

REVISTA Logistec

[www.revistalogistec.com]



CONSUMIDORES FACTOR DISRUPTIVO DE LA CADENA LOGISTICA

alvaro sarmiento



LOGISTEC
EDICION
97

PUNTO DE VISTA: FUTURO DE LA INDUSTRIA LOGÍSTICA
DÍA EN: VIII REGIÓN DEL BÍO BÍO
SUPPLY CHAIN: COLABORACIÓN EN TIEMPOS DIFÍCILES
EQUIPAMIENTO: EVOLUCIÓN DE LOS WMS

OCT | NOV 2016
CIRCULA INSERTO
SDI - AISL



PREPARADA
PARA BATIR
RÉCORDS.

Mayor resistencia. Mayor rendimiento.
2 turnos con una sola carga de batería.



Para mayor información:
contacto@jungheinrich.cl

JUNGHEINRICH
Machines. Ideas. Solutions.

ESPECIALISTAS EN LOGÍSTICA Y OPERACIONES MINERAS



SERVICIOS MINEROS:

- Manejo de materiales en patios mineros.
- Cosecha de cátodos.
- Bodegaje y distribución interna.
- Aseo industrial.
- Hidrolavado Industrial.
- Recuperación de material.
- Operación y mantención de equipos.
- Servicio lixiviación en minería.
- Mantención de Plantas.

SERVICIOS PORTUARIOS:

- Operación de equipos portuarios.
- Amarre y desamarre de naves.
- Recepción / Despacho de graneles, minerales concentrados y carga de proyectos.
- Carga y descarga en terminales portuarios.
- Estiba y desestiba de graneles, minerales concentrados y carga general.
- Consolidación y desconsolidación.
- Lanchas y remolcadores.

SERVICIOS LOGÍSTICOS:

- Almacenaje y control de inventarios.
- Servicios de valor agregado.
- Coordinación de flota.
- Servicio complementario a las cargas.
- Operación de depósitos de contenedores.
- Transporte y distribución.
- Transporte terrestre de proyectos.

LOGÍSTICA INTERNACIONAL:

- Transporte marítimo y aéreo (importación y exportación).
- Transporte de carga consolidada.
- Manejo de cargas de proyecto.
- Entregas DAP, DDU, DDP.

MÁS ALLÁ DE SANTIAGO

Como equipo estamos convencidos de la importancia que la actividad logística tiene para el desarrollo exitoso de las empresas, de las comunas, de las regiones y, por supuesto, del país. Esta actividad no sólo implica "mover" productos y ofrecer servicios; es una actividad que trae consigo un sinfín de beneficios –cuando se hacen bien las cosas- para los actores involucrados, para economía y para nuestra gente.

Con este enfoque, dejamos atrás Santiago para conocer la realidad logística que vive la VIII Región del Bío Bío, que de un tiempo a esta fecha viene formalizando

diferentes normativas y políticas a nivel regional para –de cara a 2030- convertirse en el Polo Logístico del Cono Sur. Nos vimos gratamente sorprendidos por el nivel de inversión en torno al sector, los desarrollos públicos y privados enfocados a hacer más eficiente este rubro y la conciencia de todos los actores regionales en torno a la importancia de mejorar los aspectos logísticos para optimizar la cadena y transformarse en una alternativa eficiente.

El 2010 fue un año que golpeó a esta zona fuertemente. No obstante, la tragedia sirvió de punto inicial para sentar las bases del desarrollo futuro, en el cual la actividad logística tiene un papel prota-

gónico. Hay mucho que aprender de los actores logísticos y portuarios de esta Región, que se abre posibilidades desde las fortalezas y desde el aprendizaje.

Destaca en la realidad de la VIII Región el esfuerzo mancomunado entre actores públicos y privados, en una suerte de alianza que apunta al desarrollo regional, diversificando su industria, capacitando a su capital humano y renovando su infraestructura, entre otros aspectos. Un verdadero ejemplo que como país debemos reconocer y, como industria, promover.

Saludos Cordiales Revista Logistec



REVISTA Logistec

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT Y MÁS

PUNTO DE VISTA

El Futuro de la Industria Logística

04

EN PRÁCTICA

VRC
GCCA
CENTRAL BODEGAS
IFX CLOUD 365

40

42

50

52

LÍDERES

EDUARDO ESTAY
GIANFRANCO LUTJENS
JOSÉ LUIS CAAMAÑO

44

46

48

LOGÍSTICA

GERENCIA DE LA FELICIDAD
PYMES
PROGRAMAS CORFO

72

76

78

TENDENCIAS

PERFIL LOGÍSTICO

82

ASOCIACIONES

LOGISNEWS
EVENTOS

86

87

94

P10

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

10. COLABORACIÓN
14. CONSUMIDORES
18. INVENTARIOS
30. III INFORME DE MERMAS RETAIL 2016



P22

UN DÍA EN
VIII REGIÓN DEL BÍO BÍO
PORTUARIA TSV



P54

FREIGHT MANAGEMENT

54. CABO FORWARD
58. TRANSPORTE DE CARGA AÉREO
62. DELINCUENCIA



P66

EQUIPAMIENTO
EVOLUCIÓN DE LOS WMS





LA REVISTA #1

para los Logísticos de Chile



BIBLIOTECA DIGITAL



LINKEDIN



TWITTER

[CENTRORECURSOS] DIRECTORIO

JUNGHEINRICH
Machines, Ideas, Solutions.
www.jungheinrich.cl | **C2**

Altanet
LOGÍSTICA, 1998
www.altanet-sa.com | **C3**

STILL
www.stillchile.cl | **C4**

AGUNSA
www.agunsa.cl | **1**

BDF
BODEGAS SAN FRANCISCO
www.bsf.cl | **5**

EMO TRANS
Customized Global Logistics
www.emotrans.com | **7**

VRC
www.vrc.pt/lq | **9**

PARQUE CAPITAL
CENTRO INDUSTRIAL
www.patio.cl | **11**

LOGISTICA S.A.
www.logisticasa.cl | **15**

ert
LOGÍSTICA
www.ert.cl | **17**

TNT
THE PEOPLE NETWORK
www.tnt.cl | **19**

miebach
the supply chain engineers
www.miebach.com | **21**

saam
LOGÍSTICA
www.saam.cl | **23**

DERCO MAQ
www.dercomaq.cl | **25**

TW
LOGÍSTICA
www.tw.cl | **27**

UdeSantiago de Chile
diplomadosusach.cl | **29**

BODENOR FLEXCENTER
PARQUES LOGÍSTICOS
www.bodenorflexcenter.cl | **31**

TATTERSALL
Maquinarias
www.tattersall-maquinarías.cl | **33**

unigis
www.unisolutionsweb.com | **35**

CENTRAL BODEGAS
www.centralbodegas.cl | **39**

ZEBRA
www.zebra.com | **45**

MEGACENTRO
PROBET & DIVERCIMA
www.megacentro.cl | **47**

ARRIMAQ
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA
www.arrimaq.com | **49**

mindugar
TECNOLOGÍA EN ALMACENES S.A.
www.mindugar.com | **59**

tecsidel
sistemas logísticos
www.tecsidel.com | **55**

mindugar
TECNOLOGÍA EN ALMACENES S.A.
www.mindugar.com | **59**

WAREHOUSING
EXPERIENCIA EN ALMACENES DE LOGÍSTICA PERUANA
www.warehousing.cl | **61**

CloudTrack
www.cloudtrack.cl | **65**

Logicentro
bodegas de última generación
www.logicentro.cl | **69**

ESTRELLA
www.estrellasolitaria.cl | **75**

VALLEGRANDE
para vivir bien, para vivir mejor
www.parqueempresarial.cl | **79**

Red Cargo FRIO
www.rcargo.cl | **81**

stg CHILE
Equipment Technology Group
www.stgchile.cl | **85**

MEGACENTRO
PROBET & DIVERCIMA
www.megacentro.cl | **87**

ifix
REDES
www.ifxnetworks.com | **93**

SDI
www.sdigroup.cl | **inserto**

AÑO 16 EDICION 97
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 Ríos 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
maria victoria.moya@revistalogistec.com

CONTRIBUCIÓN EDITORIAL
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.



4

EL FUTURO DE LA INDUSTRIA LOGÍSTICA

Como la mayoría de las industrias, el transporte y la logística se enfrenta actualmente a innumerables cambios; y todo cambio trae consigo tanto riesgos como oportunidades. Las nuevas tecnologías, los nuevos exportadores, las nuevas expectativas de los clientes, y los nuevos modelos de negocio son algunos de estos retos.

Hay muchas maneras en las que el sector puede desarrollarse para cumplir con estos desafíos, a veces de forma evolutiva y otras de manera revolucionaria. En este trabajo se discutirán cuatro áreas claves de disrupción en las que las empresas de logística deben centrarse y además exploraremos las posibilidades de futuro de la industria.

ÁREAS DE DISRUPCIÓN

Las expectativas del cliente están aumentando en gran medida. Tanto los individuos como las empresas esperan obtener mercancías más rápidamente, con mayor flexibilidad, y - en el caso de los consumidores - a bajos o incluso ningún costo de entrega. La fabricación se hace cada vez más personali-



CUANDO NECESITAS APOYO

Atendemos tus requerimientos

LÍDERES EN ARRIENDO DE BODEGAS

Chile | Perú | Colombia

- ▶ Centros de distribución - bodegas estándar y minibodegas.
- ▶ La más amplia gama de servicios.
- ▶ Moderno sistema de seguridad 24/7 y CCTV.

BSF BODEGAS
SAN FRANCISCO



zada, lo cual es bueno para los clientes, pero también representa un trabajo duro para la industria de la logística.

Si se suma todo, el sector está bajo presión aguda y creciente para ofrecer un mejor servicio a un costo cada vez menor. Sólo se puede esperar lograr este objetivo usando al máximo y de forma inteligente la tecnología, a partir de análisis de datos, la automatización, el Internet físico, etc. Esto promete reducir costos, mejorar la eficiencia y la oportunidad de lograr avances genuinos en la forma en que funciona la industria. Pero la "aptitud digital" es un reto para el sector, considerando que —actualmente— muchas empresas se han quedado rezagadas respecto de sus clientes en esta materia. Atraer los conocimientos adecuados es un gran tema, pero el desarrollo de la estrategia adecuada es aún más crucial.

"ALGUNOS DE LOS PROPIOS CLIENTES DEL SECTOR ESTÁN RETOMANDO O PONIENDO EN MARCHA SUS PROPIAS OPERACIONES LOGÍSTICAS, Y LOS NUEVOS PARTICIPANTES DE LA INDUSTRIA ESTÁN ENCONTRANDO MANERAS DE FORJAR ELEMENTOS MÁS LUCRATIVOS DE LA CADENA DE VALOR, MEDIANTE LA EXPLOTACIÓN DE LA TECNOLOGÍA DIGITAL O NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO "COLABORATIVOS"

6

Un entorno cada vez más competitivo es otro factor importante en la mezcla. Algunos de los propios clientes del sector están retomando o poniendo en marcha sus propias operaciones logísticas, y los nuevos participantes de la industria están encontrando maneras de forjar elementos más lucrativos de la cadena de valor, mediante la explotación de la tecnología digital o nuevos modelos de negocio "colaborativos". "Compartir" es una gran noticia para la logística hoy en día — desde enfoques al estilo Uber, para entregas de última milla, hasta la configuración de empresas mixtas y asociaciones formales a nivel corporativo, todo el sector se está

redefiniendo en base a la Colaboración. Pero mucho de esto se ve obstaculizada por las inconsistencias de los procesos o sistemas de TI. En este punto la Internet Física promete grandes cosas para el sector, de la mano de la estandarización y normatización de las operaciones logística.

FUTUROS POSIBLES

¿Cómo lucirá el mercado de la logística en los próximos 5 a 10 años?. Echemos un vistazo más cercano a cómo las claves disruptivas interactuarán en la Industria. Los escenarios futuros que exploramos implican combinaciones de 4 factores disruptivos, que ponderados en función del interés y tendencias específicas, son:

"SHARING THE PIE" (PI) (COMPARTIENDO EL PASTEL): El tema dominante en este escenario es el crecimiento de tra-

con los operadores tradicionales y complementan sus ofertas de servicios.

COMPETENCIA COMPLEJA: Aquí, el conjunto competitivo evoluciona en una dirección diferente, ya que los grandes clientes industriales o comerciales y proveedores se convierten en actores del mercado logístico en sí mismos; no sólo controlando sus propias operaciones logísticas sino también convirtiendo sus modelos de gestión en un rentable modelo de negocio.

LA ESCALABILIDAD CUENTA: Finalmente, en este escenario, los líderes actuales del mercado compiten por una posición dominante en el mercado mediante la adquisición de los actores más pequeños, logrando escalabilidad a través de la consolidación y la innovación que trae la adquisición de pequeñas empresarial de reciente creación.

Esperamos que este artículo le ayude a evaluar las tendencias y la evolución más probable a afectar en su propio negocio y empezar a desarrollar una estrategia para asegurar la continuidad y rentabilidad de su empresa a través de este tiempo de cambio intenso.

INTRODUCCIÓN

Las empresas de logística se enfrentan a una era de cambios sin precedentes con el afianzamiento de la digitalización y la evolución de las expectativas de los clientes. Las nuevas tecnologías están permitiendo mayor eficiencia y modelos operativos más colaborativos. Los nuevos operadores, ya sean de nueva creación o los propios clientes de la industria y proveedores, también están sacudiendo el sector.

La carrera está en marcha para definir el futuro de la industria. Y con un estimado de US \$ 4,6 billones de los ingresos en juego, las empresas no pueden permitirse el lujo de sentarse y ver; ellos necesitan adaptarse a los cambios del mercado de forma proactiva. Hemos desarrollado un marco de transformación para describir

cómo afectan las megas tendencias a una industria determinada, teniendo en cuenta las fuerzas que provocan perturbaciones importantes que generan incertidumbre para todas las organizaciones en el sector.



Peter Kauschke
Director Global
Transportation and Logistics
PWC Germany



Andrew Tipping
Socio y Colaborador
PWC Chicago USA



Sobre la base de estas incertidumbres, se describen distintos escenarios para explorar posibles escenarios futuros para el sector. Este marco le ayudará a planificarse para enfrentar este futuro; incierto y volátil para la industria de la logística. En este plano, nos detendremos en algunos de los principales factores que provocan perturbaciones, estos son: Las cambiantes expectativas de los clientes, los avances tecnológicos, los nuevos participantes en la industria, y nuevas formas para competir o colaborar.

Estos trastornos tienen implicaciones muy diferentes para cada empresa, dependiendo de los segmentos en los que operan, su régimen de propiedad, y dónde están ubicadas. La intervención de los Gobiernos y de los flujos comerciales entre regiones y territorios también influyen en la industria, pero mucho depende de la política nacional y la geografía.

LA DISRUPCIÓN Y LA INCERTIDUMBRE

Cambiando las expectativas del cliente. Al igual que los consumidores individuales, hoy los clientes industriales esperan obtener los envíos más rápidamente, de

forma flexible, con más transparencia y a un precio inferior. No es de sorprender que en toda la industria, los dos modelos de funcionamiento y la rentabilidad estén bajo tensión. El ritmo de la transformación de la gran industria y el retail puede llegar a ser aún más rápido que para los consumidores finales.

B2B: La lucha por la eficiencia y la transparencia: Las industrias manufactureras se enfrentan, hoy más que nunca, a expectativas mucho mayores en torno a la eficiencia y el rendimiento. Sus clientes esperan que el tiempo de salida al mercado sea más rápido y requieren reducciones de las tasas de defectos y productos personalizados.

En última instancia, el resultado puede ser alcanzar una meta antes imposible: un "tamaño de lote de uno", donde cada producto se fabrica según las especificaciones de un cliente final específico.

La llegada de Internet Industrial de las Casas o "Industria 4.0" permite a las compañías de fabricación, ya sea que realicen equipos industriales, automóviles, aviones, o bienes de consumo, redefinir todo, desde la forma en que interactúan con los clientes a la forma en que estructurarán sus cadenas de suministro.

Todo esto tiene enormes implicaciones para el transporte y la logística - en los 3PL y 4PL- que deberán integrar el análisis de datos y cadenas de suministro sociales para proporcionar mucho mejor trazabilidad y la previsibilidad (por no hablar de los costos más bajos); a su vez, la implementación de soluciones de almacenamiento inteligentes serán esenciales. Las implicaciones son claras: "aptitud digital" se está convirtiendo en una necesidad para cada empresa de logística.

B2C: Nuevos patrones de compra: Muchas empresas de logística también atienden a los clientes B2C. En este plano, los consumidores se han 'digitalizado' mucho antes de lo que lo han muchos Retailers. De hecho, algunos actores del sector todavía

EMO TRANS
Customized Global Logistics

EMO TRANS CHILE DESCENTRALIZACIÓN A SU MEDIDA



SANTIAGO · IQUIQUE · ANTOFAGASTA



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

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

están luchando para mantenerse al día en esta temática. Los actores principales están adoptando lo que se denomina: 'Total Retail', un modelo que funciona en base a tecnología móvil en línea y otros canales.



El Total Retail se complementa con el "Retail Conectado", donde los minoristas tienen como objetivo crear una experiencia de marca sin fisuras para el cliente a través de marketing personalizado, la tienda física, de experiencia digital, y diferentes opciones de pago, todo ello impulsado por un coherente y fuerte Brand. Con todo esto a la vista, ¿cuáles son las consecuencias para la industria de la logística?

Los Shippers no son –por lo general- parte de una experiencia de marca del Retail. La mayoría de los consumidores finales privados son lo que denominamos: 'Shipper-Agnostic' o "Comprador-agnóstico", es decir, no les importa quién entrega sus bienes, siempre y cuando los consigan de forma fiable, rápida y barata.

Muchos quieren la entrega más flexible - ya sea en términos de cuándo o dónde obtienen sus mercancías - y la mayoría no están dispuestos a pagar por el envío; esperan que sea libre, a pesar de que están dispuestos a pagar una prima por servicios adicionales, tales como una entrega más rápida de artículos de alto valor. También hay actualmente una baja aceptación de fijación dinámica de precios de los es-

pacios de embarque; los clientes esperan que paguen el mismo precio por envío, independientemente de las limitaciones de capacidad estacionales que enfrenta su cargador, con la excepción de los recargos para el mismo día, durante la noche o el servicio urgente.

AVANCES TECNOLÓGICOS

La tecnología está cambiando todos los aspectos del funcionamiento de las empresas de logística. "Aptitud digital 'será un requisito previo para el éxito: los ganadores serán aquellos que entienden cómo explotar toda una gama de nuevas tecnologías, a partir del análisis de datos para soluciones de automatización y de la plataforma. Aquellos que no lo hagan se enfrentarán al riesgo de la obsolescencia. Pero con tantas tecnologías que compiten por la atención de la dirección, la inversión y la definición de una estrategia digital integrada a la estrategia de negocio serán fundamentales.

"LA TECNOLOGÍA DE NUBE PUEDE PERMITIR SOLUCIONES DE PLATAFORMA, QUE A SU VEZ HACE POSIBLE EL USO DE NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO, TALES COMO "TRANSPORTE DE CARGA VIRTUAL"

'SER DIGITAL' SIGUE SIENDO UN RETO PARA EL SECTOR

No hay otro sector en el que tantos expertos de la industria atribuyen una gran importancia a los datos y análisis en los próximos cinco años como el del transporte y la logística. El sector nunca ha tenido un mayor acceso a más datos como hoy en día. Hay grandes oportunidades aquí para mejorar el rendimiento y servir mejor a los clientes; y los proveedores de servicios logísticos que forman parte de una cadena de valor integrada digitalmente se pueden beneficiar de su capacidad de mejorar significativamente el pronóstico

de la capacidad de la escala hacia arriba o hacia abajo y planificar rutas. La adición de técnicas de aprendizaje automático y la inteligencia artificial para el análisis de datos pueden entregar rutas verdaderamente dinámicas.

La tecnología de nube puede permitir soluciones de plataforma, que a su vez hace posible el uso de nuevos modelos de negocio, tales como "transporte de carga virtual". También puede proporcionar flexibilidad y escalabilidad, así como procesos estandarizados y armonizados en toda la organización. Eso es especialmente importante para los proveedores de servicios logísticos que han crecido a través de adquisiciones, y en la actualidad se basan en un mosaico de sistemas heredados.

El potencial es enorme, pero hasta el momento la industria ha sido lenta en aprovecharlos. En nuestro reciente estudio de la industria 4.0, el porcentaje de las empresas de Transporte y Logística que se calificaron como "avanzados" en la digita-

lización fue sólo del 28%. Algunos de los clientes de la industria ya están muy por delante de esto - el 41% de las empresas de automoción y el 45% de las compañías de electrónica ya se ven a sí mismos como avanzados.

La falta de una "cultura digital" y la formación es, pues, el mayor reto para las empresas de transporte y logística. En este punto, estas empresas están en línea con otras industrias en la planificación de inversión del 5% de sus ingresos anuales hasta el 2020, pero los próximos años serán críticos: las empresas que no se inician pronto corren el riesgo de quedarse atrás de forma permanente. **LGT**

¿YA AUTOMATIZÓ SU BODEGA?

bodegas
automáticas
verticales
¡llamar hoy!
232 109 559



MARQUE UNA CITA [▶ vrc.pt/bodega](https://vrc.pt/bodega)

Algunas referencias en Chile



KAUFMANN



Fabricado en Alemania





COLABORACIÓN:

LA CREACIÓN DE UNA AGENDA DE COLABORACIÓN ENTRE LAS PARTES DE CONFORMAN UNA CADENA DE SUMINISTRO SE HA TRANSFORMADO EN UNA HERRAMIENTA EFECTIVA PARA MIRAR EL FUTURO EN CUANTO A RELACIÓN COMERCIAL EN UN MERCADO ESPECÍFICO, TRANSFORMÁNDOSE EN UNA ESTRATEGIA DIFERENCIADORA QUE SE BASA EN UNA RELACIÓN DE CONFIANZA QUE ARROJA IMPORTANTES BENEFICIOS OPERACIONALES Y DE COSTOS.

EN TIEMPOS DIFÍCILES

10

La colaboración, palabra que tiene por sí una connotación social y de ayuda, se ha convertido en el último tiempo en un factor relevante en el mundo empresarial, considerando que —a grandes rasgos— se puede expresar como el trabajo de varios individuos que se unen en equipo para conseguir una meta. Las coyunturas económicas en general han llevado a que la colaboración entre las partes involucra-

das en un proceso productivo o comercial sea primordial para el éxito en los mercados actuales.

La complejidad del mundo industrial y el creciente aumento de la tercerización de los negocios ha llevado a que la competitividad de las empresas dependa, en cierta medida, de cómo se gestionan las relaciones con clientes, proveedores y terceros. En esta dinámica la colaboración asoma

como clave en el éxito, ya que bajo esta unión se pueden alcanzar algunas metas que de modo unitario serían imposibles.

Sin embargo, lo que para muchos parece obvio (colaborar) tiene su complejidad dado el número de actores que se ven involucrado en un mercado y en la reticencia de algunos sectores en compartir información que permita diseñar un plan de colaboración transversal.

Diseñar y gestionar las relaciones entre las distintas partes, hoy en día, es visto como un factor determinante, más cuando los ojos de todos están puestos en la constante necesidad de disminuir costos productivos y logísticos.



Daniel Durand
Magíster en Control
de Gestión
Universidad de Chile



Alejandro Gorayeb
Doctor en Logística
y Académico



La baja de costos ha sido siempre el objetivo de muchos equipos, pero a estas alturas los márgenes son cada vez menores, por lo cual una relación directa, eficiente, y contemplar una visión de negocio como un todo entre proveedores y clientes pueden marcar la diferencia en una operación.

LA RELACIÓN CON LOS PROVEEDORES

Cuando hablamos de colaboración en la cadena de suministro, podemos también hablar de una logística colaborativa, cuyo objetivo central es obtener una mejor cadena de abastecimiento en lo que respecta a costos, flexibilidad, agilidad, calidad y

servicio. En aspectos logísticos, esta lógica de colaboración cobra más fuerza, puesto que hablamos de la integración de los procesos claves de un negocio bajo un objetivo en común: La eficiencia operativa.

Pero para alcanzar esa exactitud operacional se requiere un alto grado de colaboración entre los miembros de la cadena para facilitar los procesos de integración y ahí está la clave de la importancia de esta "logística colaborativa".

Todos 'tirando' hacia un mismo lado es la premisa y para eso entablar relaciones formales y de largo plazo con los proveedores es importante, dado que la lógica es que con el tiempo se establezca un intercambio de información que favorezca la colaboración, en aras del desarrollo y crecimiento de las organizaciones que forman el 'equipo'. Con lo anterior se busca lograr una 'cadena de valor diferenciadora' para conseguir ventajas competitivas y presentarse con fuerza ante los vaivenes

de los mercados y para eso es primordial dejar atrás la visión unipersonal y ver a este nuevo equipo como un todo. Y es así como las empresas componentes deben compartir la Misión, Visión y Valores de esta nueva organización. En esta unión no hay espacio para la desconfianza y la base del buen funcionamiento está en la transparencia, el flujo de información y el diálogo, para crear y ejecutar las estrategias ganadoras.

Si de beneficios se trata, Alejandro Gorayeb, doctor en Logística y académico, destacó que una relación de colaboración entre las empresas y los proveedores mejora la capacidad de respuesta a los requerimientos que una compañía tiene.

"Hay mayor contacto entre las partes involucradas y eso reduce el tiempo de respuesta para hacer frente a los requerimientos operacionales y en muchas ocasiones también del cliente final", agregó Gorayeb.

Esta dinámica, en base a la eficiencia operacional lograda con una logística colaborativa, permite también considerar entre otras cosas una reducción del stock, dado que "no se necesita almacenar muchas cosas para enfrentar alguna variación en la demanda, ya que al disminuir los tiempos operaciones la capacidad de respuesta mejora", agregó Gorayeb.

Es así como fomentar la relación proveedor-empresa es "beneficioso para ambos". "El proveedor gana estabilidad, ya que puedo tener una idea de cuánto puedo vender y la empresa gana eficiencia. Hay que dejar de ver esta relación de colaboración como una relación entre un grande y un chico", comentó el doctor en Logística.

Lo anterior plantea la importancia que cumple el responsable de la cadena de suministro en cuanto a la obligación de establecer relaciones formales de largo plazo con sus proveedores, en aras de fomentar

NUEVO CENTRO INDUSTRIAL & LOGÍSTICO

Parque Capital está ubicado en el **nuevo polo de desarrollo industrial** de Santiago, conectado con las principales vías de transporte y comercio de la región.

 PATIO INDUSTRIAL

*Uso de suelo para actividades industriales de todo tipo, bodegas y logística.

 **PARQUE CAPITAL**
CENTRO INDUSTRIAL



la confianza mutua; factor determinante para esta nueva visión operativa.

ASPECTO QUE DIFICULTA LA COLABORACIÓN

En un comienzo, los estudios sobre colaboración en la cadena de suministro se centraron en el área de transporte. Sin embargo, hoy el tema de la gestión de colaboración cruza la cadena completa, desde que un producto se fabrica hasta que está en la góndola de una tienda y es adquirido por el cliente.

Dado el rol que juega la colaboración de cara al diseño y gestión de una nueva cadena de suministros, es importante señalar cuáles son algunos de los aspectos que dificultan esta colaboración.

Según Daniel Durand, Magister en Control de Gestión de la Universidad de Chile, uno de los factores que complejizan dicha colaboración es el poder de negociación. "Cuando una cadena significa buena parte de la venta de una empresa, muchas veces puede ser una colaboración forzada u obligada. En otras palabras, una colaboración por sobrevivencia", comentó.

esas mejoras quedan en 'una sola mano' genera conflictos al no tener claridad de los objetivos de estas agendas colaborativas. Esto debe ir más allá de una extra rentabilidad".

En tanto, para Alejandro Gorayeb, la idiosincrasia empresarial chilena es un importante obstáculo para este proceso. "Esta dificultad radica fundamentalmente en la incapacidad de muchas empresas de compartir información. Las empresas viven en el constante secretismo, por miedo a la competencia". "Es hora de que se comprenda de que la asociatividad es fundamental entre empresas y proveedores. Hay que derribar las barreras, terminar con el secretismo, aumentar la confiabilidad y mantener relaciones de confianza que nos permitan distintas instancias para actuar en el mercado", enfatizó Gorayeb.

PILARES DE UNA COLABORACIÓN

Para sentarse a conversar empresas y proveedores deben tener aspectos bases que permitan una comunicación óptima para alcanzar el correcto diseño de la agenda colaborativa. ¿Qué aspectos son importantes? Lo esencial es la confianza que se

que el monitoreo de los procesos, ya que todo lo que se plantea debe ser controlado. Sin estos aspectos, el tema de colaboración no va a funcionar. Si esto se hace obligado o presionado no va a funcionar", afirmó Durand.

Gorayeb concuerda con lo anterior y confirma que la confianza es el pilar de este tipo de relación entre empresa y proveedor. "Hoy la comunicación es más directa gracias a la tecnología presente en el mercado. Ahora lo importante es que la información fluya para que se vayan generando las confianzas necesarias para obtener las mejores oportunidades de mercado". "Mientras más posibilidad de asociaciones y colaboraciones se tenga mayores serán las posibilidades de enfrentar vaivenes económicos y sus impactos. Estas asociaciones nos permiten que las cadenas de abastecimientos no se recienten con los cambios o episodios que se enfrenten", afirma el doctor en Logística.

SI NO ME CUMPLE... LO CAMBIO!

Como se ha señalado, la relación empresa-proveedor-cliente está compuesta fundamentalmente por la confianza, la cual está dada en gran medida por el cumplimiento de los acuerdos establecidos entre las partes.

En otros momentos históricos y económicos, la visión de muchas compañías era cambiar a los proveedores ante el más pequeño error o ante el incumplimiento de un acuerdo, generando en las empresas una gran rotación.

No obstante, hoy en tiempos en que el tema costos está sobre la mesa, tanto a nivel de operación como de inventarios, la relación que se logre con los proveedores es fundamental para seguir optimizando las cadenas de suministros y para eso las relaciones comerciales a largo plazo, permiten diseñar un plan de trabajo sostenible con los máximos ahorros. Ante este nuevo panorama, las empresas hoy

"LA CONFIANZA Y EL COMPROMISO DE LAS ALTAS DIRECCIONES DE LAS COMPAÑÍAS EN ESTAS AGENDAS MUTUAS ES FUNDAMENTAL, AL IGUAL QUE EL MONITOREO DE LOS PROCESOS, YA QUE TODO LO QUE SE PLANTEA DEBE SER CONTROLADO. SIN ESTOS ASPECTOS, EL TEMA DE COLABORACIÓN NO VA A FUNCIONAR. SI ESTO SE HACE OBLIGADO O PRESIONADO NO VA A FUNCIONAR"

Asimismo, otra dificultad que se aprecia es "la falta de comprensión del punto de unión de las agendas entre empresa y proveedor que debiesen ser eficiencias en la cadena completa y esas eficiencias se deben traspasar a un mejor valor al consumidor final o compartirlas. Cuando

va dando en la medida en que la totalidad de la empresa esté comprometida con estas agendas.

"La confianza y el compromiso de las altas direcciones de las compañías en estas agendas mutuas es fundamental, al igual

ven con otros ojos la relación con los proveedores. Hoy, las organizaciones están llamadas a mirar hacia sus proveedores en aras de establecer una buena relación que les permita planificar a largo plazo. Por esto, hoy no da lo mismo con que proveedor trabajar, ya que se necesita contar con aliados que “remen para un mismo lado”.

Ejemplo de esta evolución ha sido la industria del retail, cuya historia los ha llevado a buscar las eficiencias. No obstante, según los expertos, otras empresas que hoy no son tan competitivas llegarán tarde o temprano a mirar estas agendas de colaboración para ser competitivas mediante eficiencias.

EL PESO DEL RETAIL

El crecimiento de la industria del retail en los últimos 20 años en Chile ha sido gigantesca, el cual fue de la mano del conocido “súper ciclo del consumo”, posicionándose como uno de los sectores empresarial con mayor fuerza en el país y en un importante generar de empleos, principalmente las tiendas por departamento y los supermercados.

Desde la construcción del primer hipermercado en 1976, ubicado en Avenida Kennedy, comenzó la expansión de este sector, el cual hoy conforman importantes y exitosas cadenas con sus centenares de tiendas a lo largo del país.

De acuerdo a Daniel Durand, experto logístico con experiencia en el desarrollo de procesos estratégicos y comerciales aplicados tanto a proveedores como a retailers, hoy dado los niveles de concentración de los canales, “si el proveedor no está integrado o asociado al retail enfrenta una situación bastante compleja”.

Dicha concentración, dificultaría –entre otras cosas- el poder de negociación, ya que el de los retailers es bastante grande, lo cual –según Durand- “obliga a los

proveedores a mirar hacia una alianza estratégica con este sector y hacer así su mercado un poco más sustentable”.

Dos aspectos a considerar en este análisis es que la concentración, antes mencionada que vive este mercado da valor a la diferenciación. “Cuando habían, por ejemplo, 20 o más cadenas de supermercados, los proveedores tenían distintas opciones de vender los productos. Sin embargo, cuando el número de cadenas es menor se exige una diferenciación o costos más customizados y además, debe haber una colaboración conjunta y ahí se ve lo que se llama tailor made que se ha transformado en una obligación de supervivencia para la industria proveedora”.

El segundo factor a considerar es la presión de los retailers, lo que se debe a que al estar más concentrado las acciones promocionales se hace más intensa y salen a competir en busca del comprador. Esto los ha obligado a buscar una eficiencia operacional. “Esta mayor competitividad ha generado que los márgenes bajen para competir por el mismo consumidor y eso los ha obligado a reunirse con sus proveedores y buscar cómo hacer más eficiente la cadena logística u operacional, eliminando los aspectos que no generan valor”, añadió el experto.

Es ante este escenario, donde –de acuerdo a Daniel Durand- asoma la agenda colaborativa como una efectiva forma de trabajar. ¿Pero qué contempla esta agenda? De acuerdo al profesional y académico, los aspectos que se contemplan y los puntos que se buscan resolver son:

“La eficiencia de costos. Cómo asegurar la mejor calidad y oportunidad de productos. Cómo abastecer de modo más eficiente (coordinar pedidos, Ordenes de Compras). Cómo hacer promociones eficientes. Cómo hacer productos nuevos. Cómo asegurar una reposición eficiente. Cómo generar el flujo de trabajo para que el producto este siempre disponible con trabajos en estimación de demanda”, detalló.

Con todo, lo importante es que hoy las empresas comiencen a ver estas nuevas herramientas como una forma de mirar al futuro en cuanto a la relación comercial con clientes y proveedores, dado que esta “Logística Colaborativa” no es una estrategia diferenciadora, que genera grandes resultados por medio de la co-creación de ventajas competitivas. **LGT**



PASOS A SEGUIR

A grandes rasgos se pueden destacar ciertas prácticas que apuntan a la colaboración entre las partes involucradas:

Asignar recursos (personal) para la gestión de las relaciones con los proveedores.

Proveer de una retroalimentación oportuna y completa a los proveedores en relación a su desempeño, de forma personal, utilizando herramientas de medición.

Desarrollar contratos de largo plazo que incluyan acuerdos para la generación de valor mutuo.

Generar actividades y acciones que ayuden a fomentar la confianza.

Desarrollar la gestión de costos bajo el enfoque de cooperación mutua.

Solicitar al proveedor sugerencias de mejora que impliquen compartir el ahorro obtenido.

Implementar sistemas de información para el soporte en la gestión de las relaciones con los proveedores.

Efectuar reuniones periódica y regularmente con los proveedores para conocer y entender sus expectativas.

Compartir los planes de negocio a largo plazo.

LOS CONSUMIDORES

LOS CONSUMIDORES A NIVEL MUNDIAL ESTÁN EMPUJANDO LOS LÍMITES DE LO QUE SIGNIFICA LA COMPRA Y CON ELLO SE HAN TRANSFORMADO EN UN FACTOR DISRUPTIVO QUE INSTA A LA INDUSTRIA DEL CONSUMO Y DE LA LOGÍSTICA A REEVALUAR SUS CADENAS DE SUMINISTRO Y EL MODELO LOGÍSTICO QUE HASTA AHORA SE DESPLEGABA.

TEORÍAS QUE LOS LLEVARON A SER EL FACTOR DISRUPTIVO DE LA CADENA LOGÍSTICA

14

Múltiples son los análisis que se han realizado respecto del fenómeno del nuevo consumidor, no obstante, para muchos expertos a nivel mundial, 2016 ha sido el año decisivo. El año en el que las tendencias largamente discutidas en los periodos anteriores se han hecho realidad.

Considerando lo anterior, cabe señalar que el cambio en los hábitos de consumo de las personas se ha venido analizando en profundidad durante los últimos 5 años, principalmente a partir del boom que ha significado para la industria del retail el advenimiento y fortalecimiento del comercio electrónico.

Lo cierto es que todos los análisis y teorías se han materializado con una rapidez impactante para la industria en la figura del denominado: Neo-Consumidor, que compra en tiendas on line, que busca, selecciona y valora en las redes sociales los productos que le interesan, a través de sus dispositivos electrónicos y sin moverse de su casa.

“La aparición de este nuevo tipo de consumidor está obligando a cambiar el concepto tradicional de venta directa. Por

tanto, el sector del retail se ve forzado a cambiar su estrategia y adaptarse a estos nuevos hábitos de compra. De manera que el trabajo que debe hacer el minorista es adaptar su negocio a los canales digitales de venta y de atención al cliente, teniendo en cuenta las necesidades del comprador”, sostuvo al respecto el Alfonso Morant, analista y consultor en innovación; una aseveración que ya en 2013, Lisa Harrington, presidenta de Harrington Group LLC en conjunto con la multinacional DHL manifestaba en su estudio: “El Consumidor como Elemento Disruptivo”.

