo mejor, por lo tanto, ver reflejado ese trabajo en una encuesta a nivel nacional, considerando el actual escenario y el nivel crítico del consumo es un orgullo", sostuvo Pirozzi.

LA PERCEPCIÓN EMOTIVA DE LA MARCA

¿Cuál es la clave que ha permitido a Sodimac obtener un respaldo popular tan alto? En opinión de Pirozzi, la percepción emotiva del consumidor hacia la marca Sodimac habla de continuidad, "teniendo en cuenta que nuestros clientes no nacen de la noche a la mañana, sino que se hacen en base a la experiencia de consumo heredada del padre, del hermano mayor, de los amigos, etc. Por lo tanto, cuando hablamos de continuidad, nos referimos a entregar de forma sostenida un alto nivel de servicio, de calidad de productos, de disponibilidad de sku's en la tienda, manteniendo a lo largo del tiempo una excelente experiencia de compra".

Alineado a lo dicho por Pirozzi, Mariano Imberga explicó que, en definitiva, el posicionamiento de la compañía se ha construido en base a una trayectoria de servicio, aduciendo que "Sodimac se ha destacado a lo largo de los años por demostrar una preocupación permanente por el cliente, cumpliendo con las expectativas de calidad y precio de los productos, con un buen mix de mercaderías pensado para que el cliente tenga a su disposición todo aquello que necesita para hacer realidad sus sueños. Siempre decimos que más que vender productos, lo que hacemos es contribuir a que nuestros clientes puedan concretar sus proyectos. Hacer accesible eso a las personas es parte de nuestra esencia".

De acuerdo a lo dicho por el Gerente de Supply Chain, uno de los objetivos corporativos de la compañía es ser la marca más querida y admirada por el cliente, "conceptos muy fuertes y difíciles de obtener. Cuando hablas de admiración, hablas de lograr un posicionamiento de marca que tenga que ver con lo aspiracional, con aquello que quieres ser y eso en definitiva es lo que queremos ofrecer, que nuestros clientes vean a Sodimac como el medio para concretar sus sueños".

No obstante, la carga emotiva de la marca no es fácil de sobrellevar, aclara Imberga, y es ahí donde la logística cobra protagonismo. "El producto y las tecnologías

mutan permanentemente y eso requiere que nosotros adaptemos constantemente los medios logísticos para poder llevar ese producto de determinada característica, de determinada condición hasta el cliente. Frente a ello, se torna vital la permanente adaptación de nuestros procesos y ese es uno de los grandes desafíos que tenemos en el día a día", explicó el Gerente.

NÚMERO 1 EN EL RETAIL

Considerando la privilegiada posición de Sodimac en la industria del retail nacional y Latinoamericano, cabe destacar el punto de vista de sus líderes respecto de la performance logística del sector. En esta línea, Imberga sostuvo que "el retail es por definición una gran cadena de abastecimiento, un flujo continuo de productos que de ser exitoso termina cuando éstos quedan en manos del cliente o consumidor final. Por lo tanto, la logística en el retail juega un rol mucho más protagónico del que despliega, por ejemplo, en la industria manufacturera, en donde el núcleo del negocio es la transformación física de una materia prima o producto en algo diferente".

Atendiendo a lo anterior, "los resultados operacionales del retail dependen de nuestra capacidad de poner ese proyecto, ese producto a disposición del cliente cuando él lo requiera, en el tiempo y la cantidad que lo requiera", sostuvo el Gerente.

No obstante, el ejecutivo manifestó que dado el alto nivel de exigencia de los actuales clientes, es necesario concebir operaciones flexibles que les permitan cumplir con sus expectativas. "Hace 5 o 6 años atrás nadie pensaba en la posibilidad de comprar un producto a través del teléfono y hoy esta es una realidad instalada. Consecuentemente y para responder a dichas expectativas es necesario renovar e innovar en el uso de herramientas que nos permitan configurar el nivel de servicio requerido"

Es así que, con el objetivo de estar a la vanguardia tecnológica en materia logística, Sodimac está inmersa en un proceso de automatización de sus principales Centros de Distribución, explicó Imberga, "con el interés de perfeccionar nuestros procesos en el CD e interconectar nuestros sistemas con los de nuestros clientes, proveedores y tiendas, de manera de levantar de forma eficiente las órdenes de compra, por ejemplo, o trackear el 100 por ciento de nuestros despachos".

Siempre en torno a la operación logística de Sodimac, el Gerente destacó al Transporte como uno de los procesos más desafiantes, dada la complejidad del mix de productos comercializados por la compañía. "En materia de transporte, tenemos que considerar una gran cantidad de variables, tales como: el volumen, la variedad, el valor y la complejidad de las mercaderías que vamos a transportar, sin mencionar el tipo de canal al cual estamos despachando dichos productos".

Entonces, el concepto clave es: Adaptación, sostuvo Imberga, aduciendo que "en el caso de nuestro canal de venta electrónico, por ejemplo, el cliente tiene ciertas expectativas de cómo y cuándo llegarán sus productos, a partir de lo cual, los medios que elijamos para la distribución deben responder a dichas exigencias. No obstante, también intervienen en esta dinámica el diseño de abastecimiento y distribución hacia y desde nuestras bodegas e incluso la performance de nuestros proveedores, cuya acción incide de forma importante en el flujo del producto o servicio que ofertamos".

A partir de lo anterior, Pirozzi especificó que continuamente están en búsqueda de diferentes modelos para atender a cada una de sus unidades de negocio y abastecer a sus diferentes CD. "No hay una más importante que otra; para nosotros es imprescindible tener disponibilidad de stock, tanto en productos como madera hasta el tornillo más específico que irá a buscar el cliente". Con ello en mente, Sodimac ha especializado cada una de sus bodegas, explicó Pirozzi, "tenemos Centros de cajas chicas; cajas grandes; bodegas de fierro; de madera; full material de construcción, etc., y para abastecer cada una de ellas debemos disponer de un gran número y variedad de camiones".

"Tenemos furgones cerrados con descarga trasera para las tiendas que pueden descargar por la parte posterior, camiones cortina para aquellas tiendas que descargan por la parte lateral, camiones planos y de alto tonelaje para el trasporte de fierro y material de construcción, camiones para contenedores, etc."

Pero no sólo se trata del producto a transportar, aseguró Pirozzi, sino también del canal de venta al que se dirigen dichas mercaderías. "No es lo mismo llevar fierro a una tienda donde todo el camino es plano a despachar para una venta a empresa donde tenemos que bajar a la construcción de un edificio por un camino de tierra".

CONCENTRADOS EN EL CLIENTE

Con tiendas especializadas dependiendo del tipo de producto, tales como: Patio Constructor, Homecenter y Homy; Sodimac alcanza un nivel de segmentación que genera importantes eficiencias en materia logística y atractivo en materia de ventas. Dicha segmentación les ha permitido no sólo innovar en cuanto a los procesos logísticos, sino también conocer cabalmente los diferentes tipos de clientes que atienden por venta directa, en sus más de 75 locales a nivel nacional, mediante su canal de venta a empresas o su plataforma electrónica.

En esta línea, Francisco Pirozzi estimó que aquellos clientes que marcan la pauta logística de Sodimac pueden dividirse en dos grupos específicos: El que busca respuestas y El cliente especializado.

