

**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[ www.revistalogistec.com ]



*La Revista del Management Logístico*

# LOGISTEC

powered by logistec 2.0

## LOGÍSTICA EN NAVIDAD TODOS EN AYUDA DEL VIEJO PASCUERO



**SUPPLY CHAIN: ESTRATEGIAS DE PICKEO**  
**EQUIPAMIENTO: ALMACENAMIENTO VERTICAL**  
**UN DÍA EN: REFAX CHILE**  
**INTERNACIONAL: LOGÍSTICA-MOTOR DE COMPETITIVIDAD**

**LOGISTEC  
EDICION**

# 74

DICIEMBRE | ENERO  
CIRCULA INSERTO  
SDI - AISL

red  
de Alimentos

chile  
asociación logística AG  
alog

*Nunca desistas de un sueño,  
sólo trata de ver las señales  
que te llevan a él.*

*Paulo Coelho*



**GEODIS**  
**wilson**

**GEODIS WILSON CHILE Ltda.**  
**agradece a sus clientes y proveedores**  
**la confianza entregada durante el último año.**

[www.geodiswilson.cl](http://www.geodiswilson.cl)

# REPORT

Una empresa **AGUNSA**

## Un contratista efectivo para servicios especializados

- Operación y mantención de instalaciones mineras
- Apoyo operacional de la SX y en la Nave EW
- Apoyo operacional en la cosecha de cátodos
- Logística de almacenamiento de planta
- Aseo industrial
- Administración y operación de bodegas
- Muestreras
- Pintura a estructuras, instalaciones y equipos.
- Mantenimiento de equipos e instalaciones
- Operaciones logísticas
- Logística portuaria



OHSAS 18001:2007  
Certificate Number: 47617- 47618





powered by logistec 2.0

AÑO 12 EDICION 74  
303 EDITORIALES S.A.  
Av. Francisco Bilbao 2996  
Providencia - Santiago  
Tel.: 56 2 5830050  
www.revistalogistec.com  
revista@revistalogistec.com

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

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

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

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

PERIODISTAS  
María Victoria Moya G.

CONTRIBUCIÓN EDITORIAL  
Leoncio Lizama | Ariel Castiglioni | Julio Villalobos  
Carlos Ortíz | Ricardo Cox | Gerardo Zamora

SUSCRIPCIONES  
suscripciones@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.

## CENTRORECURSOS DIRECTORIO

 www.geodiswilson.cl   C2	 www.borealtech.com   C3	 www.mecalux.cl   C4	 www.agunsa.cl   1
 www.tnt.cl   5	 www.emotrans.cl   7	 www.kuehne-nagel.com   9	 www.eit.cl   11
 www.newtrade.cl   13	 www.bodenorflexcenter.cl   15	 www.liftservice.cl   17	 www.loginsa.com   19
 www.bsfc.cl   21	 www.skcrental.com   23	 www.tw.cl   25	 www.grupohasar.com   27
 www.chep.com   29	 www.goldenfrost.cl   31	 www.mindugar.com   33	 www.kardex-remstar.com   34
 www.dercoma.cl   37	 www.greenlogistic.cl   39	 www.palletless.cl   41	 www.arrimaq.com   53
 www.logfire.com   55	 www.honeywell.com   57	 www.royalrental.cl   59	 www.tds.cl   61
 www.diplomadosusach.cl   63	 www.mersan.cl   65	 www.cabm.cl   67	 www.logisticas.cl   71
 www.stgchile.cl   73	 www.wisetrack.cl   75	 www.tecsideles.cl   79	 www.tamegal.cl   81
 www.centralbodegas.cl   85	 www.copec.cl   87	 www.ar-storage.com   89	 www.redtec.cl   93
 www.skctransporte.cl   95	 www.spitec.cl   97	 www.expoeficienciaenergetica.cl   101	 www.espaciofoodservice.cl   103
 www.expo-carga.com   104	 www.aisl.cl   INSERTO		



CONOCE MAS DE NUESTROS CLIENTES//  
Para ingresar a sus sitios web, solo debes  
escanear el código que aparece en los  
avisos publicitarios.