En el documento desarrollado por la Experta se evidenciaba el advenimiento de múltiples factores que venían a transformar el sector de bienes y productos de consumo, identificando tres grandes tendencias que se relacionaban principalmente con las redes de distribución y las operaciones de la cadena de suministro.

Las tendencias propuestas por Harrington en 2013 tenían estrecha relación con el Consumidor y el acceso a la información que ostentaba. Dichos ‘tendencias’ son a 2016 hechos de facto.

En esta lógica, la primera tendencia/realidad propuesta por la ejecutiva, deno-

minada: “La interrupción del big bang y el efecto en cascada” asume que gracias al acceso inmediato a la información, el consumidor ha adquirido la capacidad de alterar el ciclo de producto y con ello, ha modificado el mercado al instante al agotar la disponibilidad de productos existentes en un corto periodo de tiempo. Dicha aseveración tiene a la fecha total vigencia, razón por la cual el sector comercial y principalmente el Retail han debido cambiar su dinámicas de abastecimiento y distribución para responder en tiempo y forma. Básicamente, para reaccionar sin alteraciones.

La segunda propuesta de Harrington, denominada: “El poder del consumidor digital”, es incluso más evidente en la actualidad, cuando el consumidor tiene en la palma de la mano la oferta y la posibilidad de adquirir ‘su producto favorito’ en la tienda virtual de su conveniencia. Según Harrington, este constante cambio (o evolución) de los canales de compra en línea han añadido mayor incertidumbre y complejidad al modelo de negocio de los bienes y productos de consumo. De hecho, de acuerdo con el informe “¿Estás listo para cambios radicales?”, publicado en 2011 por la consultora Deloitte. “Los teléfonos inteligentes, utilizados como parte de la experiencia de compra on line podían impactar hasta en 21% las ventas de los minoristas en Estados Unidos”.

Ya en 2016, el rol protagonista de los smartphones y dispositivos móviles en el proceso de compra es indiscutido, de ahí que Retailers a nivel mundial desarrollen y perfeccionen diariamente sus respectivas tiendas virtuales, las que tienen como requerimiento obligado la posibilidad de concretar las compras en cualquier tipo de dispositivo. El consumidor exige la tienda virtual, pero ésta además debe ser ‘móvil’.

Si aterrizamos lo expuesto al mercado nacional, según cifras de Exceda, representantes de Akamai para Latinoamérica, el 35% de los usuarios que realizan compras, a través de dispositivos móviles, ad-

SOLUCIONES CREATIVAS — QUE APORTAN **VALOR** — A TU CADENA LOGÍSTICA



Altos niveles de competitividad obligan a pensar soluciones distintas a las que la empresa tradicionalmente ha mantenido los últimos años, es por esto, que estudiamos su operación para presentarles propuestas de almacenamiento y transporte más eficientes.

Los sistemas de alerta temprana de errores desarrollados por Logística S.A., logran un cambio cultural en la organización que permiten, **pedidos perfectos**. Esta precisión, medida a través del **IRA - inventory record accuracy** - nos ha posicionado a un nivel de excelencia operacional.

RESULTADOS QUE MARCAN LA DIFERENCIA

Avenida del Cóndor Sur 590, oficina 203
Huechuraba, Stgo. | (56-2) 2540 82 00

www.logisticasa.cl
info@logisticasa.cl



quieren productos al menos una vez por semana, comparado con el 15% que lo hace a través de computadores de escritorio. De hecho, los usuarios móviles de e-commerce tienen mayor participación en los distintos canales de venta que los de desktop, ya que la experiencia web móvil tiene más impacto en las compras hechas online y offline, y ello se demuestra en que comparan precios y leen referencias antes de sus compras.

Si se considera entonces que el consumidor 'prefiere' la experiencia móvil (en el mundo virtual), debido a su comodidad y rapidez, no es inconsecuente asumir que demandará servicios de entrega más rápidos y precisos. A partir de ello, el desafío para las empresas es ofrecer servicios flexibles y puntuales.

Respecto de la tercera tendencia propuesta por Harrington, denominada: "El incremento del poder de consumo en la clase media global", se estableció el aumento del 96% de los niveles de ingresos económicos en los mercados emergentes entre 2000 a 2010, observado por las Naciones Unidas en el estudio "Prospectos de la urbanización mundial", como un factor generador de una ola de consumo masivo para todo tipo de mercancías, desde productos básicos hasta artículos de lujo. La tendencia en este ítem no decaería en los años posteriores, según el mismo estudio, que consideraba un 45% de aumento en los niveles de ingresos de dichas naciones en el periodo de 2010 a 2016.

Según lo descrito por Harrington en el documento, "estas tres grandes tendencias están motivando enormes cambios en la industria del consumo en general y, muy en particular, en cómo han de diseñarse y gestionarse las operaciones logísticas y las cadenas de suministro".

Para Tom Kimball, vicepresidente senior del área Global Consumer Sector en DHL Supply Chain, "en esta industria, uno se adapta mejor a la volatilidad cuantos menos activos (en el balance, en los almacenes...) le lastran. Con un stock realista

y bien gestionado se asegura, además, el acceso inmediato, y a gran escala, a toda la gama de productos. Está claro que los retailers y los fabricantes de productos de consumo deberían repensar sus cadenas de suministro sin perder de vista un aspecto clave: construir un amplio portafolio de opciones, diferentes soluciones de tolerancia a fallos y lo suficientemente flexibles como para garantizar la eficacia de los costes. Esto permitirá a las cadenas de suministro ser lo bastante resilientes para superar posibles shocks, ágiles para responder rápidamente a cambios repentinos o inesperados, flexibles para personalizar cada producto y eficientes para proteger los márgenes".

EL CONSUMIDOR CHILENSIS

Es el momento de analizar las tendencias descritas con antelación, aterrizándolas a la realidad nacional en 2016. En esta dinámica, el reciente estudio ¿Cómo somos los

chilenos que compramos online?, desarrollado por José Miguel Ventura, Gerente Comercial y Marketing GfK Adimark, nos servirá de referencia para establecer qué tanto de lo expuesto es, en efecto, una realidad en nuestros consumidores.

Según lo descrito por Ventura, el 55% de los chilenos encuestados manifestó interés en la tecnología, siendo "Navegar por Internet", la cuarta actividad más realizada por los compatriotas durante su tiempo libre. Dos indicadores son decisivos en este punto: El 70% de los celulares que operativos en el país son smartphones y el 21% de los hogares chilenos tiene Netflix.

Pero, ¿qué ocurre en materia de comercio electrónico? Bueno, si bien las cifras de comercio online no van a la par con la tecnologización de los chilenos, en términos de ventas. El Consumidor chileno mantiene la tendencia mundial. En este punto, un 33% de los encuestados prefieren "buscar y cotizar" por Internet, un 24% de los chilenos afirma que le gusta

EL CONSUMIDOR CHILENO MANTIENE LA TENDENCIA MUNDIAL. EN ESTE PUNTO, UN 33% DE LOS ENCUESTADOS PREFIEREN "BUSCAR Y COTIZAR" POR INTERNET, UN 24% DE LOS CHILENOS AFIRMA QUE LE GUSTA "PAGAR POR INTERNET", MIENTRAS EL 22% DE LOS CONSUMIDORES NACIONALES COMPRARON POR INTERNET EN EL ÚLTIMO AÑO.



“pagar por internet”, mientras el 22% de los consumidores nacionales compraron por internet en el último año.

CUADRO 1: PREFERENCIAS DE COMPRAS ON LINE



Ahora bien, respecto si la compra on line es una realidad estable (y en ascenso), cabe establecer a través de qué medios el consumidor nacional concreta su compra.

En esta línea, Ventura explicó que “el 58% de los encuestados compra utilizando el PC tradicional desde su casa, mientras que un 25% compra bajo la misma modalidad en la oficina. En tanto, el 13% de los consumidores concreta sus compras a través del Smartphone y un 2% lo hace a través de Tablet’s.

En esta materia, el estudio establece que los chilenos compran, principalmente: Experiencias (entradas al cine, conciertos, espectáculos deportivos o viajes), mientras que en lo relacionado a los bienes de consumo, los chilenos entran a la web para adquirir Vestuario, calzado y tecnología, principalmente. (Cuadro 1)

Consultados respecto a las razones que los llevan a preferir el canal virtual para la adquisición de productos o servicios, un 37% de los encuestados indicó que la web tiene “mejores precios”; mientras que 37% sostuvo que este canal de compra es ‘más cómodo’. En tanto, 14% de

los participantes sostuvo que en este canal “hay cosas que no están en la tienda física” y un 10% de los encuestados sostuvo que preferían el Canal electrónico ya que “podían ver los comentarios de otros compradores”.

Ahora bien, respecto a ¿cuáles son las condiciones básicas con las que debe cumplir un comercio electrónico, según el Consumidor actual?, Ventura concluyó que “el 79% de los chilenos exige buenos precios; un 58% requiere un despacho rápido, un 48% exige políticas de devolución simples y un 48% precisa que el retail la tienda virtual surta un “monitoreo del estado del envío”.

Los indicadores anteriores son sólo una señal de la importancia que los Consumidores otorgan a la experiencia de compra de sus productos, en una dinámica que en el corto tiempo implicará mayores desafíos a la Supply Chain... el futuro se acerca. **LGT**

Control & Dedicación

La Combinación Perfecta

SERVICIOS INTEGRALES DE LOGISTICA, TRANSPORTE Y DISTRIBUCION



En EIT, integramos todas nuestras capacidades para cumplir con las más altas exigencias del mercado, coordinando recursos humanos y tecnológicos que nos permitan ser parte importante en los procesos comerciales de nuestros clientes, porque nuestro mayor desafío es entregar soluciones que generen confianza.

Puerto Vespuccio 9637 Pudahuel - Santiago. Tel: (56 2) 2 840 74 00 / www.eit.cl





18

INVENTARIOS

EN SEPTIEMBRE PASADO, LA CÁMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO (CCS) DIO A CONOCER UN INTERESANTE ESTUDIO QUE PONE DE MANIFIESTO UNA TENDENCIA A LA CONTRACCIÓN DE INVENTARIOS A NIVEL NACIONAL, REALIDAD QUE DEJA ENTREVER LAS DÉBILES EXPECTATIVAS EN LA DEMANDA QUE EL COMERCIO NACIONAL OBSERVA. A CONTINUACIÓN PRESENTAMOS LOS HIGHLIGHTS DEL INFORME DESARROLLADO POR LA ENTIDAD.

“INVENTARIOS CAEN 40% DESDE 2013 Y LLEGARÍAN EN 2016 A MÍNIMOS HISTÓRICOS”

Los inventarios juegan un rol fundamental en la economía, ya que contribuyen a enfrentar los aumentos imprevistos en la demanda sin presionar brusca-

mente el flujo de producción en el corto plazo. Esto significa que las empresas tienden a aumentar sus pedidos de inventarios de bienes en períodos expansivos, e inversamente, a reducirlos en las fases

contractivas o débiles. Considerando lo anterior, según lo descrito por la CCS, los antecedentes reportados en Cuentas Nacionales muestran que ha habido una profunda contracción de inventarios en la economía chilena desde 2014, la cual no ha dado señales aún se finalizar. De acuerdo a las estimaciones de la entidad, en 2016 se completarán tres años consecutivos en que los bienes mantenidos en bodega van a la baja, quebrando el patrón observado a lo largo de los últimos veinte años. Nunca antes los inventarios mostraron una trayectoria contractiva tan prolongada como la actual, ni aún en las dos recesiones que se produjeron en 2009 y en 1998.

“En particular, durante el primer semestre de este año los inventarios retrocedieron en el equivalente a -0,7% del PIB, y se espera un descenso similar en el segundo semestre, que daría lugar a un ajuste anual precisamente de -0,7% del PIB en 2016”, explica el documento, es decir, nuevamente veremos que parte del consumo de la economía se realizará absorbiendo stocks disponibles, lo que, a su vez, limita el aporte al crecimiento del PIB que se genera cuando las empresas agregan nuevos inventarios.

En efecto, el actual ciclo rompe con la tendencia de aportar medio punto anual promedio al crecimiento del PIB que mostraron los inventarios previamente, y la transforma en un ajuste a la baja que le ha restado en torno a 0,7 puntos promedio por año al producto interno entre 2014 y 2016.

Según lo referido en el estudio, la estadística que mide la variación de stocks trimestre a trimestre en Cuentas Nacionales permite estimar cuánto es efectivamente la reducción total de los inventarios a lo largo de todo el ciclo de ajuste. “De acuerdo a nuestros cálculos, el recorte total que se habría producido entre el segundo trimestre de 2013 y el segundo trimestre de 2016 es de aproximadamente 41% real. Es decir, si los inventarios totalizaban 100 a mediados de 2013, en junio de 2016 lle-



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

 www.tnt.cl

 (2) 2360 5100



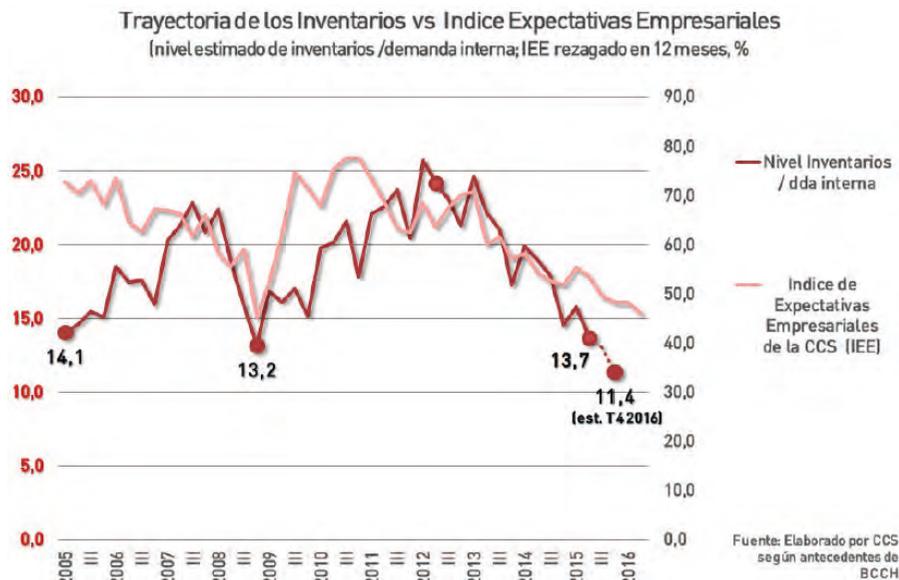
THE PEOPLE NETWORK

gaban a sólo 60. Durante la crisis global de 2009, los inventarios llegaron a caer un 35%.”, cita en Informe.

Medido como porcentaje de la demanda interna, este volumen de inventarios habría descendido de 24,2% a 13,7% en el mismo lapso, y caerían nuevamente a 11,4% en el cuarto trimestre, revelando que las bodegas operan actualmente en mínimos históricos, similares a los que habrían existido en la crisis de 2009 (13,2%).

RAZONES TRAS LA CAÍDA DE INVENTARIOS

Por su persistencia en el tiempo y su profundidad, esta caída reflejaría más bien una desacumulación voluntaria de inventarios por parte de las empresas, una intencionalidad de llevarlos a niveles menores, como una forma de responder a las débiles expectativas en la demanda y en las ventas futuras. Lo cierto es que, en la medida que se espera que las ventas tengan crecimientos muy bajos o nulos, se hace innecesario acelerar la acumulación de stocks en las empresas.

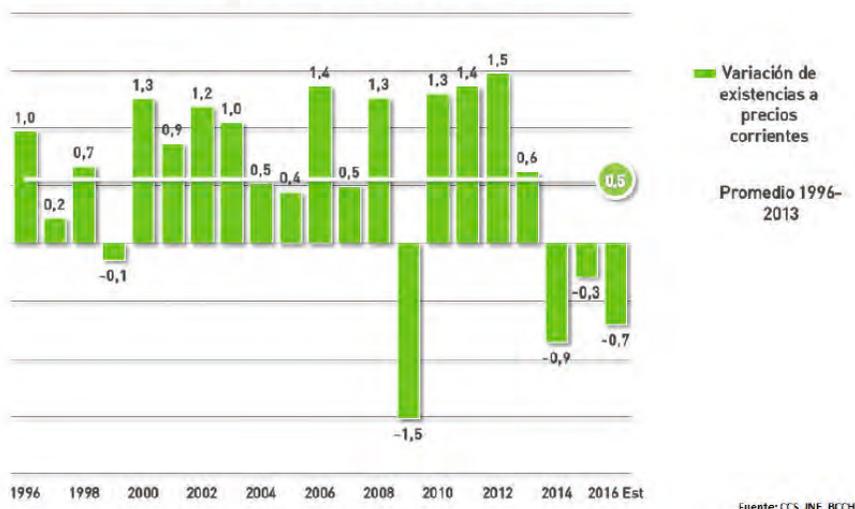


CCS ha operado como un buen predictor de la disminución de inventarios. “En efecto, el extendido ciclo de caída en las expectativas muestra una alta sincronía con el descenso de los inventarios, prediciendo adecuadamente sus variaciones con 12 meses de anticipación”, sostiene el documento.

En todo caso, los expertos de la CCS esti-

de la desaceleración de la demanda. “No descartamos que haya otros elementos que estén interviniendo en este ajuste. Advertimos la influencia de nuevos fenómenos que toman formas más definidas, como la acelerada velocidad en la obsolescencia de productos, afectos al ciclo de innovación digital, tal como ocurre en la industria de tecnologías de la información y equipamiento del hogar, entre otros”, aduce el documento.

Variación de Inventarios en Economía Chilena
(% del PIB a precios corrientes)

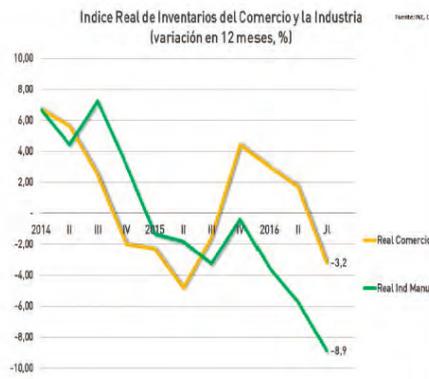
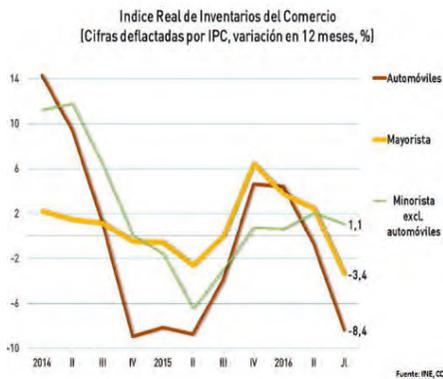


Todo ello induciría fuertemente a operar con inventarios al mínimo y a acelerar su rotación, presionando la gestión logística, el transporte, y un conocimiento el más preciso de los mercados externos, así como también de los canales de distribución, tanto a escala nacional como internacional. Esto mostraría como el mercado de bienes adopta ciertos rasgos de la instantaneidad del mercado de servicios, que opera en formato on-line y a escala global.

En esta lógica, se producen a la vez impactos sobre la eficiencia y competitividad de las empresas, por la reducción de costos que acarrea un manejo de inventarios más ajustado a las demandas más inmediatas, reduciendo costos en ámbitos tan diversos como el financiero, logístico, aspectos espaciales y de mermas, entre otros. Por

Para llegar a la conclusión anterior, el Índice de Expectativas Empresariales de la

más allá del abatimiento de expectativas y



ello, no todo el ajuste en inventarios significaría una pérdida de impulso sobre el crecimiento. A este respecto, el documento establece que “en la medida que este ajuste de stocks responda a fenómenos que reducen costos y aumentan la eficiencia, el efecto sobre la actividad económica puede llegar a ser compensada o más que compensada”. En todo caso, este proceso de ajuste en la coyuntura actual tiene necesariamente una fecha de término, aseguran los expertos, estimando que los espacios para prolongarlo son significativamente menores. “El valor de los inventarios ha tenido un recorte de aproximadamente 40% real desde 2013 a la fecha y, según el índice de inventarios en relación a la demanda interna, el descenso es aún mayor, de 44%”, explican.

INDICADORES SECTORIALES DE INVENTARIOS

Para 2017 sin embargo, se abre la posibilidad de ver una recuperación de las bodegas, impulsado por la previsión de un crecimiento algo mayor que el de 2016 (PIB: 2,3% vs 1,8%) y eventualmente una recuperación de confianzas que podría imprimirse ante un próximo período de Gobierno, menos intensivo en reformas que afecten negativamente el crecimiento.

Los indicadores presentados por el INE muestran que la caída de inventarios ha sido un fenómeno relativamente gene-

ralizado. En el comercio mayorista y minorista y en el comercio automotriz se aprecia que, tras un breve repunte hacia fines de 2015, los inventarios han vuelto a caer en forma importante. Los stocks de automóviles presentaron en julio un descenso de 8,4%, el comercio mayorista, de 3,4%. Los inventarios del comercio minorista están prácticamente estabilizados, con aumentos marginales entre 0% y 1% en el último año, sin poder remontar los recortes observados durante 2015. En la industria el descenso de inventarios se ha acelerado a -8,9% en julio de 2016, que sigue a una caída promedio de aproximadamente 1,7% real en 2015. En la minería, por su parte, ha habido un proceso de destrucción importante de inventarios valorizados en moneda chilena, la que de acuerdo a los cálculos hechos por la CCS fue de -11% en julio de 2016 y de -15% promedio en 2015.

En definitiva, el estudio establece que “la economía chilena muestra un importante proceso de ajuste de inventarios, que se ha extendido a lo largo de los últimos tres años”. De acuerdo a estimaciones de la CCS, los niveles actuales de stocks marcan un mínimo histórico, que no deja mucho espacio para ser prolongado durante 2017. “En todo caso, estimamos que la recuperación de inventarios, de producirse, se bate en un nuevo escenario, en el que los tópicos de obsolescencias tecnológicas presionarán por una mayor rotación a costa de menores volúmenes”, puntualiza el informe. **LGT**

20

AÑOS EN
CHILE

LÍDER EN

**CONSULTORÍA INTEGRAL
EN LOGÍSTICA**

- **43** AÑOS DE EXPERIENCIA INTERNACIONAL Y **22** OFICINAS EN TODO EL MUNDO CON EL RESPALDO DE SU MATRIZ ALEMANA.
- MÁS DE **2.000** PROYECTOS DESARROLLADOS EN LA REGIÓN.
- ESPECIALISTAS EN TRANSFORMACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO; INGENIERÍA E IMPLEMENTACIÓN; Y EXCELENCIA OPERATIVA.

NUEVA OFICINA

Avenida Suecia 0155, of.301
Providencia, Santiago

Teléfono: +56 22 7951900

Mail: santiago@miebach.com

www.miebach.com



Es mediodía y la ciudad de Talcahuano nos recibe con un cielo abierto y leves rasgos de una llovizna matutina. La VIII Región del Bío Bío nos da la bienvenida y nos aprestamos a conocer más acerca de la actividad portuaria que se desarrolla en sus costas, duramente castigadas tras el fatídico 27F, pero que a 6 años de la tragedia presentan una faz reconstruida y una industria portuaria fortalecida que se proyecta hacia el futuro.

DÍA EN: VIII REGIÓN DEL BÍO BÍO

PUERTO SAN VICENTE TERMINAL INTERNACIONAL

Arribamos al aeropuerto Carriel Sur, en la comuna costera donde nos recibe Joyce Olsen, quién oficiará durante las dos jornadas de nuestro recorrido como enlace con nuestros anfitriones y a quién agradeceremos la gestión realizada para concretar esta inédita visita.

22

LA OPERATIVA DEL LÍDER REGIONAL

14:00 HORAS. El recorrido por el entramado carretero de la ciudad es rápido, mientras nos dirigimos a San Vicente Terminal Internacional S.A. (SVTI), principal concesionario del Frente de Atraque de la Empresa Portuaria Talcahuano San Vicente; concesión que inició el 1 de Enero de 2000 con el objetivo de desarrollar el giro de empresa de muellaje y almacenista en el Frente individualizado. De 2000 a la fecha, SVTI ha desarrollado importantes avances en torno a la infraes-

tructura (ampliación de la capacidad del Frente de Atraque) y optimización de sus procedimientos para consolidarse como líder en un mercado que cuenta con una importante oferta portuaria regional. Los números avalan lo dicho, teniendo en cuenta que el año 2015 SVTI transfirió 5,5 millones de toneladas totales de carga, movilizandando 249 mil contenedores lo que representa un 42,5% de la participación regional.

A nuestra llegada a las instalaciones administrativas del concesionario nos recibe Eduardo González, Gerente General de San Vicente Terminal Internacional. Junto a él, recorreremos las instalaciones del puerto y conoceremos los aspectos claves de su operación que destaca por la conectividad y procesos bien definidos.

Según lo descrito por González, actualmente SVTI cuenta con una planta mixta de 900 trabajadores, compuesta por 450 personas contratadas de forma perma-

nente y 350 trabajadores eventuales en el marco de un convenio de provisión de puestos de trabajo. En tanto, el puerto opera en tres turnos rotativos. "Gracias a esta fuerza de trabajo somos capaces de transferir un promedio de 22 mil contenedores mensuales, lo que nos ubica como el tercer Puerto con mayor movimiento de contenedores después de San Antonio y Valparaíso", sostuvo González.



Eduardo González
Gerente General
San Vicente Terminal
Internacional

La operación, en tanto, se lleva a cabo en 26 de las 40 hectáreas totales del recinto; 13 de las cuales se destinan al almacenamiento de contenedores (Patio), mientras que el espacio restante se destina al tránsito y bodegaje. En este contexto, cabe re-

Ofrecemos soluciones logísticas integrales en diversos sectores

CARGAS MASIVAS



INDUSTRIA



RETAIL



MINERÍA



MARCA



ALIMENTOS



SALMÓN



BEBESTIBLES





calcar que SVTI posee 50 mil m2 de bodega y una extensión de Frente de Atraque total de 864 mts., dividido en dos etapas: la primera de 600 mts. y la segunda, operativa desde abril de 2016, de 264 mts.

Consultado respecto a la tecnología y equipamiento con los que cuenta el recinto, González explicó que “actualmente SVTI opera con 9 grúas móviles para transferir contenedores, distintas a las grúas pórtico que corren sobre rieles, ya que se mueven con ruedas. No obstante, dicho equipamiento tiene el mismo funcionamiento para transferir, embarcar o descargar contenedores u otros tipos de carga.

Esto último es importante, dado que en un principio esta región no era intensiva en el manejo de contenedores, pero con el paso de los años y debido a la contención de los productos nos especializamos en esta modalidad y hoy somos el puerto líder en la Región en el mercado de los contenedores”.

Al equipamiento descrito se suman 26 grúas portacontenedores que alimentan a las grúas móviles y camiones de alto tonelaje que transitan dentro del terminal para complementar y completar la faena de transferencia y la operación logística de consolidación y desconsolidación de contenedores. Este último punto es preponderante, ya que SVTI es –en palabras de González– “la locación física que consolida y desconsolida más contenedores en Chile, con un total aproximado que supera los 7.500 contenedores consolidados dentro del terminal al mes”.

EL PUERTO EN UN CLICK

14:30 HORAS. Nos aprestamos al recorrido que, por razones de seguridad, realizaremos en vehículo junto a nuestros anfitriones. La avenida principal por la cual transitamos es flanqueada por bodegas, a la derecha y patio de contenedores

a la izquierda, dejando de manifiesto la importancia que la portuaria imprime a las dos líneas operativas que la distinguen. En este punto, el Gerente General explica que el flujo de la carga que maneja SVTI se puede dividir en dos etapas. La primera se refiere a la llegada de contenedores cerrados desde la calle, consolidados por un tercero o por un cliente en su planta. El segundo flujo hace referencia a los contenedores que se consolidan en las propias instalaciones del recinto para su posterior almacenamiento y embarque.

Respecto de la primera etapa, González explicó que el sistema de ingreso de los contenedores al terminal se realiza mediante la Plataforma Electrónica Container Express que “garantiza una atención que no supera los 30 minutos para contenedores de exportación e importación y con el cual buscamos fidelizar y entregar eficiencia a los clientes y usuarios y ser un aporte real y un pilar activo para el desarrollo del comercio exterior en la Región”. Mediante esta plataforma, los clientes pueden

realizar un agendamiento vía Web para el ingreso de sus contenedores. "El sistema es simple. Los clientes ingresan a nuestra página Web y agendan la llegada del contenedor al terminal, seleccionando en una grilla de tiempo el día, el turno y la hora del turno en el cual desean llegar, en rangos de horario de 30 minutos", explicó González.

Una vez que el cliente ha seleccionado el horario de arribo se procede a la reserva del espacio en el terminal y para ello sólo es necesario que cuenten con el N° de Booking que la naviera le entregó, información que SVTI valida de forma interna vía Web.

"Posterior a ello, cuando el contenedor ya está cargado en alguna parte, el cliente ingresa los datos finales, tales como el N° de Contenedor y el N° del DUS (Documento Único de Salida) que es el documento aduanero. Nosotros validamos esa información en nuestro sistema y le

damos luz verde para que el cliente pueda emitir su Stacking Pass, documento similar al Bording Pass que emiten las compañías navieras y le damos la posibilidad de que lo imprima, pasando a un counter ubicado en nuestro antepuerto o que se lo envíe a su chofer a través de un SMS a su Smartphone. De esta forma, el cliente no tendrá que pasar por ningún antepuerto e ingresará directo al terminal, tras la verificación de los datos enviados por vía Web".

Cabe destacar que si a su ingreso, el camión no tiene registrado el proceso aduanero se determina una posición en el patio de acuerdo a la información relacionada a la nave en la cual se embarcará, peso y tipo de carga que contiene.

Todo este proceso, desde que el cliente ingresa por la puerta hasta que es descargado demora 15 minutos promedio, sin pasar a ningún antepuerto. "La gracia mayor que tiene este sistema es que

adicionalmente ofrecemos una garantía explícita al cliente, es decir, si él llegó en el horario programado y no lo atendimos en 30 minutos, le pago por cada minuto de espera en el lugar", comentó el ejecutivo. El segundo flujo es para las cargas que se consolida en el propio puerto y que corresponde aproximadamente al 50% de lo que embarca SVTI.

Estas cargas son principalmente del sector forestal y llegan en camiones o ferrocarril. "Lo que llega en camión también es programado por nuestros clientes en el sistema propietario, se van recibiendo los camiones en las distintas bodegas de acuerdo al mercado al cual van, se acopian los productos y luego -de forma interna- hacemos el retiro de un contenedor vacío desde nuestro depósito al interior del Puerto, trasladamos ese contenedor a la bodega, recibimos la instrucción de consolidado del cliente, lo consolidamos, sellamos y lo llevamos a staking, donde termina al lado del contenedor que llegó



DERCO maq **RENTAL**

SABEMOS QUE CADA MINUTO ES VALIOSO

- La más amplia gama de equipos y maquinaria disponibles
- Respondemos tu solicitud en un plazo máximo de 24 horas
- Precios especiales a clientes frecuentes
- Posibilidad de reservar tu equipo con meses de anticipación
- Retiro y entrega en nuestra red de sucursales DercoMaq a lo largo de Chile
- Asegura tu continuidad operacional

EL RENTAL DE DERCOMAQ

LOGÍSTICA | INDUSTRIAL | CONSTRUCCIÓN | MINERÍA | TRANSPORTE | GENERACIÓN

CONTÁCTANOS AHORA EN: (2) 2560 2227 - clientes@dercomaq.cl - www.dercomaqrental.cl - www.dercomaq.cl

DERCO
RESPALDA Y GARANTIZA

desde la calle. Así se encuentran los dos flujos. Todo el proceso termina una vez que la naviera da la orden de embarque de los contenedores en las naves”, explicó González.

Desde su puesta en marcha el 1 de Enero de 2015, el sistema Container Express ha arrojado importantes resultados en torno a la productividad y eficiencia en los tiempos de atención de los clientes; los que se han visto mejorados, pasando de un tiempo estimado de espera de 75 minutos (contando el ingreso y trámites aduaneros) a 15 minutos, dado que el papeleo se realiza vía Web.



“Básicamente, con este sistema lo que buscamos es que el camión sea más eficiente y que nuestros clientes sean más competitivos, no sólo disminuyendo los tiempos de espera, sino también incentivando el Roundtrip que implica cargar el camión con un contenedor vacío o con mercadería de importación para su despacho. Todo ello tiene un impacto directo en el medioambiente, ya que se movilizan más contenedores con menos camiones en ruta, lo que contribuye a descongestionar el puerto y la ciudad”, sostuvo González.

DE LOS CLIENTES Y LA TRAZABILIDAD

15:00 HORAS: Ubicados en el patio de Contenedores con una capacidad de almacenamiento que asciende a las 22 mil posiciones. González explica que en los últimos 5 años la Empresa se ha volcado a innovar en tecnologías para entregar un mejor servicio y trazabilidad operativa a sus clientes.

En esta línea, cabe mencionar que SVTI despliega su acción en distintos segmentos de negocio, siendo el más relevante el servicio de embarque y descarga de contenedores por el cual atienden a las principales navieras del mundo. En torno al servicio logístico, atienden a los más grandes exportadores e importadores forestales de la Región y de Chile, entre ellos: el Grupo Arauco, CMPC, Masisa y Lautaro. En total, sólo en el segmento logístico, SVTI atiende a más de 100 clientes en procesos de importación y exportación.

Respecto de los productos, González explicó que SVTI se especializa en el manejo de carga forestal; maderas en todas sus variedades, ya sea con alto valor agregado (molduras o muebles que van directamente a las estanterías de Home Depot en EE.UU), pasando por maderas secas; aserradas para pallets, maderas verdes para construcción, astillas, celulosa, etc. En tanto, el segundo Clúster de negocio importante es el Salmón y el tercero es la fruta, donde se dedican principalmente a la exportación de manzanas y berries.

Tanto para la industria salmonera como frutícola, SVTI cuenta con 500 conexiones para contenedores reefer y un staff de técnicos frigoristas capacitados para realizar el monitoreo de estas unidades dos veces al turno.

Volviendo a la operación, el Gerente General nos indica que actualmente el Terminal es administrado por un software denominado ARPA, “que básicamente es un TOS (Terminal Operation System)

que maneja toda la información a través de terminales de radio frecuencia. Así, cuando llega el camión al recinto se capturan los datos del contenedor mediante una terminal de RF que nos entrega la ubicación exacta (posición y altura) que debe tener el contenedor en el Patio. La información de este sistema se vierte a un plano digital que nos sirve para hacer la secuencia de retiro. Además, toda esa información es replicada cada tres minutos, a través de un modelo Bash, a los sistemas de las compañías navieras para que ellos, a su vez, les den trazabilidad a sus clientes y les informen el status del contenedor”, explicó González.

Otra herramienta desarrollada por la Compañía en aras de entregar mayor visibilidad a la operación es la APP SVTI mediante la cual el cliente puede realizar un seguimiento de su contenedor y saber si éste ya fue ingresado al Terminal, embarcado o si aún se encuentra en espera.

15:20 HORAS: Junto a nuestro anfitrión nos dirigimos al Frente de Atraque de SVTI, cuya segunda fase —recientemente inaugurada— permite configurar un total de 864 mts. de longitud que permite mayor versatilidad para el atraque de naves que superan los 13 mil TEU's.

“Esta inversión nos permite estar a la vanguardia de la industria y tener la capacidad de recibir las naves más grandes que llegan a las costas chilenas”, sostuvo el Gerente General, agregando que: “sabemos que prestamos un servicio de calidad y ello genera que el exportador nos prefiera a las líneas navieras que trabajan en SVTI, generando a largo plazo una relación más estrecha entre los tres agentes que conviven en esta operación: el exportador, la naviera y el Puerto”.

Con esta última reflexión, dejamos atrás las instalaciones de SVTI para seguir nuestro recorrido por el borde costero de la incipiente Región del Bío Bío. **LGT**



20 años
EXPERIENCIA

TW LOGISTICA

LA TECNOLOGÍA DE UN WORLD CLASS EN LA LOGÍSTICA DE SU NEGOCIO

Más de 10 años trabajando con
WMS de Manhattan Associates

 **Manhattan**
Associates®

Soluciones para empresas
pequeñas, medianas y grandes

Configuración a tu medida

Integración sistémica

Optimización de almacenaje

Visualización en Línea

Eficiencia en picking control por lote o serie

 logistic@tw.cl

 22 389 1200

 www.tw.cl

Más de 250 años de historia y un espíritu de renovación constante hacen del Puerto de Talcahuano un verdadero emblema de la industria portuaria regional y nacional; un símbolo de reconstrucción y reinvención que impulsa a la región del Biobío hacia el futuro, hacia un destino como hub logístico y exportador.

PORTUARIA TSV

EVOLUCIONANDO HACIA UNA CULTURA EXPORTADORA

Destrucción y reconstrucción. Dos conceptos que, sin duda, definen parte de la historia reciente del principal enclave portuario de la VIII Región: Portuaria Talcahuano San Vicente (PTSV) que en la madrugada del 27 de Febrero de 2010 sufrió el violento embate del tsunami, causado por el terremoto que azotó al territorio chileno a las 3:14 am. La destrucción fue total en sus instalaciones de Talcahuano y de gran magnitud en las de San Vicente, afectando también en forma significativa a la ciudad de Talcahuano.

Lecciones duramente aprendidas y un espíritu fuerte y renovado han sido claves para que tanto la ciudad como su actividad industrial y portuaria volvieran a tomar vuelo. Lecciones que, en el caso de PTSV despertaron nuevas y ambiciosas visiones de futuro, cambios de paradigmas y el deseo de posicionar a la Región del Biobío y a su industria portuaria en el foco internacional.

28

DE LA RECONSTRUCCIÓN AL CAMBIO DE ROL

En 2014 finalizaron las obras de reconstrucción del terminal de Talcahuano. A 6 años de la tragedia se ha entrado a la fase final de la reconstrucción y ampliación del terminal de San Vicente. Rodrigo Monsalve, Gerente General de Portuaria TSV, abordó las claves de la reconstrucción del Puerto tras la catástrofe y el actual momento que vive la emblemática Portuaria de cara al futuro.