TERMINA DE LEER ARTÍCULO:
Escanea el QR desde tu Smartphone o Tablet.

ifx Networks

Evolucionando al ritmo de la tecnología y las comunicaciones.

Acompañamos a su empresa en la optimización de **sus recursos tecnológicos.**

INTERNET & DATA

Soluciones de conectividad que se adaptan a la demanda de transporte de datos e Internet.

CLOUD SERVER

Soluciones en la nube, escalables, flexibles y a la medida para el manejo de su información y aplicaciones corporativas.

DATACENTER

Soluciones de alojamiento de infraestructura tecnológica en ambientes de alta disponibilidad.

VOICE & VIDEO

Soluciones que Integran servicios de voz IP y video a través de una sola red de datos.

SECURITY

Soluciones en seguridad informática para proteger aplicaciones, infraestructura y acceso a la información.

PROFESSIONAL SERVICES

Servicios de implementación, migración, configuración, soporte y asesorías profesionales.

Soluciones a la medida para **Carriers y todos los segmentos corporativos** del mercado.

Presencia en 16 países de América presenta soluciones de alcance global para **su empresa.**

CHILE: T:+56(2) 2 589.4500 / informacionchile@ifxcorp.com

www.ifxnetworks.com

Soluciones que **comunican al mundo**

15 AÑOS

Autor: Rafael Orihuela
Consultor Logístico y SCM

CONTROL DE LOS PATRONES DE LA DEMANDA

UNA DE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS PARA LOS LOGISTAS EN UNA EMPRESA, ES CONTROLAR LAS VARIACIONES DE LA DEMANDA, SIENDO MAS ESPECIFICO CONTROLAR LOS PATRONES DE LA DEMANDA.

Es muy importante tener bien definido: ¿cuáles son los patrones de la demanda? ¿por qué preocuparnos? y ¿cuáles son los segmentos de mercados que componen la demanda en diferentes circunstancias en el tiempo? Para ello debemos tener en claro las siguientes consideraciones:

1. DEFINIR LOS PATRONES DE DEMANDA: ■ En primer lugar, la empresa necesita definir su nivel de la demanda durante períodos de tiempo relevantes ■ Las organizaciones deben contar con buenos sistemas informáticos sobre la información de los clientes.

2. LOS CICLOS QUE SE PUEDEN PREVEER: De acuerdo a los niveles de demanda de una empresa, hay un ciclo predecible diario (variaciones de producción por hora), semanal (variaciones de producción por día), mensual (variaciones de producción por el mes), y anual (variaciones de producción de acuerdo al mes o temporadas). Si hay un ciclo predecible, ¿cuáles son las causas subyacentes? Identificar esto puede ayudar a un proveedor de servicios en el trato con los clientes de una manera mucho mas eficiente y eficaz.

3. LAS VARIACIONES DE LA DEMANDA: Algunas veces los patrones de demanda aparecen al azar, sin existir un ciclo predecible aparente. Sin embargo, incluso en estos casos, las causas pueden ser identificadas.

Por ejemplo. El clima pueden cambiar día a día afectando los negocios de diferentes maneras, sin embargo sabemos que aunque el tiempo no se puede predecir con mucha anticipación, se puede predecir en corto plazo, de la misma manera puede ser posible anticipar la demanda de un día o dos por delante, se tiene que hacer todo lo necesario para llegar a este control y como es claro se debe contar con una eficiente y eficaz gestión de la cadena de suministros que lo respalde.

Asimismo existe situaciones que no podemos controlar completamente como los problemas médicos, como por ejemplo: los ataques cardíacos, los diferentes tipos de cáncer, virus, accidentes, entre otros, lo que aumentan la demanda de atención de medicamentos así como de servicios hospitalarios.

Asimismo los desastres naturales, tampoco se pueden predecir con exactitud, por lo que en la actualidad existen tifones, inundaciones y huracanes, los cuales incrementan drásticamente la necesidad de servicios tales como seguros, telecomunicaciones y atención de la salud y demás. En los ejemplos anteriores, como también en otros casos, nos demuestran la importancia de controlar al máximo posible las fluctuaciones de las demandas a fin de reducir al mínimo posible el error.

4. LOS PATRONES DE DEMANDA POR SEGMENTOS DE MERCADO: Si una empresa tiene un registro detallado de las transacciones que realiza cada cliente, esto le permite ser capaz de desagregar la demanda por segmento de mercado, revelando patrones dentro de patrones. O el análisis puede revelar que la demanda de un segmento es predecible mientras que la demanda de otro segmento es relativamente aleatoria.

Y cuál es la ***importancia que tiene la Cadena de Suministros para el control de los***

Patrones de la Demanda? Un control de los Patrones de la Demanda adecuada facilita la planeación y el uso de los recursos (SCM) para resultados más rentables para una empresa.

Si mencioné SCM, es porque la importancia de lo antes mencionado, abarca las actividades de pronosticar, ingreso de ordenes, promesas de ordenes, así como también la determinación de los requerimientos, control de los inventarios de los almacenes, la distribución de los productos, ordenes interplantas y requerimientos para servicio.

En tal sentido no olvidemos que la administración de flujo de materiales se realiza a través de la Cadena de Suministros y esta debe contar con una información correcta en tiempo real, para apoyar en la atención de la demanda.

¿Conoces los elementos Tecnológicos del SCM? Estos son: JIT – VMI – QR – CPFR – entre otros. Y para este tema el más importante es el CPFR.

¿Qué es CPFR (Collaborative Planning Forecasting and Replenishment)? Es un elemento de Planeamiento Participativo, Pronóstico, y Reabastecimiento, en la cual los participantes de la cadena de suministro colaboran en la elaboración de las previsiones de ventas y los planes de reabastecimiento para tener una visibilidad más precisa de la demanda prevista y satisfacer la demanda futura.

Este proceso permite mejorar la sincronización de las acciones relativas a las previsiones de las ventas y la planificación de los suministros de todos los participantes. Permitiendo reducir el nivel de existencias y mejorar la tasa de servicio frente al cliente final.

ES IMPORTANTE CONOCER LAS PRINCIPALES RAZONES POR LA QUE ALGUNAS EMPRESAS NO PLANIFICAN SUS DEMANDAS

■ Nuestra planta nunca produce lo que planifica así que para que lo hago ■ Mi negocio es diferente, no se puede planificar ■ No esta en mis objetivos tener que planificar ■ ¿Para qué planificamos si nunca puedo tener 100 % de exactitud? ■ Mi negocio tiene muchos picos imprevistos ■ No sabemos quien puede hacerse responsable de esta función.

"NO OLVIDES QUE LO QUE NO SE MIDE NO SE CONTROLA"

Es de vital importancia en una Empresa, contar con una eficiente y eficaz proceso de gestión integral, que me permita reaccionar ante las fluctuaciones de los pronósticos, en forma oportuna y que retroalimente el proceso de control de patrones de la demanda en la empresa. Por lo que las organizaciones deben mejorar constantemente la forma de reducir sus costos, y enfocar en agregar valor a todas las actividades relacionadas con la inversión, planificación, control de la demanda, implementación de nuevos sistemas de control de procesos, lo que conllevara a incrementar las ventas.