Llegó el momento de realizar el balance anual de este movido 2012. En estas fechas, cuando todos comenzamos a hacer nuestros propios análisis sobre los logros obtenidos y por supuesto las tareas pendientes, es oportuno agradecer como siempre haber contados con el apoyo y confianza de todos nuestros clientes y lectores.

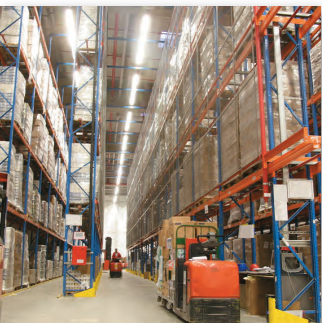
Este año ha sido un periodo, sin duda, complicado por diversos factores que conforman una nube de incertidumbre en cuanto al aspecto económico. La dura situación financiera que atraviesan países europeos se transformó para muchos en una amenaza

constante para el desarrollo empresarial, situación que llevo a la industria a estar atento ante posibles efectos, asumiendo diversos resguardos. Sin embargo, el optimismo reinante en las empresas chilenas se ha sustentado en que Chile ha hecho frente, a lo menos por el momento, de modo exitoso a la crisis económica mundial con cifras de crecimiento y empleo auspiciosas.

Si bien la idea es no ser pesimista, el llamado es a planificar y prepararse para la incertidumbre, ya que si bien la economía chilena es firme no es inmune. En otras palabras, el 2013 será un año para estar atento y para

fortalecerse. En esta línea, se configura un escenario preciso para que las empresas visualicen cambios y asuman riesgos que a la larga los respaldará y fortalecerá como un actor importante en el mercado y un ente fuerte al momento de enfrentar crisis. El desafío para todos está planteado, ahora sólo queda planificar correctamente para tener un 2013 de éxitos que en Revista Logistec esperamos plasmar edición a edición.

**Ahora sólo nos queda desearles a todos una Feliz Navidad y un 2013 exitoso.**



<b>ANÁLISIS</b>	<b>04</b>
<b>EQUIPAMIENTO Y TECNOLOGÍA</b>	
Colaboración Horizontal	24
Almacenamiento Vertical	28
Packaging Sustentable	32
El Tablet	36
Inteligencia Artificial	40
<b>EN PRÁCTICA</b>	
Mecalux	42
TDS América	44
Wisetrack	46
Central Bodegas	48
Logfire	50
<b>LÍDERES</b>	
Carlos Ortíz	52
Ricardo Cox	54
Gerardo Zamora	56
<b>ECONOMÍA</b>	
Planificación	62
<b>ANÁLISIS</b>	
Leoncio Lizama	68
Ariel Castiglioni	70
Julio Villalobos	72
<b>RR.HH.</b>	
Economía v/s Empleabilidad	76
Crisis e Impacto en las Pymes	78
<b>ASOCIACIONES</b>	<b>82</b>
<b>LOGISNEWS</b>	<b>99</b>



<p><b>P8</b>  <b>SUPPLY CHAIN</b>                  ESTRATEGIAS DE PICKING                  EFICIENCIA ENERGÉTICA                  OPERADORES LOGÍSTICOS</p>	
<p><b>P20</b>  <b>REPORTAJE PORTADA</b>                  LOGÍSTICA EN NAVIDAD</p>	
<p><b>P58</b>  <b>UN DÍA EN</b>                  CENTRO LOGÍSTICO                  REFAX CHILE</p>	
<p><b>P66</b>  <b>EN RUTA</b>                  LOGÍSTICA, MOTOR DE COMPETITIVIDAD</p>	



◀ Por: Por Ramón García García CFPIM CSCP  
ESLog, Director de Innovación y Proyectos.  
Centro Español de Logística (CEL)