Tras el 27F ¿cuáles fueron las estrategias que desplegaron para afrontar la destrucción que dejó el maremoto?

RM. En lo inmediato, posterior al tsunami los esfuerzos se orientaron a recuperar la infraestructura de San Vicente. Tras los eventos, el puerto de Talcahuano resultó absolutamente destruido y el Puerto de San Vicente perdió el 43% de su capacidad de transferencia de carga. No obstante lo anterior, nuestro concesionario SVTI tomó la decisión de perseverar con el contrato y hacer las inversiones necesarias para continuar operándolo.

Obviamente en ese momento el tema más urgente era poner en operación nuevamente San Vicente y a partir de ese momento generamos una mesa de trabajo que luego se concretó en un acuerdo por el cual SVTI financiaba la ampliación del Puerto, que corresponde a la construcción del sitio 4 y 5 que se inauguró hace 2 meses, en tanto lo correspondiente a la reparación del recinto está siendo financiado en partes iguales. Esto se tradujo en una inversión conjunta, público-privada de US\$120 millones.

La visión estratégica para abordar la reconstrucción implicaba no partir de inmediato con la reconstrucción, porque de ser así SVTI estaría como mínimo dos años detenido. Por lo tanto, lo que propuso el concesionario, fue hacer la ampliación primero, mantener la continuidad operativa y posteriormente avocarse a la reconstrucción. Gracias a ese plan, pode-

mos decir que para el segundo semestre del próximo año tendremos una línea continua de frente de atraque del orden de 800 metros que estará en condiciones de atender hasta dos naves Post Panamax simultáneamente ya que además el caldo será de 14 metros. De esta manera, con una visión estratégica en conjunto con el concesionario, ante la adversidad estamos construyendo futuro.



El otro gran tema fue la destrucción total que afectó al Puerto de Talcahuano que nos llevó a la decisión de concesionarlo. De acuerdo a las políticas de Estado, se busca que las inversiones en infraestructura portuaria la hagan los prioritariamente privados, en la medida en que existan interesados. Por lo tanto, a partir de ello se inició un proceso de licitación que fue adjudicado a fines de 2011 al grupo de empresas naviera del grupo GEN de Agunsa que operan el Puerto desde 2014 con buenos resultados. Además, ellos han incursionado en el mercado de la descarga de pesca destinada a las plantas industriales.

Como Portuaria TSV actualmente, en nuestro rol de autoridad portuaria estamos coordinando el Consejo de Ciudad Puerto, instancia en la que participa el

alcalde y un representante del gobierno regional. Además dirigimos el Comité Portuario de Coordinación de Servicios Públicos, de manera de que a través de esa instancia coordinamos todas las acciones de servicios públicos en las actividades del puerto de Talcahuano y San Vicente. Creamos también, el año pasado, la gerencia de desarrollo y sostenibilidad para que nuestra actividad portuaria y la relación con la ciudad se fortalezca a través del desarrollo de una actividad sostenible en el tiempo.

Desde este nuevo rol ¿qué desafíos tienen? Hoy en día el desafío que hace parte de nuestro plan estratégico es crear y consolidar una comunidad logística y portuaria en Talcahuano, de hecho la semana pasada constituimos con una gran respuesta esta instancia que permite la participación de los actores privados directos que tienen que ver con todo el proceso de exportación e importación a través de nuestros puertos.

Una de las tareas que desarrollaremos a través de la Comunidad logística Portuaria será definir las bases para crear el Port Community System de los puertos de Talcahuano, cuyo objetivo es estar en sintonía con los usuarios y para eso hay que involucrar a cada uno de los actores de la cadena logística que muchas veces tienen intereses contrapuestos.

UN CAMBIO CULTURAL

Portuaria TSV desde su rol como autoridad portuaria promueve y apoya el cambio de paradigma en la actividad portuaria de la Región. En este sentido, Monsalve sostuvo que "históricamente, hemos tenido una vocación y una cultura exportadora la cual debe ser complementada por el desarrollo de una cultura importadora, buscando nuevas oportunidades de mercado para que nuestros puertos sean una alternativa rentable".

Enfocado a este cambio cultural en la actividad portuaria de la Región ¿cuáles son las iniciativas que han puesto en marcha? Lo primero que hay que destacar es que nuestro borde costero, compuesto por la bahía de Concepción, de Coronel y de San Vicente están muy próximas una de la otra por lo tanto hablamos de una potente industria portuaria regional. Este es el primer elemento diferenciador de nuestra zona. Lo segundo tienen relación con la consolidación de la Mesa Comex, de la cual somos fundadores y promotores desde hace 11 años; instancia a través de la cual debemos seguir impulsando el complejo portuario del Bío Bío.

En esta lógica el puerto de Talcahuano, también está abriendo su rubro o actividad al tema de cruceros, cargas especiales, granel y sitios de acopio para lo cual el Concesionario TTP, ha invertido más de 15 millones de dólares en la recuperación del puerto. **LGT**

VER HOY

Donde quieres estar mañana

L Diplomados en Gestión Logística

- Abastecimiento y Adquisiciones
- Producción y Distribución

Otros diplomados

R Recursos Humanos

F Finanzas

G Gestión

M Marketing



DIPLOMADOS

2017

U. Santiago de Chile

diplomas@usach.cl
diploados@usach.cl

2718 0824
2718 0812

diplomadosusach.cl

III INFORME MERMAS DEL RETAIL 2016

EL TRABAJO COLABORATIVO DE LAS ÁREAS DE PREVENCIÓN, COMERCIAL Y OPERATIVA ES UNA DE LAS CLAVES QUE, SEGÚN EL INFORME, LA INDUSTRIA HA PUESTO EN MARCHA PARA ENFRENTAR ESTA PROBLEMÁTICA QUE SÓLO ENTRE MAYO Y SEPTIEMBRE DE ESTE AÑO SE TRADUJO EN PÉRDIDAS SUPERIORES A LOS US\$ 500 MILLONES, ESTRATEGIA QUE SE FORTALECERÁ GRACIAS AL USO DE TI.

CAMBIANDO LA MIRADA REACTIVA HACIA UNA ESTRATEGIA PREVENTIVA

30

El retail es, hoy por hoy, uno de los sectores más dinámicos de la economía chilena por las importantes cifras de ventas; por sus niveles de movimiento y operaciones; así como también por el número de empleos que ofrece. Las dimensiones de esta industria han llevado al sector a buscar innovaciones constantemente en sus distintos procesos y etapas de negocio; transformado así al retail chileno

en un formato de exportación exitoso en la región, al tiempo que sus prácticas de management han sido y son emuladas por sus contrapartes en otros países.

No obstante, el sector también debe afrontar problemáticas en el plano de la seguridad de sus productos, en aras de controlar las mermas operativas. Para contribuir a ello, por tercer año consecutivo el Grupo Alto y la Cámara de Comercio

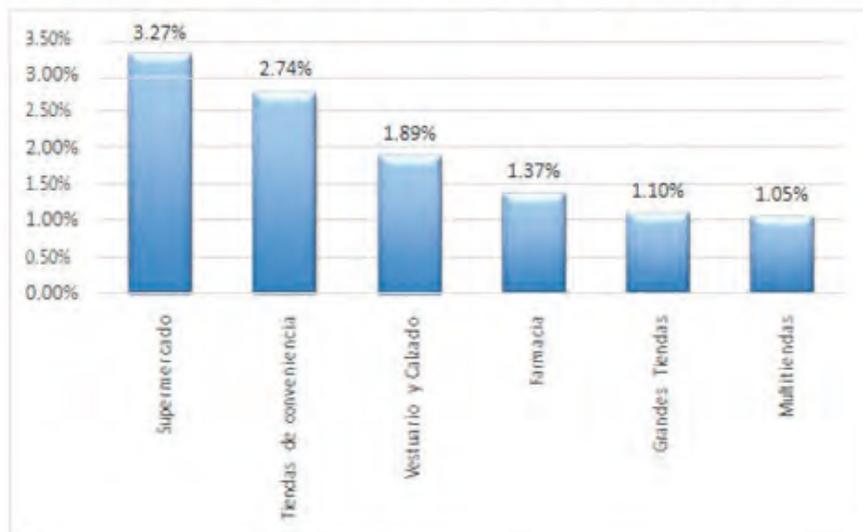
de Santiago (CCS) presentaron en octubre pasado el III Informe de Mermas del Retail, investigación que se ejecutó entre mayo y septiembre de 2016.

En el estudio participaron 22 cadenas de retail, cuya facturación conjunta supera los 20.000 millones de dólares, al tiempo que operan en conjunto aproximadamente 3.253 tiendas a lo largo del país, las que representan aproximadamente 3.860.000 M2 dedicados a la venta de mercaderías.

En tanto, la metodología de la investigación se basó en entrevistas cuantitativas y de opinión a los gerentes de prevención de pérdida u operaciones de cada una de las cadenas de retail que participaron en el estudio. Cabe destacar que, a diferencia de los dos estudios anteriores, en esta oportunidad se solicitó a las empresas que reporten información de años anteriores. Los datos históricos corresponden a los cierres de ejercicio de los años 2015, 2014 y 2013.

En torno a los objetivos del estudio, encargado a ESE Business School de la Universidad de los Andes, es válido mencionar que éstos se orientan a conocer cuánto, cómo y dónde se generan las pérdidas de este sector, con el fin de obtener un indicador de merma operativo para el mismo y aportar a la solución de esta problemática, identificando y compartiendo las estrategias de prevención para abordar las mermas en el retail.

Porcentaje de merma operativa sobre el total de ventas neta por formato.



UNA MIRADA A LA ACTUALIDAD DEL RETAIL

En torno a los resultados exhibidos en esta tercera versión del estudio, José Pedro Fuenzalida, Subgerente de Innovación de ALTO y vocero de la investigación sostuvo que "las mermas se han mantenido relativamente constantes, pero se han presentado nuevos desafíos básicamente por la sofisticación en algunos delitos. La distribución que hay en la diferencia en los distintos formatos o cuánto se pierde en

Bodenor Flexcenter BIO-BIO

El Trebol - Concepción
centros de distribución y oficinas



BCF Parque Logístico



BCF Lo Boza



Build to Suit



BFC Puerto Montt

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



CONECTIVIDAD FLEXIBILIDAD SEGURIDAD SOPORTE SERVICIOS

BODENOR
FLEXCENTER
PARQUES LOGÍSTICOS

WWW.BODENORFLEXCENTER.CL

la cadena logística o en la sala de venta se mantiene más o menos constante, en comparación al año anterior. Ahora bien, en esta oportunidad hicimos un análisis más acabado de este factor, pero en términos generales se mantiene la tendencia hacia la sofisticación de los delitos y la violencia en esos casos”.

A nivel de industria, uno de los aspectos más relevantes que se identificó a partir de la investigación es la etapa de desaceleración que vive el rubro retail en la actualidad, situación que data desde 2014. En este sentido, el documento establece que “las empresas del sector ya no tienen como principal foco la ampliación de superficies, sino que se encuentran abocadas a lograr cada vez mayores eficiencias, márgenes y productividad”.

En cuanto al índice de merma operativa sobre la venta neta, la investigación concluyó que ésta alcanzó un 1,89% durante el periodo medido. Este valor es el promedio simple de la muestra de 22 empresas. Multiplicando este indicador por la venta neta reportada por cada compañía, la valoración económica de la pérdida operativa asciende a 521 millones de dólares.

Comparando con el indicador internacional del “The Global Retail Theft Barometer 2014-2015” (GRTB 2015), Chile reporta un margen mayor al registrado a nivel Latinoamericano y Global. En esta línea, el GRTB 2015, reporta una merma operacional global de 1,23%, mientras que Latinoamérica registra un 1,55% a nivel agregado. En dicho estudio se identifica una leve alza del indicador respecto del 2014, asociada primordialmente a las condiciones económicas, el aumento del desempleo o del empleo parcial, la baja confianza de los consumidores, el aumento del delito y la sofisticación e innovación del crimen organizado.

Retomando los indicadores del Estudio, el 54,5% de la muestra informa una disminución del índice de merma mientras que el 45,5% declara alzas en el indicador general. Además, sólo dos empresas informaron que han podido alcanzar los obje-

tivos que se habían propuesto para 2016 en torno al control de esta problemática. En tanto, los encuestados han acordado que el actual escenario ligado a la seguridad operativa presenta un incremento de la delincuencia en el sector con delitos más sofisticados y más frecuentes y que alcanzan mayores montos que en años anteriores.

En este sentido, tanto los Supermercados como las Tiendas por Conveniencia forman los mayores porcentajes de mermas sobre venta neta, con un índice de 3,27% y un 2,7% respectivamente. Esto contrasta con la realidad que ostentan las Multitiendas y Grandes tiendas, que —respectivamente— manifiestan porcentajes de mermas sobre venta neta equivalente al 1,05% y 1,10%.

En el caso Supermercado el rubro alimentos es el que mayor incidencia de mermas informa, no sólo por la merma desconocida asociada a robos y hurtos sino también por la significativa incidencia de la merma conocida. En el caso de las Tiendas de conveniencia, el índice informado se explica mayormente por la incidencia del robo y hurto de sus mercaderías. Este formato al estar más tiempo expuesto al público en general y contar con menos estrategias de seguridad física en sus tiendas y en sus productos, se presentan como más vulnerables frente al delito de robo/hurto.

Atendiendo a los diferentes desafíos que enfrentan las categorías de negocios encuestados, es válido mencionar que el contraste de los índices exhibidos por los Supermercados versus las Multitiendas se explica, según Fuenzalida “en que el Supermercado tiene un desafío adicional al de las Multitiendas, porque tiene una cantidad de productos mayores, lidia con el vencimiento de los mismos y para el delincuente todo lo que sea alimento es de rápido movimiento, por lo cual lo sustraen con mayor frecuencia. Además, en el caso de los Supermercados, por un tema de resguardo de las condiciones de los alimentos, en muchos casos no es posible incorporar elementos de detección

en los productos, lo que se diferencia de las tiendas. Por lo tanto, en esta categoría el control es más complejo”.

Siempre en torno a la seguridad de los productos, el Especialista explicó que “el peak de temporada en los delitos de sustracción de mercaderías y merma en la industria supermercadista se da entre los meses de agosto y septiembre. En tanto, las tiendas tienen su peak entre noviembre-diciembre, previo a la celebración de navidad”.

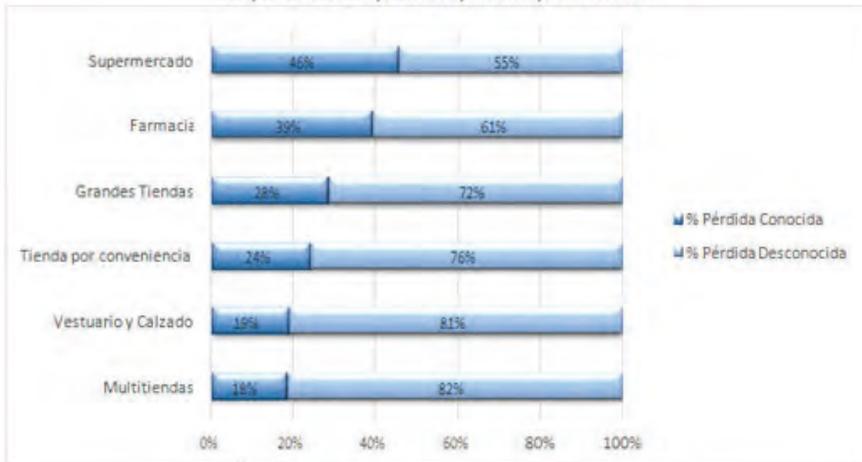
LAS MEDIDAS ANTE EL FLAGELO

Consultado respecto a la Supply Chain y la incidencia del robo y la merma, Fuenzalida sostuvo que “el eslabón más vulnerable de la cadena logística sigue siendo el transporte. Sin embargo, en el último tiempo, los CD han sufrido ataques más sofisticados, lo que ha generado un aumento del valor de los robos”.

En este punto, según el Estudio, “se mantiene la percepción de impunidad frente a la delincuencia debido a la incapacidad del sistema penal para aplicar penas que influyan en su accionar futuro. La mayor tasa de denuncia se concentra en los casos de robo / hurto externo (58% de los encuestados reportan denunciar entre el 75%-100% de los casos). Sin embargo la denuncia sobre el robo/hurto interno se mantiene en niveles muy bajos, apoyada por la complejidad de los procesos judiciales en estos casos”.

¿Cuál es la postura de los retailers frente al delito? En este punto, la Investigación concluyó que identificó un aumento de las denuncias y de las acciones de seguimiento judicial, sobre todo en los casos de robos con intimidación o violencia, reincidentes y de conexión delictiva con el resto de la organización. En lo relacionado a los infractores internos, según el Informe “la mayoría de las empresas tienen procedimientos para sancionar al que comete un delito en sus dependencias, pero no

Composición de la pérdida operativa por formato



siempre se procede a una denuncia. Los entrevistados declaran que este procedimiento es complejo y costoso, y que no siempre se logra una adecuada condena en el ámbito laboral. Durante el presente estudio, se observa un aumento en la incidencia del despido (79% 2014 vs 90% 2015) como medida empleada y una baja

en la aplicación de denuncias (84% 2014 vs 81% 2015)".

Finalmente, en lo relacionado a las estrategias de prevención que el sector ha puesto en marcha, cabe recalcar que la mayoría de las empresas han trabajado ampliamente en la estandarización y/o automati-

zación de procesos de control de mermas, potenciando sus sistemas de monitoreo a través de cámaras, extendiendo la protección de productos a través de un mayor alcance o mediante la incorporación de nuevos elementos. Consecuentemente, han mejorado la seguridad perimetral de sus tiendas y algunas han avanzado en la implementación de estrategias de análisis de datos para mejorar aún más su gestión.

En torno a la inversión para la prevención, esta se concentra en tres medidas: Vigilancia no tecnológica (40%), auditorías (19%) y el uso de herramientas tecnológicas (14%). Sin embargo, analizando las prioridades con miras a los próximos 5 años, los proyectos están mayormente focalizados a medidas eficientes como auditorías y programas de control de inventarios, ampliación del uso de la tecnología para la protección física, capacitación del personal e implementación de herramientas para el análisis de datos.

UN SOCIO DE CONFIANZA

MANOS EXPERTAS PARA LA INDUSTRIA



UNA COMPLETA GAMA DE EQUIPOS Y SOLUCIONES PARA LA INDUSTRIA
VENGA A CONOCERLAS A NUESTRAS SUCURSALES A LO LARGO DEL PAÍS

Casa Matriz: Av. Américo Vespucio N° 1365 Parque Ind. Enea - Pudahuel Fono: (56-2) 2799 8000 Mail: tattersallmaquinarias@tattersall.cl
Antofagasta | Calama | Santiago | Talcahuano | Puerto Montt

www.tattersall-maquinarias.cl



“A futuro, y con el ánimo de mejorar el indicador de merma, los encuestados coinciden en priorizar el uso de herramientas tecnológicas, tales como sistemas de información sofisticados y tecnologías de detección de fraudes, así como mecanismos más tradicionales de control como auditorías y control de inventario. Además, hemos detectado que las Gerencias de Prevención comienzan a tener un rol mayormente orientado al análisis y definición de estrategias de prevención. Así el rol más operativo de control y detección de mermas está siendo transferido al personal de Tiendas”, sostuvo Fuenzalida.

Esta nueva mirada, más preventiva que reactiva frente a la problemática del hurto y la merma requiere, según los encuestados, de un cambio del rol de las áreas de Prevención, las que deberán trabajar más sinérgicamente con las áreas comerciales y de supply chain para cumplir su cometido.

QUÉ, CÓMO Y DÓNDE

Cuando se analizan los niveles de mermas por formato de producto y zona geográfica, se observa que en todos los casos las mayores mermas se concentran en la Región Metropolitana. En este sentido, el Estudio analizó el factor: “Exposición de la tienda a la vía pública (tienda expuesta a la vía pública vs tienda en interior de Malls o Centros comerciales) como variable de incidencia de la merma operativa. No obstante, los datos concluyeron que este factor no es determinante a nivel general, dado que el promedio de merma sobre ventas de las tiendas expuestas es de 1,77% y el de tiendas que funcionan al interior 1,71%.

Sin embargo, como se observa en el gráfico N° 5, este resultado varía por formato, situación que es atendible por el sector. En este sentido, el Vestuario y Calzado son el único formato que registra mayor merma al interior, comparado con mermas en tienda expuesta con un índice del

1,77% versus un 0,77%. Según el Documento, “esto se explicaría, porque son productos más pequeños y de gran valor, lo que facilita su sustracción”.

En el caso de las Tiendas de Conveniencia, en tanto, se registra mayor merma cuando están expuestas como tienda individual, con un 2,73% versus un 2,30% cuando están al interior de malls o centros comerciales. Esto se explicaría, “porque no se cuenta con la seguridad de estos establecimientos y porque no hay variadas opciones de locales en los que delinquir como en un Mall o Centro Comercial”, explica el Estudio.

de crimen organizado. Por otra parte, un 14% de las respuestas indica que éstas se explican por errores administrativos y un 7% lo relaciona a errores de los proveedores.

Siempre en torno a la Merma Desconocida, según el Estudio “en el análisis por formatos, se observa que el robo/hurto interno y externo concentra más del 85% de sus mermas desconocidas, excepto en el caso del formato: Supermercado, donde el 59% de la merma desconocida se debe a “errores” dentro de sus procesos logísticos propios y al desempeño de los proveedores de las mercaderías”. Ahora



Finalmente, el Supermercados es el formato que registra mayor merma por sobre el promedio, con 3,30% de merma en tiendas expuestas y 3,32% en tiendas al interior de Malls o Centros Comerciales.

Otro de los factores analizados en torno al comportamiento del flagelo es el de la Merma Desconocida y Conocida. Según el Estudio, la merma desconocida representa el 72% del total mientras que el 28% sería fruto de pérdidas operacionales identificadas al momento en que éstas se producen. En esta línea, en lo referente a la pérdida por razones desconocidas la principal causa asociada sigue siendo robo con un 45% de las preferencias. Sin embargo, durante este año, la percepción de los encuestados indica que el robo/hurto externo va en alza con 34% de las preferencias, tanto en modalidades delictuales puntuales como las de los mecheros, así como por el robo realizado por bandas

bien, en torno a la Merma Conocida, vinculada al vencimiento de los productos, cuando el análisis se hace por formatos se observa que en el caso de los Supermercados y Farmacias ésta es significativa con índices del 46% y 39%, respectivamente.

En un parámetro más específico, según la opinión de los encuestados, “los productos de mayor incidencia relativa en la merma operativa son los alimentos y el vestuario. Atendiendo al desglose de categorías con mayor merma y los productos relacionados, tenemos que: “En la categoría Farmacias, los productos más sensibles a la merma son los de cuidado personal como cremas de mujer y desodorantes, seguido por leche para niños y medicamentos hormonales o para pacientes crónicos. **LGT**





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

TRES EXPERIENCIAS DEL MUNDO LOGÍSTICO

PARA MUCHOS, LAS EMPRESAS SÓLO ENTIENDEN UN LENGUAJE: LAS GANANCIAS. NO OBSTANTE, NO DEBEMOS OLVIDAR QUE ÉSTAS SE DESENVUELVEN EN UN ENTORNO QUE EXIGE DE ELLAS MUCHO MÁS QUE UN BALANCE EXITOSO O POSIBILIDADES DE EMPLEO

RATIFICAN LA IMPORTANCIA DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL



36

Hoy, las compañías entienden que su acción no puede ni pasa desapercibida en las sociedades y comunidades que las acogen.

Hoy el empresariado entiende que una empresa exitosa no es sólo la que tiene los mejores números, sino también la que tiene una buena reputación que sólo puede obtenerse mediante un accionar ético, solidario y socialmente responsable. Filantropía. Así se entendía hace algunos años

la denominada Responsabilidad Empresarial. No obstante, los tiempos y conceptos han cambiado a partir de las propias y válidas necesidades sociales.

Así, el renovado concepto: Responsabilidad Social Empresarial (RSE) se refiere a una forma de hacer negocios que toma en cuenta los efectos sociales, ambientales y económicos de la acción empresarial, integrando en ella el respeto por los valores éticos, las personas, las comunidades y, por supuesto, el respeto al medio

ambiente. Consecuentemente, durante la última década la RSE se ha convertido en un tema cada vez más central en las agendas empresariales. Muchas empresas han avanzado en el tema yendo más allá del cumplimiento de la ley o de la acción filantrópica para considerar temas más centrales del negocio como el manejo de riesgo, la innovación y la creación de valor. El concepto ha evolucionado y también sus alcances.

Como se entenderá, no existe una definición única o totalmente aceptada a nivel internacional de la responsabilidad social corporativa (RSC) o responsabilidad social empresarial (RSE). No obstante, una mirada conceptual nos permitirá entender algunos aspectos claves de esta fórmula.

En este punto, la RSE se entiende como el compromiso que asume una Compañía para contribuir al desarrollo económico sostenible por medio de colaboración con sus empleados, sus familias, la comunidad local y la sociedad en pleno con el objeto de mejorar su calidad de vida.

Según el Business for Social Responsibility (BSR) de Estados Unidos, la RSE se define como "la administración de un negocio de forma que cumpla o sobrepase las expectativas éticas, legales, comerciales y públicas que tiene la sociedad frente a una empresa". En esta línea, la Fundación Empresa y Sociedad, de España, entiende por RSE "una filosofía empresarial adoptada por la alta dirección de la empresa para actuar en beneficio de sus propios trabajadores, sus familias y el entorno social en las zonas de influencia de las empresas. En otras palabras, es una perspectiva que no se limita a satisfacer al consumidor, sino que se preocupa por el bienestar de la comunidad con la que se involucra".

En este viaje conceptual, Chile no puede quedar fuera. Así, la Fundación ProHumana, afirma que Responsabilidad Social "es la responsabilidad que tienen las personas, instituciones y empresas para contribuir al aumento del bienestar de la sociedad (local y global). La Responsabili-

dad Social Empresarial es la contribución al desarrollo humano sostenible, a través del compromiso y confianza con sus empleados y familias, la sociedad en general y la comunidad local en pos de mejorar su capital social y calidad de vida”.

UNA EXPERIENCIA QUE ENRIQUECE

Un punto importante a la hora de hablar sobre RSE es establecer que ser responsable socialmente no implica actos de filantropía o de beneficencia, sino más bien tiene que ver con la posición que deben adoptar las organizaciones frente a las acciones propias de su actividad productiva y al impacto que estas producen; una postura que debe ser activa y con alto grado de responsabilidad.

Así, según el Banco Mundial, “la RSE es el rol que le toca jugar a las empresas a favor del desarrollo sostenible, es decir, a favor del equilibrio entre el crecimiento económico, el bienestar social y el aprovechamiento de los recursos naturales y el medioambiente”. Este equilibrio es vital para la operación de los negocios. Las empresas deben pasar a formar parte activa de la solución de los retos que tenemos como sociedad por su propio interés de tener un entorno más estable y próspero.

Entonces, el objetivo principal que persigue la RSE es el impacto positivo que estas prácticas generen en los distintos ámbitos con los que una empresa tiene relación, al mismo tiempo que contribuya a la competitividad y sostenibilidad de la empresa. Es decir, al hablar de responsabilidad social empresarial, en ningún momento se deja de lado la productividad y competitividad de la empresa. Todos se benefician.

A partir de lo descrito, resulta relevante conocer experiencias reales en torno al desarrollo de proyectos RSE. Para ello, hemos convocado a tres compañías nacionales, ligadas a la actividad logística que han entendido la importancia de poner en marcha proyectos de esta naturaleza que



tienen como líneas de acción: la contribución al desarrollo de los trabajadores y la integración de minorías y la contribución al entorno social.

APOSTANDO POR EL DESARROLLO PERSONAL DE LOS TRABAJADORES

En 2015, Central Bodegas inició un valioso proyecto de alfabetización dirigido a colaboradores internos que, por distintos factores, carecían de competencias lectoras. Según relató, Jaime Silva, Gerente de Proyectos de la compañía, en 2014 la empresa inició un proceso de certificación de sus servicios que requería ciertas competencias por parte de la plana operativa y de apoyo, entre ellas: la competencia lectora de sus trabajadores.

“Lo cierto es que algunos colaboradores de nuestra plana no tenían esa competencia básica. Se trataba de trabajadores que superaban los 40 años de edad que por motivos personales no aprendieron a leer, lo que ha trastornado sus vidas, ya que todo su entorno se vuelve contra ellos”,

sostuvo Silva. La excepcional situación de estos trabajadores era conocida por la Compañía al momento de sus contrataciones –indicó Silva- “pero, eso no fue motivo para no emplear a estas personas, muy trabajadoras y valiosas para nuestra empresa”.

No obstante, el analfabetismo de esta fuerza laboral implicaba retos adicionales en lo relacionado a su desempeño, “ya que al no saber leer estaban aislados de su entorno y debíamos entregarles herramientas y apoyo adicional para que efectuaran sus labores”, indicó el Gerente.

Tras iniciar el proceso de certificación antes mencionado, Central Bodegas se enfrentó a la disyuntiva de dejar ir a este contingente o iniciar un nuevo plan de acción. “Tomamos la segunda vía –explicó Silva- que quizás era la más difícil, porque requería de un esfuerzo desde la empresa pero también del compromiso de los convocados; un compromiso por aprender, asistir a clases y dar lo mejor de sí mismos. Básicamente se trataba de lograr un cambio transversal en sus vidas”.

Fue así que se concretó el proyecto de alfabetización, mediante la contratación de

una académica experta en el trabajo con adultos y el acondicionamiento de un espacio para la realización de las clases en el CD de La Vara. "De más está decir que los colaboradores están felices con su profesora, una persona que ha sabido enseñarles con paciencia y cariño. Eso es muy valioso también, porque queremos que estas personas se sientan acogidas y no discriminadas".

En opinión de Silva, la puesta en marcha del proyecto ha reportado satisfacciones en todos los niveles. "A nivel empresa este proyecto ha sido un verdadero acierto, no sólo porque contamos con colaboradores mucho más comprometidos con la compañía que trabajan con optimismo y con lealtad, sino también porque sentimos que esta contribución es un punto de inflexión en sus vidas y nos enorgullece ser parte de ello. A nivel emocional, el aprender a leer ha significado un cambio rotundo en su diario vivir, en cómo se relacionan con su entorno y con sus familias. Para ellos nada volverá a ser lo mismo".

INCLUSIÓN, LAS GANAS DE CONVOCAR A TODOS

"¡Viva la diferencia!" es el espíritu que desde los últimos dos años ha venido materializando la destacada empresa nacional Mindugar, mediante un proyecto de Inclusión laboral que apunta a reclutar talentos extranjeros para diferentes puestos, administrativos y operativos al interior de la Compañía.

Respecto del proyecto, impulsado desde la Gerencia General hacia el área de RR.HH., Valeria Vargas, Jefa de RR.HH. explicó que "la idea principal era hacer más heterogénea nuestra compañía, reflejando lo que ocurre en la actualidad en nuestro país; al que llegan muchos jóvenes y profesionales extranjeros en busca de una oportunidad de trabajo y con la idea de arraigarse en nuestra sociedad".



A partir de esta intención, en 2014 Mindugar procedió a la contratación de sus dos primeros colaboradores extranjeros, provenientes de Venezuela, nación que – en opinión de Vargas- "tiene profesionales que se adecúan muy bien a las exigencias laborales con gran responsabilidad y dedicación. El profesional Venezolano tiene en nuestra opinión un muy buen perfil", explicó.

En este contexto, la ejecutiva también destacó el perfil de los colaboradores colombianos y haitianos que se han incorporado a la Compañía, "cuyo perfil de responsabilidad, puntualidad y compromiso es muy alto. Sin contar con el espíritu que imprimen a su trabajo y a la organización", sostuvo.

En lo relacionado a cómo se ha dado el proceso de integración de los profesionales y operarios extranjeros a una planilla principalmente nacional, Vargas comentó que "el proceso ha sido muy satisfactorio, de mucho respeto por las diferencias culturales y raciales. En este punto, como empresa hemos sido enfáticos en promover la sana y respetuosa convivencia entre los colaboradores sin excepción. Nuestro interés es proyectarnos como una Com-

pañía que acoge a todos y que contribuye a la integración transversal, sin distinción de razas, género, creencias o inclinación sexual; donde las personas sean tratadas con igualdad en todo sentido".

No obstante, aún queda mucho por hacer en torno a la integración, asume Vargas, destacando que "en la actualidad cerca de un 9% de nuestra planilla es conformada por extranjeros, un índice que esperan incrementar en el mediano plazo.

A esto se suma el reciente proyecto de inclusión para personas con capacidades diferentes, iniciativa que busca reclutar talentos en un segmento ampliamente estigmatizado. "Recientemente se abrieron unas vacantes de trabajo administrativo y la Gerencia General nos conminó a reclutar personas con capacidades diferentes para esas plazas. La convocatoria hasta el momento ha sido todo un éxito, además de las competencias básicas para los cargos en cuestión, el único requisito es tener una actitud positiva y muchas ganas de trabajar", puntualizó Vargas. **LGT**



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



**CENTRAL
BODEGAS**

Soluciones a la medida de cada empresa.

ESPACIOS PARA BODEGAJE



**LA VARA
SAN BERNARDO**



**CASAS VIEJAS
MAIPÚ**



**LA CAPILLA
SAN BERNARDO**



**MILAGRO DE NOS
SAN BERNARDO**

2° ETAPA EN CONSTRUCCIÓN



ARRIENDO DE BODEGAS INDUSTRIALES



ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification

Nº 9165



9 AÑOS DE EXPERIENCIA · 91.000 M2 EN ARRIENDO

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



KAUFMANN DESTACA SISTEMAS DE AUTOMATIZACIÓN VERTICAL DE VRC

40

No existe mayor satisfacción para una empresa que los buenos comentarios y reconocimiento por parte de sus clientes. Todos los esfuerzos de una compañía están siempre orientados a satisfacer las necesidades de sus clientes con calidad y eficiencia de sus productos y servicios.

Convertirse en un socio estratégico en sus mercados es la premisa que mueve a muchas empresas. Sin embargo, no todas logran generar una estrecha relación de confianza con sus socios. En esta línea, VRC Warehouse Technologies –empresa dedicada 100 por ciento al almacena-

El mundo de los repuestos automotrices tiene sus propias cualidades que lo transforman en un desafiante mercado desde el punto de vista logístico. Es por eso que la prestigiosa empresa Kaufmann encontró en VRC un aliado para automatizar su bodega de repuestos en Santiago.

miento automático vertical- ha alcanzado en sus 23 años en el mercado una cultura de negocio basada en el trabajo de precisión y calidad que lo ha posicionado como una empresa líder en su mercado. Desde su fundación en 1993, VRC ha alcanzado un lugar de prestigio en el almacenamiento automático, gracias a su enfoque en la innovación y la tecnología, convirtiéndose

en la primera opción para el suministro de sistemas de almacenamiento automático vertical en los mercados en los que participa, como es el caso chileno. De la mano de Hänel –el mayor fabricante mundial de sistemas automáticos de almacenaje vertical- la empresa ofrece automatización de bodegas de alta fiabilidad y una protección segura para las inversiones de sus



clientes; cualidades y atributos que han llevado a la prestigiosa empresa Kaufmann, representante oficial de Mercedes-Benz en Chile, a contar con sus productos y servicios al adquirir un sistema de almacenaje vertical para la automatización de su bodega de repuestos de la sucursal de Pajaritos en Santiago.

FLEXIBILIDAD Y EFICIENCIA

Con los almacenes automáticos verticales Hänel Lean-Lift, VRC ofrece un sistema de alta tecnología para la automatización de bodegas y manipulación de materiales de primera clase, que ahorra tiempo, espacio y costos, y permite a su vez un flujo de trabajo mucho más eficiente. Estas cualidades fueron destacadas por Daniel Eguillor, Subgerente de Logística Red de Sucursales de Kaufmann, quien valoró el aporte de este sistema a la operación de su bodega, en especial a la custodia de repuestos, en la sucursal más grande del país.

“La incorporación del Lean-Lift nos ha permitido ser más eficientes y ordenados en el guardado de los repuestos; mejorando así la velocidad de picking y entrega a los clientes de mesón y también al servicio de taller. Eficiencia esa es la clave”, destacó Eguillor.

Sin embargo, una de las razones de peso para iniciar la inversión en este equipamiento fue el tema del ahorro de espacio. El ejecutivo reconoció que gracias a la incorporación del equipo fue posible entregar cerca de 300 m² para el desarrollo de otros servicios de la compañía. “Lo que teníamos en casi 300 m², lo logramos hoy poner en 9 m² y esa es una gran ventaja. La optimización de los espacios nos permite hoy tener creados en nuestro Lean-Lift alrededor de 2400 repuestos, de los cuales actualmente tenemos utilizados cerca de 2 mil”, comentó el Subgerente de Logística de Red de Sucursales. El equipo, cuyas

medidas aproximadas son: 3m x 3m x 9m está inserto en la bodega más grande de la red de Kaufmann, donde actualmente se mueven alrededor de 18 mil SKU’s.

CALIDAD DE SERVICIO Y RESPALDO

“El producto Hänel fue implementado con éxito”, así recordó Eguillor el trabajo realizado por VRC. “Los problemas que se dan al inicio de toda implementación fueron solucionados en el momento y luego de eso no hemos tenido problemas con el funcionamiento y operación de este almacén vertical”, añadió el ejecutivo, valorando la calidad del equipo.

Como es sabido, las detenciones obligadas en una operación logística asoman como un obstáculo importante; por eso, Daniel Eguillor valoró el que –en los dos años de funcionamiento- el equipo no haya tenido imprevisto que haya obligado recurrir al servicio técnico ni a detener la operación, lo que –a su juicio- “nos entrega una gran confiabilidad”.

Sin duda, una implementación de esta envergadura tiene sus complejidades, que son soslayadas por el respaldo que entregan las compañías y en ese aspecto, VRC pone a disposición de sus clientes un equipo técnico y humano de alta calidad.