El propósito de controlar los patrones de la demanda, permite poder estimar las ventas que proyecta la empresa para satisfacer las demandas de los clientes por esto, es muy importante contar con una efectiva planificación de la demanda alcanzando así los objetivos trazados por la organización. Teniendo una eficiente y eficaz gestión de la cadena de suministro y, al mismo tiempo controlando adecuadamente los Patrones de la Demanda, permitirá lograr mayores niveles de rentabilidad, consecuentemente hacer más competitiva a la empresa.

POR LO ANTES MENCIONADO UN BUEN PRONOSTICADOR DE LOS PATRONES DE LA DEMANDA DEBE:

Entender el Negocio, el Mercado, los clientes, los productos ■ Entender el plan de Ventas ■ Conocer el Plan de Productos, y Plan de Precios ■ Conocer las Promociones ■ Contar con Habilidades Analíticas, así como para asimilar múltiples inputs ■ Contar con un buen Juicio y Criterio.

Y SOBRE TODO CONTAR CON UNA BUENA CADENA DE SUMINSITROS QUE LO RESPALDE.

PONCENTAJE DE IMPORTANCIA E INVERSION QUE DEBES DARLE PARA EL ÉXITO DE TU EMPRESA:

Categoría	% Req. Éxito
HW-SW	10
Integridad de Datos	20
Personas	70

HW-SW = Hardware-Software

JAMAS OLVIDES QUE EL FACTOR HUMANO ES LO MAS IMPORTANTE EN UNA ORGANIZACIÓN. SI ESO LO TIENES CLARO EL ÉXITO DE TU EMPRESA ES CASI SEGURO. LGT

GRAN INAUGURACIÓN DE CENTRO DE BODEGAJE EN MAIPÚ

Central Bodegas inauguró su centro de bodegaje Casas Viejas, ubicado en la comuna de Maipú. En la oportunidad los asistentes pudieron disfrutar de un espectáculo circense creado especialmente para la ocasión: "Circo Bodeguini", con su espectáculo "Sueños".

El nombre del espectáculo responde, en palabras de su gerente de Proyectos, Jaime Silva, "a que nunca hay que dejar de soñar. Dar vida a este negocio ha sido un sueño, un sueño hecho realidad y al que queremos seguir aportando con nuevas ideas e innovación. Los sueños nunca terminan, siempre hay más y mejores metas que alcanzar y nosotros siempre queremos seguir soñando".

Los asistentes disfrutaron de un cóctel previo, para luego ser espectadores de la magia del circo, a cargo de experimentados artistas formados en las mejores escuelas del circo, en las ciudades de París y Río de Janeiro, entre otras. Múltiples clientes y amigos de todos los centros de la empresa llegaron al lugar: Tedma, Multivac, Envapack, Victoria Line y Texsa, entre otras invitados, quienes disfrutaron de un espectáculo de gran nivel.

Para Joaquín Astaburuaga, productor artístico del espectáculo "esta es una actividad innovadora dentro de la formalidad de las empresas. Nos alegra que se atrevan para que este arte crezca y muchos más quieran ser parte", indicó.

SEMINARIO UNAB ABORDA LOS DESAFÍOS DE LA DISTRIBUCIÓN URBANA

En su tercera edición, el seminario "Logística en Megaciudades", realizado por la Universidad Andrés Bello, reunió a importantes expertos en distribución urbana con la finalidad de conocer los desafíos de la industria.

Operadores saturados y cualidades del tráfico en ciudades fueron algunos de los problemas que se abordaron en la oportunidad, haciendo énfasis en cómo se van a implementar los sistemas del futuro en las compañías, las ciudades y los consumidores.

Bajo el título "El valor de la información para una Logística Urbana de Clase Mundial", el seminario contó con la participación de expertos nacionales y extranjeros, entre ellos Edgar Blanco, Research Affiliate, MIT Center for Transportation &Logistics Founder MIT Megacity Logistics Lab; Mauricio Casanova del Observatorio de Logística del Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones y Sergio Caballero, Postdoctoral Associate del MIT Center for Transportation and Logistics.

En la oportunidad también estuvieron presentes Julio Villalobos, Director del Centro del Transporte UNAB; Andrés Bronfman, Académico Facultad Ingeniería U. Andrés Bello y Director Académico Megacity Logistics Lab-Santiago, UNAB-MIT.

UN EXITOSO 2015 LOGRA EL SUPPLY CHAIN COUNCIL

Iniciado el 2015 nuestra asociación se planteó distintos objetivos que se fueron cumpliendo positivamente, dado el gran trabajo y esfuerzo que realizó el grupo durante todos estos meses.

A nivel de asociados, hemos terminado el año con más de 30 miembros versus la meta inicial de 25, incluida la incorporación de 3 profesionales del género femenino y la participación de diversas industrias, incluido el retail que hasta ahora era una deuda pendiente del grupo.

En relación a los temas de investigación, nos tiene muy contentos el avance que se logró con el Stream Académico, pues hemos alcanzado, con el apoyo de la revista Logistec, obtener una gran cantidad de respuestas a la encuesta, que nos permite conseguir conclusiones muy robustas, y que como ya saben tiene por objetivo final lograr proponer a las distintas instituciones educacionales mejoras a los programas de estudios. Por otra parte, uno de nuestros objetivos fundamentales es el desarrollo profesional de nuestros asociados, y en esta línea, en el 2015, hemos logrado incluir a nuestra agenda y en distintas sesiones presentaciones de casos de éxito y fracaso, donde agradecemos particularmente los aportes de Jorge Ronda y Andres Francke; así como también, debates sobre distintas temáticas, como aumento de costos en el transporte por nuevas normativas, aumento de los costos de importación, calidad de proveedores de servicios, etc.

Adicionalmente este año hemos iniciado la implementación del plan de comunicaciones, lo que ha generado un efecto inmediato en el interés de participar por parte de gerentes y directores de Supply Chain de la industria en general. En este sentido, la alianza lograda con revista Logistec, ha sido clave, pues permitirá seguir avanzado en desarrollar las distintas líneas de investigación, desarrollo y comunicación que nos hemos propuesto trabajar de manera sostenida.

En paralelo queremos compartir con todos nuestra satisfacción de haber realizado nuestro primer "Tour SCCC", que tenemos definido sea una actividad a realizarse de manera periódica y permanente, y que en esta oportunidad se llevó a cabo en la ciudad de Concepción, donde participaron 10 miembros del Council, visitando 3 Centros de Distribución de la zona. Agradecemos la excelente recepción y disposición a Jenny Jiménez, Jefe del Depósito de Concepción de Soprole, Reinaldo Llanos, Jefe de la Sucursal de Concepción de Carozzi, Rosamel González, Jefe de Operaciones del Centro de Distribución de Concepción de SMU y a Roxana Montecinos, Gerente Comercial de Megacentro San Pedro.

Finalmente queremos aprovechar de desearles a nuestros miembros y lectores que tengan una Navidad de mucha paz y reflexión y un gran 2016. Esperamos que nuestro Council siga creciendo el próximo año y dejamos extendida la invitación a ejecutivos senior que quieran participar y ser un aporte para nuestra asociación y disciplina en Chile.

BODEGA LLENA?