# CAMBIOS Y TENDENCIAS EN LOS PROCESOS PRODUCTIVOS Y DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS

**La cadena de suministro se ha convertido en la primera década del siglo XXI en un elemento clave en la gestión estratégica de cualquier empresa. Igualmente, fruto de la globalización, las cadenas de suministro están viviendo un proceso de alargamiento y creciente complejidad, con una elevada presión sobre los indicadores de actividad como niveles de servicio, puntualidad, fiabilidad y flexibilidad y, al tiempo, sobre los costes de los procesos logísticos, en un marco de extraordinaria competitividad.**

**LA MEJORA TECNOLÓGICA Y EL ABARATAMIENTO DE LOS COSTES DE TRANSPORTE Y LAS COMUNICACIONES ENTRE OTROS FACTORES, HA GENERADO COMPLEJOS SISTEMAS DE APROVISIONAMIENTO, PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE CARÁCTER MUNDIAL QUE EXIGEN A LA GESTIÓN DEL SISTEMA LOGÍSTICO UNA ELEVADA EFICIENCIA, OTORGÁNDOLE UN PAPEL SIGNIFICATIVO EN LOS COSTES FINALES DE LOS PRODUCTOS CON LA CONSECUENTE INFLUENCIA EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS Y LOS TERRITORIOS. EL MODELO EMPRESARIAL ACTUAL EN EL MUNDO Y, EN PARTICULAR, EL DE ESPAÑA IMPOSAN POR TANTO LA NECESIDAD A LAS EMPRESAS DE SER COMPETITIVAS.**

El uso masivo de las tecnologías de la información está teniendo un impacto revolucionario en la gestión medioambiental de la cadena de suministro, arrojando beneficios no sólo en la reducción de las emisiones contaminantes, sino también aportando valor en la optimización de procesos, en la gestión global de la cadena y, al tiempo, ahorros en la eliminación de redundancias y en el gasto energético.

Las tecnologías más relevantes para el sector son aquellas que aseguran la concordancia del flujo físico con el flujo de información,



proporcionando una visión completa de la cadena de valor y permitiendo conocer, en tiempo real, la situación de las mercancías distribuidas. Aportando, por tanto, los cuatro ejes de la eficiencia logística "Visibilidad", "Conectividad", "Fiabilidad" y "Rapidez" y haciendo viable dejar en manos de terceros parte de la operación sin perder el control de la misma, avance que ha supuesto uno de los grandes pasos para el desarrollo de la Externalización de Servicios Logísticos.

La globalización y la externalización han cambiado totalmente la forma de trabajo de las empresas que operan con actividades logísticas, habiendo pasado en algunos casos de ser simples transportistas, que se limitaban a llevar mercancías de un lugar a otro, a complejas empresas de servicios, en su máximo nivel de desarrollo.

El nivel de exigencia en las prestaciones se ha ido incrementando paulatinamente y para afrontar estos cambios con éxito los operadores y agencias de transporte han tenido que realizar importantes inversiones en instalaciones, tecnologías, vehículos y recursos humanos.

Toda esta situación presiona a favor de cadenas de suministro de flujo tenso, y convertidas en gestores tecnológicamente avanzados de la información que genera el movimiento de mercancías.

Factores como el uso intensivo de las tecnologías de la información, la presión de los clientes y los agentes gubernamentales a favor de una mayor responsabilidad social corporativa o la optimización en el uso de equipos y recursos humanos determinan una serie de tendencias que pueden fijar el rumbo que tomará la gestión de la cadena de suministro en un futuro.

# ESTA NAVIDAD MILLONES DE ENVÍOS LLEGARAN A **DESTINO**



En TNT LIT CARGO realizamos todo tipo de envíos a nivel Nacional e Internacional, desde documentos hasta cargas más pesadas de acuerdo a tus necesidades específicas.

## EN CHILE:

- ✓ Más de 60 sucursales.
- ✓ Más de 400 localidades en todo el país.
- ✓ Más de 2000 profesionales.
- ✓ La mejor atención al cliente.
- ✓ Más de 500 vehículos propios.
- ✓ Conecta a más de 200 países.