Dada los parámetros establecidos por Kaufmann, el Lean-Lift instalado en su bodega podría llegar a los cerca de 3 mil repuestos almacenados, bajo las características ya destacadas como seguridad, orden y eficiencia operacional que

van desde pernos hasta inyectores o válvulas. “Aquí tenemos todo lo que tenga como medida máxima 15x30x15”. Hicimos también un diseño de caja para hacer más rápida y fácil la búsqueda. Además, la misma pantalla nos muestra la ubicación donde se debe sacar, lo que está acompañado de una luz led. Uno busca en la

ubicación exacta gracias a la matriz que está conectada además a nuestro ERP, permitiéndonos hacer coincidir el stock y generar interfaz de entrada y salida”, agregó el ejecutivo.

Finalmente, Daniel Eguillor recalcó que la interacción con el servicio VRC y los equipos Hänel ha significado una buena experiencia, a pesar de las reticencias iniciales que todo cambio tecnológico implica.

CUALIDADES A VALORAR

El almacén automático vertical de Hänel Lean-Lift utiliza toda la altura disponible bajo techo, en forma similar a una bodega de gran altura o un sistema de mini-load. A diferencia de estos, el armario inteligente almacena las mercancías optimizando volumen y altura, de modo que no se pierda espacio, produciendo una capacidad de almacenamiento máxima.

Dicha cualidad permite a la compañía un ahorro de costos y utilizar el área dedicada al almacenamiento de forma más económica, aumentando la rentabilidad del almacenamiento y preparación de pedidos.

En tiempos donde la preparación de pedidos es fundamental para responder con exactitud y a tiempo las demandas de los clientes, el Lean Lift de Hänel asoma como una alternativa de calidad, al entregar el elemento solicitado de forma automática a la zona de trabajo en segundos.

Entre las ventajas están el almacenamiento rápido y los tiempos de recuperación, alta densidad de almacenamiento. “Producto al hombre” es el lema, en lugar de un hombre hacia el producto; lo que ahorra tiempo, mejora de la preparación de pedidos, eficiencia económica y ahorro de costos, protección de inventario, almacenamiento y manipulación de piezas pesadas y voluminosas, capacidad de carga de hasta mil kilos por bandeja, capacidad de carga de hasta 60 mil kilos por armario automático vertical y gestión de almacenamiento integrada. **LGI**

Daniel Eguillor
Subgerente de Logística
Red Sucursales Kaufmann





CADENA DE FRÍO

TENDENCIAS QUE INFLUYEN EN LA INDUSTRIA ALIMENTICIA

Infraestructura, procesos establecidos, transporte especializado y tecnología son sólo algunos de los aspectos esenciales para el éxito de esta cadena que busca asegurar la calidad de los productos perecederos. En esta dinámica el rol de las entidades especializadas son esenciales, tales como la Alianza Global de Cadena de Frío – Global Cold Chain Alliance Association.

42

Se entiende por cadena de frío a una cadena de suministro donde la temperatura siempre está controlada. Es decir, una cadena de distribución donde se mantiene la calidad e inocuidad del producto en cada eslabón - desde la post cosecha, procesamiento, almacenamiento y transporte hasta llegar al consumidor final.

Cada eslabón que conforma la cadena de frío es sumamente importante ya que asegura que los productos perecederos sean seguros y de buena calidad al momento de consumirlos, reduce las mermas, alarga la vida útil, permite disponer de productos en cualquier época del año, integra mercados distantes, propicia una nueva tendencia alimenticia y regula la oferta y demanda de productos.



Asimismo, el no mantener estos productos a la temperatura adecuada, puede ocasionar varios atributos negativos como, degradación en la textura, decoloración, magulladuras y crecimientos de bacterias que pueden causar al ser humano intoxicación alimenticia u otras enfermedades. Además, un producto de calidad representa un cliente satisfecho, mayor demanda y sobre todo protección a la salud del ser humano.

Para lograr el establecimiento de una cadena de frío adecuada se requiere de infraestructura, adaptación de procesos, transporte especializado con temperatura regulada y tecnología de control, lo cual



podría conllevar a cierta inversión dependiendo la operación.

LATINOAMÉRICA Y LA CADENA DE FRÍO

A pesar que en la mayoría de países en Latinoamérica la cadena de frío aún no es desarrollada y se estima que las mermas ascienden hasta un 50%, principalmente en productos tropicales, existen fuertes tendencias globales que están influenciando grandemente en la industria alimenticia en nuestra región como:

EL INCREMENTO EN LA INTEGRACIÓN DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS -DESDE ALMACENAJE HASTA PROVEEDORES DE LOGÍSTICA.

En economías en vías de desarrollo es muy común ver que una sola compañía maneja todos los aspectos, desde la producción de los alimentos hasta la entrega de los mismos, y esto es debido a que las empresas proveedoras de servicios no ofrecían soluciones confiables en el manejo de productos a terceros, no contaban con sistemas de operaciones modernos ni instalaciones adecuadas para atender soluciones logísticas de calidad y con altos estándares.

Debbie Corado
Latin America Office Director
GCCA



Esto está empezando a cambiar, el concepto de "outsourcing" se está aceptando cada día más debido a este nuevo modelo integrado que los proveedores de servicios están ofreciendo a sus clientes.

NECESIDAD DE COMPETENCIAS BÁSICAS. Mejorar la calidad de las operaciones, inocuidad alimentaria y la eficiencia en todo el proceso y así obtener un producto mejor a un costo menor. Esta necesidad de adaptar los modelos de negocios en respuesta a la aceleración de los cambios en las condiciones globales incitó a los miembros que participan en la cadena de suministros a formar una organización que representara una mayor integración

de la industria de la cadena de frío, así nació Global Cold Chain Alliance.



¿QUÉ ES LA GLOBAL COLD CHAIN ALLIANCE?

La Global Cold Chain Alliance es una organización mundialmente conocida que vela por el adecuado funcionamiento y las buenas prácticas durante todo el proceso de cadena de frío de los productos perecederos. La Misión de la Global Cold Chain Alliance es integrar a socios para que sean líderes innovadores en la industria de productos de temperatura controlada

Dicha organización actúa como plataforma de comunicación, establecimiento de relaciones profesionales y educación en la

industria de los alimentos perecederos, permitiendo el intercambio de datos sobre las mejores prácticas, asuntos gubernamentales, tendencias, desarrollo económico y oportunidades de inversión. Hoy, la Global Cold Chain Alliance, con miembros en 72 países y representantes en cada continente, es líder en brindar apoyo técnico y asesoría en la industria de

perecederos además de promover oportunidades de negocios en todo el mundo bajo el apoyo de cuatro organizaciones principales en el campo:

IARW-International Association of Refrigerated Warehouses- sobresale como la asociación líder del mundo que promociona y apoya la excelencia y el profesionalismo en la industria de las bodegas de temperatura controlada y logística.

La WFLO - World Food Logistics Organization- se dedica a velar por el manejo y el almacenamiento adecuado de productos perecederos, así como desarrolla sistemas para mejorar las prácticas de

seguridad, eficiencia y manipulación confiable de los alimentos para las personas alrededor del mundo.

IRTA -International Refrigerated Transportation Association -

apoya las necesidades y los intereses de las organizaciones involucradas en el sector transporte de productos refrigerados o congelados, promueve las buenas relaciones comerciales y de intercambio entre las compañías de transporte, sus proveedores y sus clientes.

IACSC—International Association for Cold Storage Construction-

apoya las necesidades e intereses de las organizaciones involucradas en la construcción de instalaciones de bodegas refrigeradas. Promueve ideas innovadoras y estándares para práctica en la industria de la construcción de bodegas refrigeradas, patrocina programas profesionales de educación, realiza estudios sobre los retos de la industria y promueve el interés de la industria en las áreas política, legal y reguladora.

El frío es el denominador común de todos los eslabones de la cadena de frío y la visión de GCCA es servir como la voz de la industria para forjar una cadena de frío universalmente sólida en donde cada producto mantenga su calidad e inocuidad a través de cada eslabón.

GCCA logra llegar a más integrantes de la cadena a través de actividades como el Congreso Latinoamericano de Cadena de Frío que se lleva a cabo en un país diferente de Latinoamérica cada año. El Congreso tiene como objetivo dar a conocer las principales tendencias y estrategias de la industria de frío, los nuevos avances tecnológicos y tratar temas de comercio internacional que afectan a la Región en general, enfocando todas las actividades para: mejorar las prácticas, hacer más eficientes los procesos, reducir los costos y profesionalizar toda la logística de la cadena de frío para mantener la integridad y el buen funcionamiento de la cadena en todo el mundo. **LGT**



Líder:
Eduardo Estay,
Subgerente de
Abastecimiento
Grupo EFE.

ADQUISICIONES

TRANSITAR EN LA TRANSFORMACIÓN DE LA FUNCIÓN DE COMPRA DENTRO DE LA CADENA DE SUMINISTRO, UN ESLABÓN QUE ES IMPORTANTE RESALTAR, ES EL ROL DE LAS COMPRAS Y COMO ESTAS APALANCAN LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE UNA COMPAÑÍA.

Cuando nos enfrentamos a la pregunta de qué es lo que espera la organización de las áreas de compra, la respuesta está asociado al valor que se entrega hacia las áreas usuarias y están relacionadas con la oportunidad de adquisición de bienes y servicios necesarios para la operación de una empresa y obviamente, el costo que ello signifique.

Para hacerse cargo de estas 2 variables, las áreas de compras no pueden ser reactivas y ejecutoras. Si la dinámica de la empresa y del área de compras se basa en la "urgencia", difícilmente se pueden alcanzar a cumplir los objetivos de oportunidad y costo.

Es más, estos objetivos en vez de estar alineados con el negocio se vuelven opuestos. Si quiero comprar algo para "ayer", difícilmente vamos a obtener buenos precios, y ni siquiera podemos hablar de calidad.

Por lo tanto, el nivel de insatisfacción de los requirentes es alto, además de impactar negativamente en los resultados de la compañía. En estos tiempos de crisis es fundamental que las áreas de

compras entiendan cuál es su rol y cómo pueden afectar negativa o positivamente los resultados a través de la gestión del gasto.

Es así como se debe dar un salto y olvidar el paradigma de ser ejecutores de necesidades, para transformarse en socios estratégicos de las distintas unidades de negocio. Para lograr esto es necesario contar con una planificación de compras, alineada a la estrategia del negocio.

**ES
FUNDAMENTAL
QUE LAS ÁREAS
DE COMPRAS
ENTIENDAN
CUAL ES SU
ROL Y COMO
PUEDEN AFECTAR
NEGATIVA O
POSITIVAMENTE
LOS RESULTADOS
A TRAVÉS DE
LA GESTIÓN
DEL GASTO**

Plan que debe ser comunicado y compartido en la organización, además de contar con un conocimiento exhaustivo de lo que existe en el mercado a nivel de producto y/o servicio y de proveedores y la forma en lo que esto se va a medir.

Embarcarse en un proyecto como este, necesariamente debe tener 3 pilares balanceados:

1. PROCESOS: (a) Planificación que conlleva el diseño de procesos que contemple los drivers de Plan de Compra, y que cuente con los tiempos necesarios para ejecutar de manera adecuada los procesos de sourcing. (b) Análisis interno y eterno: Conocimiento de

mercado proveedor, Conocimiento del mercado de bienes/servicios. (c) Métricas: Prácticas de Control de gestión, que permitan medir los procesos de acuerdo al diseño.

2. TECNOLOGÍA: que permita soportar los procesos de compras, con herramientas que faciliten y eficiente los recurso.

3. FACTOR HUMANO: Destacando que estas 3 variables deben estar balanceadas, por lo general, en la transformación del área de compras se agotan muchos esfuerzos en el diseño y en la implementación de soluciones de software y muchas veces se deja de lado el factor humano, el cual es el factor más importante para que el área de compras tenga éxito y pueda cumplir con su misión.

Cuando se requiere generar el cambio dentro de la organización es fundamental tener al equipo alineado y empoderado para transformarlos en gestores de cambio. Es necesario determinar si los perfiles con los que contamos son los idóneos, para este nuevo cambio.

En caso de existir brechas habrá que gatillar las actividades de formación y nivelación que permitan cerrarlas. Asegurar el compromiso del equipo no será tarea fácil, por lo tanto los liderazgos deben ser fortalecidos y deben ser capaces de mostrar el camino correcto.

LGT



UNA PERSPECTIVA
MÁS CLARA OFRECE
VISIBILIDAD SIN LÍMITES.



 **ZEBRA**
VISIBILIDAD VISIONARIA.

Zebra le ofrece una perspectiva más amplia. ¿Qué mantiene su negocio de transporte y logística en movimiento? La información en tiempo real que le permite verlo todo. Solo las soluciones inteligentes de nivel empresarial de Zebra le ofrecen la conectividad y visibilidad para alcanzar negocios sin límites. Conozca nuestra visión en ZEBRA.com/visibility



Líder:
Gianfranco Lutjens,
Académico
Diplomado en
Gestión Logística
del Departamento
Administración de
la Universidad de
Santiago de Chile.

OPERACIONES

MEJORA CONTINUA EN EL MUNDO DE LAS OPERACIONES

UNO DE LOS TRABAJOS MÁS ADRENALÍNICOS QUE EXISTEN EN EL MERCADO HOY EN DÍA SON LOS RELACIONADOS AL MUNDO DE LAS OPERACIONES, YA SEA EN S&OP, MANUFACTURA, LOGÍSTICA, TRANSPORTE, COMEX, ENTRE OTRAS.

Los profesionales ligados a estos trabajos, generalmente no poseen grandes habilidades de comunicación. Sin embargo, son comprometidos con la causa, disfrutan del dinamismo y por sobretodo, gozan del resultado sin obtener una recompensa a cambio.

El profesional de la logística se enfrenta de manera exitosa a las situaciones de crisis, pero sin darse el tiempo de revisar las problemáticas del día a día con una perspectiva de aprendizaje que ayude, no solo a las organizaciones a erradicar los problemas de fondo, sino a dar sustento a las nuevas generaciones de comenzar un peldaño más arriba y no repetir los errores cometidos en el pasado.

Esto lleva a cuestionarse el porqué son los profesionales logísticos los que sumen estas prácticas. La sensación ambiente de dicha hipótesis está sustentada en la cercanía al cliente/consumidor. Dicha proximidad con el mercado, hace que el dinamismo que generamos todos los consumidores -provocado por la velocidad y volatilidad del consumo- genere un stress detrás de cada artículo que tomamos de una góndola, provocando un "pull" de demanda que genera la activación de miles de empleos a lo largo de la cadena.

Sin embargo, dicho "pull" de demanda, mientras más cercano al consumidor, tiene menos tiempo de reacción para poder planificar el suministro ante altas volatilidades.

La velocidad (servicio) en conjunto con la volatilidad de la demanda ha formado la mezcla perfecta para aquellos profesionales ligados a la logística que gozan vivir en torno a la crisis y se deleitan sobreviviendo al caos. Sin duda, son situaciones vertiginosas que generan mucha adrenalina, pero no son sustentables en el tiempo.

Si revisamos los últimos años en torno a materias educacionales, se han ido incluyendo cada vez más profesionales al mundo logístico ligados a la ingeniería dura, los cuales han traído herramientas de modelamiento y planificación que han sido capaces de anteponerse a la demanda y con esto, diseñar la cadena de distribución acorde a las estructuras de servicio y costos subyacentes.

¿Estas técnicas erradicar el problema cultural? Sin duda que ayudan, pero no lo solucionan. Las respuestas que han encontrado las empresas para solucionar dicho tema han sido mediante la implementación de mejora continua. Esto incluye la definición de árboles de objetivos y sus KPI's asocia-

dos en complemento a encuestas de servicios y/o al levantamiento de tarjetas visuales que den visibilidad de las oportunidades de todas las áreas de la compañía.

Todo esto ha sido la clave para la identificación de iniciativas de mejora.

Dichas oportunidades han podido ser analizadas gracias a una variada gama de metodologías emergentes tales como los 5 why's, fishbone analysis (árboles de pérdida), talleres KAYZEN y

diagramas de flujo, entre otras, las que han facilitado la orientación a los usuarios para encontrar las soluciones de fondo que requiere su red logística.

La mejora continua no es solo una metodología o grupo de buenas prácticas, sino que debe ser parte del ADN del equipo que permiten erradicar los problemas de fondo en forma constante y así liberar a las organizaciones de la crisis y así pasar a ser grupos de trabajo proactivos que se anteponen a las oportunidades en forma constante y certera. **LGT**

**HERRAMIENTAS
COMO LA
ESTADÍSTICA,
INVESTIGACIÓN
DE OPERACIONES,
SIMULACION DE
PROCESOS E
INCLUSIVE REDES
NEURONALES
HAN PERMITIDO
DISEÑAR Y
OPTIMIZAR LAS
REDES Y ASÍ
SINCERAR A LOS
NEGOCIOS LA
REAL CAPACIDAD
DE LA CADENA DE
SUMINISTROS**



Red **Megacentro** es un conjunto de empresas especializadas en ofrecer soluciones de infraestructura y logística tanto a nivel empresarial como particular.

PROYECTOS BUILT TO SUIT (“BTS”)

TU centro de distribución, con todos TUS requerimientos, sin inversión y en tiempo record.

Somos capaces de acompañarte desde el Diseño hasta la puesta en Marcha

Centro de negocios donde el cliente puede realizar integralmente sus operaciones

Búsqueda de terrenos y propiedades de alta calidad

Financiamiento de los desarrollos inmobiliarios

Administración de propiedades industriales

UN CASO DE ÉXITO:

tresmontes
lucchetti

Parque industrial ENEA –
Condominio Megacentro ENEA
30.000 mts2 totales

Objetivo

Necesidad de TMLUC de ampliar centro de operaciones dado el crecimiento del negocio.
Proyecto de un nuevo centro de distribución de Santiago

Fases del Proyecto

- I. Diseño logístico y caso de negocio
- II. Elección y compra de Terreno
- III. Arquitectura y proyectos
- IV. Construcción
- V. Permisos y puesta en marcha





Líder:
José Luis Caamaño
Villegas, PhD (c),
Mgr. Especialista en
Abastecimiento y
Logística
SAP Ariba

COLABORACIÓN

SINCRONIZANDO VOLUNTADES Y CAPACIDADES

CUANDO LOS TIEMPOS DE BONANZA QUEDAN ATRÁS Y SE INTENSIFICA LA NECESIDAD DE SEGUIR VIGENTE EN UN MERCADO CADA VEZ MÁS COMPETITIVO, LAS EMPRESAS SE VEN ENFRENTADAS AL DIFÍCIL DESAFÍO DE MIRAR HACIA LOS OTROS INTEGRANTES DE SU CADENA DE SUMINISTRO Y AVENTURARSE A LA COLABORACIÓN.

Esto no solo implica retos técnicos-económicos, sino también estar dispuesto a ceder autonomía de su propio negocio y confiar en otras empresas de su cadena de suministro, incluso en quienes han sido o podrían ser competidores, todo por construir conjuntamente una ventaja competitiva que impacte positivamente su margen de explotación y utilidades.

Conceptualmente un proyecto de colaboración en la cadena de suministro, implica la búsqueda de "sincronía entre sus miembros", esto es lograr la máxima coordinación entre proveedores y clientes, en relación a la producción, la gestión del stock, el volumen y la frecuencia de la compra. Colaborar implica la generación de relaciones de confianza mutua, la voluntad de alinear los intereses particulares al logro de los objetivos de la cadena y ceder parte de la autonomía en la toma de decisiones, a cambio de ciertos beneficios, tales como: Reducción de los plazos de aprovisionamiento, mejora en la coordinación con el cliente, mejora en la gestión de stock, mejora en el aprovechamiento de los activos y mejora la flexibilidad de los miembros de la cadena.

A medida que el proyecto de colaboración progresa las tecno-

logías de la información cobran gran relevancia como catalizador de la sincronía. En este sentido el auge de internet ha brindado un protocolo de comunicación entre empresas sencillo y eficiente que ha impulsado una disminución sostenida en los costos de comunicación e intercambio de datos.

Lo anterior ha posibilitado el auge del Big Data, esto es el manejo de enormes cantidades de datos aportados por los miembros de la cadena, lo cual facilitará la realización de análisis conjuntos y sus resultados predecirán con mayor precisión los eventos a enfrentar por la cadena.

Un proyecto de colaboración puede adoptar diversas formas, según sea el grado de compromiso entre sus miembros y la existencia de compañías dominantes en la cadena, por ejemplo, en una fase incipiente un acuerdo de cooperación no forzada puede sentar las bases para progresar a una integración virtual, la que podría consolidarse ya sea en la constitución de una empresa conjunta (consorcio) o una alianza estratégica.

La colaboración en la cadena de suministros pareciera ser inevitable para las empresas que enfrentan entornos altamente competitivos y cambiantes, sin embargo

no siempre es posible alcanzar el éxito debido a dificultades como: Anteponer los intereses de la cadena a los particulares de cada compañía, establecer una visión compartida sobre cómo se generarán resultados y como se compartirán, confiar, comprometer y cumplir, retos en la integración de sistemas de información y es complejo operativizar indicadores de gestión compartidos.

No todas las cadenas reúnen las condiciones para avanzar hacia la construcción de un proyecto exitoso, al menos deben cumplirse tres condiciones básicas: Alineación de incentivos particulares: Los miembros deben percibir que al alinearse a los objetivos de la cadena, obtendrán una ventaja que de manera independiente no podrán alcanzar.

Compartir Información valiosa: Los miembros deben disponer de la voluntad y la capacidad para compartir su información y beneficiarse de ella. Beneficio mutuo: Los miembros deben estar dispuestos a compartir mutuamente los beneficios (ganar – ganar).

Por tanto, al detectar alguna de estas condiciones se debe re-evaluar la viabilidad del proyecto de colaboración. **LGT**

Nº1 EN MATERIAL HANDLING

ARRIMAQ[®]

Cada pallet tiene su solución



En ARRIMAQ las encuentras todas

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



RAYMOND

Fronius



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.

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



CENTRAL BODEGAS

UN ALIADO PERFECTO PARA EL DESARROLLO DE EASYHUB

50

Generar alianzas comerciales es parte fundamental del éxito de una empresa y de su proyección futura. Contar con proveedores y socios estratégicos de calidad hace posible planificar y visionar una compañía en el mercado. Esta premisa se ve materializada en la estrecha relación, basada en la confianza y cooperación, que han entablado las empresas Easyhub y Central Bodegas.

Easyhub, compañía con más de 6 años en el mercado, se enfoca en la distribución y comercialización de productos para baños químicos para lo cual cuenta con la representación de las principales empresas

El crecimiento que ha experimentado el negocio de este importante comercializador de productos para baños químicos, lo ha obligado a aliarse con los mejores. Es así como entabló una fuerte relación comercial –hace tres años- con Central Bodegas, en quien encontró un ‘socio’ que ha sabido responder a sus inquietudes de crecimiento.

del rubro a nivel mundial. La empresa ha crecido de modo sostenido con los años y esta proyección comercial lo ha obligado a disponer de los espacios necesarios para optimizar su operación y responder a las nuevas demandas de su mercado. Es así como hace tres años llegó -gracias al dato de uno de sus proveedores- al centro de

bodegaje Casas Viejas de Central Bodegas, ubicado en la comuna de Maipú.

“Teníamos la necesidad de espacio para responder a nuestro crecimiento y uno de nuestros principales proveedores nos habló de Central Bodegas y de este centro en particular. Nos comunicamos y forma-



lizamos nuestra alianza, instalándonos en bodegas de primera línea, donde hemos podido operar tranquilamente”, comentó Herbert Wenz, Director Ejecutivo Administración y Finanzas de EasyHub Ltda.

CENTROS DE CLASE MUNDIAL

Ubicado en la comuna de Maipú, Centro de bodegaje Casas Viejas es uno de los complejos que ha desarrollado Central Bodegas en lugares específicos de la Región Metropolitana, factor que ayuda al diseño de la operación de cada uno de sus arrendatarios.

A 300 metros de la Avenida Américo Vespucio; Casas Viejas está cercano a la Ruta 68, 78 y avenida Pajaritos con una excelente conectividad a los puertos de Valparaíso y San Antonio. El centro de bodegaje tiene una superficie construida de 33.900 m² en un terreno de 7 hectáreas.

El complejo cuenta con cuatro módulos independientes de 8.475 m² cada uno, que se pueden subdividir en superficies menores desde 940 m² con amplios patios de maniobra y estacionamientos asfaltados para vehículos de carga.

“Cuando llegamos a Casas Viejas dimos un gran salto y tomamos inmediatamente mil m² de bodega, Nos sorprendimos gratamente de la calidad de las bodegas, lo que nos permitió proyectar con tranquilidad nuestro negocio”, comentó Wenz.

Herbert Wenz
Director Ejecutivo
EasyHub Ltda.



De la mano de las especificaciones técnicas, donde destacan su estructura de acero y hormigón armado, con aislación térmica en cubierta, muros perimetrales sólidos de albañilería y revestimiento metálico, iluminación natural y artificial, ventilación forzada y pavimentos interior de hormigón aislado; entre otros factores; Central Bodegas se ha transformado en una clara alternativa

para empresas que buscan optimizar su cadena logística.

“Otro factor que –a juicio del Director Ejecutivo de EasyHub- destaca en estas instalaciones, es que las naves tienen portones de acceso por ambos lados, lo que nos permite ingresar y despachar al mismo tiempo.

¿Y POR QUÉ NO CRECER?

La compañía comenzó a diversificar su negocio, incursionando en otros sectores como son –desde 2012- la línea de lockers y posteriormente –en 2014- añadir a la cartera de la empresa los productos para tratamiento de residuos líquidos y sólidos. El grado de especialización y las características de estos nuevos nichos de mercado, generaron en EasyHub la nueva necesidad de espacio, principalmente para el almacenamiento a piso y el armado de productos.

“Los mil metros nos quedaron chicos, debido a la contingencia de nuestra operación. Ya teníamos buena parte de nuestra bodega rackeada, lo que nos hizo imposible contar con áreas libres para estos nuevos requerimientos. Sin embargo, encontramos nuevamente una solución en Central Bodegas, quienes siempre están para ayudarnos”, detalló.

Es así como Central Bodegas “nos dispuso en esa oportunidad un espacio y con el acceso a otra bodega logramos sacar adelante la situación. La colaboración y buena disposición de la compañía ha sido fundamental”, enfatizó Wenz.

Frente a esta situación, Herbert Wenz valoró el apoyo constante de Jaime Silva, Gerente de Proyectos de Central Bodegas. “Un día Jaime nos llama para comentarnos que tenía dos bodegas juntas disponibles y nos dio la prioridad para que nos cambiáramos y así poder crecer

y tener un sector rackeado para el almacenamiento de nuestros productos y un sector especialmente destinado para el almacenamiento a piso y el armado de productos. Todo en una misma bodega, transformándonos así en un cliente con 2 mil m²”, detalló.

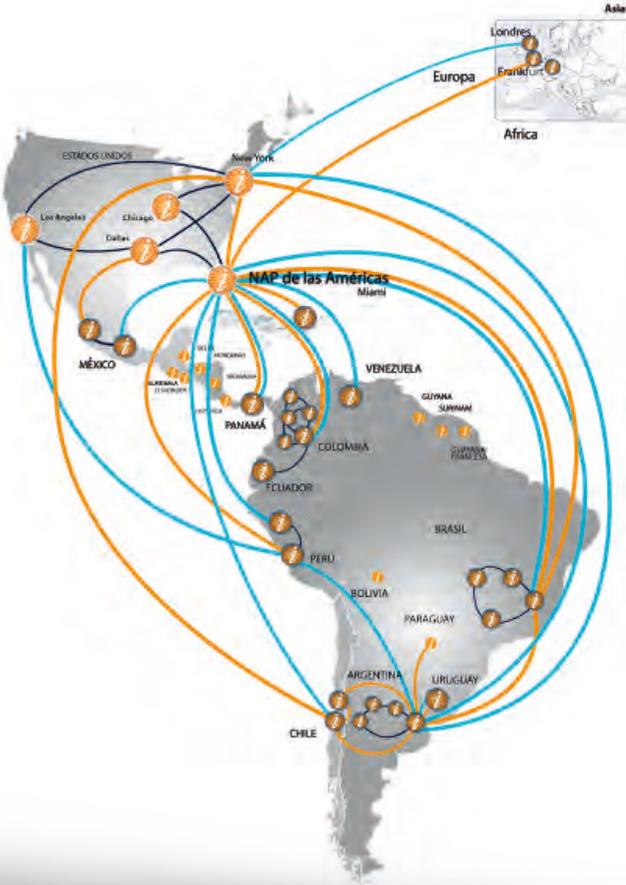
UNA RELACIÓN CON PROYECCIÓN

De acuerdo a Wenz, Easyhub tiene crecimiento y proyección futura. “Estamos tranquilos ante nuestro crecimiento, porque contamos con un aliado que comprende nuestra realidad”, expresó.

“Los ejecutivos de Central Bodegas han sido un aliado perfecto. La comunicación con ellos es directa y eso permite que, ante cualquier acontecimiento, las respuestas lleguen en el momento. Las soluciones son inmediatas y eso es fundamental para mantener la operación de nuestros negocios”, comentó el Director Ejecutivo de la empresa.

Para el ejecutivo muchas empresas se pueden ver atraídas por adquirir un predio o galpón y construir sus propias instalaciones de almacenamiento. Sin embargo, nuestro sistema aporta un sinfín de beneficios –no menores al momento de operar- donde lo principal es permitir a las empresas enfocarse en su negocio, entregando a Central Bodegas la administración de los servicios y espacios comunes del Centro.

Finalmente, Herbert Wenz reconoció el que la alianza entre ambas compañías “ha funcionado muy bien. Han estado siempre abiertos y dispuestos a apoyarnos en cada una de las ideas que hemos tenido. Somos un buen arrendatario y Central Bodegas es un buen arrendador y sabemos que tenemos las puertas abiertas con ellos, lo cual nos da la seguridad de que ante cualquier requerimiento operacional podremos seguir contando con Central Bodegas”. **LGT**



Puntos de Presencia Propios

Argentina – Brasil – Chile – Colombia – Costa Rica – Ecuador – El Salvador – Estados Unidos – Guatemala – México – Nicaragua – Panamá – Perú – Puerto Rico – Uruguay – Venezuela

Red Extendida

Caribe

Haití, Islas Caimán, Jamaica, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Turks & Caicos.

Centroamérica

Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Suramérica

Bolivia, Guayana Francesa, Guyana, Paraguay, Surinam



Punto de Red Global



Punto de Red Principal



Punto de red Extendida

IFX CLOUD 365

UN PORTAFOLIO DE SOLUCIONES AL SERVICIO DE PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS

Esta suite se asoma como una herramienta esencial y complementaria al mundo TI, y así lo ha entendido el mercado. Contar con licencias al día y renovaciones constantes, con costos desde los USD 2 por usuarios mensuales son sus principales ventajas que unidas a las otras soluciones de IFX Networks conforman un portafolio de más de 20 soluciones.

Los casi 17 años de experiencia en el mercado de las telecomunicaciones, la presencia en más de 16 países de América y las fuertes alianzas que permiten ofrecer soluciones de alcance global son las principales características que han posicionado a IFX Networks como un líder en su mercado y un socio de calidad

para sus clientes. El respaldo del mercado, le ha permitido a la compañía mirar con confianza la industria y crecer en aras de satisfacer, mediante sus soluciones, las siempre crecientes y cambiantes necesidades de los clientes en cuanto a tecnologías de la información. Hoy las TI son parte esencial del éxito de cualquier compañía y en IFX saben del valor que las

comunicaciones y la conectividad tienen actualmente al interior de las empresas, transformándose en muchos casos en un pilar operacional primordial.

La empresa ha incorporado nuevos servicios siempre bajo el lema "Soluciones con innovación". Es así como hoy, IFX Networks comercializa IFX Cloud 365, suite que contiene aplicaciones de ofimática, correo electrónico, almacenamiento de archivos, videoconferencias y comunicación unificadas, instalación de aplicaciones de escritorio y móviles.

Según Ernesto Valenzuela, Country Leader Cloud de IFX Networks Chile, el servicio de IFX Cloud 365 forma parte del portafolio de soluciones que la compañía ofrece al mercado, cuya finalidad es dar respuestas a las distintas necesidades de sus clientes, optimizar las comunicaciones internas, brindar video conferencia persona a persona y persona a multiusuario, almacenar información por usuario y entregar movilidad.



VERSATILIDAD DEL OFFICE

Gracias a una estrecha relación con Microsoft, IFX ha comercializado el Office 365 con fuerza en el último año, para lo cual dispuso un equipo de venta capacitado para encontrar -entre las variadas alternativas- la solución adecuada para cada cliente.

Ernesto Valenzuela
Country Leader Cloud
IFX Networks Chile



Dada las distintas versiones que contempla el Office 365, "este servicio nos acerca a todos los mercados, llegando a pequeñas y medianas empresas, hasta grandes compañías. Lo que hemos estado haciendo es orientar y explicar al cliente las diferencias que existen entre los planes y ayudarlos a escoger la mejor solución para ellos", comentó Ernesto Valenzuela.

"Con el IFX Cloud 365 complementamos la oferta de servicios y soluciones que hemos desarrollado hace tiempo y que hoy nos permite contar con un portafolio con más de 20 servicios, donde uno de nuestros fuertes han sido los enlaces internacionales y los servicios cloud", enfatizó el ejecutivo.

FACTORES VENTAJOSOS

"Tu office, donde quiera que vayas". Esta premisa se asoma como una de las principales ventajas de contar con Office 365. La ubicuidad de esta herramienta, permite a los usuarios utilizarlo en distintos dispositivos, lo que agiliza y facilita el trabajo fuera de la oficina.

Según el Country Leader Cloud de IFX Networks Chile, las ventajas de esta suite son diversas. Entre las más destacadas están la posibilidad de que los clientes puedan optar a las últimas herramientas de productividad, colaboración, cumplimiento normativo y Business Intelligence,

actualizadas con regularidad. El lenguaje de este servicio es amigable y fácil de usar, lo que se transforma en una ventaja para medianas y grandes empresas. Además, se licencia por usuario y no por dispositivo. Cada empleado puede instalar las aplicaciones hasta en 5 dispositivos. Sin embargo, uno de los factores de mayor relevancia es el denominado "compromiso anual", el cual hace referencia a la duración del contrato de servicio, factor importante para acceder a todos los mercados, o bien a la compra por servicio mensual.

EL CONJUNTO QUE MARCA DIFERENCIAS

Existe el consenso en la industria de la dificultad de marcar diferencias de la mano sólo de la venta de licencias. No obstante, es ahí donde IFX Networks busca diferenciarse al permitir a sus clientes contar además con otros servicios que permitan mejorar su conectividad, información e ingresar con las mejores herramientas al mundo TI.

"Solo por vender licencias es difícil diferenciarse, es por eso que tenemos ingenieros de preventa para entregar soluciones a la medida de cada cliente y un calificado soporte técnico, atendido por profesionales especializados, las 24 horas del día y los 7 días de la semana. Además, podemos mejorar la calidad del servicio, de los datos, voz, y video de Office 365 con nuestra red de fibra óptica internacional, en forma de anillo, a través del Pacífico y Atlántico, convergiendo al NAP de las Américas en Miami, lo cual optimiza la conectividad", dijo Valenzuela.

IFX Cloud 365 viene a complementar los servicios de cloud, entre ellos: "Cloud Server", "Marca blanca o White label" y Soluciones de respaldo de información con los servicios "Cloud for Server" y "Backup for Clients":

IFX Cloud Server: Le permite al cliente alojar toda su información y aplicaciones corporativas. Sus servidores estarán permanentemente conectados por medio de enlaces de Internet y/o a través de enlaces dedicados de alta velocidad.

IFX Marca Blanca: Le permite al cliente desplegar un negocio de infraestructura en la nube en poco tiempo, con él podrá vender servidores virtuales con su marca y propia estrategia de mercado, ya que permite la configuración tanto del nombre del producto como las características de los planes.

IFX Cloud Backup: Lo podemos clasificar en dos tipos. **IFX BACKUP FOR SERVER:** Este es un servicio que busca satisfacer las necesidades de respaldo de información de nuestros clientes, para sus servidores o PC de usuario (físicos o virtuales), alojados en los datacenter de IFX o fuera de ellos; para ser utilizado a través de redes públicas de datos (Internet) o redes privadas (MPLS y EPL).

IFX BACKUP FOR CLIENTS: Le permitirá al cliente almacenar, compartir y sincronizar todos sus archivos profesionales o educativos trabajados en la nube, ofreciendo un acceso fácil y seguro de toda su información en cualquier momento que lo necesite.

VERSIONES IFX CLOUD 365

Existen dos grandes grupos: Versión Básica (máximo de 300 usuarios) y Versión Enterprise (Sin límites de usuarios). La versión básica se subdivide en tres grupos: **Essentials, Empresa y Premium.** La versión Enterprise se subclasifica en cuatro planes para satisfacer las distintas necesidades de los clientes: **PRO PLUS, Enterprise E1, Enterprise E3** y Enterprise E5.

Finalmente, el ejecutivo de IFX Networks aseguró que la recepción del mercado ha sido muy buena. "El cloud seguirá creciendo e innovando y nuestro IFX Cloud 365 es parte de este cambio". **LGT**

Durante nuestra segunda jornada de visita a la VIII Región, Revista Logistec tuvo la oportunidad de conocer por dentro la operación del puerto privado de uso público más importante del país en el mercado del granel. A continuación, presentamos los aspectos más trascendentes de este inédito recorrido.

CABO FROWARD

AUTOMATIZACIÓN Y MECANIZACIÓN PARA LA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN ESPECIALIZADA DE GRANELES SÓLIDOS

Una leve llovizna nos recibe a nuestro arribo a la Sociedad Portuaria Cabo Froward S.A, emplazado en la costa norte de la bahía de Coronel. Ubicados en el mirador posterior al edificio administrativo de la Portuaria tenemos una vista privilegiada del Pacífico y de los tres terminales mecanizados, Jureles, Puchoco y Chollín, que se ciernen como brazos sobre él para alimentar los navíos graneleros apostados en sus aguas, cada uno de los cuales alcanzan una longitud de 1.2 kilómetros (desde la costa al mar).