¿NO TIENES ESPACIO? ¿NECESITAS GUARDAR TUS PALLETS O LOS EXCESOS? NO TIENES UNA BODEGA?

PRUEBA HOY PALLET PARKING

PalletParking innovadora solución de arriendo de posiciones pallets por el tiempo que tu necesites, días o meses. Es una solución colaborativa, única, que viene a resolver las necesidades de almacenajes de pallets temporales, de cortos periodos, a costos variables, por posición pallet.

ESTACIONE CON NOSOTROS SUS PALLETS

ÁGIL

CONVENIENTE

EFICIENTE

Única solución de Arriendo de espacios posiciones pallet por dia!!!!! Variabiliza tus costos con PalletParking
¡Los invitamos a conocer más nuestra innovadora solución!

REGISTRATE EN WWW.PALLETPARKING.CL

PalletParking, una empresa que ofrece soluciones colaborativas de arriendo de espacio de posiciones pallets por periodos cortos. Utilizando la capacidad instalada y los espacios libres que se generan en diversos centros de distribución en distintos meses del año.

PalletParking

contacto@palletparking.cl
+56 9 92187732

DESAFÍOS 2016 PARA LA INDUSTRIA LOGÍSTICA NACIONAL

Termina 2015 y la industria logística nacional, al igual que los demás sectores productivos del país, comienzan a hacer sus balances y proyecciones de cara al futuro. Más aún luego de un año marcado por un grado de incertidumbre que ha influido en muchas de las decisiones comerciales, lo que ha generado un impacto en muchas empresas del sector, obligándonos a exigirnos aún más al momento de buscar cumplir con los clientes y aminorar el impacto que estas circunstancias pueden tener en el comercio exterior de Chile.

Y si bien las proyecciones para 2016 también vislumbran algunos obstáculos, en ALOG Chile estamos seguros que como industria sabremos sortearlos con éxito. Mal que mal, una buena parte del crecimiento de Chile descansa en la eficiencia de su cadena logística y durante el transcurso de los últimos años hemos demostrado estar a la altura de las necesidades, por lo cual no podemos cambiar esta tendencia.

Respecto de la gestión que hemos realizamos como Asociación, y al igual que en años anteriores, 2015 fue un año muy activo para ALOG. En este sentido, hemos profundizado la relación con todas aquellas instituciones públicas y privadas, tanto nacionales como internacionales, que tienen directa relación con el desarrollo de nuestra industria, tales como el Servicio Nacional de Aduanas, el Servicio Agrícola y Ganadero, ChileValora y Sence en materia de capacitaciones, el Ministerio de Economía, Ministerio de Transportes, Corfo, ProChile, la Cámara Nacional de Comercio (CNC), el Foro Logístico de Valparaíso FOLOVAP, y la Comunidad Logística de San Antonio COLSA, entre muchas otras. Mientras que a nivel internacional destaca nuestra directa relación con instituciones como la Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios – FIATA, la Asociación Internacional de Transporte Aéreo –IATA, el Container Owners Association –COA, además de la Federación de Asociaciones Nacionales de Agentes de Carga y Operadores Logísticos Internacionales de América Latina y el Caribe – ALACAT.

Y es que todas estas relaciones nos dan la fuerza necesaria para seguir avanzando en torno a aquellos temas que preocupan dentro de la industria logística nacional, los cuales tienen directa relación con las opciones de crecimiento. En este sentido, se debe seguir trabajando en materia de profesionalización de todos los actores que interactúan en la cadena logística, promoviendo la eficiencia, la especialización en la entrega de los servicios y la competitividad dentro de la industria.

Y es que con el sostenido aumento del Comercio Exterior en Chile, la eficiencia en logística se torna un factor clave en los niveles de competitividad del país, por lo que como Asociación también estamos trabajando de la mano con otras Instituciones y Gremios, con el objetivo de mejorar continuamente los procesos relacionados con el Comercio Exterior.

Otro aspecto importante es el tema de la seguridad en la cadena logística. Durante el último tiempo se han reportado más casos de robos tanto a camiones como a dependencias de almacenaje y distribución, lo que impacta negativamente en las operaciones de la industria. Estos acontecimientos, ajenos a las responsabilidades de los operadores logísticos, generan un impacto colateral que daña la industria, aumentando los costos operativos y disminuyendo significativamente los niveles de competitividad y eficiencia.

Paralelamente, vemos con sumo interés la necesidad de mejorar los procesos y minimizar los costos y tiempos relacionados a la cadena logística, además de poder desarrollar con mayor fuerza el transporte multimodal, el Registro de Operadores Multimodal, la necesidad de avanzar en materia de infraestructura portuaria y, el poner mayor atención a las diferentes movilizaciones que terminan afectando a la industria.

Con todo esto, esperamos que los participantes de la industria logística nacional, en especial nuestros asociados, estén preparados para afrontar un año que se vislumbra aún más desafiante, todo producto de una economía nacional que necesita enfrentar la desaceleración en su crecimiento. Por nuestra parte, como ALOG Chile seguiremos profundizando en todas las iniciativas que permitan generar una industria logística nacional cada vez más competitiva.

Cynthia Perisic Ivandic
Gerente General
Asociación Logística de Chile A.G.

GS1 CHILE PREMIÓ A EMPRESAS PIONERAS EN USO DE ESTÁNDARES, EN EL MARCO DE SU 26 ANIVERSARIO

Cambiaso Hnos., Empresas Tucapel y Viña Santa Rita fueron reconocidas por su trayectoria. En la categoría innovación, en tanto, se galardonó a la empresa que fabrica Tika Chips y en emprendimiento a Vivianne Cuchuflíes.

GS1 Chile conmemoró sus 26 años trabajando en beneficio de las personas, con la entrega de Premios GS1 2015, encuentro que contó con la presencia de destacados empresarios, dirigentes, presidentes de gremios, comerciantes, ejecutivos, académicos, representantes de la Armada de Chile, la Fuerza Aérea, la PDI y de distintos servicios públicos junto a directores y consejeros de la Cámara Nacional de Comercio y de GS1 Chile, entre otros. La actividad fue encabezada por el Presidente de la organización, Eduardo Castillo García, quién manifestó que "A través de GS1 buscamos satisfacer las necesidades de información y operación de las empresas, otorgándoles herramientas para lograr procesos logísticos eficientes", agregando que este es el compromiso "... a propósito de premiar a quienes han confiado usando las herramientas del sistema GS1 en sus empresas y productos".

Donald Davidson, Subgerente de Logística de Cambiaso Hnos; Patricio Durán, Gerente de Logística y Distribución de Tucapel; Vivianne Zarhi, dueña de Vivianne Cuchuflíes; Carolina Echenique, Presidenta de Ze Farms (Tika Chips) Ricardo Hope, Subgerente de Ventas Mercado Nacional de Viña Santa Rita.

Giampaolo Buso, Ceo de PariPassu, Aplicaciones Especializadas y Consejero de GS1 Brasil; Eduardo Castillo, Presidente de GS1 Chile; Rafael Montes y Manuel Melero, ambos directores de GS1 Chile.

El encuentro que fue conducido por la destacada periodista nacional, Monserrat Álvarez, contó con la participación especial del empresario brasilero, Giampaolo Buso quien fue especialmente invitado para esta ocasión. El es Ceo de PariPassu, Aplicaciones Especializadas, empresa que desarrolla soluciones para la trazabilidad de los alimentos y el control de calidad de los productos, es también Consejero de GS1 Brasil y coautor de los libros "El libro verde de trazabilidad" y "Mel Trazado", quien destacó en su presentación los tres pilares fundamentales del emprendimiento; Propósito, Conciencia; Amor y Pasión por lo que se hace, además de compartir su experiencia y visión de los estándares y Trazabilidad GS1.

GS1 Chile, con el objeto de reconocer a las empresas usuarias del sistema GS1, que en su desarrollo y quehacer cotidiano se han destacado por el uso de los estándares y sus aplicaciones, hizo entrega de los premios GS1/2015 a las categorías: Trayectoria, Emprendimiento e Innovación. En la entrega de premios junto al presidente de GS1 Chile participaron El Sr. Manuel Melero Vicepresidente de la Cámara Nacional de Comercio, el Sr. Dag Von Loebenstein de Cencosud y Carlos Dumay Presidente de la Cámara Automotriz Cavem, todos también directores de GS1 Chile.

El premio a la Trayectoria, recayó en Cambiaso Hnos, una de las empresas líderes de nuestro país, dedicada a la importación y producción de todo tipo de productos. El segundo en recibir el premio a la trayectoria fue Empresas Tucapel, compañía que elabora arroz en Chile abarcando todos los niveles del proceso productivo. Por último, la tercera empresa galardonada por trayectoria fue Viña Santa Rita, compañía que hoy se encuentra en un lugar de privilegio como productor y exportador líder de vinos de calidad superior.

En la categoría Innovación, GS1 Chile premio a Tika Chips, empresa líder en la fabricación y exportación de snacks saludables, exóticos y naturales, y Vivianne Zarhi con su empresa que fabrica Cuchufies, obtuvo el premio al Emprendimiento, donde el uso de los estándares GS1 y principalmente el código de barras, le ha permitido comercializar sus productos en el retail.

Para finalizar se realizó un cóctel networking, donde los asientes tuvieron oportunidad de conversar, intercambiar ideas y experiencias, además de celebrar la premiación.

UNA AVIACIÓN PUJANTE PARA IMPULSAR DESARROLLO ECONÓMICO EN LATINOAMÉRICA

Durante su intervención en el pasado Foro de Líderes de Aerolíneas de la Asociación Latinoamericana y del Caribe del Transporte Aéreo (ALTA), Tony Tyler, CEO y director general de la Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA, en siglas en inglés), subrayó la fructífera y larga cooperación entre gobiernos e industria en materia de seguridad operacional. "Nuestro éxito en esta materia es una muestra del poder que tiene el esfuerzo conjunto entre gobiernos e industria", declaró.

Tyler destacó el interés de algunos gobiernos –como China, Singapur o los países de Oriente Medio– en aprovechar el poder de la conectividad de la aviación para impulsar sus economías y crear riqueza. "No hay ninguna razón que impida que los gobiernos de Latinoamérica y el Caribe se beneficien del desarrollo económico que aporta la aviación, sobre todo, en un momento en el que muchos países atraviesan una etapa tan difícil", dijo.

A su vez, el CEO de IATA llamó a los gobiernos a adoptar el mismo enfoque para acelerar el desarrollo de infraestructuras, que va a la zaga de la demanda de conectividad aérea. Al respecto, afirmó que "Una infraestructura deficiente para la aviación es una barrera para el desarrollo económico. En 2034 la demanda anual de pasajeros en la región será de 525 millones, más del doble que los 240 millones de pasajeros que se esperan este año. Sin embargo, los principales aeropuertos en Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, México y Perú presentan hoy problemas de congestión aérea".

Por otro lado, sostuvo que los gobiernos de la región deben reformar su política de tasas e impuestos, que suponen costos paralizantes para la industria y, en general, para toda la economía.

"La región está plagada de impuestos y tasas injustificables que perjudican los viajes aéreos e inhiben el desarrollo económico. Las aerolíneas brasileñas pagan una de las tasas de combustible más altas del mundo: 17% más cara que el promedio mundial. En Ecuador los costos de combustible podrían incrementarse hasta un 30% si el gobierno aplica el mismo modelo de precios. Panamá tiene previsto elevar las tasas de sobrevuelo un 97% de forma progresiva a partir de 2016 y durante los tres próximos años. Perú ha gravado con un injustificable 16% la tasa aeroportuaria. Los gobiernos deben reconocer que la gran contribución de la aviación no son los ingresos vía impuestos, sino el desarrollo económico que genera", apuntó Tyler. Quien agregó que los gobiernos deben, además, cumplir con sus obligaciones contraídas en virtud de los acuerdos internacionales que garantizan que los ciudadanos se beneficien de la conectividad global que ofrece la aviación. "Venezuela se niega a que las aerolíneas puedan repatriar los 3.800 millones de dólares que el gobierno tiene bloqueados. El impacto negativo es enorme. El tráfico en Venezuela cayó un 17% en tan solo 12 meses, según el último dato del 31 de agosto de 2015. En Argentina, las aerolíneas tienen también problemas para repatriar su dinero.

Queremos reunirnos con el nuevo gobierno tan pronto esté formado para encontrar una solución que preserve la conectividad y los beneficios económicos vitales que ofrece".

Actualmente la industria del transporte aéreo genera 4,9 millones de empleos, incluidos los empleos relacionados con el turismo, y contribuye con 153.000 millones de dólares al PIB de la región. "La aviación puede hacer mucho más si los gobiernos adoptan las fórmulas que ya han sido un éxito en otras partes del mundo", concluyó Tony Tyler.

CHILE Y CHINA AVANZAN EN NEGOCIACIÓN PARA PROFUNDIZAR EL TLC

Equipos técnicos de los gobiernos de Chile y China se reunieron durante dos días en Santiago, con el objetivo de avanzar en la profundización del Tratado de Libre Comercio (TLC) que ambos países tienen vigente desde el año 2006, instrumento que convirtió al país asiático en el principal socio comercial de Chile.

Las áreas en las cuales se centran las tratativas se relacionan con comercio de servicios, comercio electrónico, reglas de origen, procedimientos aduaneros y facilitación de comercio, acceso a mercados, medio ambiente, cooperación económica y técnica, además de políticas de competencia.

"Tenemos un exitoso acuerdo comercial que ha dado un fuerte dinamismo al comercio bilateral; de hecho, hoy China es nuestro principal socio comercial y primer destino para nuestras exportaciones. Sin embargo, ambos gobiernos hemos coincidido en la necesidad de introducir elementos que nos permitan modernizar y profundizar sus alcances con miras a estimular más aún el comercio", comentó Pablo Urria, director de Asuntos Económicos Bilaterales de la DIRECON.

Ambas partes acordaron seguir trabajando intersesionalmente, con el objetivo de evaluar la materialización de una nueva reunión que se realizaría durante el mes de marzo en Beijing, en donde los dos gobiernos esperan poder avanzar con pasos concretos que permitan culminar el proceso de profundización dentro del año 2016.