A primera vista, impresiona la panorámica costera. No obstante, lo que nos depara la travesía por Cabo Froward es aún más impactante.

Múltiples son los aspectos que hacen de Cabo Froward un destino interesante. El primero de ellos es la mística que lo rodea, dado que gran parte de sus 80 hectáreas industriales se emplazan en los terrenos pertenecientes a la ex minera Schwager. Cabe hacer notar que muchos

de los 170 trabajadores que hoy labora en la empresa tienen alguna ligazón con la minera: ellos mismos, sus padres o sus abuelos eran mineros. Tras el cierre de la carbonífera se inició uno de los pocos procesos exitosos de reconversión de la zona, donde muchos trabajadores fueron contratados y capacitados para insertarse en la industria portuaria, abriéndoles un nuevo horizonte para ellos y sus familias.



Diego Alfaro
Gerente de los Terminales
Portuaria Cabo Froward

Actualmente, toda la dotación de Terminales Coronel de Cabo Froward está contratada de forma indefinida, lo que además de entregar a los trabajadores empleos estables y de calidad, es una ventaja competitiva para el negocio portuario, generando de parte de ellos fidelidad con la empresa y adhesión a sus objetivos y metas. Además de generar una relación virtuosa con la comunidad aledaña, pues ha sido también política de Froward privilegiar la contratación de personal de la comuna de Coronel y, en particular, de los sectores Schwager y Maule, donde desempeña su operación.

Portuaria Cabo Froward cuenta con alrededor de 150 hectáreas, ubicadas en terrenos cercanos a los terminales portuarios, lejos de las zonas urbanas y con barreras naturales que previenen la

contaminación. Sus modernas instalaciones y equipamiento permiten realizar con elevados niveles de eficiencia, calidad y seguridad, las actividades de recepción, pesaje, descarga, acopio, desacopio, almacenaje, manejo y despacho de productos tales como: astilla de madera, que abastece a la industria del papel en Japón y China fundamentalmente; carbón para la industria termoeléctrica; clinker, materia prima para la industria del cemento; azúcar cruda que sirve para elaborar el azúcar que consumimos y, eventualmente, diferentes tipos de granos como trigo, soya y avena.

INICIANDO EL RECORRIDO

Junto a Diego Alfaro, Gerente de los Terminales Coronel de Portuaria Cabo Froward y nuestro anfitrión durante la visita, recorreremos algunos de los hitos que posicionan a este Puerto granelero como el más moderno e importante en su rubro en el país, con un movimiento de carga que puede superar las 10 mil toneladas diarias en cada uno de sus muelles y que en 2016 espera

Tecsidel, la solución inteligente para tu almacén

Gestión de almacén | Optimización de Operaciones | Gestión de Patio y Transporte | Simulación



T: + 56 225 951 937
sistemas-logisticos@tecsidel.com
www.tecsidel.com



llegar muy cerca de 3 millones de toneladas de carga movilizada para diversos sectores (Forestal, Minero, Industrial).

15:30 Horas. Junto a Diego Alfaro nos aprestamos a conocer aquello que 'escapa a la vista', recorrido que realizamos en vehículo dada la extensión del recinto y su emplazamiento. Salimos de las oficinas administrativas y nos enfilamos por la salida principal hacia el oriente por las vías que nos llevarán a las bodegas y canchas de almacenamiento de la portuaria que están ubicadas al interior del cerro frente a la bahía de Coronel.

Más de 7,5 kilómetros de cinta transportadora para carga y descarga se elevan por el recinto, saliendo desde lo profundo del cerro para alimentar cada uno de los tres muelles de carga. "El sistema es altamente mecanizado, ya que hay muchas cintas que dirigen a distintos lugares de acuerdo al cliente y tipo de producto. En tanto, cada muelle realiza una operación específica,

es decir, existe uno destinado sólo al embarque de mercadería, otro que se utiliza para la descarga y un tercero que realiza ambos procesos según la demanda", explica Alfaro, mientras metros y metros de cinta transportadora surcan el cielo sobre nosotros.

portadoras al lugar de acopio en nuestras canchas. Desde ahí saldrá el producto directamente hacia los barcos, ubicados en el muelle de carga respectivo", describe Alfaro.

CABO FROWARD NO SÓLO HA LOGRADO LIDERAR EL RUBRO PORTUARIO-GRANELERO, SINO TAMBIÉN HA CONTRIBUIDO A LA RECUPERACIÓN DE UNA ZONA AZOTADA POR EL DESEMPEÑO, TRAS EL DECLIVE DE SU PRINCIPAL INDUSTRIA: LA MINERÍA CARBONÍFERA.

En torno a la operación, cabe destacar que por cada tipo de producto existe una operación diversificada, teniendo como factor común un proceso automatizado y mecanizado, en el que la intervención humana es mínima. "Por ejemplo, en el caso del carbón, el producto se moviliza desde el Puerto directamente hasta el centro de acopio del cliente", describe Alfaro mientras nos adentramos a las canchas de astillas, el principal producto que mueve el Puerto y que mayoritariamente también se produce en estas instalaciones.

En el caso de las Astillas, el proceso tiene dos flujos. "En el primero, recibimos la madera en forma de troncos, los cuales entran a plantas de astillado que están en nuestros terrenos y que son propiedad de terceros. En las plantas, la madera es procesada, para luego retornar mediante cintas trans-

El segundo flujo implica la recepción y acopio de la Astilla que llega en camiones directo a las canchas del Puerto. Una vez almacenado, el proceso de carga en los navíos es similar al del flujo anterior.

15:40 Horas. Nos detenemos frente a una de las enormes canchas de acopio que tienen en promedio una extensión de 75 mil m² y una altura de 37 mts, equivalente a 10 pisos de altura y a la capacidad de más de 400.000 toneladas. Desde lo alto podemos observar el proceso por el cual se recibe la astilla que, literalmente, es expulsada por una de las bocas de la cinta transportadora que llega desde las plantas de astillado.

Junto a nuestro anfitrión, bajamos por el camino lateral hasta a la cancha de almacenaje donde se está descargando el material. Ubicados en el centro de ésta, resguardados de la operación que se desarrolla en el flanco derecho, observamos el proceso desde otro ángulo.

El material apilado es acomodado con cargadores frontales





hacia la base de la pirámide, con gran pericia de los operarios que son parte de la dotación de Froward. Al final de la maniobra, pueden observarse sendos cerros de madera en forma de astilla que posteriormente serán transferidas por las cintas, para atravesar cerca de dos kilómetros hasta llegar a la nave que las llevará a su destino que, por lo general, corresponde a las costas de Japón y China.

Si bien la operación impresionante, tanto por el nivel tecnológico como por la envergadura, otro aspecto que llama nuestra atención es el paisaje. Con respecto a este factor, cabe destacar que canchas de acopio, plantas astilladoras, bodegas y domos, que hemos visualizado en el recorrido, conviven armónicamente con el entorno. Los caminos de acceso a cada faena, flanqueados por cierres verdes y naturaleza por doquier son un panorama poco habitual en un recinto de este tipo industrial y portuario, próximo a sectores urbanos.

16:00 Horas. Salimos de las canchas de astillas y nos dirigimos hacia el camino lateral que rodea un gran domo construido para depositar el material. Ubicado en la espesura del cerro, almacena Clinker para la industria del cemento. "Este tiene una capacidad de almacenamiento que supera las 23 mil toneladas y se utiliza específicamente para el acopio de Clinker, materia prima que se utiliza en la producción de cemento. El proceso de acopio es similar a lo descrito antes. Cada barco trae aproximadamente 30 mil toneladas de producto que es transportado desde la nave, directamente al domo mediante el sistema mecanizado. Luego, el producto es despachado en camiones hasta la planta productiva, según sea la demanda del cliente", agrega Diego Alfaro.

Nos acercamos por el camino hacia las bodegas graneleras de la Portuaria que tienen una superficie de 7.700 m² construidos. Los edificios de gran altura con techo en A y 110 mts. de largo, se utilizan actualmente para el acopio de productos de la industria de alimentos, por lo cual poseen características específicas, tales como, aislamiento, para proteger de la humedad y la contaminación. Según comentó Alfaro, el producto que se está almacenando en este tipo de instalaciones es el Azúcar "que va directo del barco granelero hasta nuestras bodegas sin intervención de operarios. La recepción se realiza a través de cintas que llegan al techo de la bodega, donde un carro móvil lo distribu-

ye hasta generar una especie de riñón. Finalmente, cuando la industria requiere la materia prima se despacha en camiones directo a su planta", explica Alfaro.

16:20 Horas. Mientras enfilamos hacia el edificio corporativo de Cabo Froward, Diego Alfaro nos comenta que el movimiento en los diversos centros de acopio es constante, con un nivel de trabajo 24/7 y un ritmo de carga que nos permite movilizar entre 9 mil y 15 mil toneladas de gránulos en cada muelle por día. En este punto, el Gerente destacó la labor de los 170 operarios que trabajan para la Portuaria, fuerza que catalogó como altamente técnica, capacitada y comprometida con quienes se ha construido una relación permanente basada en la confianza y el respeto mutuo.

Y es que desde su puesta en operación en 1994, Cabo Froward no sólo ha logrado liderar el rubro portuario-granelero, sino también ha contribuido a la recuperación de una zona azotada por el desempleo, tras el declive de su principal industria: la Minería Carbonífera.

Respecto de ello, Alfaro sostuvo que "nuestro Puerto es un ejemplo real de reconversión. Este terreno era de minas de carbón y muchos de los trabajadores que tenemos son ex trabajadores de esa industria. Contamos con hasta tres generaciones de trabajadores que tenían incorporado los estándares del trabajo en la mina; son familias de la zona que se han desarrollado de la mano de la reconversión de la comuna de Coronel y de la actividad portuaria". **LGT**

El Brexit, desempeños dispares en las diferentes regiones y un crecimiento económico débil han marcado las tendencias del mercado del transporte de Carga Aérea a nivel mundial, mercado que –según el último informe publicado por IATA- ha crecido en demanda global de carga en un 3,9%, respecto al mismo mes del periodo anterior.

INCERTIDUMBRE

MERCADO DEL TRANSPORTE DE CARGA AÉREO

Según el reporte, publicado en agosto, la capacidad (medida en toneladas de carga por kilómetro disponibles, AFTK por sus siglas en inglés) aumentó un 4,1% respecto al mismo periodo. Además, el reporte sostuvo que los factores de ocupación se situaron en mínimos históricos, lo que mantuvo bajo presión los rendimientos del sector.

Con todo, el panorama de la industria ha mejorado respecto a la desaceleración que mostraba el sector a comienzos de año. No obstante, cabe recalcar que la demanda creció en todas las regiones, excepto en Latinoamérica.

58

UN RECUENTO

En un recuento anual, según indicadores oficiales, los mercados de carga aérea tuvieron un primer trimestre débil, pero se recuperaron y crecieron en el segundo. En este sentido, los FTK de las compañías aéreas europeas han sido los más estables, considerando que se han incrementado durante todo el año, con expansión del tráfico en ambos trimestres. En esta línea, el segundo periodo trimestral de 2016 registró un fuerte

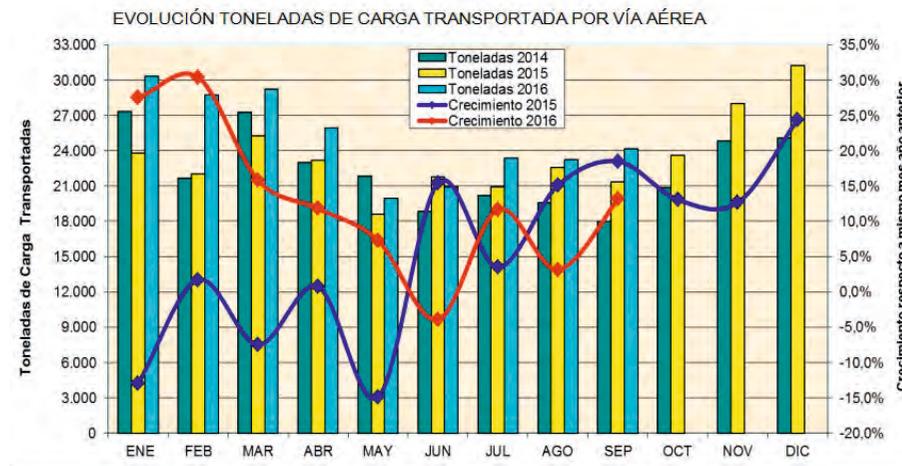
crecimiento en el comercio por vía aérea en la ruta comercial entre Europa y Asia.

Como era de esperar, los transportistas de Asia y Europa tuvieron que ver en gran parte con el crecimiento mundial visto en el segundo trimestre, representando el 32% y 20% respectivamente. Por el contrario, el crecimiento fue difícil de alcanzar para los transportistas de Latinoamérica, ya que el comercio regional y la debilidad macroeconómica dieron lugar a una contracción del tráfico en ambos trimestres.

sólida contribución al crecimiento global en los últimos meses. (Ver Gráfico).

EL PANORAMA ECONÓMICO GLOBAL

Antes del shock producido por el "Brexit", el crecimiento económico mundial era débil, pero se posicionaba para una mejora moderada. Un crecimiento más



En cuanto a las cifras del segundo semestre de 2016, presentadas por IATA, El crecimiento anual de toneladas-kilómetros de carga aérea mundial (FTK) se redujo levemente a un 3,9% en agosto de 2016, de un revisado 4.0% en julio.

Como fue el caso de Mayo y julio, las aerolíneas europeas registraron el más rápido el crecimiento anual de todas las regiones, y siguen haciendo una

robusto que el esperado en la Eurozona y Japón durante el primer trimestre, además del apoyo de las políticas en China y la mejora de la confianza en Brasil y Rusia en el segundo trimestre, apuntaban a poder tener una pequeña aceleración en el crecimiento mundial.



**APOYAMOS TUS PROYECTOS LOGÍSTICOS CON LA MEJOR
TECNOLOGÍA EN ALMACENAJE Y AUTOMATIZACIÓN**



STOCK RACK® • PUSH BACK® • RACK AUTOPORTANTE • CANTILEVER • PALLET RUNNER® • ALTILLO SIGMA® • TRANSPORTADORES

Domingo Arteaga 291, Macul
Santiago, Chile.

(+562) 2870 7400

ventas@mindugar.com

Conoce más de
nuestras soluciones en

www.mindugar.com

No obstante, el voto positivo al "Brexit" revirtió las expectativas, con lo cual, la economía mundial se posiciona hacia una desaceleración para fines de 2016. Los pronósticos se revisaron a la baja a partir de lo que ya se prevé que sea un crecimiento mediocre para este año.

En tanto, el menor crecimiento del comercio total de mercancías se explica en parte por el particularmente bajo rendimiento de los commodities (carga a granel) y la industria pesada. El World Trade Outlook Indicator (WTOI), desarrollado por la OMC para monitorear la trayectoria del comercio en relación con las recientes tendencias, sugiere que el crecimiento seguirá siendo lento en el tercer trimestre de 2016, datos que aún no han sido liberados por las entidades correspondientes.

de la confianza del consumidor y el efecto retardado de los favorables bajos precios del petróleo, son factores que pueden revitalizar el crecimiento de la economía mundial.

CHILE, COMERCIO EXTERIOR Y TRÁFICO DE CARGA NACIONAL

De acuerdo a las cifras del último reporte publicado por Servicio Nacional de Aduanas, el intercambio comercial chileno, durante el periodo enero-septiembre 2016, registró una disminución de un 7% respecto a igual periodo del año 2015, totalizando 81.606 millones de dólares, reducción explicada tanto por el déficit de las exportaciones (-6%), como también por la disminución de las importaciones (-8%), lo que se tradujo en que el monto del intercambio comercial del país disminuyera en 6.147 millones de respecto de 2015.

En esta lógica, el comercio con Asia representó el 43% del intercambio comercial de Chile a nivel global en el periodo enero-septiembre 2016, con una disminución de 6% respecto de igual periodo del 2015, las exportaciones e importaciones presentaron una disminución del 6% respectivamente.

a igual periodo del 2015. Los envíos a este continente se redujeron en un 11%, baja atribuida, principalmente al menor valor de las exportaciones de productos mineros que anotaron una caída del orden del 18%, en tanto que las importaciones presentaron un aumento del 2%. El 77% de intercambio comercial con Europa, se realizó con los países de la Unión Europea.

Atendiendo a lo anterior, cabe mencionar que de acuerdo a los reportes emanados desde la Junta de Aeronáutica Civil (JAC) el tercer trimestre de 2016 tuvo el siguiente comportamiento en torno al Transporte de Carga Aéreo.

Ya para Agosto del año en curso, las toneladas transportadas por vía aérea presentaron una leve baja, alcanzando un total de 25.767 toneladas de carga movilizadas en vuelos nacionales e internacionales. Esta cifra, comparada con la obtenida en igual periodo del año 2015 representó un crecimiento de un 4,9%. En relación a la carga transportada en dicho periodo, el tráfico internacional, doméstico alcanzó cifras de crecimiento del 3,1%, 25,2%, respectivamente.

Finalmente, en septiembre, fueron transportadas 26.479 toneladas de carga en vuelos nacionales e internacionales, lo que comparado con igual periodo del año 2015 representó un crecimiento del 13,6%. En una mirada más amplia, en el periodo enero-septiembre fueron transportadas 247.896 toneladas de carga en vuelos internacionales y nacionales, con un crecimiento del 13,9%, en comparación con igual periodo del año 2015. **LGT**

DURANTE EL MES DE JULIO FUERON TRANSPORTADAS 25.911 TONELADAS DE CARGA EN VUELOS NACIONALES E INTERNACIONALES, LO QUE COMPARADO CON IGUAL PERIODO DEL AÑO 2015 REPRESENTÓ UN CRECIMIENTO DE UN 12,1%.

Así, la confluencia de una lenta perspectiva del comercio mundial, las secuelas del Brexit y los indicadores que muestran una demanda débil, sugieren que el positivo impulso observado en FTK en los últimos tres meses del primer semestre se puede detener.

Sin embargo, la confianza del consumidor continuó mejorando en el último trimestre y sigue siendo fuerte, aunque queda por ver si no va a resultar seriamente afectada a corto plazo a consecuencia de la conmoción producto del Brexit. La fortaleza

Las ventas del sector minero, en tanto, tuvieron una caída del 10% a causa del menor precio del cobre, mientras que la fruta fresca logró un alza del 15% en relación a igual período del año 2015. Los principales socios comerciales con la zona asiática son China, Japón y Corea del Sur, los cuales concentraron el 86% del intercambio comercial con Asia.

El comercio de Chile con el continente americano alcanzó el monto de 31.493 millones de dólares, cifra equivalente al 39% del total del intercambio a nivel global, un 8% menos en comparación a enero-septiembre de 2015. El valor de las exportaciones decreció un 1% y las importaciones se redujeron un 14%. Respecto al intercambio comercial con el continente europeo, en tanto, éste totalizó 13.705 millones de dólares, un 5% menos respecto

¿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

Lamentablemente las bandas delictuales van evolucionando a la par de las medidas tecnológicas y preventivas para evitar robos de camiones y mercadería; hechos que se han transformado en un real dolor de cabeza para la industria. Ante este panorama, las empresas han asumido el rol que les corresponde y han diseñado estrategias para evitar ser blanco de estos actos.

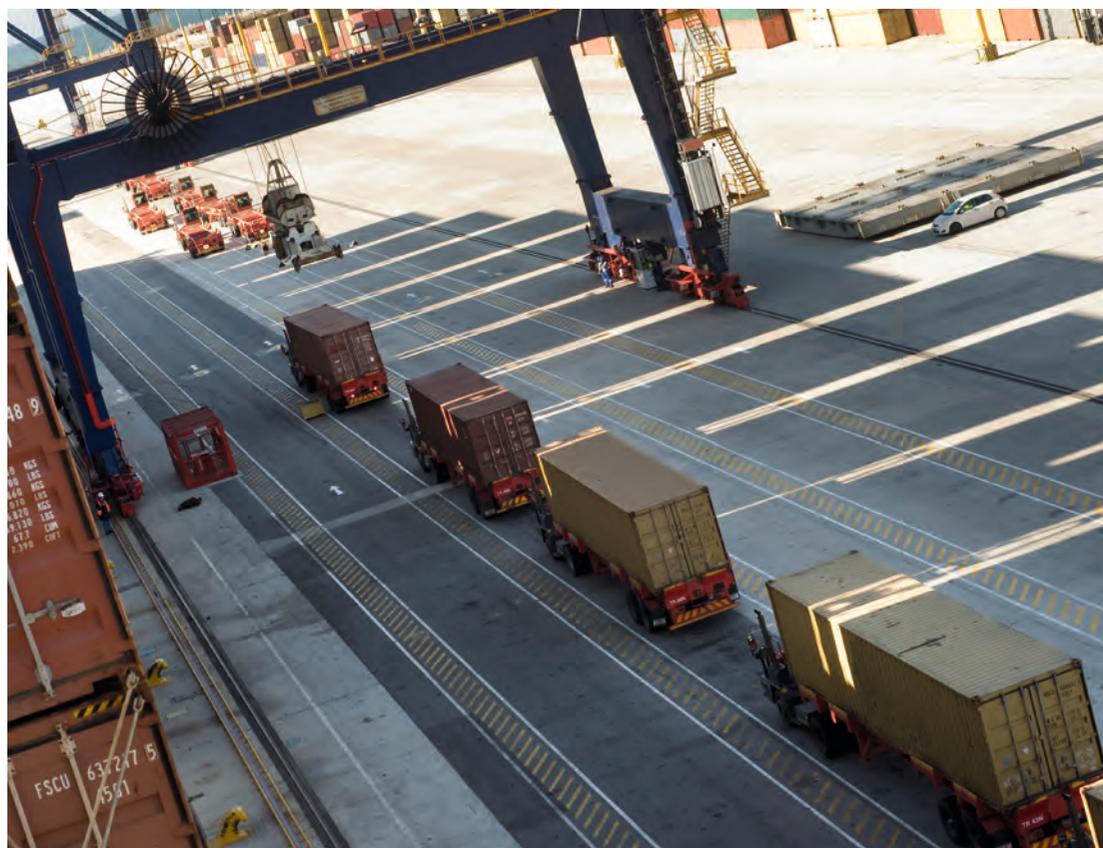
DELINCUENCIA

Para una jornada normal y Juan Cerda, manejaba su vehículo de carga. En un momento, el conductor se vio en la obligación de detener su camión en una parada de emergencia. En ese instante y de forma intempestiva, un auto de color negro con cuatro pasajeros a bordo paró a su lado. Algo no está bien para Cerda.

Los hombres se bajaron del vehículo e intimidaron al conductor con un objeto afilado, para luego llevarse el camión y también al chofer, quien —a pesar del temor— logró escapar cuando pasaban junto a una patrulla de carabineros.

La policía logró detener a los delincuentes y recuperar el vehículo de carga. Dentro del auto de los antisociales se encontraron herramientas y un bloqueador de sistema GPS, el cual utilizaron para burlar el sistema de rastreo del vehículo de Juan Cerda.

Dos de los sujetos fueron condenados a 10 años 1 día de presidio, otro en calidad de cómplice a 5 años y un día y el último condenado a dos años de cárcel. Este caso, abre una luz de esperanza para el gremio del trans-



porte, quien ha manifestado su constante preocupación por delincuencia que enfrenta día a día a lo largo del país.

En la ocasión y tras conocer el caso, el gerente general de ChileTransporte, valoró la condena. "Este tipo de condenas efectivas y ojalá ejemplificadoras debe ir en aumento en función de comunicar que estos delitos que afectan no sólo a las empresas de transporte, sino a toda la economía del país". Hechos como este son los que han puesto el tema de la delincuencia contra los transportistas como

una problemática relevante que, lamentablemente, ya es habitual. Indefensión y peligro son algunos de los calificativos que se escuchan en la industria del transporte de carga ante el momento que vive, tanto en las carreteras como en el reparto y distribución en las ciudades.

Para conocer el sentir del mercado, dos importantes actores

del transporte de carga y la distribución a nivel nacional ahondaron sobre el actual escenario de la industria, las principales dificultades que tienen en su operación, las medidas que han asumido y en general su experiencia ante la delincuencia.

¿BAJA LA DELINCUENCIA?

Según cifras que maneja la Confederación Nacional de Dueños de Camiones (CDNC) durante este año los robos a camiones ha disminuido, en comparación al año anterior, alcanzando actualmente los 1,3 eventos diarios, lo cual deja graves daños a las pequeñas y medianas empresas de transporte.

Más dramáticas son las cifras aportadas por la Cámara Nacional de Comercio (CNC), que avalúa las pérdidas anuales en US\$240 millones, basándose en cifras entregadas por las compañías de seguro que incluyen solo a las grandes firmas que tienen aseguradas las cargas, es decir, la información relacionada a los pequeños o medianos empresarios aún permanece en la nebulosa.

Frente a estos datos, no cabe duda del impacto que tienen en la industria los robos y asaltos contra el transporte de carga por carretera y cómo eso impacta no sólo por un tema de costos sino también por la sentimiento de inseguridad de los conductores, un aspecto más humano, pero tan o más importante que el económico.

Delinquentes con amplios pronuntarios y conocedores del sector; premunidos de armamento de alto calibre y tecnologías de

vanguardia es el perfil de los antisociales. Verdaderas organizaciones delictuales cuyos blancos preferidos son los camiones que transitan en el denominado "Triángulo Rojo", cuyos vértices son los puertos de San Antonio y Valparaíso, y Santiago. Esta gran área, catalogada como una de las zonas más peligrosas, la componen las carreteras 78 y 68, así como el anillo de Américo Vespucio en la Región Metropolitana.



En la triangulación descrita, se ubican las tres rutas de alto tráfico de camiones: Ruta 68, Autopista del Sol y Ruta 5. Las tres son vías de tránsito para mercaderías que llegan a los puertos de Valparaíso y San Antonio y por ellas transita el grueso de las mercaderías que llegan al retail y cadenas de distribución. En tanto, Américo Vespucio es la autopista por la que transitan los camiones que transportan mercancías desde los puertos a las bodegas y de estas a las tiendas. En específico, los cruces de Américo Vespucio con General Velásquez y de Américo Vespucio con la Ruta 68, son zonas rojas donde se concentran los robos de camiones.

COMBATE GRUPAL

Cuando las familias sufren un asalto en sus casas quedan con un sentimiento de desprotección, muchas veces se asumen medidas de seguridad comunitarias (alarmas vecinales, botones de pánicos, etc.) y se invierte en seguridad (cercos, alarmas); todas acciones que buscan entregar nuevamente tranquilidad y seguridad.

Si llevamos esta realidad al transporte, vemos como en los últimos años la delincuencia se ha transformado en un tema de preocupación constante en la industria. Preparación de protocolos,

medidas preventivas, incorporación de tecnología han sido algunos de los aspectos que resaltan por parte de la industria esta constante lucha contra la delincuencia.

"Para nuestra compañía, la delincuencia es un riesgo que está presente en el día a día, por lo cual se han dispuesto medidas para resguardar la vida y salud de nuestros conductores", reconoció el Gerente General del holding de Empresas Perrot, Mauricio Perrot.

Ante este escenario, el Gerente de Seguridad de TNT, Erick Muñoz, lamentó que las medidas aún se realicen de modo individual sin existir una mentalidad gremial arraigada en la industria para hacer frente a este flagelo.

"Existe una oportunidad a través de compartir la información de poder mejorar la situación de la industria", afirmó Muñoz.

CARRETERA Y CIUDAD

El transporte tiene distintos ejes, tales como la distribución, sector que ha crecido enormemente en los últimos años y el transporte troncal a lo largo de Chile. Cada una de estas áreas tiene sus propias realidades y sus dificultades.

Ambos ejecutivos coincidieron en que la situación que se vive en el transporte de carga urbana es más peligrosa por —a juicio del ejecutivo de Empresas Perrot— "las dimensiones del camión de carga, ya que las calles no están aptas para el tránsito de estos vehículos. En general, no existe un control de parte de las autoridades". Por su parte, Muñoz reconoció que como

empresa actualmente tienen menos eventos, pero “desgraciadamente eso no significa que la delincuencia haya disminuido, sino que hemos tomado medidas para revertir los hechos”.

Las palabras del ejecutivo abren nuevamente el debate, ya que si los números de eventos no han disminuido significativamente, pero las grandes empresas evidencian una disminución de los robos. ¿Quiénes son las víctimas hoy en día?

La respuesta al parecer está en las Pequeñas y Medianas Empresas de Transporte y Distribución y quienes no han asumido las medidas preventivas con firmeza. “Las medidas asumidas por nosotros nos han dado buenos resultados. Sin embargo, vemos como a nuestros vecinos más pequeños la delincuencia los golpea”, afirmó el Gerente de Seguridad de TNT.

CAMIÓN DETENIDO, CAMIÓN VULNERABLE

Un vehículo es vulnerable cuando está a baja velocidad o cuando está detenido. Bajo esta premisa, los ejecutivos analizaron algunas medidas que se asumen, del punto de vista operacional para evitar actos delictuales.

“Si se llega a un peaje, si el chofer se baja a comer o si el chofer por cualquier motivo se detiene se transforma en vulnerable. Cuando va a una velocidad constante sobre los 50 kilómetros de velocidad en carretera con un vehículo de gran tonelaje (sobre 20 toneladas en promedio) no es vulnerable, ya que le sirve de barrera. Nosotros ocupamos Cero detención y para eso utilizamos

dos conductores en rutas largas”, comentó Muñoz. Por su parte, el gerente de Empresas Perrot enfatizó en que cada día encontramos más vehículos en la carretera, lo que lo genera también un grado de peligrosidad. Además, aseguró que esa situación se ve agravada con el hecho de que en las carreteras no hay lugares de descanso habilitados y seguros para los conductores, quienes se ven obligados a detenerse a pesar de no contar con los resguardos.

Es por eso que la seguridad va apuntada a evitar que los camiones paren o resguardarlos en las zonas donde andan a baja velocidad. Entre estas medidas se incluyen, por ejemplo, el diseño de caravanas a las salidas de los recintos, la utilización de inspectores de rutas o escoltas en las zonas denominadas peligrosas.

“Nosotros, como medida preventiva, hemos incluido el diseño de caravana a la salida de nuestro recinto. Un camión va al lado de otro, a lo menos tres camiones juntos, para poder apoyar la seguridad y el servicio de escolta. No obstante, los que menos quieren entender esta situación, muchas veces son los propios camioneros, quienes a veces se confían en sus años de experiencia en las carreteras. Esta medida nos ha dado excelentes resultados”, reconoció Erick Muñoz.

DELINCUENTES MÁS AGRESIVOS

El gerente de seguridad de TNT lamentó el que hace unos meses tuvieron al primer conductor herido a bala, lo que es reflejo de lo agresivo que se ha vuelto el robo de estos vehículos de carga. Hoy no sólo se encuentra al delincuente oportunista que sale a robar artículos que generalmente son fáciles y rápidos de reducir, sino que nos enfrentamos a verdaderas bandas criminales organizadas, quienes saben perfectamente lo que buscan.

“A medida que se sube los niveles de seguridad va aumentando también los niveles de agresividad de los delincuentes. ¿Qué hacer ante eso? Es la gran pregunta. En nuestro caso utilizamos supervisión en Ruta, tenemos GPS en toda la flota, botones de pánico y además, hacemos supervisión de ruta en aquellos retiros que tenga un grado de valor”, advirtió el ejecutivo de TNT.

Las medidas tienen hoy que estar por sobre los delincuentes y para eso hay que comprender que

existen dos pilares en los que se sustentan las medidas de seguridad: Las personas y la tecnología.

Las personas: Aquí podemos asumir medidas como procedimientos, alertas y entrenamiento a los conductores, enfocado en qué puede hacer, cuáles son sus obligaciones, qué hacer ante un evento. En palabras simples, hacerles entender que el conductor no es un superhéroe.

Tecnología. Año a año asoman nuevas tecnologías para la industria, tales como, GPS, GPS del señuelo, candados, cierre de puerta electrónico o cámaras. Hay miles de elementos que si no se llevan a procedimientos no funcionarán. La tecnología debe ir acompañada siempre de otros factores (procedimientos y las personas).

En aras de potenciar estos pilares, Perrot implementó en sus camiones un sistema de GPS y una torre de control equipada que monitorea los camiones 24/7. Además, se realizan charlas semanales sobre prevención en ruta. “Se habla con los conductores que, ante cualquier evento, está su vida y sus familias primero”.

Lamentablemente, la industria y el país sienten que en la medida en que se levante el estándar de seguridad, los delincuentes luego también lo harán. La delincuencia es un ciclo que se va repitiendo y que nos obliga a estar siempre atentos y preparados para responder de buena manera. **LGT**



CloudTrack®

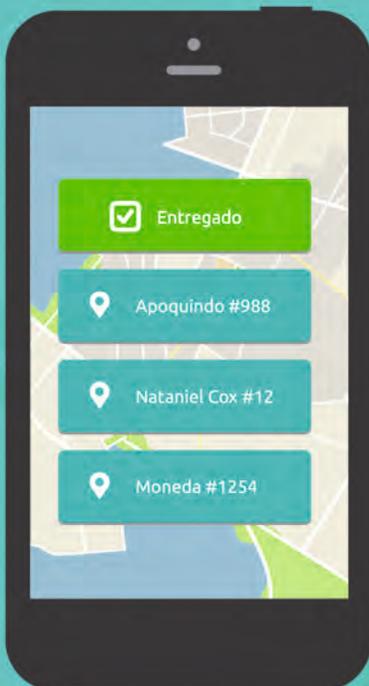
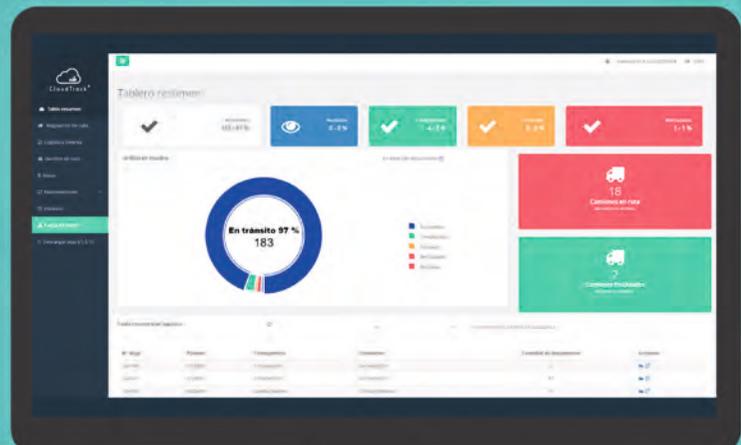
Aumente la trazabilidad en sus procesos logísticos

✓ Seguimiento y optimización en línea

Balancedor de carga, optimización de rutas, gestión de producción, seguimiento, logística inversa, KPI.

✓ Controle su proceso Logístico.

Desde cualquier dispositivo, con conexión a internet.



✓ Aumenta la transparencia de tus despachos

Utiliza CloudTrack para la gestión logística de distribución y da transparencia a tus despachos y entregas.



Reducimos hasta un 35% los costos logísticos.

✓ Nos especializamos en las necesidades de tu industria

La customización de la herramienta es fundamental para que los procesos de negocios engranen de forma perfecta, para los procesos logísticos.

EVOLUCIÓN DE LOS WMS: DESDE UNA TECNOLOGÍA DE VANGUARDIA A UN COMMODITIES DE LA INDUSTRIA



AL PARECER EXISTE CONSENSO ENTRE LOS PRINCIPALES ACTORES DE LA INDUSTRIA DE LOS WMS DE QUE ESTOS SOFTWARE SON FUNDAMENTALES PARA UNA EMPRESA QUE QUIERE COMPETIR EN EL MERCADO ACTUAL, DONDE LA CALIDAD DE SERVICIO Y LA EXACTITUD OPERACIONAL SON CLAVES PARA EL ÉXITO DE UNA ORGANIZACIÓN. AL IGUAL COMO OTRAS TECNOLOGÍAS, LOS WMS HAN SABIDO ADAPTARSE A LOS CAMBIOS EN LAS OPERACIONES Y A LAS CRECIENTES NECESIDADES DE SUS CLIENTES.

66

El desarrollo de sistema parte desde las necesidades de los clientes. Bajo esta premisa se ha generado una evolución de la tecnología y también de los sistemas, entre ellos, el ya tradicional Warehouse Management Systems (WMS).

Este software que asomó a mediados de los años 90 vino a revolucionar la industria en cuanto a la gestión de almacenes, enfocado –en ese entonces– principalmente en el inventario y la preparación de pedidos. Los altos costos

de sus implementaciones acercaron a los WMS a las grandes industrias, sin embargo, hoy pequeñas, medianas y grandes empresas ven en este sistema un aliado en la operación.

Toda compañía que tenga un componente logístico y que quiera responder con calidad de servicio a las demandas de sus clientes requiere de sistemas que les permita responder a las necesidades logísticas y de operación con calidad.

Nadie puede pensar en competir logísticamente en un mercado trabajando

sólo con lápiz y papel. Hoy la clave está en la versatilidad de los sistemas adquiridos y el correcto uso que se le dé, todo en busca de mejorar aspectos como exactitud de pedidos, rapidez de despachos, disminución de errores operacionales; aspectos que en un mundo competitivo como el de hoy marcan la diferencia.

La evolución de Warehouse Management Systems es muy similar a la evolución de muchas otras soluciones de software. Inicialmente, de ser un sistema para controlar el movimiento y

ACTUALMENTE, PODEMOS ENCONTRAR EN LA INDUSTRIA DECENAS DE SOFTWARES; ESCOGER EL ADECUADO DE ACUERDO AL NIVEL DE INVERSIÓN QUE SE QUIERA REALIZAR Y DE LAS CUALIDADES OPERACIONALES DE CADA EMPRESA SON FUNDAMENTALES PARA EL POSTERIOR ÉXITO DE LA IMPLEMENTACIÓN.

almacenamiento de productos dentro de un almacén su función se ha prolongado hacia toda la cadena, gracias a la adaptabilidad de sus funciones.