En el marco del mismo TLC, Chile y China ya suscribieron un Acuerdo Suplementario sobre Comercio de Servicios (vigente desde el año 2010), marco normativo para la prestación de servicios entre ambos países que otorga a Chile igualdad de condiciones que los nacionales de China. Adicionalmente, desde el 8 de febrero de 2014, se incorporó el Acuerdo Suplementario sobre Inversiones, el que contiene una serie de disposiciones que mejoran sustancialmente el Acuerdo de Protección y Promoción de las Inversiones (APPI) del año 1995.

Chile y China cumplieron en 2015 cuarenta y cinco años de relaciones diplomáticas ininterrumpidas, vínculos institucionales desplegados por ambos países que han ido creciendo y profundizándose.

El Tratado de Libre Comercio (TLC) ha sido una herramienta fundamental en el comercio bilateral, otorgando mejores condiciones de acceso para nuevos productos (en particular, agrícolas y agroindustriales), situación más evidente desde el 1 de enero de 2015, fecha en la que se cumplió el último calendario de desgravación, correspondiente a la categoría Año 10.

INTERCAMBIO COMERCIAL

Desde la firma del TLC, el intercambio comercial con China ha sido creciente, ascendiendo a US$ 33.534 millones en 2014. Desde el año de entrada en vigencia del Acuerdo, el comercio se expandió a una tasa media anual de 17%, representando un 23% del comercio exterior chileno, además de reflejar un superávit comercial.

En el período enero-septiembre de 2015, el intercambio comercial entre Chile y China, alcanzó la suma de US$ 23.346 millones, disminuyendo en 4,7% respecto del mismo período de 2014. Las exportaciones totalizaron US$ 12.564 millones, con una contracción que provino fundamentalmente de la caída de 5,5% de las ventas de cobre al país asiático. En el mismo período, las importaciones totalizaron US$10.782 millones.

AR RACKING INSTALA UN SISTEMA DE RACK SELECTIVO PARA BLU LOGISTICS

AR Racking, en colaboración con su distribuidor en Bogota D.L.A (Diseño y Logística en Almacenamiento) llevó a cabo la instalación de un almacén para la empresa Blu Logistics, que le permite ampliar su capacidad de stock y mejorar su operatividad. Con una trayectoria de 20 años, Blu Logistics aporta al mercado internacional una solución logística integral, con la capacidad de conectar todos los puntos de la cadena de suministro.

La empresa confió en el equipo de profesionales de AR Racking y D.L.A –Diseño y Logística en Almacenamiento- para realizar la instalación de su nuevo almacén con la solución de almacenaje idónea a sus necesidades. La propuesta planteada por el equipo técnico de AR ha sido un sistema de estantería de rack selectivo o paletización convencional con las características propias de todos sus productos: calidad de fabricación con estándares europeos, gran robustez y alta fiabilidad en las condiciones más difíciles.

La instalación es de grandes dimensiones; cuenta con una altura de bastidor de 10.500 mm y 6 pasillos elevados, con capacidad para 5.780 paletas. Se trata de un sistema óptimo para almacenar gran variedad de referencias, ya que se adapta a todo tipo de carga, permite tener un acceso directo a la mercancía y un perfecto control del stock.

La calidad de producto y servicio de AR Racking se asienta en la capacidad de su centro de producción totalmente automatizado y en la actividad de I+D+i que desarrolla en su centro tecnológico. También en su pertenencia al Grupo Arania, un grupo industrial acerero de larga trayectoria con presencia internacional.

LOGINSA SE CONSOLIDA EN EL MERCADO IN HOUSE COLOMBIANO

Loginsa Operador logístico Internacional, ha tenido un excelente 2015, año que ha estado marcado por su indiscutida consolidación en el mercado de operaciones In House en la ciudad de Bogotá, Colombia. En el país cafetero, la compañía se ha posicionado como un importante Operador en diversos rubros, tales como retail, alimentos, industrial y tecnología, con clientes de gran complejidad y altos estándares de exigencia, logros que se han respaldan en el amplio know how de Loginsa en materia logística.

En esta línea, Sebastián Ariztía, Director Comercial de Loginsa expresó que "la experiencia de nuestros clientes en Chile, con operaciones en Colombia nos convierte en el perfecto aliado estratégico para consolidar su éxito en dicho país".

Hoy la experiencia de Loginsa en Bogotá está disponible para todos los clientes que requieran contar con servicios de calidad para sus operaciones, implementación de procesos de distribución, transporte, almacenaje, pick and pack, controles de inventario y control documental, con personal profesional y calificado para el manejo de todo tipo de productos, todo ello soportado en el desarrollo tecnológico, la gestión de información y la integración de sistemas.

UNISOLUTIONS INAUGURA NUEVAS OFICINAS EN SANTIAGO

Desde el inicio de su operación en Chile en el 2014, UNISOLUTIONS trabaja con el objetivo de ser la empresa líder de soluciones tecnológicas innovadoras para la logística de empresas. Ofreciendo una suite integral de productos de software que permiten optimizar la distribución, controlar y gestionar con inteligencia geográfica toda la flota de transporte para la creciente industria logística nacional.

En aras de concretar dicho objetivo, la empresa inauguró sus nuevas oficinas corporativas en calle San Pio X 2460, oficina 1302, en la comuna de Providencia.

"Este logro tiene como principal finalidad acercar la compañía a los clientes, fortalecer la relación y comunicación y sustentar nuestro crecimiento local y regional", comenta Alan Marín, Country & Sales Manager de UNISOLUTIONS. Desde estas nuevas instalaciones, la empresa busca continuar creciendo de la mano del capital humano y la tecnología informática para desarrollar nuevas Soluciones de Software "innovadoras y confiables" que permitan mejorar la gestión operativa y estratégica de los clientes en sus operaciones logísticas de distribución.

UNISOLUTIONS es una empresa líder en Soluciones de Inteligencia Logística en la región, nacida en Argentina hace 18 años, con oficinas corporativas propias en Argentina, Chile y México, y aperturas programadas en el 2016 en Colombia, Brasil y España, con el objetivo de consolidar su presencia regional y proyectarse a nuevos mercados internacionales.

DIPLOMADO EN GESTIÓN LOGÍSTICA DE LA USACH FINALIZA CON EXITOSA PASANTÍA EN COLOMBIA

Una pasantía en el Puerto de Buenaventura ubicado en Cali, Colombia, fue parte de la versión 2015 del Diplomado en Gestión Logística de la Universidad de Santiago de Chile.

Esta iniciativa fue organizada en conjunto con la Universidad Católica de Cali "Unicatólica", la cual se realizó con el objetivo de que los alumnos pudiesen tener la experiencia vivencial de conocer la realidad logística de otro mercado latinoamericano.

"Es la primera vez que realizamos una pasantía de este tipo y estamos muy contentos con los resultados, puesto que permite a los alumnos obtener un desarrollo más integral de su formación, adquirir experiencia internacional visitando instalaciones productivas de almacenamiento y puerto, y visualizar el mercado colombiano", aseguró Andrés Amigo, director Diplomados de Logística de la Facultad de Administración y Economía de la Universidad de Santiago.

La pasantía, que tuvo una duración de una semana, contempló clases de almacenamiento y gestión de comercio internacional, así como también trabajos en terreno. Dada la excelente experiencia alcanzada con este programa, la entidad pretende seguir replicándolo en las próximas versiones del diplomado. "En este sentido, trataremos de ir desarrollando nuevas propuestas, a fin de que los futuros alumnos también puedan agregar valor a su formación educacional", explicó Amigo.