Dado el posicionamiento que ha alcanzado en la operación logística diaria, el mercado de los WMS ha crecido significativamente. Actualmente, podemos encontrar en la industria decenas de softwares; escoger el adecuado de acuerdo al nivel de inversión que se quiera realizar y de las cualidades operacionales de cada empresa son fundamentales para el posterior éxito de la implementación.

Elegir el WMS adecuado es hoy la clave del éxito de la inversión. Pero en qué fijarse al escoger el Software adecuado. Para conocer más sobre la evolución de estas soluciones, las condiciones del mercado actual y las proyecciones de crecimiento futuro de éstos softwares, los más importantes actores de la industria analizaron a la industria. Los ejecutivos de SAP, Manhattan, SDI partner de HighJump, STG Chile con la representación de JDA e Infor profundizaron en esta edición sobre el mercado y las necesidades de sus clientes, coincidiendo todos ellos en el desarrollo de haber tenido los WMS, convirtiéndose para algunos en un "commodities" de la industria logística.

NO A LAS ALTERNATIVAS

La tecnología ya es una necesidad para una gestión eficiente de la cadena de suministro y del WMS, así como todas

las operaciones logísticas. Actualmente no se puede considerar una empresa de distribución y logística que no cuente con un software, más ahora cuando la diferenciación en cuanto al servicio y la calidad puede significar un punto a favor en un mercado competitivo.

"Dado el desarrollo del mercado y las demandas de los clientes las respuestas no pueden ser dadas solo por alternativas o sucedáneos y requieren sistemas que respondan a las necesidades logísticas y de operaciones", comentó Carlos Peralta, subgerente de WMS de SDI, empresa que representa a HighJump desde 2003, quien añadió además que son las nuevas exigencias de los clientes los que han obligados a los desarrolladores de WMS a mirar hacia el nuevo mercado, con sus demandas, ritmos y exigencias.

El desarrollo de la Industria de WMS –de acuerdo a Eric Lamphier, Director Senior de la Gerencia de Producto de Manhattan Associates– ha ido de la mano con el desarrollo de las cadenas de suministros, las cuales buscan la perfección de sus capacidades con la finalidad de mejorar los resultados.

"El manejo de producto y distribución ejecutados de forma eficiente son, literalmente, los elementos claves que impulsan iniciativas como 'más rápido y más barato' y otras centradas en el cliente. Soluciones de software WMS automatizan y estandarizan las decisiones al tiempo que hacen las grandes decisiones sobre el uso de inventarios y la actualización de activos de mano



Eric Lamphier
Director Senior
Gerencia de Productos
Manhattan Associates



Carlos Peralta
Subgerente WMS
SDI - Highjump



Beatriz Masferrer
Industry Value Engineering
Consumer Industries
SAP Southern Latin America



Santiago Guzmán
Gerente de Productos
de Software STG Chile
Representante JDA Software



Lisandro Sciuotto
Director de Producto
INFOR



de obra y de automatización. Estamos viendo que nuestros clientes actuales y potenciales que implementan o hacen un upgrade a las soluciones de WMS de manera mucho más eficiente y viendo resultados fenomenales en todas las geografías, industrias y niveles", comentó Lamphier. Asimismo, Santiago Guzmán, Gerente de Productos de Software de STG Chile, representante de JDA WMS, sostuvo que "el WMS se ha convertido hoy en una parte importante de la industria, llegando a ser casi imprescindible. No creo que haya un encargado de logística que espere seguir administrando sus operaciones sin un WMS".

Sin embargo, la evolución de la industria ha sido posible gracias “a la fusión de nuestras aplicaciones para convertirse en parte de un conjunto más integral”, recalcó el ejecutivo de Manhattan.

Es así como con los años de evolución, según Beatriz Masferrer, Industry Value Engineering Consumer Industries, SAP Southern Latin America, estas tecnologías están “enfocadas en brindar nuevas funcionalidades que los diferencien en el mercado. Tradicionalmente los WMS cubren la mayoría de los procesos logísticos y productivos de la industria. Los WMS que están fuertemente posicionados, presentan cobertura total de la cadena logística, desde la planeación de las órdenes, hasta el tracking logístico de las entregas en tiempo real (end to end)”.

Adicionalmente, la ejecutiva agregó que hoy el mercado se ha visto poblado de competidores de nicho que ofrecen “una alta diferenciación tecnológica con funcionalidades en la nube o en aplicaciones móviles con costos operativos bajos y esquemas de venta muy parecidos a los de un app store, a diferencia de los competidores tradicionales con ventas de licencias renovables”.

Para Guzmán la evolución en conjunto de los Software y de la industria Logística los ha transformado socios en función de apoyar la operación.

WMS Y COMPETITIVIDAD

Hoy un sistema como los WMS es considerado por muchos como un commodities en la industria. Ya nadie puede esperar competir logísticamente trabajando con lápiz y papel. Las buenas prácticas que generalmente la heredamos de otros mercados establecen ciertos comportamientos que ya dependen de un sistema.

Hoy no podemos inventar que las buenas practicas la haremos a mano, por-



que es imposible ya que los pedidos no serán rápidos, tendrán errores, los despachos no serán rápido; y todo eso genera reclamos de los clientes.

“Los sistemas de manejo de administración logística son un commodities porque de otra forma las compañías no serían hoy en día competitivas”, enfatizó el ejecutivo de SDI, quien agregó además que “los clientes son cada vez más autónomos en el negocio y en la operación. Es así como por medio de la tecnología que se le agrega al software es posible adaptarlo a las necesidades del proceso de cada cliente”.

Asimismo, Guzmán comentó que el posicionamiento de esta herramienta en la industria responde, en cierta medida, a que “hoy todos los consumidores queremos las cosas ‘aquí y ahora’ y conocer dónde están y para eso se requiere un soporte que ha evolucionado favorablemente en los últimos 15 años”.

La ejecutiva de SAP sostuvo que “dado los retos de la logística actual como son la globalización, sustentabilidad, y a su vez, la personalización masiva de productos, así como la reducción de costos logísticos e industrias verdes, se requiere de un WMS que permita ser ágil a las características actuales del mercado”.

A reglón seguido, Masferrer advirtió que “la logística tradicional sin WMS se ve entorpecida por la variedad de procesos y la complejidad de los mismos, donde las empresas vanguardistas, requieren indispensablemente un WMS que avance al paso acelerado y necesidades tanto de la industria como el receptor final”.

Por su parte, Scitutto afirmó que “ya no es suficiente optimizar el desempeño de cada segmento de su cadena de suministro. Para lograr un desempeño óptimo se necesita ver y operar la cadena de suministro como un todo unificado



Logicentro
bodegas de Última generación

BODEGAS EN ARRIENDO



EN ARRIENDO

LOGICENTRO MIRAFLORES I

PARQUE INDUSTRIAL EL MONTIJO
30.000 M² DE BODEGA

BUILD TO SUIT

LOGICENTRO MIRAFLORES II

PARQUE INDUSTRIAL EL MONTIJO
30.000 M² DE BODEGA EN ARRIENDO

- TRES TIPOS DE BODEGA DESDE 480 M²
- EXCELENTE EQUIPAMIENTO
- AMPLIO PATIO DE CAMIONES
- CASINO



DIRECCIÓN

AV. EL RETIRO 1201, PARQUE INDUSTRIAL EL MONTIJO, RENCA.

+569 9844 8229

GERENCIA@LOGICENTRO.CL

UNA EMPRESA

FORTALEZA
INMOBILIARIA

WWW.LOGICENTRO.CL

que abarca participantes tanto dentro como fuera de la compañía, incluyendo clientes, contratistas y proveedores. Las compañías con tecnología de la cadena de suministro más integrada se clasifican invariablemente entre los mejores de la industria en todo sentido. La visibilidad de la cadena de punta a punta, combinada a un sistema eficiente de ejecución, puede ayudarlo a tomar mejores decisiones y ejecutarlas de un modo más rápido y rentable”.

necesidad del negocio, ya que para todos es importante saber que tengo un producto para responder a mi cliente, también debo responder a sus demandas de tiempo y forma de despacho. En otras palabras, todos necesitamos información objetiva para operar y ese aspecto ha transformado en esenciales a los WMS”, expresó el Gerente de Productos de Software de STG Chile con lo que dejó entrever la importancia transversal que han asumido estas herra-

mente y con miras al futuro, son los que brindan una plataforma robusta que permite agregar procesos nuevos como omnicanalidad, 3pl, IoT, etc. Además, de estar cubriendo las necesidades de cada una de las industrias”.

No obstante, el fácil acceso a la tecnología que se experimenta en los últimos años ha significado un cambio en el mercado con un cliente más empoderado. Hoy muchos clientes buscan en

“EN UN COMIENZO ESTAS SOLUCIONES ERAN ADQUIRIDAS POR GRANDES EMPRESAS, QUE ERAN QUIENES TENÍAN LOS RECURSOS PARA INVERTIR EN ESTAS GRANDES SOLUCIONES; ERA UNA IMPLEMENTACIÓN QUE HASTA HACE UN TIEMPO, CON LA TECNOLOGÍA QUE SE MANEJABA, ERA CARA, MENOS ADAPTABLE Y MÁS RÍGIDA”

Finalmente, en este tema, el Director Senior de la Gerencia de Producto de Manhattan Associates, sostuvo que, en general, “la industria de la distribución no ve al WMS como un commodities. No obstante, aquellas empresas con resultados medios o que han adoptado de forma extemporánea estas herramientas pueden ver la cadena de suministro como menos estratégica que otros aspectos de su negocio y eso podría llevarlos a ver al WMS como un commodities. En esta línea, expertos en distribución, incluyendo numerosas empresas de consultoría e implementación ven las soluciones de WMS como un componente vital en caso de una mejora en la cadena de suministro.

La adopción de las últimas y más grandes innovaciones WMS conducirá a un mejor desempeño operacional y resultados diferenciales, no por nada las inversiones de serie WMS –por parte de los principales proveedores- impulsarían la innovación, las nuevas capacidades específicas de la industria, y las opciones más modernas para la ejecución de un trabajo eficiente”.

“Ya no importa el tamaño de la empresa. Los WMS asoman como una

mientas en la industria, independiente de su tipo y tamaño. Para eso hoy el mercado ofrece un abanico de soluciones para las demandas de las distintas industrias con distintos clientes. “En un comienzo estas soluciones eran adquiridas por grandes empresas, que eran quienes tenían los recursos para invertir en estas grandes soluciones; era una implementación que hasta hace un tiempo, con la tecnología que se manejaba, era cara, menos adaptable y más rígida”, comentó Carlos Peralta.

Hoy el mercado pone a disposición de la industria un sinnúmero de soluciones. Sin embargo, la tarea de la industria es escoger el sistema adecuado para cada solución. En ese abanico de soluciones tenemos a los WMS de clase mundial que –según Beatriz Masferrer- tienen destacados atributos como es “la capacidad de cubrir directamente a los procesos tradicionales de recibo y envío de mercaderías de manera ágil e inteligente, soportado por capacidades tecnológicas que simplifican las actividades del día a día en los centros de distribución. Adicionalmente, son proactivos y proponen tanto la ejecución como la planeación y el reporte y trazabilidad en tiempo real de la operativa. Actual-

la tecnología una solución para revertir problemas cotidianos de su operación.

En esta línea, Lisandro Sciutto, Director Producto Infor, expresó que los clientes, en general, buscan relaciones estratégicas y confiables. “Demostrar que se cuenta con funcionalidades integrales para la ejecución de la cadena de suministro resulta vital como ventaja. Sin embargo, muchas empresas están todavía luchando con un software viejo, que no cuenta con capacidad móvil, no con funcionalidades de código de barras, con una gestión del personal ineficiente, falta de soporte para flujos de trabajo de múltiples clientes y mala gestión del espacio del inventario. A estas empresas les resulta imposible competir y ser productivas”.

Para el subgerente de WMS de SDI “hoy hemos salido en busca de nuevas tecnología que nos permitan llegar a clientes con menos presupuestos y en esta línea asoma el cloud. Para una empresa que es pequeña tener una necesidad logística y con clientes que exigen exactitud y rapidez y necesitan un sistema que los ayude y así nacen otras versiones más light o esta modalidad de la nube”.

El grupo de clientes grandes con presupuestos se van terminando (retail, cadenas de supermercado) y hoy el mercado tiene clientes medianos y pequeños, lo cual ha obligado a las empresas de WMS a adaptar sus sistemas a estas nuevas realidades, tanto del punto de vista de las aplicaciones como también a nivel de precios.

“Este panorama nos ha obligado como industria a mirar a otros grupos del mercado, donde el diferenciador es la calidad del software y el respaldo de una empresa. Todos los WMS hacen relativamente lo mismo: Administrar el inventario, pero cuando entra en el detalle específico es cuando comienzan a asomar las diferencias”, recaló Santiago Guzmán.

EL FUTURO DE UNA TECNOLOGÍA

Como toda tecnología, los WMS han evolucionado constantemente desde su aparición, lo que hace difícil saber cómo responderán a las demandas futuras de la industria. La tecnología cambia rápidamente y estos software no son la excepción.

Los ejecutivos de estas importantes compañías señalaron algunos aspectos que contemplarían estas herramientas en el corto y mediano plazo.

Para el ejecutivo de SDI, la evolución de estos sistemas pasa por “la tecnología, los procesos y las plataformas de implementación. Proyectarse es difícil en el tiempo. Sabemos que es un commodity y una necesidad para la industria; y también que se ha transformado en un diferenciador para las empresas exitosas. La clave está en que cada vez los procesos se tienen que alinear con las necesidades del cliente final”.

En cuanto a los costos de implementación se proyecta que las listas de precios irán a la baja con el tiempo, lo que –a juicio de Peralta –los acercará si o sí a

nuevos clientes. Tendrán más funcionalidades y cubrirán nuevas necesidades.

De acuerdo a Eric Lamphier de Manhattan Associates, la industria de WMS se está consolidando desde una perspectiva de marketshare y proveedores. En este ambiente, “es probable que veamos un ciclo de sustitución y actualización de estas iniciativas y se crearán oportunidades para la estandarización. Las inversiones de los proveedores de WMS producen nuevas capacidades y mejoras más rápidas, de bajo costo e instalaciones de nuevas capacidades será importante para los vendedores exitosos y sus clientes”.

Asimismo, Lamphier agregó que los “clientes satisfechos tendrán acceso a las capacidades de clase mundial WMS, disponibilidad de expertos en la materia, soporte al cliente, y entrenamiento intuitivo y la formación a través de las áreas de soluciones que rodean los núcleos WMS”.

“Del punto de vista tecnológico los WMS continuarán su desarrollo, incorporando nuevas tecnologías que apoyen la operación y ahí se verá la verdadera capacidad tecnológica cada software de soportar la operación con nuevas tecnologías”, aseguró Guzmán.

Además, el ejecutivo de STG Chile agregó que el desafío de la industria está “en modelar la operación de los clientes de forma simple con la capacidad de adecuarse a los procesos de cada empresa. Todos partieron pidiendo controlar los inventarios, pero luego se fue abriendo el apetito de los clientes para ir incorporando herramientas que le ayuden en la toma de decisiones”.

Para Beatriz Masferrer, ejecutiva de SAP, los retos de los WMS en el futuro pasan por permitir el crecimiento tecnológico de las empresas e industria, reduciendo los costos operativos de los mismos y siendo ágiles en sus im-

plementaciones y en sus mejoras, cubriendo necesidades de los actuales y los diferenciados tipos de Industrias.

Para el Director de Producto de Infor, las actuales tendencias indican que la plataforma tecnológica debe ser avanzada, “incluyendo middleware de fácil integración con otras soluciones existentes en las empresas, como también incluir funcionalidades sociales, ser móviles, analytics para un análisis profundo de big data así como poder decir si se desea implementar en la nube o en un servicio propio. Por otro lado, aparte de las tendencias tecnológicas ya mencionadas, vemos que otra tendencia es contar con un software único que pueda gestionar toda la problemática de la cadena”.

En palabras simples, Lisandro Sciutto, sostuvo que el gran reto de los WMS en el futuro es seguir acompañando a las empresas, escuchar sus problemáticas y estar pendientes de todas las novedades tecnológicas para ir incorporándolas.

Es así como hoy podemos decir que gracias a la tecnológica y la adaptabilidad, estos sistemas se han posicionado como una herramienta de confianza para la industria logística, transformándose dichos factores en una propuesta de valor de estos softwares.

Y son estos mismos factores los que permiten hoy a la industria de los WMS proyectar su desarrollo de la mano de la cada vez más exigente y creciente industria logística. Diseñar la mejor forma para acompañar el crecimiento de las empresas y del rol de la logística es y será por siempre la tarea principal para los Warehouse Management Systems. **LGT**

Todos buscamos la felicidad, ya sea en el ámbito personal como también en el aspecto laboral. Sin embargo, para alcanzar la anhelada felicidad en la organización es necesario que las empresas y quienes están a cargo de RR.HH faciliten la construcción de las mejores condiciones. Alcanzar la felicidad al interior de una organización aporta un sinnúmero de beneficios a las compañías. Un trabajador feliz produce más y mejor!.

GERENCIA DE LA FELICIDAD: UN NUEVO PARADIGMA EN RECURSOS HUMANOS

Al hablar de Recurso Humano, como departamento al interior de las empresas, a muchos lo primero que se les viene a la mente es el segmento de la empresa dedicada a la reclutación de personal y la gestión del área e integración de la empresa.

Sin embargo, en el último tiempo se ha puesto énfasis en el valor que esta área puede aportar a las compañías con indicadores de carácter humano, tales como satisfacción laboral, el compromiso del trabajo, programas de incentivos y apoyos, entre otros. No obstante, el éxito de la implementación de estas políticas empresariales radica en la capacidad que el equipo a cargo tenga de considerar el mayor número de factores que inciden en el desempeño de un trabajador, tales como su personalidad, su ambiente, su entorno, su familia y en general, las condiciones que lo rodean.

Durante los últimos años, las empresas han diseñado políticas tendientes a generar un vínculo con los trabajadores, herramientas utilizadas para la retención del personal, tales como seguros de salud complementarios, bono de educación, beneficios estudiantiles para sus hijos, celebración de fin de años y el cada vez más incorporado HomeOffice los viernes.

Todos estos aspectos tienen un objetivo en común: lograr la fidelización y compromiso del personal



con las compañías, lo cual se puede entender también como aspectos que hagan el trabajo más feliz. Es así como hoy somos testigo de un nuevo concepto de gestión en el área del Recurso Humano: la Gerencia de la Felicidad. Este paradigma trata de un esquema inclusivo que mira a los empleados como personas que necesitan disfrutar sus labores para crecer. En esta lógica, la motivación es un pilar fundamental.

NOS SENTIMOS BIEN CUANDO LAS COSAS SALEN BIEN

Que importante es sentirse cómodo en el trabajo, considerando que las personas pasan alrededor del 70 por ciento de su vida ahí, más aun considerando que Chile es uno de los países con jornadas laborales con más horas (y no por eso el más productivo)



y largos trayectos casa-trabajo, lo cual aumenta el tiempo fuera del hogar y relacionado al empleo.

Este nuevo concepto busca efectivamente ayudar a que el tiempo en el trabajo sea lo más agradable posible, permitiendo tener como resultado el que la calidad de las persona sea mejor. Pero, ¿somos felices los chilenos en el trabajo?

En base a datos estadísticos, podemos decir que un 59% de los trabajadores chilenos se sienten felices en sus trabajos. Así lo reveló la primera Encuesta Nacional de Felicidad en el Trabajo 2015, realizado por la Cámara Nacional del Comercio, Servicios y Turismo de Chile (CNC) en

conjunto con la consultora organizacional Japiworks. En el marco del III Encuentro Nacional del Comercio, Felicidad Laboral: Un asunto de negocios, realizado hace un año en Santiago, Nic Marks, fundador y director de Happiness Works, comentó que "tenemos que ver cómo están las personas, y vemos que cuando las personas están bien, están contentas y se sienten bien trabajan mejor, y cuando la gente trabaja mejor a las empresas les va mejor y aumenta la productividad hasta en 30%.

También les va mejor en sus valores accionarios y pueden incrementar sus inversiones hasta en 3 o 4% anual". En esa oportunidad, la encuesta arrojó que para un 68% de los consultados es "muy im-

El líder efectivo es aquel que logra conjugar firmeza + cercanía. Para ir logrando los resultados esperados en esta materia, se requiere que el trabajador se sienta parte de la empresa y para eso la tarea es generar las condiciones para una gestión participativa y para eso considerar al trabajador en la toma de decisiones es fundamental.

portante" la felicidad laboral, cifra que es mayor en las mujeres, personas de más de 55 años y el grupo socioeconómico D.

Con relación a la experiencia en el trabajo, un 83% dice que tiene un "trabajo valioso" y un 69% que "disfruta de su trabajo". Sin embargo, estas calificaciones positivas no inhiben los sentimientos de frustración y estrés. De hecho, un 87% dice que se siente frustrado, un 62% que está estresado y un 85% aburrido.

El sondeo reveló que los trabajadores más felices son: aquellos que tienen 55 años o más, las personas del segmento D, quienes viven en el norte del país, y quienes se desempeñan como oficiales, operarios y artesanos.

En tanto, los menos felices son quienes tienen entre 18 y 30 años, las personas del grupo ABC1, de la Región Metropolitana y aquellos que desempeñan funciones de directores, gerentes y profesionales.

Por otra parte, de una escala de 1 a 7, el 69% calificó entre 6 y 7 el concepto "dis-

fruta su trabajo”, mientras que un 59% pone igual nota a “me siento feliz cuando estoy en el trabajo”.

Los Recursos Personales como las relaciones de apoyo, salud y vitalidad, confianza, resiliencia y felicidad, lograron una buena calificación. Sin embargo, el equilibrio vida-trabajo es el concepto que más baja nota tiene, dado que un 57% lo califica entre 1 y 5.

En lo relativo al sistema de la organización, es decir, las condiciones laborales, la “paga justa” es lo que tiene menor nivel de aprobación, con una nota promedio de 4,7. La “estabilidad laboral” es otro factor débil que obtiene una calificación de 4,6, mientras que “la relación con el jefe” y el “beneficio social” alcanzan una positiva puntuación, de 6,1 y 6,2, respectivamente.

Respecto del funcionamiento en el trabajo, esto es capacidad de rendir en su respectiva actividad, la “posibilidad de ser uno mismo” alcanza la mejor nota (6,1), con un 77% de quienes ponen nota entre 6 y 7. El aspecto peor evaluado es “aprender nuevas habilidades”, dado que un 59% lo califica entre 1 y 5.

LO ESENCIAL SON LAS PERSONAS

El liderazgo firme y cercano es una de los ejes de gestión que es necesario desarrollar deliberadamente para implementar y operacionalizar el Modelo de Felicidad en el Trabajo. Sin su activa implementación y desarrollo, este modelo queda en la categoría de una buena intención o una conceptualización interesante, pero no consigue ser traducido a una ejecución práctica en las organizaciones.

Aquí lo esencial es contar con la visión de un nuevo liderazgo, dado por la cercanía que éste puede alcanzar con su equipo; dejando atrás la visión antigua de un liderazgo lejano a los trabajadores, un liderazgo que se plasmaba con toques de superioridad.

De acuerdo al profesor Ignacio Fernández Reyes, profesor eClass de Felicidad Organizacional, la clave está en contar con un líder cercano, que sea capaz de establecer relaciones confiables; que muestre un genuino interés por sus colaboradores y sus vidas individuales; que vea a sus empleados como personas tan legítimas y válidas como él; que entienda que la única diferencia circunstancial es que él tiene más autoridad por el cargo ejercido. En definitiva, que entienda que la horizontalidad relacional en espacios emocionales positivos es la clave del encuentro humano en cualquier lugar y, por supuesto, también en el trabajo.

No cabe duda, que un trabajador feliz es un trabajador motivado, y con ello más productivo y comprometido con el proyecto de la empresa. Así que, ¿qué mejor forma de mejorar el desempeño que logrando el bienestar y satisfacción de tus trabajadores?

El líder efectivo es aquel que logra conjugar firmeza + cercanía. Para ir logrando los resultados esperados en esta materia, se requiere que el trabajador se sienta parte de la empresa y para eso la tarea es generar las condiciones para una gestión participativa y para eso considerar al trabajador en la toma de decisiones es fundamental.

Todos estos aspectos se engloban en la ya definida Gerencia de la Felicidad que se caracteriza por esta nueva forma de mirar a los colaboradores como un TODO. Pero, ¿Qué hace la gerencia de la felicidad? Según datos recabados por el por-

tal catalán tucoach.eu, un Gerente de la Felicidad se encarga de: Diseñar iniciativas de motivación; Fomentar el respeto en el área laboral; Abrir canales de comunicación eficaces con los empleados; Destinar el tiempo necesario para atender las inquietudes de cada trabajador; Promover dinámicas de relajación e interacción para reducir el estrés; Infundir optimismo en todo el personal.



No cabe duda, que un trabajador feliz es un trabajador motivado, y con ello más productivo y comprometido con el proyecto de la empresa. Así que, ¿qué mejor forma de mejorar el desempeño que logrando el bienestar y satisfacción de tus trabajadores?

Con todo, se debe tener claro que no bastan los indicadores económicos para medir el bienestar de una sociedad, pues la felicidad también juega un rol fundamental en el desarrollo de los países y sus habitantes. Es por eso que las empresas están llamadas a cumplir un papel importante en cuanto a la creación de condiciones que potencien la felicidad de sus trabajador. De darse dichas condiciones, no cabe duda que en Chile tendremos más trabajadores feliz y a la postre mejor y más productiva. Y, ¿tu empresa se preocupa de la felicidad de sus trabajadores? ¿Eres feliz en el trabajo? **LGT**



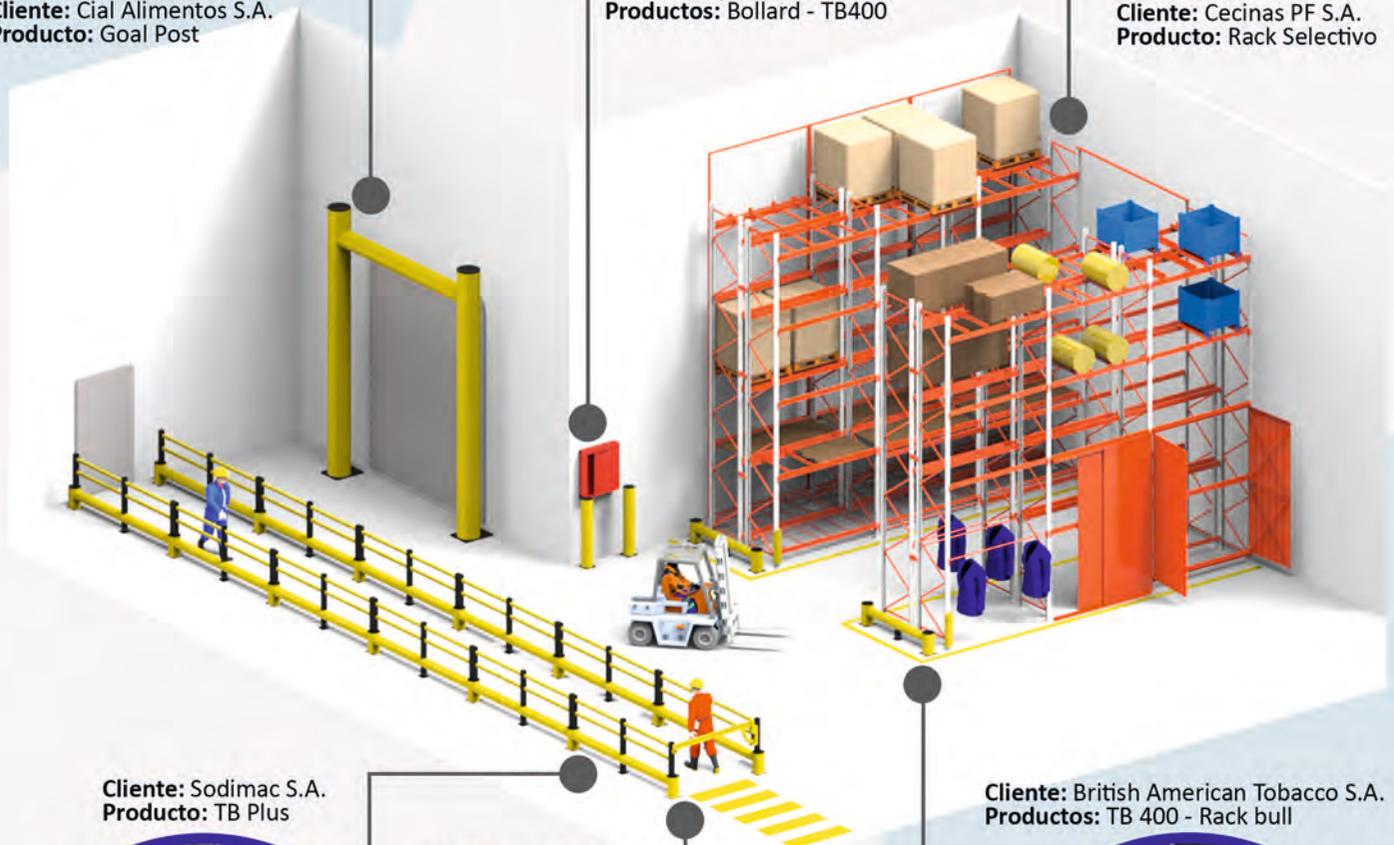
Cliete: Cial Alimentos S.A.
Producto: Goal Post



Cliete: Soprole S.A.
Productos: Bollard - TB400



Cliete: Cecinas PF S.A.
Producto: Rack Selectivo



Cliete: Sodimac S.A.
Producto: TB Plus

Cliete: British American Tobacco S.A.
Productos: TB 400 - Rack bull



Cliete: Soprole S.A.
Productos: Cinta Delimitadora - TB Plus - Puerta



Gracias al rol que han asumido las telecomunicaciones y la conectividad se ha constituido el escenario perfecto para que las Pymes miren hacia otros mercados, rompiendo así las barreras idiomáticas, legislativas y muchos otros obstáculos. La tarea para las nuevas generaciones de pequeñas y medianas empresas es asumir el riesgo, ya que fuera de las fronteras está la posibilidad de dar el gran salto comercial.

PYMES

¿ES EL MOMENTO PARA CAMBIAR EL SWITCH?

Durante el mes de octubre se celebró la semana de la Pyme, oportunidad donde las distintas autoridades y entidades analizar el escenario actual y los desafíos futuros de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes).

Considerando que este sector de la economía representa el 98% del total de las empresas formales y crean cerca del 63% de los empleos, la proyección de éstas en el mercado es fundamental, considerando además el contexto económico actual. En este marco, la presidenta Michelle Bachelet llamó a las Pymes a cambiar el switch.

“Chile debe recuperar el optimismo, mirar nuestro presente y nuestro futuro con más confianza. A Chile no le hacen bien quienes encuentran todo malo. Los hechos, en pobreza, en desempleo, en competitividad, dicen lo contrario: Nuestro país está avanzando y tiene la solidez para seguir adelante. Por eso soy optimista”, afirmó Bachelet.

Dada las condiciones actuales de tecnología, economía y globalización, el principal desafío de las Pymes –de cara a su desarrollo y proyección- es mirar hacia afuera: Internacionalización. Así las Pymes exportadoras se han transformado en un pilar fundamental para este sector.

El mayor acceso a las comunicaciones y a la tecnología ha generado el escenario propicio para que las pequeñas y medianas empresas miren hacia fuera de las fronteras. El comercio exterior se ha transformado en una importante plataforma para dar el gran salto e interactuar con otros mercados emer-

gentes y desarrollados. Si a las Pymes les va bien, al país le va bien. Ese es el sentir de este mercado, fundamentalmente por ser generadora de empleo, agentes de estabilización social y fuente de innovación. Muchos ven en el éxito de este sector un factor determinante en la lucha contra la pobreza y en el proceso general de desarrollo económico.



UNA CUESTIÓN DE GANAS DE CRECER

Aunque muchas empresas todavía tienen grandes dificultades para iniciar y ampliar sus actividades comerciales, la revolución en el sector de las TIC les brinda una oportunidad para superar muchos de esos obstáculos.

El acceso a tecnologías y la facilidad de conectividad con otros horizontes ha permitido a muchos ir rompiendo el mito de que las Pymes están orientadas al mercado interno.

Hoy las nuevas generaciones se han transformado en un generador de cambios. El comercio electrónico ha asomado como un trampolín para el desarrollo de Pymes lideradas por grupos de jóvenes, quienes ven en la tecnología el aliado perfecto para romper las barreras y asumir el riesgo y también las oportunidades que conlleva el variado mercado internacional. Sin embargo, a pesar de los esfuerzos gubernamentales, el idioma propio de las expor-

taciones (reglas, impuestos, documentación, procesos, legislación, entre otros) se ha transformado en el principal obstáculo para los exportadores.

De acuerdo al Documentos de proyectos Tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) para el fomento de las pymes exportadoras en América de la Cepal otras barreras a la exportación serían: (1) debilidad de las empresas en la gestión de calidad, la información, la estrategia de marketing y la gestión de clientes, entre otras cosas; (2) falta de capital humano y de acceso al crédito; (3) poca capacidad de producción, insuficiente para alcanzar economías de escala; (4) falta de acceso a la información relativa a los mercados (5) altos costos de transporte y complejidad y lentitud de los procedimientos relacionados con el comercio.

DE MODO FÁCIL

Ante este panorama iniciativas como "Exporta Fácil" de ProChile en conjunto con Correos Chile asoma como una estrategia en ayuda para las exportaciones, dirigida a las MiPymes.

Este programa les permite a las empresas exportar sus productos en pequeños envíos de manera sencilla, segura y rápida, reduciendo los trámites administrativos, así como los costos de envíos internacionales.

Es así como Exporta Fácil representa una oportunidad comercial para cientos de empresas, quienes también puede recibir capacitación y apoyo para iniciarse en el comercio electrónico. A través de sus propias tiendas online y las plataformas digitales, las MiPymes podrán llegar a los mercados internacionales, independiente de su ubicación y volúmenes de producción, con acceso a nichos de mercados específicos en más de 190 países.

Con este programa, las empresas podrán exportar a través de un proceso simplificado sus productos con un valor de hasta US\$ 2 mil y que cada envío no supere los

30 kilos, accediendo a una tarifa preferencial con un 15% de descuento otorgada por Correos Chile a las empresas MiPymes clientes de ProChile. Estos beneficios aplican a los siguientes servicios: Pequeño paquete Internacional (PPI) certificado: Hasta 1 kilo de peso, cobertura en 192 países y entrega estándar desde 5 a 220 días; Express Mail Service (EMS): hasta 30 kilos, cobertura a 34 países y tiempo de entrega de 4 a 10 días; Courier Internacional: Hasta 30 kilos por pieza, máximo 500 kilos, con cobertura en 192 países y tiempos de entrega de 2 a 6 días.

EL VALOR DE LAS TIC

Las tecnologías de la información y las comunicaciones han sido consideradas durante mucho tiempo una herramienta efectiva para superar los obstáculos que enfrentan las pymes y facilitar el comercio internacional. Las pymes utilizan las TIC principalmente para los siguientes propósitos: dirección y estrategia empresarial; establecimiento y coordinación de sociedades entre empresas grandes y pequeñas; sociedades entre empresas pequeñas; servicios y políticas específicos por sector; sitios web para proporcionar información y buscar socios comerciales; sitios web públicos para promover y facilitar el comercio; y adopción de TIC en los sectores no informáticos.

Algunos casos en que las pymes entran en contacto con un cliente en forma exitosa demuestran que las empresas pueden combinar los canales de comercialización tradicionales con las TIC para construir relaciones de confianza con sus clientes.

CON MIRAS A EE.UU.

El Gobierno lanzó la primera edición del "Chile Week Estados Unidos" para dar a conocer principalmente su oferta de pequeñas y medianas empresas (Pymes) en el mercado estadounidense. El evento que busca ofrecer a Chile como proveedor de bienes y servicios y también como destino de inversión extranjera y turismo, se celebrará entre el 24 y 28 de octubre próximos

en las ciudades de Miami, Nueva York y Filadelfia. "Este Chile Week en Estados Unidos es una enorme ventana para mostrar lo mucho que estamos haciendo. No podemos seguir siendo un país que solamente exporta bienes primarios, tenemos que ir agregando valor y para eso Estados Unidos es un mercado fundamental", aseguró el canciller chileno, Hernando Muñoz, durante el acto de lanzamiento de la iniciativa en Santiago.

De acuerdo con cifras del Departamento de Información Comercial de Dirección-ProChile, EE.UU. representa el principal mercado para las exportaciones chilenas, sin considerar el cobre, con 6.285 millones de dólares registrados en 2015. Siendo además el país norteamericano es también el principal mercado para las pequeñas y medianas empresas de Chile

La mayor parte de los envíos corresponde a productos del sector de alimentos y bebidas, entre los que destacan el salmón, los orgánicos, el aceite de oliva y cítricos frescos, para los cuales Estados Unidos es su destino más importante. **LGT**

NÚMEROS QUE REFLEJAN AL MERCADO CHILENO DE LAS PYMES

- El 98% de las empresas que existen en Chile son micro, pequeñas o medianas empresas, superando las 881 mil unidades económicas formales.
- Un 63% del total de los ocupados en Chile, más de 5 millones de personas, trabaja en una micro, pequeña o mediana empresa. ➤ Un 15% creció el empleo en las PYMES durante el periodo 2014-2015. ➤ Un 30% de las microempresas exportadoras en el periodo 2007-2014 aumentó de tamaño, pasando a ser pequeña, mediana o gran empresa. Sólo el 6% de las microempresas que no exportó logró crecer. ➤ Un 88% creció la tasa de postulación a fondos de innovación en relación al periodo 2010-2013. Un 60% de las postulaciones corresponden a pymes. ➤ 22% de las micro y pequeñas empresas en Chile es liderada por una mujer. En el caso de las grandes empresas, esta cifra no supera el 6%.