TW PRESENTA SU RENOVADO SITIO WEB: WWW.TW.CL

En línea con el espíritu de renovación y vanguardia, TW Logística presentó en noviembre pasado su nueva página Web, sitio que destaca por una gráfica completamente renovada y un estilo de navegación más amigable.

Entre las novedades que integra el sitio se cuentan la posibilidad de contactar en al departamento de soporte de TWL, mediante una ventana de consultas. Al mismo tiempo, el nuevo diseño de la Web presenta botones de acceso directo relacionados a los servicios que la compañía brinda y a las industrias en las cuales se desenvuelve y entre ellas: Consumo Masivo y Retail, Cosmética y Farmacéutica; Carga Peligrosa y Hi Tech y Tecnología. Gracias a ello la experiencia de los usuarios es más rápida y eficiente.

TW Logística invita al público a visitar el sitio www.tw.cl, donde podrán no sólo conocer más sobre los servicios de almacenamiento logístico que la compañía ofrece, sino también, conocer parte de las instalaciones de su CD La Martina y ahondar más en la propuesta de valor que este prestigioso Operador Logístico.

IFX NETWORKS TE INVITA A SUBIR A SU NUBE

IFX Networks, un proveedor de servicios a nivel regional, con las soluciones en tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC) más extensas en Latinoamérica, presentó su solución "IFX CLOUD SERVER".

Este servicio permite administrar; controlar y ejecutar la información y aplicaciones corporativas de forma automatizada, desde cualquier dispositivo y lugar que tenga acceso a internet; manejar la configuración del servidor para que se ajuste a las necesidades de su negocio; y tener un rápido aprovisionamiento del servicio, para realizar cambios en tiempo real desde un avanzado portal web.

IFX Cloud Server aloja las aplicaciones con las ventajas de los servidores dedicados, lo que permite desprenderse del dimensionamiento de los equipos físicos para disfrutar de todos los beneficios de un servidor dedicado en la nube. IFX Cloud Server se respalda en servidores propios, los cuales se encuentran permanentemente conectados a través de enlaces dedicados de alta velocidad.

De esta manera las empresas podrán maximizar y optimizar el rendimiento de su infraestructura IT. Conócelo en www.ifxnetworks.com

EXITOSO BALANCE 2015 PARA MINDUGAR

Grandes hitos han marcado la performance de Mindugar durante 2015, reafirmando así su condición de liderazgo en la industria de las soluciones de almacenaje logístico.

En esta línea, la celebración de los 45 años de la compañía fue, sin dudas, un acontecimiento a destacar, al igual que su exitosa incursión en los mercados latinoamericanos de Perú y Colombia.

Otro hecho que marcó el 2015 en Mindugar hace referencia al excelente comportamiento que tuvieron las estructuras comercializadas por la compañía durante el terremoto grado 8.4 Richter que en septiembre azotó a la Cuarta Región del país. En esta línea, cabe destacar que éstas no sólo resistieron el intenso movimiento telúrico, sino también mantuvieron su configuración. Además, la compañía se preocupó de asesorar sus clientes con guías de mantenimiento y realizó visitas de inspección para asegurar el estado de las estructuras.

Finalmente, ad portas de las celebraciones navideñas,Mindugar prepara actividades especiales para sus colaboradores y clientes, extendiéndoles su agradecimiento y deseándoles un exitoso 2016, en el cual esperan seguir contribuyendo al mercado con su alto nivel de compromiso, calidad de productos y los mejores estándares de seguridad y servicio.

DANCO PREPARA IMPORTANTE PROYECTO DE CARA AL 2016

La empresa de bodegaje Danco, con más de 28 años de experiencia en el mercado, proyecta un fuerte crecimiento para 2016, tras la adquisición de un importante terreno en el sector de Noviciado, donde prepara la construcción de cerca de 80 mil m2 de bodegas.

Bajo el nombre "Danco Noviciado", el proyecto se emplaza en un terreno de 16 hectáreas en el sector de Noviciado, en la comuna de Lampa; ubicación que se ha transformado en la expansión natural del eje de Américo Vespucio. La empresa compró, a fines de diciembre, un importante "paño" dentro de un loteo industrial, el cual está en su fase inicial y que se proyecta cuente con las comodidades propias de un parque industrial y de negocios de primera categoría..

"Pretendemos construir 80 mil m2 de bodegas para arriendo, lo cuales serán realizadas por etapas. Estamos evaluando tres posibles usos para este nuevo centro: bodegas para productos inofensivo que van en la línea de los actuales centros de Danco Lo Boza y Danco Miraflores; bodegas para productos peligros, ya que está emplazado en una zona de clasificación I SAM 6; y la tercera modalidad, es la construcción de proyectos dedicados a clientes específicos" o Built to Suit, detalló Daniel Furman, Gerente General de la compañía.

La construcción de la primera etapa, que considera aproximadamente 20 mil m2 de bodegas, será construida durante el primer semestre de 2016. En cuanto a las instalaciones que se proyectan, Furman aseguró que "el lugar contarán con todos los servicios propios de un centro de bodegaje de estándar internacional con oficinas, servicios de alimentación e instalaciones deportivas".

Finalmente, Furman se mostró confiado del éxito que tendrá "Danco Noviciado", de la mano de su ubicación premium y la calidad y el diseño de las construcciones que se proyectan al igual como ha sucedido en sus actuales CD.

"Tenemos actualmente una buena tasa de ocupación en nuestros centros, situación que –sin dudas- creemos podremos replicar en este nuevo proyecto que será un éxito de la mano de sus cualidades de servicios y el sello de Danco; orientados a apoyar a nuestros clientes

ECOLOCK: FINALIZA ETAPA DE CONSTRUCCIÓN DE NUEVO CENTRO LOGÍSTICO DE SUSTANCIAS PELIGROSAS

La empresa Ecolock anunció el término de la etapa de construcción de su nuevo Centro Logístico de sustancias peligrosas ubicado en la comuna de Lampa, Región Metropolitana.

El Centro está emplazado en terrenos ISAM 6, destinados por el Plan Regulador de Santiago para industria peligrosa, y cuenta con una Declaración de Impacto Ambiental aprobada para almacenar 29.500 toneladas de sustancias peligrosas además de 2.500 toneladas de productos en isotanques. "Estamos finalizando la etapa de construcción de nuestro centro que permitirá a nuestros clientes el almacenaje de productos inflamables de las clases 2, 3 y 4, y productos peligrosos clases 6, 8 y 9", sostuvo Felipe Rivera, Gerente General de Ecolock..

Actualmente se está dando inicio a la fase de obtención de permisos con el objetivo de entrar en operaciones durante el primer semestre del año 2016 previo a la entrada en vigencia del Decreto Supremo 78, el cual reglamenta el almacenamiento de sustancias peligrosas. La operación del Centro de Distribución será desarrollada por Agunsa y estará soportada por un sistema WMS y comunicado a través de Radio Frecuencia, permitiendo así la integración de estos sistemas con el ERP de los clientes.

MARTÍN KOWOLL ASUME COMO NUEVO GERENTE GENERAL DE MECALUX CHILE

La multinacional Mecalux, empresa líder en el mercado de sistemas de almacenaje, designó el pasado 16 de Noviembre a Martin Kowoll como nuevo Gerente General de Mecalux Chile.

Con más de 20 años de sólida experiencia en cargos gerenciales en grandes empresas del retail e importantes empresas locales y multinacionales del rubro comercial, productivo e industrial; Martin Kowoll, ha desarrollado competencias y asumido responsabilidades en las áreas de abastecimiento, logísticas, comerciales y administrativas.

En el ámbito académico, el ejecutivo posee el título de Ingeniero Forestal, y estudios de post grado en: Supply Chain Managment en la Universidad Adolfo Ibáñez y un diplomado en Control de Gestión Gerencial en la Universidad de Chile.

Respecto a su incorporación a la prestigiosa compañía, Kowoll expresó que "es un gran desafío posicionar a Mecalux Chile en el sitial que se merece en Chile, siguiendo con la políticas de vender productos seguros y satisfaciendo los requerimientos de nuestros clientes. El compromiso es aumentar las ventas y la participación de mercado haciendo de Mecalux Chile el referente en Chile".

IMPORTANTES EMPRESAS SE SUMAN A LOGISTEC EXPO 2016

A más de cuatro meses de Logistec Expo 2016 la industria logística nacional ha mostrado gran interés en sumarse a esta nueva cita de la industria, confirmando así la importancia que este encuentro ha alcanzado en la industria.

Más de 15 empresas de distintas áreas de la logística ya se han sumado a la cuarta versión de este evento que se ha transformado en el punto de encuentro de excelencia de la industria chilena.

El próximo 19 y 20 de mayo, las empresas tendrán la posibilidad de presentar sus mejores servicios y productos, interactuar con visitantes del más alto nivel y de las empresas más importantes a nivel nacional; transformando en una instancia parta estrechar lazos comerciales con proveedores y clientes.

Entre las empresas que ya se han sumado están: BSF, quien será el dueño de casa en esta oportunidad, SDI Group, Jungheinrich, Correos Chile, Estrella Solitaria, Routing UC, Unisolutions, entre otros.

Logistec Expo 2016 se realizará el próximo mes de mayo en las instalaciones de Bodegas San Francisco, en la comuna de Pudahuel .

GRUPO INMOBILIARIO VIVIENDAS 2000 ENTRA DE LLENO AL MERCADO DEL ARRIENDO DE BODEGAS PARA EL SECTOR LOGÍSTICO

Durante 2015, el Grupo Inmobiliario Viviendas 2000, uno de los conglomerados empresariales más importantes del país y especialista en el desarrollo de proyectos en las áreas de ingeniería, construcción, minería e Inmobiliaria; puso en marcha la División de Renta Inmobiliaria orientada al arriendo a largo plazo de bodegas, locales comerciales, edificios de oficinas y soluciones a la medida.

Según comentó, Adrián Del Rio, Gerente Comercial Rentas Inmobiliarias Viviendas 2000, la apertura de esta nueva línea de negocio apunta a que la compañía se posicione como un actor relevante en el mercado del bodegaje y almacenamiento logístico, atendiendo a la alta disponibilidad de terrenos con la que cuentan y a su invaluable experiencia en materia constructiva.

No obstante, el ejecutivo destacó que esta no es la primera incursión de la compañía en la industria del bodegaje, un mercado en el cual han estado presentes por más de 20 años mediante el arriendo de bodegas clase II para el sector Pyme y Operadores Logísticos.

Dichas bodegas están emplazadas en las comunas de Peñalolén y Estación Central, donde el Grupo dispone de 37 mil m2 y 7 mil m2, respectivamente, detalló Del Rio.

A la oferta descrita, la nueva división del Grupo Inmobiliario Viviendas 2000 añadirá próximamente 9 mil m2 de bodegas clase I destinados al arriendo; un proyecto emplazado en el sector de Peñalolén y que cuenta con los más altos estándares del mercado en materia constructiva y de conectividad con el sector oriente de la Región Metropolitana.

Respecto a este proyecto, el ejecutivo señaló que "estará disponible a partir de febrero de 2016, y nos alegra decir que más del 50% de su capacidad fue arrendada en verde. Este proyecto, está dirigido principalmente al mundo Pyme cuenta está dividido en módulos de 960 m2".

SEDE: BODEGAS SAN FRANCISCO

5 RAZONES PARA NO PERDERSE LOGISTEC EXPO 2016

Encuentro centrado en tomadores de decisicones
Todas las Soluciones a sus Problemas Logísticos.
Conferencias logísticas de Alto Nivel
Podrá conocer Tendencias y Proyecciones.
2 Días para Compartir y Conectarse con el Mundo Logístico

PRONTO!

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT CONFERENCES

19 MAYO
STRATEGIC COST MANAGEMENT IN THE SUPPLY CHAIN
Thomas J. Goldsby, Ph.D.

20 MAYO
ADVANCED SUPPLY CHAIN PROCESSES
A. Michael Knemeyer, Ph.D.

Horario: 10.00 a 13.00
Traducción Simultánea
Salón Principal

LOGISTEC EXPO 2016 SERÁ LA PRIMERA FERIA ESPECIALIZADA EN CHILE EN UTILIZAR UNA APLICACIÓN PARA ORGANIZAR LAS VISITAS Y REUNIONES ENTRE EXPOSITORES Y VISITANTES. TODA LA INFORMACIÓN DE LOS EXPOSITORES EN LA PALMA DE LA SU MANO!

TENDENCIAS Y PROYECCIONES QUE MARCARÁN EL CURSO DE LOS PRÓXIMOS AÑOS

DESCARGUE MEDIA KIT
RESERVE SU STAND

5000 MÁS VISITANTES
MÁS OPORTUNIDADES
MÁS NEGOCIOS

19 Y 20 MAYO 2016 - www.logistecexpo.cl

LOGISTEC 2016 EXPO INNOVACION PARA LA CADENA DE SUMINISTROS

LOGISTICS CLASS: UNISOLUTIONS
WORLD CLASS: BODEGAS SAN FRANCISCO | SDI | STAR RACKS | JUNGHEINRICH
PATROCINA: SCCC Supply Chain Council Chile
ORGANIZA: Revista Logistec

DERCO maQ

STILL

La automatización eficiente

del trabajo en bodegas con alto estándar de seguridad

TECNOLOGÍA ALEMANA • LÍDER EN LOGÍSTICA •

Una marca especialista en trabajo de bodegas grandes y pequeñas.

• **Venta** • **Arriendo** • **Servicio Técnico** • **Repuestos**

SUCURSALES: • Santiago Casa Matriz: Av. Américo Vespucio 1838 - Quilicura (2) 2560 2227 • Antofagasta: (55) 247 7047 • Calama (55) 234 5104 • Copiapó: (52) 223 0384 • La Serena: (51) 224 1649 • Melipilla: (2) 2832 7607 • Concepción: (41) 246 9740 • Temuco: (45) 223 2932 • Puerto Montt: (65) 225 5595

(2) 2560 1737 | **(9) 6496 5363**

www.stillchile.cl

DERCO RESPALDA Y GARANTIZA