Por largo tiempo unos de los aspectos que ha determinado la personalidad económica de nuestro país es la baja diversificación productiva, una realidad que nos obliga a incentivar la sofisticación, diferenciación y productividad en el conjunto de nuestra matriz productiva, potenciando a ciertos sectores productivos en que Chile tenga capacidades necesarias sobre las cuales impulsar su desarrollo competitivo, junto con la posibilidad de alcanzar cuotas de mercado importantes a nivel internacional.

CORFO POTENCIA EL VALOR DE LA LOGÍSTICA MEDIANTE SUS PROGRAMAS ESTRATEGICOS

Sin embargo, existen ciertas brechas o restricciones propias a cada sector -fallas de coordinación entre privados o público-privadas, necesidades de bienes públicos indispensables o fallas de mercado- las cuales impiden el desarrollo de cada sector y donde la política pública tiene un rol preponderante para disminuir estas brechas específicas y darle el impulso competitivo que la industria necesita para crecer.

Esto implica recoger las mejores prácticas de las economías más avanzadas y adecuarlas a la realidad chilena, una tarea que la propia OCDE ha estimado como 'prioritaria' para nuestro país, recomendado avanzar en productividad y en la diversificación de nuestra matriz económica, incorporando valor agregado.

Pero, ¿cómo podemos avanzar en este objetivo, a fin de entrar en tierra derecha hacia el anhelado desarrollo económico? La tarea, sin lugar a dudas, es titánica y el rol del Estado fundamental, considerando que la complejidad e incertidumbre de la economía global, implica que los países y las regiones deben utilizar sus activos para incrementar las capacidades innovadoras y competitivas de sus sistemas económicos.

Frente a lo anterior, es claro que para salir del estancamiento se requiere de un mix de políticas pú-

blicas con foco o selectivas, (que permiten resolver cuellos de botella y fallas que son específicas a un sector) en equilibrio con políticas neutrales abiertas a empresas o sectores diversos (que son claves para el desarrollo la expansión de emprendimientos transversales). En este sentido, los Programas Estratégicos impulsados por Corfo han sido concebidos como una instancia de articulación y acción público-privada para el mejoramiento competitivo de sectores y territorios específicos.

Ya sean de alcance nacional o regional, los Programas impulsados por Corfo se generan a partir de un proceso de diálogo y coordinación entre el sector privado, la academia y los centros de investigación, el gobierno y la comunidad, e incorpora un fuerte componente de descentralización.

La esencia de este proceso de diálogo es identificar brechas productivas, de capital humano, tecnológicas y de coordinación que se transforman en el hilo conductor de decisiones respecto a financiamiento, inversión y desarrollo de competencias, normativas, entre otros, procurando mitigar o resolver fallas de mercado y de coordinación.

LA LOGÍSTICA COMO ENFOQUE

En el marco de la monumental tarea que implica llevar a nuestro país a elevar sus niveles de competitividad y diversificación productiva, sobre todo en el actual escenario mundial de economías abiertas a mercados globalizados, Corfo ha presentado un compendio de Programas Estratégicos de alcance Nacional y Meso Regional orientados a obtener cadenas logísticas eficientes y modernos procedimientos, con el fin de elevar la productividad, favoreciendo el crecimiento sostenible, actuando como plataforma habilitante para el desarrollo del sector productivo logístico y en particular del exportador.

El primero de estos esfuerzos, denominado: Programa Estratégico Nacional Logístico tiene como fin abordar la visión, disminuyendo los costos logísticos y mejorando la velocidad y puntualidad, incorporando tecnologías que permitan una logística sin papeles, coordinada, con trazabilidad y visibilidad de las mercancías, desde el punto de producción hasta el punto de consumo. Incluye los movimientos de estos por distintos medios de transporte y el intercambio de información que acompaña los procesos de esta cadena.



PARQUE EMPRESARIAL

UN PROYECTO VALLE GRANDE

Terrenos urbanizados para 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



Para efectos de este Programa, la logística se entiende como una plataforma habilitante para el desarrollo de los demás sectores económicos del país, que maximiza el aporte de la infraestructura, mejorando la productividad y competitividad nacional. En este contexto se abordarán en forma transversal problemáticas a nivel nacional, impulsando iniciativas que permitan el desarrollo de logística avanzada en la industria exportadora del salmón, agrícola, pecuarios, y vino, desarrollo de capital humano y programas de producción limpia en la cadena logística.

La Visión del Programa apunta a que en 2030, "Chile sea reconocido por contar con una industria de servicios logísticos competitiva, sustentable e inclusiva, de alto desempeño global en eficiencia, predictibilidad y confiabilidad, al servicio de la expansión y diversificación del comercio exterior y de la movilidad de la carga, en todas las regiones del país".

MEJORAR PARA COMPETIR EN LAS GRANDES LIGAS

Si bien, respecto de nuestros pares regionales, el sector logístico de Chile ha logrado una posición de liderazgo en Latinoamérica y es una plataforma fundamental para el desarrollo exportador del país, lo cierto es que –hoy más que nunca– enfrenta una competencia global cada vez más exigente que pone en evidencia sus debilidades.

En esta línea, el Programa Estratégico Corfo ha identificado importantes puntos de inflexión en la Cadena Logística nacional entre los que se cuentan: La saturación de accesos portuarios existentes; la carencia de desarrollo de accesibilidad portuaria; la baja inversión en red ferroviaria, la alta atomización en transporte carretero; la falta de herramientas de gestión (TIC+); ineficiencias en el Lead-Time; la baja capacidad y eficiencia multimodal; brechas de capital humano y la falta de visibilidad de la cadena logística, entre otros factores a mejorar. En un esquema más específico, Corfo ha establecido que a nivel portua-

rio, las brechas más preocupantes se enmarcan en: La falta de un régimen laboral estable llevan a interrupciones laborales en puertos; la potencial saturación de la oferta portuaria y la baja capacidad de frío en puertos. Sin contar con los importantes desafíos medioambientales y tensiones con las ciudades que albergan la cadena logística portuaria.

Otro punto referencial en la evaluación hecha por Corfo en torno a la actividad logística en el país es el desempeño del transporte terrestre, actividad que según la entidad presenta índices preocupantes. En esta dinámica, según lo observado por Corfo, un 32% de los kms. recorridos por camiones va sin carga, lo que sumado a la saturación de infraestructura de carreteras en torno a Santiago, y ausencia de gestión avanzada para el balanceo de la demanda generan importantes ineficiencias a mejorar.

Otro aspecto relevante para la entidad es el hecho de que el 56% de la carga se mueve en empresas pequeñas (3,8 camiones y menos de 400 MM/Año), las cuales manejan un 57% de total de la flota nacional. Esto se traduce en reducción de la capacidad de carga y aumento de la antigüedad de camiones.

Finalmente, la presentación del Programa Estratégico Nacional Logístico de Corfo hace hincapié en otros factores a mejorar, tales como: la baja disponibilidad de información de a nivel país y desagregada relativa al desempeño de la industria (KPIs logísticos). En esta línea, el informe ha establecido que, si bien se está avanzando, aún existen restricciones en los puertos chilenos para la recalada de 1 ó 2 buques Post Panamax simultáneos, un factor preocupante si se tiene en cuenta que la ampliación del Canal de Panamá es un hecho. En torno a la actividad portuaria, que concentra más del 90% de la actividad de comercio exterior en el país, factores como los altos costos y bajo uso del cabotaje por problema de regulación, son relevantes a la vista de la entidad, que recaló el hecho de que los

costos portuarios nacionales son entre 20 y 30% más altos que Callao, Guayaquil y Buenaventura, mientras que los costos de flete marítimo varían en función del tamaño del exportador (Grandes 60 USD/Ton, Medianos 123 USD/Ton y pequeños 150 USD/Ton).

ENFOQUE CENTRO SUR

Siempre en torno al impulso y respaldo que Corfo espera imprimir a la actividad logística a nivel nacional, destaca el Programa Estratégico Mesoregional Logístico Centro Sur, que apunta a fortalecer una plataforma tecnológica y de servicios logísticos de alta eficiencia que haga competitiva a la industria exportadora de interés en la zona, entre ellas: la Industria del Berrie, Agro-Industria para el desarrollo, Salmón y Miticultura, Alimentos con valor agregado, Industria de los vinos y la Industria secundaria de la madera.

Lo anterior, se lograría a través del mejoramiento de las condiciones habilitantes en infraestructura, tecnología, transporte, coordinaciones, procesos, conductas e información, considerando para el ello, el foco de estudio los siguientes ejes estratégicos para el programa: Infraestructura; Gestión Logística, Mercados Logísticos, Desarrollo de capital humano avanzado; Tecnología y Sustentabilidad ambiental de la Industria logística.

En tanto, el alcance geográfico de este Programa abarcará la macro zona Maule hasta Los Lagos. Asimismo, el Programa considerará la integración de los pasos fronterizos, porque la plataforma logística de la zona centro sur que da al Océano Pacífico puede transformarse en una oferta interesante para una gran área de influencia económica Argentina, en donde atraer cargas de paso, tanto de entrada como de salida, impactaría positivamente al funcionamiento y eficiencia del sistema logístico de la macro zona. **LGI**



Nuestros altos estándares operacionales en el manejo de cargas refrigeradas, congeladas y cargas secas (con equipos multi T°), nos permiten asegurar un servicio de calidad a nuestros clientes que almacenan y transportan sus productos con nosotros.



Red Cargo | FRIIO

Red Cargo Frío apuesta por la **integración, trazabilidad e innovación tecnológica** en toda la cadena de frío



Av. Claudio Arrau 7482. Pudahuel
Santiago: 562 8716876
email: contacto@rcargo.cl - www.rcargo.cl



BÍO BÍO UNA REGIÓN CON PERFIL LOGÍSTICO

Durante nuestra visita a la VIII Región, tuvimos la oportunidad de entrevistar a las principales autoridades regionales, comunales y portuarias, las que coincidieron en un aspecto particular: Hoy, la Región del Bío Bío ha tomado una línea de acción directa para convertirse, de cara a 2030, en una Plataforma Logística que conecte a Chile con el mundo. Esta es la visión de sus autoridades respecto a este futuro Logístico.

82

Cómo se puede perfilar una región hacia el futuro? La respuesta es clara. Mediante el acuerdo de sus diferentes actores respecto de las políticas que deben ponerse en marcha para logra metas concretas. Básicamente, se trata de no improvisar; de tener una clara convicción de 'hacia donde se va' en materia económica y social. Se trata de lograr acuerdos, mediante instancias

de colaboración y debate local. Se trata de tener una estrategia de desarrollo y moverse hacia ella de forma consecuente.

En esta labor, la VIII Región del Bío Bío ha salido airoso mediante la construcción de la denominada: Estratégica Regional de Desarrollo, un documento emblemático que establece la hoja de ruta que las autoridades regionales y comunales han consensuado para su territorio, más allá

de los colores políticos que la gobiernen. En este punto, Rodrigo Díaz, Intendente de la VIII Región explicó que "la Estrategia Regional de Desarrollo surgió de una convicción de que la Región no puede estar inventando, en cada cambio de gobierno, qué es lo que tiene que realizar. Si uno quiere tener un desarrollo que permita que esta Región no esté retrasada respecto al promedio de crecimiento del país necesita tener algunos consensos básicos que puedan ser validados por los distintos actores académicos, empresariales, políticos y sociales de tal manera de tener un norte de mediano plazo que permita, efectivamente, aprovechar las potencialidades que están instaladas en nuestro territorio y también aquellas potencialidades que, sin estar siendo implementadas hoy en día, aparecen como oportunidades de crecimiento".

En este sentido, el Intendente sostuvo que la Región es reconocida por su actividad portuaria, pesquera, forestal y metalme-

cánica. No obstante, tiene algunas potencialidades que han venido apareciendo durante el último quinquenio como, por ejemplo, su potencial agrícola. Además, destaca su potencial en el desarrollo de energías renovables y de acumulación de recurso hídrico que complementa lo agrícola, factores que vienen a diversificar el actual perfil de la región en materia económica; oportunidades que, según la Autoridad, "había que poner en consenso para establecer hacia dónde iremos. Eso fue lo que motivó al Gobierno a implementar en cada región un plan de gobierno o conjunto de tareas a realizar en los 4 años. Pero, nosotros fuimos más allá, concretando una estrategia que mira hacia 2030"; documento que fue aprobado en agosto de 2015.

UNA REGIÓN LOGÍSTICA

Tras las consideraciones realizadas por los actores académicos, empresariales, políticos y sociales convocados, surgió un aspecto largamente rezagado: El carácter logístico de la región; "una cualidad potenciadora de la vocación productiva, agroalimentaria y forestal de la región", explicó Díaz.

En esta lógica, la Estratégica Regional de Desarrollo destaca como uno de sus lineamientos (V) "Potenciar la infraestructura de conectividad regional, interregional e internacional, de telecomunicaciones, transporte, energía y red logística de amplia cobertura, robusta y eficiente, que dé soporte a la competitividad; dando especial relevancia al uso sustentable de los recursos hídricos y energéticos".

En torno a su potencial logístico, el Intendente explicó que el objetivo es "potenciar a la Región como una plataforma de servicios hacia el exterior, lo que representa un desafío porque reconocemos que nuestra plataforma integral de ingreso y salida de carga es bastante subutilizada, así como la plataforma integral de la Macro Región que va desde el Maule hasta

Puerto Montt". Pero el carácter logístico no sólo estaría orientado al territorio nacional, explicó la autoridad, quien sostuvo la importancia de posicionar a la Región del Bío Bío como una plataforma logística eficiente para el cono sur de América. En esta mirada, el mercado argentino tiene un alto potencial para la Región.

En este punto, el Intendente explicó que el paso Pehuenche y el paso de Acharo, actualmente operativos, pueden actuar como pasos fronterizos que complementen el sistema portuario de la Región que va desde Lirquén hasta Coronel. Lo anterior, se complementa con el reciente acuerdo alcanzado por la autoridad para la construcción de un nuevo complejo fronterizo en Antuco, cuyo diseño entró a discusión.

Básicamente, el quinto lineamiento de la EDR apunta a constituir en la Región una plataforma de servicios con una infraestructura dispuesta hacia la facilitación de la comercialización. En parte son infraestructura y en parte procesos que ya estamos concretando para, por ejemplo, acortar los tiempos de desplazamiento de la carga y, en el caso los puertos, la espera de salida de mercaderías para agregar más competitividad a exportadores e importadores. Y por otro lado existe el desafío de potenciar nuestro aeródromo. Nuestra aspiración es que en el periodo que estamos éste pueda ser utilizado como terminal de salida e ingreso de carga", agregó el Intendente.

PLATAFORMA LOGÍSTICA, UN PROYECTO EN PAUSA

Como se estableció en líneas precedentes, el carácter logístico de la Región es una temática largamente discutida y recientemente consensuada como ruta futura. En este contexto, uno de los proyectos emblemáticos de la Región fue la construcción de la denominada Plataforma Logística del Bío Bío, megaproyecto emplazado en la comuna de Talcahuano y que —a

grandes rasgos— esperaba concentrar en sus 900 hectáreas de extensión procesos de transferencia y valor agregado a las cargas que llegaban y salían del territorio; proyecto que a la fecha no se ha concretado.



Gastón Saavedra
Alcalde de Talcahuano



Rodrigo Díaz
Intendente Regional
VIII Región



Leonidas Romero
Alcalde de Coronel



Consultado respecto a los avances concretos de esta iniciativa, Rodrigo Díaz sostuvo que dicha Plataforma "es una aspiración latente, que en su minuto no contó con la venia de los puertos, que más bien prefirieron desarrollar sus propios sistemas de acopio, de hecho todos los patios de acopio de los terminales regionales (Lirquén, Coronel y SVTI) crecieron en capacidad de almacenamiento de carga y mercaderías. Mientras exista la disponibilidad de acopio de parte de las empresas portuarias no es viable pensar que el proyecto se concretará en el corto plazo".

Por otra parte, desde el punto de vista del Estado, explicó Díaz, "falta viabilizar parte de la infraestructura que estaba comprometida con Asmar. Creo que lo que debemos hacer como gobierno es empezar la construcción del acceso comprometido a Asmar para que el proyecto sea viable y resguardar el plan regulador metropolitano de tal manera que esos terrenos pue-

dan ser factibilizados y utilizados en un futuro, cuando ya el acopio no de abasto o cuando aparezcan oportunidades de mercado que nos permitan utilizarlo”.

BÍO BÍO EN 2030

¿Cómo visualiza a la Región del Bío Bío el 2030? Frente a la interrogante, Díaz sostuvo que visualiza una región centrada en sus ciudades, consolidada como polo de prestación de servicios. “Una región con infraestructura que cubre y presta servicios de ingreso y salida de mercaderías a través de una red de carreteras, de servicios ferroviarios y de puentes aéreos de primer nivel, muy eficiente en los tiempos. Una región basada fuertemente en la identidad, con un fuerte arraigo cultural, prestadora de servicios de primer nivel a sus ciudadanos. Una región profundamente energética, agroalimentaria pesquera y maderera, por cierto”.

Un futuro que –para ser concretado– requiere de señales claras y proyectos concretos. En esta línea, el Intendente sostuvo que “hemos hechos cosas bien interesantes. Si nos enfocamos a nivel logístico, hay productos que han surgido desde ese grupo de actores que convocamos para crear la EDR, por ejemplo el sistema Surlog, aporte que hemos recogido con mucho interés y han nacido a partir la operación, no de la teoría”.

Finalmente, en aras de concretar este ‘destino’, hoy escrito en papel y mañana llevado a la realidad, Díaz enfatizó en que “el sector privado debe perseverar en el camino de cooperación y desde el punto de vista de las industrias ligadas a la logística, particularmente de los puertos, lo que esperaría es que así como el sector maderero tiene su gremio o el sector pesquero tiene su gremio, exista uno que sea capaz de ordenar los intereses de los actores portuarios, porque es cierto que cada uno de los puertos compite entre sí, pero hay algunos aspectos básicos de consenso para que esta imagen objetiva de que la Región es un plataforma que integra el cono sur de América con el sur

del mundo pueda ser viabilizada. La unión permite explicar a las distintas autoridades y la masa crítica regional la relevancia del sector, aunar esfuerzos que generen licencias sociales para un sector que convive con la ciudad, generar los consenso básicos para desarrollar aquellos aspectos que factibilicen que de aquí a 50 años más vamos a seguir siendo portuarios”.

LA MIRADA COMUNAL

En torno al desafío que la Región se ha propuesto de cara a 2030, las autoridades comunales de Talcahuano y Coronel han compartido posturas interesantes, enmarcadas en la relación Ciudad Puerto y en aquellos puntos en los cuales se han avanzado y se deben proyectar.

En este plano, Gastón Saavedra, edil de Talcahuano, expresó la importancia de que la ciudad identifique a la actividad portuaria como su fuente de desarrollo económico y a la prestación de servicios logísticos como su proyecto a largo plazo. Básicamente, proyectar a la ciudad como un polo logístico dentro del gran sistema regional, un objetivo que en su opinión requiere de una urgente revisión y concreción de proyectos largamente esperados.

Saavedra sostuvo además que “el crecimiento de la actividad portuaria en la comuna genera amplios desafíos de conectividad vial y demanda de servicios que surgen naturalmente. La ruta interportuaria, aún inconclusa, es un proyecto que necesita consolidarse justamente para disminuir el impacto negativo que tiene el tránsito de la carga por la ciudad”. En este punto, el Alcalde ha enfatizado la importancia de concretar infraestructuras que apoyen a la actividad de carga terrestre para descongestionar a la comuna.

En torno a la expectativa de concretar un corredor que permita conectar el pacífico y el atlántico, el edil hizo un llamado a las autoridades a concretar el proyecto de Antuco que abrirá las puertas de la Región

al territorio y mercado Argentino. No obstante, uno de los puntos más relevantes para Saavedra en lo que se refiere al carácter Logístico de la comuna y la Región tiene relación con el Capital Humano. En esta línea, el Edil ha sido el promotor de una interesante iniciativa que tiene como núcleo generar profesionales para el sector logística. Un proyecto emblemático en este foco fue la creación del Liceo Polivalente Las Salinas de Talcahuano que prepara fuerza técnico profesional para el sector logístico y portuario.

Respecto de este exitoso proyecto, Saavedra sostuvo que “el objetivo central era abrir espacios hacia la educación técnica y profesional que consideraron el ADN portuario y logístico de la ciudad”. El proyecto académico, vigente e inclusivo, considera una malla académica de primer nivel, en la cual destaca por ejemplo, la enseñanza del idioma chino mandarín, dado que el mercado chino sigue siendo el principal destino de las exportaciones nacionales.

CIUDAD/PUERTO UNA RELACIÓN SIMBIÓTICA

La región del Bío Bío ha sido en el último tiempo escenario de importantes experiencias en torno al fortalecimiento de la relación Ciudad/Puerto, vínculo que, tanto las autoridades regionales como comunales definen como ‘fundamental’ para el crecimiento de la actividad económica local y el consiguiente beneficio de la comunidad.

En este punto, tanto el alcalde de Coronel, Leonidas Romero, como el edil de Talcahuano, Gastón Saavedra, han actuado en consecuencia y logrado importantes avances en materia social y urbana, a partir de una relación honesta y directa con las autoridades y empresas portuarias emplazadas en sus respectivas comunas. **LGT**



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

LLEGÓ LA HORA DE LA NUEVA GENERACIÓN

Renueve los equipos de Captura de Datos con teclado por la nueva generación de equipos TC800 Zebra touch.



Acceda al mejor precio de promoción del nuevo TC8000 con garantía extendida por 3 años dando en parte de pago, sus equipos antiguos de captura de datos de cualquier marca.



 **ZEBRA**

Promoción válida en STG CHILE y STG PERU / Los equipos en parte de pago deben ser entregados con sus accesorios / Promoción válida hasta el 30 de Noviembre de 2016

 **ZEBRA**

 roadnet
technologies

 **jda.**
Plan to deliver™

 **Vocollect**
by Honeywell

 **AVERY DENNISON**

SOTI

 **wmstek**
SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DE BODEGAS

 **stgo**  **PERÚ**
Southern Technology Group

22392 5000
contacto@stgchile.cl
www.stgchile.cl

 **stgo**  **CHILE**
Southern Technology Group

COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA LOGÍSTICA NACIONAL: LA NECESIDAD DE AVANZAR EN INFRAESTRUCTURA PORTUARIA

En la última edición del índice de desempeño logístico, que forma parte del informe bienal titulado *Connecting to Compete 2016: Trade Logistics in the Global Economy*, elaborado por el Banco Mundial (BM), Panamá ocupó la posición número 40 -entre los 160 países que mide-, desplazando a Chile a la segunda posición a nivel regional.

Y si es que si bien en las últimas dos décadas se registró un aumento vigoroso de la infraestructura portuaria en Chile, aumentando la capacidad de carga a una tasa del 5% anual, y registrando entre 1994-2014 importantes inversiones en puertos públicos administrados por las Empresas Portuarias estatales, y en algunos casos de puertos privados de uso público (p. ej. Mejillones, Coronel y Lirquén entre otros), si miramos algunas cifras de la actualidad podremos ver que Chile moviliza sólo 3,7 millones de TEUS, representados principalmente por el Puerto de Valparaíso y el Terminar Portuario de San Antonio, que suman 2,05 millones de TEUS entre ambos.

Y aunque 9 de los 15 principales puertos de la Costa Oeste son chilenos y que éstos representan el 45% de la transferencia de contenedores de la Costa Oeste, al hacer la comparación con nuestros competidores directos, los puertos de Callao y Guayaquil, con 1,9 y 1,7 millones de TEUS movilizados en 2015, nos vemos muy pequeños.

A esto hay que sumar el hecho de que con la ampliación en curso del Canal de Panamá, que duplicará su capacidad y permitirá mayor volumen de carga y tráfico, se está reconfigurando el panorama mundial del comercio marítimo, promoviendo cruce de naves más grandes desde Europa a la Costa Oeste de Sudamérica y hacia Chile. Y si bien nuestro país es el tercer usuario a nivel mundial del Canal de Panamá y el principal destino en Sudamérica, para hacer frente a los requerimientos de las naves de mayor tonelaje se requieren con urgencia inversiones a gran escala. ¿La mala noticia? Chile no está preparado.

En este sentido, cada vez se hace más necesario contar con una infraestructura portuaria robusta que permita hacer frente a esta nueva realidad, lo cual permitiría enfrentar aquellos problemas que actualmente desfavorecen la competitividad de nuestro sector, tales como las largas demoras debido principalmente a movilizaciones, mal tiempo y limitada capacidad de embarque, aunque este último punto debiera cambiar con la puesta en servicio de Puerto Central en San Antonio y una vez que se levanten las restricciones para llevar adelante la Ampliación del Puerto de Valparaíso.

En este contexto, y tal como se señala en el informe "Logística y Puertos: Una plataforma estratégica de desarrollo para Chile" elaborado por la Comisión Estrategia 2030 de Puertos y su Logística, instancia que contó con la presencia de ALOG, "Chile necesita con premura iniciar un nuevo ciclo de modernizaciones que expanda y diversifique su infraestructura, aumente su eficiencia logística, asegure una integración más armónica con el territorio y permita contar con recursos humanos de calidad

mundial, para mantener su posición de liderazgo.

Alcanzar simultáneamente estos objetivos requiere de una alianza estratégica pública y privada, que debe estar presente en cada puerto y corredor logístico del país. Esta alianza impulsará el avance del sistema logístico portuario nacional hacia posiciones de liderazgo mundial en términos de competitividad (costos y eficiencia), sustentabilidad ambiental e inclusión social".

En este sentido, el llamado es a acelerar la instalación de un Puerto a Gran Escala (PGE) en la zona central, iniciativa que lleva ya varios años durmiendo entre los proyectos a ejecutar en el país.

Necesitamos que las autoridades tomen cartas en el asunto, activando aquellos proyectos que permitan aumentar la capacidad y eficiencia portuaria, de lo contrario, la industria nacional perderá competitividad, el comercio perderá su atractivo, siendo nuestra economía la principal afectada. No podemos dejar para mañana lo que podemos hacer hoy.

MEGACENTRO San Pedro ; El Mejor lugar para el desarrollo 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”.

Nuestra instalación está 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.



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

www.megacentro.cl

JUNGHEINRICH: ¡DOBLE POTENCIA SIN QUEDAR FUERA DE COMBATE! DOS TURNOS, UNA BATERÍA

Quien más resiste, gana. Eso no sólo se ve en el cuadrilátero. Para recorrer toda la distancia se necesita potencia, pero sobre todo, resistencia.

Con 2Shifts1Charge sus grúas horquilla Jungheinrich consiguen trabajar dos turnos seguidos sin que haya que sustituir la batería o realizar una carga intermedia. Ahorra tiempo, energía y reduce a la vez los costes operativos.

Esto es posible, entre otros factores, gracias a los nuevos motores trifásicos que combinan las altas prestaciones y la eficiencia energética de los motores síncronos con las ventajas en términos de costes y de mantenimiento de los motores asíncronos de corriente trifásica.

Aproximadamente el 93 por ciento de la energía se transforma en potencia, de manera que las pérdidas energéticas se reducen a la mitad.

Entre las ventajas encontramos reducir los costes hasta en un 50%. Los cambios de batería no sólo requieren tiempo. Con 2Shifts1Charge también ahorra dinero. Además, se suprimen los costes destinados a agua, limpieza de la batería y estación de cambio.

VRC WAREHOUSE TECHNOLOGIES REFUERZA LA FORMACIÓN TÉCNICA

Con el fin de garantizar un servicio de calidad, VRC WAREHOUSE TECHNOLOGIES promovió el pasado día 26 de septiembre hasta el 7 de octubre jornadas de perfeccionamiento de su personal de servicio técnico. Este programa, dirigido a técnicos clave de Portugal, España, Chile y Colombia, se centra en la prevención de riesgos laborales, la detección y el análisis de averías. Estas acciones se llevan a cabo en el laboratorio del edificio de la sede en Famalicao, Portugal.



*Nos tomamos muy en serio la expectativa que nuestros clientes tienen en nuestro servicio técnico. Y es cierto que las exigencias extremas de clientes como VOLKSWAGEN o AIRBUS, nos hacen llegar al siguiente nivel. Hemos implementado un sistema de gestión de calidad, desde la planificación, instalación, mantenimiento y

asistencia técnica de almacenamiento vertical, y somos la única empresa en la Península Ibérica certificada por ISO 9001: 2008 en el sector de la tecnología de almacenamiento vertical automático.

Curiosamente, es en Chile el país donde operamos con las normas más estrictas de prevención de riesgos en nuestro tipo de operaciones, debido principalmente al sector minero, una de las principales economías en el país. Estos viajes también han sido una oportunidad fantástica para transmitir estas experiencias*, dijo Elisa Oliveira, coordinadora del servicio técnico.

Con 23 años de experiencia AIRBUS, MERCEDES BENZ, BOSCH, DANOBAT o SIEMENS, entre otros, forman parte de la cartera de clientes de VRC, representante exclusivo de la marca líder alemana HÄNEL GmbH, en Portugal, España, Chile y Colombia.

DIRECTOR GENERAL DE TNT CHILE ES NOMBRADO VICEPRESIDENTE DE OPERACIONES PARA SUDAMÉRICA EN FEDEX EXPRESS

Humberto Lira es el nuevo vicepresidente de operaciones de FedEx Express para Sudamérica. Lira.

Lira que hasta ahora ocupaba la posición de director general de TNT Express para Chile y Argentina ha tomado posesión de este cargo tras completarse el proceso de adquisición de la compañía por parte del operador estadounidense.

Sus funciones las ejercerá desde Santiago de Chile y tendrá a su responsabilidad las actividades tanto nacionales como internacionales en todos los mercados con servicios directo en América del Sur, a excepción de Brasil. El nuevo vicepresidente comenzó a trabajar en TNT en el año 2009 como director general para Sudamérica y Centro América y anteriormente fue gerente general de LIT Cargo.



INMINENTE ENTREGA DE SEGUNDA ETAPA DE CENTRO DE BODEGAJE MILAGRO DE NOS

A toda máquina se trabaja en Central Bodegas para hacer entrega del segundo galpón del centro de bodegaje Milagro de Nos. En un terreno de 7 has se construyen 4 Módulos de bodegas con una superficie total de 38.000 m2. Cada galpón tiene una superficie de 8.618 m2.

Con esto la empresa cuenta con más de 100.000 m2 construidos, donde alberga diversos tipos de productos y de las más diferentes empresas. El centro lleva operando desde febrero de este año, contando al igual que el resto de sus centros, con guardias las 24 horas del día, alarma silenciosa, monitoreo por circuito cerrado de televisión, amplios patios de maniobra iluminados, entre muchos otros servicios.

Esta segunda etapa viene mejorada respecto a su antecesora, ya que tiene incorporada tecnología de iluminación led, que proporciona mayor duración, es menos contaminante y lo más destacable es que permiten ahorrar en el consumo. De esta manera el cliente podrá economizar en su gasto de energía, obteniendo una mayor calidad. Todas estas acciones se basan en la política de mejora constante que mantiene la empresa.

Una vez entregada la segunda etapa comenzará de inmediato la construcción de su tercer módulo, que contará con las mismas dimensiones que los anteriores. No deje de visitar www.centralbodegas.cl



SUPPLY CHAIN COUNCIL CHILE SIGUE SUMANDO ASOCIADOS DURANTE EL 2016

Somos una asociación cuya misión es generar una instancia de encuentro para ejecutivos de alto nivel de las áreas de Supply Chain de diversas Empresas e Industrias, que promueven la colaboración y discusión en torno a temas de interés común, impulsando trabajos de investigación y facilitando alcanzar beneficios profesionales, industriales, gubernamentales y de bien social.

Como asociación nuestro objetivo central ha sido siempre generar una instancia de encuentro para ejecutivos de alto nivel de las áreas de Supply Chain de diversas empresas e industrias, que promueven la colaboración y discusión en torno a temas de interés común. Dicha lógica, uno de los ejes planteados por el Supply Chain Council Chile (SCCC) es lograr tener una cantidad de asociados de diversas industrias, experiencia, perfil humano y desarrollo profesional, que permita enriquecer los debates y trabajar de manera eficiente en las distintas líneas de trabajo que nos hemos planteado.

Este año nos propusimos llegar a 40 asociados y con el último ingreso de Ricardo Jungk, les queremos contar que lo hemos logrado y hemos constituido una instancia formal de "Networking" entre ejecutivos de Supply Chain.

Establecer claramente nuestras áreas de interés nos ha permitido enfocar nuestros esfuerzos en temáticas claras, tales como compras, planificación productiva y de abastecimiento, alma-

cenas, distribución/transporte, red logística y servicio al cliente, para lo cual cada uno de nuestros miembros es fundamental para aportar con su conocimiento y experiencia laboral.

Con dicha base, esperando desarrollar importantes estudios y trabajos de investigación e innovación y también profundizar sobre problemáticas públicas con análisis y discusiones para apoyar el desarrollo del país y la logística.

Estos son los miembros que hoy participan de nuestra asociación: **Juan Pablo Berríos (Eléctrica), Hugo Fuentes (Alimentos), Orlando Orellana (Consultoría), Alexander Villarroel (Consumo Masivo), Patricio Durán (Consumo Masivo), Rodrigo Guallar (Consumo Masivo), Andrés Lizama (Consumo Masivo), Horacio Villalobos (Industrial), Alejandro Vargas (Consumo Masivo), Mario Jorquera (Fuerzas Armadas), Juan Alberto Fierro (Papelería), Felipe Crestani (Minería), Carmen del Pino (Consumo Masivo), Gustavo Pizarro (Consumo Masivo), Rodrigo Ormazábal (Consumo Masivo), Jorge Ronda**

(Portuario), Esteban Holloway (Consumo Masivo), Tomás Cox (Retail), Alba Rodríguez (Packaging), Gianfranco Lutjens (Consumo Masivo), Viviana Colazo (Minería), Andrés Francke (Química), Horacio Garrido (Consumo Masivo), Hernán Avaria (Automóviles), Peter Keller (Construcción), Sebastián de la Vega (Consumo Masivo), Rodrigo Caballero (Química), Juan Eduardo Céspedes (Retail), Daniel Awad (Maquinaria), Isaac Vargas (Consumo Masivo), Marcelo Salgado (Consumo Masivo), Alejandra Barraza (Industrial), Ricardo Jungk (Industrial), Luis Blanco (Retail), Alvaro Román (Consumo Masivo), Ernesto Aldunate (Consumo Masivo), Karl Jockel (Minería), Christian Ibañez (Consumo Masivo), Jaime Bañados (Consumo Masivo), Roberto Isla (Consumo Masivo).

Queremos seguir sumando miembros, por lo que les reiteramos nuestra invitación de visitarnos en www.supplychainchile.cl y contactarnos directamente a contacto@supplychainchile.cl para postular a nuestra asociación.

AEROLÍNEAS APOYAN HISTÓRICO ACUERDO DE REDUCCIÓN DE EMISIONES Y COMPENSACIÓN DE HUELLA DE CARBONO

La Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA) instó a los gobiernos a acordar una medida global para ayudar a la industria de la aviación a gestionar su huella de carbono, todo esto en el marco de la 39ª Asamblea de la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI), la cual tenía como tema central la propuesta para la Compensación de Carbono y el Plan de Reducción de Emisiones de la Aviación Internacional (CORSIA) celebrada los últimos días de septiembre de este año.

"La industria de la aviación mundial se ha convertido en la fuerza para alentar a los gobiernos a hacer historia al aceptar aplicar el CORSIA, primer acuerdo global de este tipo para un sector industrial, comprometiéndonos de esta forma con el crecimiento neutro en carbono a partir de 2020. CORSIA, junto con otras medidas para mejorar la tecnología, operaciones e infraestructura, mantendrán la aviación a la vanguardia de las industrias de la gestión responsable de su impacto en el cambio climático", dijo Alexandre de Juniac, director general y CEO de IATA.

Las compañías aéreas miembros de IATA aprobaron resoluciones en su Reunión General Anual (AGM) en 2013 y nuevamente en 2016, pidiendo a los gobiernos la puesta en práctica una medida basada en el mercado mundial (GMBM) para ayudar a controlar la huella de carbono de la aviación. Estas medidas están orientadas hacia la reducción de emisiones reales (no la obtención de ingresos para los gobiernos), teniendo en cuenta las diferentes circunstancias de las aerolíneas sobre la base de la madurez de los mercados.

El GMBM debe implementarse como parte del paquete de medidas en la estrategia de cuatro pilares de la industria sobre el cambio climático, esto pese a la brecha actual que poseen algunos sectores a la espera de que las mejoras en la tecnología, las operaciones y la infraestructura se puedan realizar plenamente en base a los objetivos de sostenibilidad de la industria, los cuales comprenden:

> Una mejora de la eficiencia de combustible promedio de 1,5% anual hasta 2020 > Crecimiento neutro de carbono a partir de 2020 > La reducción de las emisiones netas de carbono en 2050 a la mitad los niveles de 2005.

ANÁLISIS POR REGIÓN DE CARGA AÉREA

Las aerolíneas de Asia-Pacífico registraron un incremento del 4,9% interanual de la demanda, favorecida por la mejora en los últimos meses del comercio interior en el gran mercado asiático, aunque las últimas encuestas empresariales muestran un panorama mixto.

Las aerolíneas norteamericanas experimentaron un aumento interanual de la demanda del 4,1%. La capacidad subió un 3,4%. La fortaleza del dólar sigue afectando a la expansión de volúmenes de carga aérea internacionales, que solo registraron un incremento del 1,3% interanual en julio. En Europa, las aerolíneas registraron el mayor aumento de

la demanda aérea de carga respecto a las demás regiones, con un 7,2% interanual. La capacidad creció un 3,8%.

El buen dato se corresponde con el aumento de las exportaciones alemanas durante los últimos meses, y supera el nivel alcanzado por el sector tras la crisis financiera global en Europa, que encabeza el crecimiento junto a Oriente Medio.

En Latinoamérica, la demanda aérea de carga se contrajo un 5,6% interanual. La capacidad creció un 10,1%. La región sigue sufriendo el deterioro económico y político, especialmente en Brasil, la mayor economía latinoamericana.

AR RACKING INCORPORA NUEVO DIRECTOR PARA EL ÁREA DE PROYECTOS DE INTEGRACIÓN

Roberto Arriarán Ugarte dirigirá el área de Soluciones de Integración, potenciando el carácter de proveedor de soluciones globales de almacenaje de AR



AR Racking, especialista en almacenaje industrial, ha incorporado a Roberto Arriarán Ugarte como nuevo Director del área de Soluciones de Integración. Se trata de un profesional formado en la Universidad de Mondragón que cuenta con una larga trayectoria en el sector.

Al frente de esta Unidad de Negocio, el nuevo director se encargará de dirigir los grandes proyectos que se realicen desde AR en colaboración con los integradores logísticos.

Roberto Arriarán cuando con una dilatada experiencia de más de 28 años en gestión de proyectos logísticos: ha participado en más de 500 proyectos en los principales países europeos como Suiza, Inglaterra, Francia, Alemania, España, Portugal, y en la mayoría de países de Latinoamérica.

Según Iñaki Arriola, director gerente de AR, la incorporación de este profesional "va a reforzar nuestra capacidad de respuesta al cliente, que es uno de los valores diferenciadores de nuestro equipo, y contribuye a sumar conocimiento y experiencia a un equipo técnico altamente cualificado".

Como empresa de soluciones globales, AR cuenta con una gama de servicios que abarcan desde el diseño y la planificación de los sistemas de almacenaje hasta su implantación y puesta en marcha, orientando todas las fases del proyecto a incrementar la competitividad de las instalaciones y equipos mediante soluciones eficaces con estándares de calidad muy exigentes.

JCB CELEBRA UN DÍA DE CAMPO JUNTO A SUS CLIENTES

Como una manera de compartir y dar a conocer sus últimas novedades en productos de manera dinámica e interactiva, y asesorar de la mejor forma, JCB, la marca inglesa distribuida por DercoMaq, invitó a clientes del área de la construcción y del sector agrícola e industrial a un día de Campo en Temuco.

En la ocasión, se dio a conocer toda la línea de maquinaria, pero el foco principal en esta oportunidad fue el manipulador telescópico, modelo 550-80, con sus diversas aplicaciones agrícolas, mostrando su funcionamiento y destacadas características que posicionan a todos los productos de JCB dentro de los mejores del mercado. Además, pudieron conocer en detalle cómo operan con distintos implementos, tales como: pinzas para bolos, balde de 2.5 mt/cc, pinzas con fardos de gran tamaño y horquilla, entre otros.



Los asistentes destacaron elementos de la maquinaria de JCB que hoy han pasado a ser fundamentales como la comodidad de la cabina, que cuenta con mayor visibilidad y posibilidad de aire acondicionado, su estructura robusta y facilidad de manejo. Sin dejar de lado temas como: el buen rendimiento, bajo costo de funcionamiento y facilidad de mantenimiento.

Lectura de fotos: Marco Sanhueza, Horst Seifert, Arturo Garzón, Fernando Debasa, y Leandro Fariña.

IFX NETWORKS PRESENTA SU SERVICIO DE TELEFONÍA IP

La telefonía IP ha irrumpido como una excelente alternativa para aquellos que desean comunicarse de forma económica y eficiente, ya que se utiliza la misma red para la transmisión de datos y de voz sin mediar cobros por 'costos fijos' que la telefonía convencional sí tiene.



VOICE & VIDEO

Lo cierto es que cada día son más las empresas que se unen a la telefonía IP, por ello, encontrar un proveedor que haga que sus comunicaciones sean seguras, de calidad, con una instalación rápida y que pueda integrar tanto teléfonos análogos como existentes, es la clave.

En esta dinámica, IFX Networks se posiciona como uno de los líderes del mercado, manejando un amplio portafolio de componentes de servicios disponibles para cualquier tipo de requerimiento, entre los que se encuentran:

- Dispositivos de acuerdo a cada tipo de usuario (Softphone, Teléfonos IP estándar, Teléfonos IP para realizar video-llamadas)
- Salas de audio-conferencia
- Numeración disponible en múltiples países y ciudades
- Plantes tarifarios con una excelente oferta internacional
- Portal web para la revisión de voicemail, historial de llamadas y configurar desvíos de llamadas
- Funcionalidad de Fax to email.

Más información acerca de esta línea de servicios en: www.ifxnetworks.com

ENCUENTRO DE LOGÍSTICA Y COMERCIO EXTERIOR ABORDÓ DESAFÍOS EN MATERIA PORTUARIA, ADUANERA Y DE EMPRENDIMIENTO

Con una gran asistencia a lo largo de sus distintos momentos, el pasado 18 de octubre se realizó la quinta versión del Encuentro de Logística y Comercio Exterior, ENLOCE 2016, evento organizado nuevamente por el Foro Logístico de Puerto Valparaíso (FOLOVAP) y Empresa Portuaria Valparaíso en el Hotel Enjoy Viña del Mar.

El encuentro convocó a importantes invitados nacionales e internacionales, entre ellos el prestigioso experto portuario Oscar Medina y el vicepresidente de Intermodal Sales en Kansas City Southern Railway Company, Rafael Mercado. Además, destacaron ponencias del director nacional de Aduanas, Juan Araya; del director general de la Direcon, Andrés Rebolledo, quien revisó el avance del Tratado Transpacífico; del presidente de la Cámara Aduanera, Javier León; del presidente de ASEUMA, Roberto Fantuzzi; y un foro panel con presencia del presidente de Puerto Valparaíso, Raúl Urzúa.

En sus diversas exposiciones, ENLOCE 2016 pasó revista sobre cómo el sector logístico y del comercio exterior, a partir de la modernización de sus procesos, se ha convertido en un activo promotor de la producción como motor económico nacional.

Asimismo, se analizó como el emprendimiento y la innovación –principalmente a nivel de pymes– se han convertido en un eslabón relevante para el intercambio comercial.

ESTANDARES GLOBALES APLICADOS A SALUD

En alguna ocasión se nos ha consultado como sería el mundo ideal en el sector Salud, e inmediatamente hemos imaginado los conceptos de los Estándares Internacionales aplicados a la vida real.

Empezando por los dueños de las marcas y fabricantes nacionales y extranjeros entregando sus productos, como medicamentos o insumos, perfectamente identificados para la obtención de un nivel óptimo de Trazabilidad, donde a nivel de Unidosis (pastilla, ampolla, jeringa, etc.) con la simbología DataMatrix conteniendo el código de producto (GTIN), el Lote y la Fecha de Vencimiento, exactamente igual que la Unidad Comercial que se vende en el retail farmacéutico, o los envases clínicos que no pasan por los puntos de venta. Donde las Unidades de Despacho que contienen otras unidades en su interior, se identifican con simbología GS1-128 y que al leerlas se puede obtener su GTIN-14, su Lote y también la Fecha de Vencimiento y donde los pallets o Unidades Logísticas llevan etiquetas logísticas estándar en al menos dos de sus lados contiguos, y que contienen la información del número de serie de cada uno de los pallets mediante la clave global SSCC (Número Seriado de Contenedor o pallet), los GTIN-14 de las cajas contenidas, con sus correspondientes Lote, Cantidad y Fecha de Vencimiento.



Imaginamos cómo cada proveedor entrega a su cliente un Packing List vía electrónica mediante EDI (Electronic Data Interchange), expresando los números de serie (SSCC) de cada uno de los pallets o bultos enviados, y con el desglose de los GTIN-14 contenidos y los atributos detallados an-

tes mencionados, con el fin de que, cuando el cliente final (hospital, clínica o servicio de salud) al recibir el Packing List pueda incorporarlo directamente a su sistema o WMS (Warehouse Management System) sin intervención manual humana a fin de evitar errores de tipeo o de interpretación.

Al recibir el pallet o bulto, el cliente, usando su capturador de datos, leería el SSCC para consultar a su WMS y el sistema le respondería con todos los detalles del Packing List correspondientes a dicho pallet, de forma que no sería imprescindible la apertura del pallet para conocer en detalle todo su contenido.

Una vez dado de alta el pallet, se podría desglosar con confianza para almacenar los productos en la bodega de la farmacia central de la institución de salud y comenzar con la distribución de los productos a las distintas farmacias específicas (neonatología, oncología, etc.

Dicha distribución se realiza por los funcionarios equipados con scanners y/o capturadores de datos leyendo cada una de las etiquetas de códigos de barras que ahora sí entregan toda la información de trazabilidad necesaria para tener una completa visibilidad del tránsito de cada uno de los productos al máximo detalle. Llegado un determinado

producto a la farmacia específica, se leería para darlo de alta en su stock particular, y comenzar a consumir cada producto de manera concreta. Llegado a ese punto entran en acción los profesionales de la salud, doctores, enfermeras/os y asistentes quienes son los responsables de la administración del medicamento o insumo al pie de cama del paciente.

Puesto que ahora cada unidad de consumo más básica (Unidosis) estaría identificada con todos los detalles, se puede proceder a aplicar los “cinco correctos” conocidos en todo el mundo: “El medicamento correcto, en la dosis correcta, para el paciente correcto, por la vía correcta, en el momento correcto”.

En el momento de la administración se leería con un scanner el Datamatrix de la Unidosis, se procedería a leer el brazalete del paciente y posteriormente la identificación personal del profesional que administra dicho medicamento o insumo, de esta forma, junto con el día y hora proporcionado automáticamente por el sistema, quedaría registrado todo el proceso de administración al pie de cama, proceso que a nivel mundial supone el 52% de los errores médicos con resultados graves para el paciente.



IFX Networks

MANAGED

SERVICE PROVIDER

**SOMOS EXPERTOS EN
LA ADMINISTRACIÓN DE SERVICIOS
EN TELECOMUNICACIONES.**



**MANAGED
NETWORK**

Soluciones de Internet y transporte de datos con calidad de servicio (QoS).



**MANAGED
CLOUD**

Aloje sus aplicaciones corporativas en la nube pública privada más grande de Latinoamérica.



**MANAGED
SOLUTIONS**

Cuente con soluciones de seguridad y soporte técnico especializado con un equipo calificado.



www.ifxnetworks.com



informacionchile@ifxcorp.com



+56 (2) 2589-4500



/ IFXNETWORKS1



@IFX_NETWORKS



IFX NETWORKS



DERCOMAQ RENTAL REALIZÓ ENCUENTRO CON CLIENTES PARA CELEBRAR MÁS DE 10 AÑOS EN ARRIENDO DE MAQUINARIA

DercoMiq Rental realizó un encuentro ampliado con clientes para celebrar sus más de 10 años en el mercado de arriendo de maquinarias y camiones.

do de marcas de categoría mundial como Komatsu Forklift, Hangcha, JCB y STILL, y camiones JAC Motors, entre otros. Estos equipos pueden operar en distintos ámbitos como



Durante esta actividad que convocó a un gran número de asistentes, los principales ejecutivos de DercoMiq y de su área Rental destacaron el importante crecimiento obtenido durante estos años, que la posicionan como uno de los actores más importantes del país a través de su servicio para diversos sectores.

el logístico y distribución; portuario; minero; construcción; retail; e industrias frutícola, vitivinícola y salmonera. En el marco de este encuentro, DercoMiq Rental dio a conocer a los clientes una innovadora plataforma tecnológica que les permitirá monitorear de manera online el servicio prestado. Esta nueva plataforma de gestión se ajustará a las necesidades de cada empresa y tendrá la particularidad de integrar en la misma aplicación todos los equipos que estén en arriendo.



DercoMiq Rental se ha posicionado en el arriendo de maquinaria y camiones por su servicio diferenciador y respal-

ARRIMAQ INCORPORA DOS NUEVAS MARCAS RELACIONADAS CON EL MATERIAL HANDLING

Uno de los puntos críticos de la logística es mover a tiempo las mercaderías y productos, ya sea en grandes camiones o bien, dentro de una bodega propiamente tal. Los plazos deben cumplirse y para lograrlos es preciso contar con tecnología de punta.



Y esto es precisamente lo que ofrece Arrimaq que actualmente cuenta con un portafolio compuesto por toda la línea de equipos de las marcas BT (Suecia) y Raymond (EE.UU.), con múltiples soluciones de muy alta performance, desde equipos para pasillos ultra angostos hasta máquinas para el apilamiento tipo block stacking.

"El año 2015 y lo que va del 2016 han sido para Arrimaq el período de consolidación en el negocio del warehouse, como lo demuestran las cifras de participación de mercado, que nos entregan un 32%, y que nos consolida como el actor principal en esta clase de equipos en Chile, con nuestras marcas BT & Raymond, ambas del Grupo 'Toyota', destaca Manuel Aguilera G., gerente comercial de Arrimaq.

En esta línea, Arrimaq ha incorporado dos nuevas marcas relacionadas con el material handling. Se trata de FAAM (Italia) y Fronius (Austria). La primera es una compañía italiana que fabrica y comercializa baterías en todo el mundo. "Y es así como ahorra energía y ofrece soluciones de almacenamiento muy eficientes y seguras, usando tanto plomo como litio para tal propósito, y fabricando dispositivos capaces de otorgar energía y disminuir los residuos. Plomo de primer nivel con una pureza del 99,9% y contenedores revestidos con cubierta vinílica, permiten seguridad y confianza", explica Manuel Aguilera.

COMIENZAN TRABAJOS DE EXTENSIÓN EN TERMINAL PORTUARIO GUAYAQUIL

Terminal Portuario Guayaquil (TPG), puerto operado por SAAM desde 2006, inició uno de sus proyectos más relevantes en los últimos años: la extensión de su muelle en 120 metros.

"El comienzo de estas obras de ampliación es un hito para TPG. Esta, junto a otras iniciativas, nos permitirán seguir posicionando al terminal como una alternativa eficiente en la exportación de productos y colaborar en el intercambio comercial del Ecuador", explicó el presidente ejecutivo de TPG, Enrique Brito.



Además de la extensión, el terminal está ampliando sus áreas de respaldo y concretó la compra de dos nuevas grúas Super Post Panamax, las que se convertirán en las más grandes que hayan llegado a Ecuador. Estas obras le permitirán a TPG incrementar en 25% su capacidad transferencia.

El Terminal Portuario Guayaquil es un puerto operado por SAAM desde julio de 2006 y está ubicado al pie del Estero Santa Ana, en la Isla Trinitaria, suburbio de la ciudad de Guayaquil, Ecuador.

PARQUE EMPRESARIAL DE VALLE GRANDE CONSOLIDA SU OFERTA DE SERVICIOS E INFRAESTRUCTURA

El proyecto urbano Valle Grande avanza en la consolidación de su infraestructura y oferta de servicios, con foco en la oferta de terrenos industriales, en la segunda etapa de su Parque Empresarial que se ha transformado en una nueva opción en la zona norte para la instalación de industrias inofensivas, tales como centros de distribución, logística y bodegaje. Son 34 hectáreas con disponibilidad de lotes desde 5 mil m² a 3,5 hectáreas, los que se venden con urbanización completa de sus calles y avenidas.

Parque Empresarial está emplazado en una zona con buena conectividad hacia autopistas, a 3,5 km de Ruta 5 Norte, 6,5 km de la Circunvalación Américo Vespucio Norte y 4,5 km de la Radial Nororiental, y, además contiguo a la vía férrea de Santiago a Valparaíso.

En la actualidad y con un ritmo acelerado, se está ejecutando el Plan de Mejoramiento de la Ruta 5 Norte, entre Santiago y Lampa, que elevará su estándar a la de autopista urbana. Los trabajos ya tienen en funcionamiento transitorio vías expresas elevadas en ambos sentidos en un tramo importante de la ruta. A fines de 2017 los usuarios podrán contar con una conectividad de alto nivel, que otorgará más seguridad y ahorros de tiempo.

Otro proyecto que avanza en la zona norte es el Metrotren Quinta Normal-Batuco, liderado por EFE. De acuerdo su calendario, se estima el término de la ingeniería de detalles para abril de 2017 y la aprobación de la resolución de calificación ambiental para fines de 2017. Tras la asignación de recursos, se estima una ejecución de 35 meses, lo que significa que, idealmente, el Metrotren Quinta Normal-Batuco podría estar operativo en 2020.

MINDUGAR Y SUS NUEVOS PROYECTOS EN CADENAS FARMACEUTICAS Y RETAILER MÁS GRANDES EN CHILE

Mindugar sigue creciendo en la industria de la mano de la división automatización, quien logró un nuevo acierto, en esta oportunidad con una de las cadenas farmacéuticas más grandes en Chile y con uno de los Retailers más importantes con el diseño e implementación de una importante instalación. El principal desafío fue lograr mejoras importantes en la productividad de los procesos de preparación de pedidos. La solución implementada en el rubro farmacéutico consistió en una mezzanine de 750mt², un sistema de clasificación con 20 caídas (Sorting), dos inducciones, lo que generó una productividad sobre 14.000 bultos/turno.



Y para el rubro Retail el proyecto consistió en la implementación de una línea de inducción para cajas plásticas que conecta la zona de picking a la zona de embalaje y despacho, esto es posible con un circuito de 150 metros de transportador motorizado aéreo logrando un rendimiento promedio de 1200 caja/hr.

Los clientes confiaron en la vasta experiencia de Mindugar. Además, recibieron asesoría y soluciones acorde a sus necesidades de mejora en su centro de distribución automatizado, obteniendo excelentes y satisfactorios resultados que impactaron directamente en la operación diaria e indicadores de gestión.

MEGACENTRO INAUGURA "CENTRO OCHAGAVÍA"

Con un recorrido por sus nuevas instalaciones y el respectivo corte de cinta se dio por inaugurado el nuevo Núcleo Ochagavía, perteneciente a Megacentro, cuya inversión alcanzó los US\$50 millones.

La puesta en marcha de centro se ha transformado en un hito para la empresa, quien espera transformar a esta zona de la comuna de Pedro Aguirre Cerda en un polo de desarrollo económico y empresarial.



El recinto se emplaza en el abandonado Hospital Ochagavía, conocido como "Elefante Blanco", cuya construcción quedó a medio terminar hace más de 40 años. Megacentro, en los más de 89 mil m² del recinto, dispuso de oficinas, bodegas, un centro de salud y equipamiento comercial y servicios.

La oferta de servicios va desde el arriendo de Bodegas con superficies desde los 70 a más de mil m², modulables a pedido del cliente, con los más altos estándares de calidad y seguridad. También dispone de Minibodegas de 2 a 50 m²; oficinas de 27 hasta planta libre de 1600 m² y locales comerciales con espacios de 36 a 393 m².

JAC LANZA EL MODELO X200

La Casona Colonial de la Viña Santa Carolina fue el lugar escogido por la empresa JAC para lanzar su nueva línea de negocios con el modelo JAC X200, con el cual viene a completar la oferta de vehículos de la compañía y a posicionarse como una alternativa en el cada vez más creciente mercado de los camiones livianos.

Actualmente, la marca registra más de 28.000 unidades vendidas en Chile en toda su línea de productos, camiones, minibuses y autos de pasajeros. El JAC X200 ingresa a un segmento en el que la marca no participaba, el Trucks D.

El JAC X200 es un camión de 1,7 toneladas de carga de cabina simple, que puede ser conducido por personas con licencia tipo clase B. el vehículo llega en dos versiones: Pick up y Chasis con equipamiento Comfort y Luxury, ambas con motor 2.0 turbo diésel con 134 HP y un torque de 285 Nm a 2.220-2600 rpm. Cuenta con una transmisión mecánica de 6 velocidades, tracción trasera de rodado doble y 4x2.



Sus dimensiones y superficie de 11 mt³ facilitan su carga de hasta 1.660 kg en la versión chasis y 1.480 kg en la versión pick up. Sus medidas son 5.165 mm de largo, 1.750 mm de ancho y 1.995 mm de alto. Cuenta también con frenos de discos delanteros y trasero de tambor, estructura de acero reforzada chasis y cabina con certificación Europea ECE R29, cierre centralizado, asiento del conductor regulable en altura, panel de control envolvente, radio AUX-USB, entre otros. Sus versiones más equipadas incluyen aire acondicionado, sensor de retroceso, doble airbags, volante multifunción, control crucero, luces diurnas, TPMS, radio CD y Bluetooth.

"Como marca seguimos integrando modelos que nos permitan satisfacer las necesidades de nuestros clientes para que encuentren todo lo que buscan en JAC. El X200 viene a completar nuestra línea de productos y creemos que con su funcional diseño, altas prestaciones, atractivas dimensiones y confort, será la mejor opción de compra para diversos usos en el comercio, construcción, combustible, transporte, entre otros", señaló Christian Freese, gerente general de JAC Chile.

CLOUDTRACK SE ESPECIALIZA EN SOLUCIONES LOGÍSTICAS DE TRAZABILIDAD Y SEGUIMIENTO EN TIEMPO REAL

Desde la entrega del proveedor a los Centros de Distribución (CD) u operador logístico, hasta la entrega al cliente final. Con esto se puede tener la trazabilidad completa de en qué momento fue recibida la materia prima o productos del proveedor, saber en qué bodega, pasillo y sector del CD fue almacenado el producto (según requisitos del CD como FIFO, LIFO o FEFO); indicar la óptima metodología de pickeado (selecciones de productos antes de ser despachado al cliente final), consolidación de productos; generación de rutas. Al momento de ser despachados a los clientes, automáticamente selecciona la cantidad de vehículos de la flota que deben ser utilizados y cuál es la ruta óptima de entrega, seleccionado a los clientes por prioridad, balanceador de cargas, distancia de entrega o factores propios del modelo de negocio de la empresa. Por último el seguimiento en tiempo real de: quien es el conductor, ayudante y vehículo que está transportando los productos y en terreno saber el estado de esta entrega (completa, parcial, rechazada, etc.). En caso de la Logística inversa el operador logístico o CD sabe en línea que productos han sido rechazados y podrán tener gestión sobre esta información.



En función a todo lo expuesto anteriormente, nuestra plataforma está dividida en tres módulos que son : CloudTrack WMS, CloudTrack TMS y CloudTrack Seguimiento. Todo en una solución 100% web y moldeado a cualquier plataforma.

Apoyo de Microsoft.

Wilson Pais, Director de Socios de Negocios de Microsoft Chile comenta "Empresas como CloudTrack ayudan a agilizar el ecosistema logístico, aportando con tecnologías frescas e innovadoras. Es por este motivo que Microsoft Chile está apoyando a CloudTrack con plataformas como Microsoft Azure y beneficios Bizspark"

CSAV VENDE SU NEGOCIO DE TRANSPORTE DE GRÁNELES LÍQUIDOS

Compañía Sud Americana de Vapores S.A. (CSAV) concretó el traspaso de su participación en la operación de transporte de gránulos líquidos a su socio Odfjell Tankers. La venta es parte de la restructuración de la empresa, luego de la fusión con Hapag-Lloyd en diciembre de 2014.

CSAV materializó la venta de sus acciones en el joint venture que mantenía con Odfjell Tankers para la operación del negocio de transporte de gránulos líquidos en la costa oeste de Sudamérica.

Esta transacción se enmarca dentro de la restructuración de los negocios de la naviera chilena luego de la fusión de su negocio portacontenedores con la alemana Hapag-Lloyd a fines de 2014. A nivel consolidado para la Compañía, esta transacción se estima tendrá un efecto en resultados positivo no significativo, tomando como base los saldos contables al 30 de septiembre de 2016.

El joint venture antes referido fue formado en 1998 y actualmente tiene dos naves quimiqueras con una capacidad de transporte de 16 mil toneladas cada una, dedicadas principalmente al transporte de ácido sulfúrico entre Chile y Perú.

LAS PRESTACIONES DE UN CLASE MUNDIAL A UN MÍNIMO COSTO MENSUAL



MÁS EFICIENCIA Y LOGISTICA A MENOR COSTO

- WAREHOUSE MANAGEMENT SYSTEM EN MODALIDAD SAAS
- MÚLTIPLES FUNCIONALIDADES, RECOGIDAS EN MÁS DE 20 AÑOS DE EXPERIENCIA.
- FACILIDAD DE IMPLEMENTACIÓN Y OPERACIÓN
- CALL CENTER DE SOPORTE PERMANENTE.
- MÁS DE 20 CLIENTES EN CHILE Y PERÚ
- FÁCILMENTE INTEGRABLE CON CUALQUIER SISTEMA ERP
- ACCESO 100% WEB DESDE CUALQUIER PARTE DEL MUNDO.



**DERCO
maq**

“Tenemos
el partner que
necesitábamos”



“Optamos por Still porque tenemos su apoyo permanente en servicio técnico lo que nos asegura continuidad operacional en un 100% y permite que nos dediquemos a lo que sí sabemos hacer. Los equipos alemanes STILL que utilizamos son de gran tecnología y alta calidad, lo que nos garantiza eficiencia en la operación y seguridad para nuestros trabajadores. Tenemos el partner que necesitábamos”.

Victor Muñoz

Jefe de Centro de Distribución
Casa Matriz de Anwo



- Ventas • Servicio Técnico • Repuestos



Tecnología alemana líder en seguridad

STILL

Consulta por nuestra red de sucursales a lo largo del país.

(2) 2560 2227 | clientes@dercomaq.cl
www.dercomaq.cl | www.stillchile.cl

DERCO
RESPALDA Y GARANTIZA

Procorp



SDI TODAY

Noviembre 2016 / N°72

SDI asesora a Opko para gestionar su inventario de medicamentos

Todo listo para seminario SELF17 en Las Vegas

Abercrombie & Fitch, mejorando la operación de vestuario



**Camilo
Duque**
Business
Development
Director



Durante 39 años, SDI ha aplicado sus conocimientos y expertise al mundo de la logística, con diseños e implementaciones de soluciones en centros de distribución. Este proceso nos ha permitido ser un actor relevante en las operaciones de nuestros clientes, con algunos de los cuales llevamos décadas de trabajo ininterrumpido. No es nuevo para quienes han trabajado con nosotros que consideramos las relaciones de largo plazo como un eje fundamental de nuestro trabajo. Así, hemos construido invaluable lazos con cada uno de los profesionales que trabajamos en el día a día de nuestros proyectos. Para nosotros las personas son los hilos del entramado del éxito empresarial. Con esto en mente, realizamos todos los años en Las Vegas nuestro evento anual SELF (SDI Executive Logistics Forum), donde buscamos que nuestros clientes actuales y futuros compartan dos días de networking y conferencias con expertos de la industria. En esta edición, les compartimos una nota resumen al respecto. Es una excelente oportunidad para reencontrarnos, por lo cual los invitamos desde ya a contactar nuestra oficina local para reservar su cupo.

Generar relaciones duraderas también nos ha llevado en muchos casos a acompañar a nuestros clientes a industrias diferentes a las que marcaron nuestros inicios hace cuatro décadas. Así, en esta edición, les damos una muestra de casos en distintos sectores, que van desde nuestro origen en moda, donde comenzamos nuestro camino y hemos mantenido una posición protagónica, pasando por otras industrias como lo es Farmacéutica y Courier. En esta oportunidad les compartimos el caso de Abercrombie & Fitch en moda (USA), Opko en Farmacéutica (Chile) y Servientrega en Courier (Colombia).

OPKO



SDI asesora a Opko para gestionar su inventario de medicamentos | CHILE

Opko Health es una compañía diversificada en las áreas de la salud, que ha registrado un rápido crecimiento durante los últimos cinco años, sustentado en adquisiciones diversas que le han permitido posicionarse en las áreas de innovación farmacéutica, diagnóstico y medicamentos.

Opko Chile S.A. es líder en cada uno de los mercados en los que participa, y su venta está dividida en Mercado Institucional, Cenabast (Central Nacional de Abastecimiento), Cadenas Farmacéuticas y Farmacias Independientes. "Lo anterior, nos permite no depender de un solo canal", asegura David Rivas, Director Comercial para Latinoamérica.

El ejecutivo agrega que las claves del éxito de la compañía están en "nuestro foco en servicio, productos de calidad, precios competitivos y un alto grado de compromiso y cercanía con todos nuestros clientes y proveedores, a los que vemos como socios en la creación de valor, y donde el cliente es el eje de nuestro crecimiento".

Según explica David Vázquez, Director de Finanzas para Latinoamérica, la operación logística de Opko Chile en estos momentos consiste en almacenaje y distribución de productos farmacéuticos y naturales, para todo el territorio. Fieles a su visión de producir con los más altos estándares de calidad y certificación, los ejecutivos de la firma

decidieron apuntar además a las eficiencias logísticas.

"Existen funcionalidades requeridas por la operación actual con las que no contamos, tales como administración caótica, manejo de olas de picking, reposición automática de zonas de picking, conteos cíclicos y administración de datos para un modelo 3PL, entre otras. Es por eso que decidimos incorporar un WMS acorde a nuestras necesidades actuales y futuras", señala.

¿Por qué escogieron HighJump?

Por cubrir las funcionalidades requeridas por nuestro negocio, su certificación de procesos, su reputación y por la presencia internacional, atributo que nos permitirá en un futuro replicar el modelo en otros países. Además, está la calidad y atención de los ejecutivos de venta.

¿Qué expectativas tienen respecto del proceso que se inicia ahora con los técnicos de SDI?

Que nos brinden un aporte para llevar nuestra operación logística al nivel de "state of the art", aplicando no sólo su experiencia técnica, sino también su experiencia de vida en el mundo logístico, además de cumplir a cabalidad la norma técnica 147 del Instituto de Salud Pública (ISP).

Todo listo para seminario SELF17 en Las Vegas



Con grandes expectativas se está organizando SELF17, el foro logístico que anualmente realiza SDI en Las Vegas, EEUU, y cuya próxima edición se llevará a cabo los días 9 y 10 de febrero.

Este evento tiene como finalidad compartir información, intercambiar experiencias en el área logística y revisar las últimas



Abercrombie & Fitch, mejorando la operación de vestuario | USA

Con el desafío de optimizar la operación y reducir costos de distribución, SDI realizó una consultoría y posterior ejecución de proyecto para Abercrombie & Fitch (A&F), una destacada firma de vestuario estadounidense, fundada en 1982 y que actualmente está trabajando fuertemente en su expansión internacional.

Cabe señalar que en 2008 A&F tenía dos centros de distribución con sistemas Put-To-Light, los cuales ya no entregaban los niveles de eficiencia necesarios. Las unidades procesadas eran alrededor de 400 por hora, mientras que la función de empaquetado se encontraba alrededor de 500 unidades por hora. Luego de un análisis de volúmenes, eficiencia y huella de empaquetado, se decidió consolidar toda la operación en un solo edificio de 74.000 mts², que tendría el desafío de aumentar la velocidad y soportar los peaks de demanda.

Luego de analizar todos los antecedentes técnicos, SDI determinó que para el nuevo CD la mejor solución sería instalar un Sortrak Bombay Sorter, un clasificador con la capacidad de soportar las necesidades de todas las tiendas, lo que hizo desestimar la idea de dos sorters separados. La implementación del Sortrak Bombay Sorter permitió mejorar la eficiencia en el

proceso de clasificación de los productos, reduciendo de paso los costos de mano de obra. La solución permitió a A&F acotar su huella de empaquetado y hacer más segura la operación.

Tras la instalación, en general, la productividad del departamento creció casi al doble. De procesar alrededor de 400 unidades por hora se pasó a procesar 700 unidades por hora, y la productividad de la función de empaquetado se incrementó de 500 a 1.000 unidades por hora.

El nuevo sistema se construyó en un CD de 90.000 mt², entregando otros 20.000 mt² de espacio en un segundo nivel de Mezzanine. Esto permitió que A&F redujera su huella de empaquetado para el menudeo (minoristas), cortándola a la mitad (de 18.600 a 9.300 mts²), además de ayudar en forma dramática al procesamiento de unidades por hora, usando menos de la mitad de operarios que antes.

“Cuando construimos el sistema, necesitábamos gestionar múltiples unidades en una bolsa (prepack), de tal forma de hacernos cargo de los peaks de volumen, señaló Todd Vallely, Vicepresidente de Distribución de A&F. “Esto realmente redujo la manipulación por ítem,

ya que cada acción se aplica a 4-6 unidades, lo que nos permitió gestionar mayores volúmenes en el clasificador”.

Vallely agregó que querían usar el Sortrak Bombay Sorter para clasificar las órdenes que van directamente al consumidor. “Era algo fuera de lo común, pero SDI ha sido capaz de realizarlo exitosamente”, concluyó.



tendencias a nivel mundial en temas relacionados con la eficiencia del centro de distribución en la cadena de suministro. Como todos los años, se espera una importante afluencia de profesionales y ejecutivos de Supply Chain de Latinoamérica, ya que en esta instancia se traspasan conocimientos y contactos como en ningún otro evento de su tipo. Para SELF17 ya están confirmados expertos y profesionales de renombre, como por

ejemplo: Gough Grubbs, SVP Distribution/Logistics de Stage Stores; Brian J. Gibson, Ph.D, Profesor de Supply Chain Management de Auburn University; Jordan Speer, Editor en Jefe de Apparel Magazine; Joe Shearn, Vicepresidente de Distribución de Tiffany & Co; Steven Horak, Global P&A and Inventory Management de True Religion Brand Jeans; y Gaurang Chatterjee, Director de Ingeniería Industrial de GNC.



SELF17

Exitoso seminario sobre automatización de Centros de Distribución | PERÚ



Con gran éxito se desarrolló en Perú el Primer Seminario Internacional «La Automatización del Centro de Distribución como Ventaja Competitiva», organizado por SDI.

Al evento asistieron líderes logísticos de diversos sectores, quienes tuvieron la oportunidad de intercambiar y escuchar las exposiciones y comentarios de expertos internacionales en automatización de CD. Entre los expositores cabe destacar a Jaime Michel, Director de SDI México y Brasil, quien se refirió a la importancia de optimizar procesos, antes de pensar en la automatización. En efecto, aunque en muchos casos es suficiente con que las operaciones y actividades de un proceso dentro de un CD estén optimizadas, "no todo lo que es optimizable se necesita automatizar", señaló, agregando que siempre se debe tener en cuenta que "la ruta es optimizar para poder automatizar".

En todo caso, hay que tener en cuenta que a veces la automatización conlleva una pérdida de flexibilidad. Al respecto, Juan Carlos Sáez, Gerente de Consultoría de SDI

en Chile, estimó que conservar cierto grado de flexibilidad es vital, ya que los negocios y los productos suelen ser cambiantes. "Lo importante es ir viendo qué procesos aisladamente vas a ir automatizando para que después los vayas conectando y puedas tener la flexibilidad suficiente para los cambios que pueda tener el negocio más adelante", agregó.

En esa misma línea, Mauricio Franco, Supply Chain Manager en Saga Falabella (Perú), estimó que no se puede automatizar todo un CD, solo se puede automatizar partes de él. "Hay muchas actividades que son manuales y que por lo tanto no se pueden automatizar al 100%. Pretender eliminar gente no es la idea, necesitas a la gente, necesitas la flexibilidad y la creatividad que te da la gente", dijo.

Por su parte, Rodrigo Aguilar Bustos, Gerente la División Industrial en Productos Fernández S.A (Chile) ejemplificó con el proceso emprendido en su empresa, donde decidieron invertir en tecnología porque les permitió desarrollar un "traje a

la medida" para una industria que está creciendo. "Así, logramos aumentar las capacidades de almacenamiento, incrementar la rotación de mercadería, desarrollar una mayor exactitud de inventarios (están en un 100%), incrementar la productividad de cajas por hora (han triplicado la cantidad de cajas por hora/hombre). Además, se buscó reducir a cero los errores en la preparación de pedidos".

Y con una mirada más global, Brian Wehner, Vicepresidente de Operaciones de ASICS América (Estados Unidos), destacó los procesos que está viviendo el retail en Sudamérica: "Brasil, Chile y México han comenzado a invertir en los mejores niveles de WMS y en equipos de clasificación y ruteo de productos (conveyors, fajas, clasificadores, sorters).

Los retailers sudamericanos están poniendo más atención a esto, lo que proporciona una mejor gestión de inventario, flujo de caja, contabilidad financiera, analítica y gestión de ventas", concluyó.

Servientrega selecciona a SDI para optimizar sus principales plataformas logísticas | COLOMBIA



SERVIENTREGA

Centro de Soluciones



Servientrega, es una empresa colombiana constituida en 1982, líder en logística con el portafolio de soluciones más integral de la categoría, con presencia no solo en el

mercado colombiano sino también en Estados Unidos, Ecuador, Panamá y Perú.

El desarrollo y crecimiento de Servientrega se ha fundamentado en un modelo Estratégico Quinquenal, el cual para el presente Séptimo Quinquenio está enfocado en la "SUSTENTABILIDAD" enmarcada en crecimiento Económico, Social y Ambiental; precedido de los quinquenios Gestión, Posicionamiento, Diversificación, Consolidación, Integración y Expansión. El próximo año Servientrega cumple 35 años de aportarle a la competitividad de las cadenas de abastecimiento de los diferentes sectores de la economía.

Servientrega ha construido la más amplia cobertura, conformada por un importante número de centros de logística en Colombia, que se encargan de recibir los más de 120 millones de envíos al año, procesarlos y despacharlos a su lugar de destino poniendo siempre como prioridad su promesa de servicio. Servientrega de la mano de SDI, aliados estratégicos desde hace más de 1 año, trabajan en la implementación de las mejores prácticas en automatización y optimización de operaciones, para mantener a Servientrega a la vanguardia en materia logística en la región.



SDI

www.SDI.SYSTEMS
INFO@SDI.SYSTEMS

- BRASIL: TEL. (5511) 3238 4666
- CHILE: TEL. (562) 2958 8000
- COLOMBIA: TEL. (571) 313 6888
- MÉXICO: TEL. (5233) 3124 5144
- PERÚ: TEL. (511) 650 8348
- USA: TEL. (818) 890 6002