Servicio al Cliente  
Santiago: (02)-2-360 5020  
Regiones: 600 360 5020

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

**TNT** LITCARGO

## Tendencias en la Gestión de la Cadena de Suministro



Fuente: Centro Español de Logística

Las empresas del sector logístico y de transporte, conscientes del impacto ambiental que tienen sus actividades y, en parte, también, por la presión que ejercen sus clientes y, a su vez, sobre ellos, los consumidores finales, viven un proceso de control y potenciación de la calidad, algo que en caso de la eficiencia medioambiental se traduce en la búsqueda de una logística verde, green logistics. La logística verde se caracteriza por una conciencia ecológica muy desarrollada que busca una optimización en la gestión de la cadena de suministro con el fin de reducir el impacto ambiental que tienen la producción, almacenaje y transporte de los productos, al mismo tiempo que trata de mejorar la eficacia y los resultados de sus procesos.

El cuidado del medio ambiente también se tiene en cuenta en la logística inversa, un proceso en el que se ha de evitar la circulación indebida o incontrolada de excedentes, residuos, obsoletos y productos caducados, entre otros.

Por todo ello en los últimos tiempos se ha generado un nuevo enfoque en las políticas de transporte dentro de la Unión Europea a favor de los sistemas que producen un me-

nor impacto en el medio ambiente y, particularmente, se está intentando fomentar el uso de medios alternativos al transporte por carretera, en especial el ferrocarril, con la creación de corredores y su apertura a operadores privados. Sin embargo, su eficacia es todavía bastante reducida, por lo que a las empresas que operan en la cadena de suministro no les queda otra vía, a corto y medio plazo, que reducir su impacto ambiental a través de la racionalización y optimización de sus operaciones.

## MEDIDAS Y HERRAMIENTAS PARA LA RACIONALIZACIÓN Y OPTIMIZACIÓN DE LAS OPERACIONES LOGÍSTICAS Y DE TRANSPORTE

Las empresas que operan en estas cadenas de suministro globalizadas ya no sólo se pueden centrar solamente en tomar medidas para incrementar su competitividad, sino que

han de tener muy en cuenta otros aspectos como la responsabilidad social e innovación para poder operar de manera sostenible en el tiempo. Se hace, cada vez, más necesario que las empresas vaya incorporando a sus prácticas habituales, como respuesta a estos tres requisitos, medidas basadas en:

- Aplicación de las nuevas tecnologías
- Desarrollo de la Colaboración en la Cadena de Suministro
- Uso de Medios alternativos al transporte de Mercancías por carretera
- Externalización de procesos logísticos
- Aplicación de Medidas de Ahorro, Eficiencia y Gestión Energética
- Lean Thinking.

## APLICACIÓN DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS

En el Sector Logístico y de Transporte, la introducción de las TIC ha supuesto un paso de gigante en la gestión, el control y la monitorización constante de las mercancías, ya sea en los diferentes momentos de su almacenamiento o en las diversas fases de su transporte desde su punto de fabricación u origen hasta su punto de consumo final.

Siendo por tanto la principal aportación de las TIC al sector logístico el permitir la alineación del flujo físico de mercancías con el flujo de información, proceso crítico de la operación logística.

Con las innovaciones tecnológicas aplicadas a los campos de la comunicación y la información se ha conseguido realizar un análisis más exhaustivo de los pasos existentes en la cadena de suministro, así como de las implicaciones que pudieran suponer para el flujo de mercancías cualquier variación, todo esto contribuye a una gestión eficaz del espacio disponible en los almacenes, a la optimización de los desplazamientos, etc... en definitiva mejorando la productividad y competitividad de las empresas al mismo tiempo que nos ayudan a hacerlas más sostenibles.



En definitiva las TIC's aportan a la gestión de la Cadena de Suministro:

■ **Recogida, almacenamiento, y análisis de gran cantidades de datos** ■ **Planificar las operaciones a todos los niveles** ■ **Integrar datos y procesos internos y entre compañías** ■ **Alinear el flujo de demanda, oferta y monetario** ■ **Crear y mantener "Partnerships entre compañías"**.

Todo esto nos permite:

■ **Optimizar los procesos internos de la organización** ■ **Alinear sus procesos dentro de filosofías de colaboración** ■ **Sincronizar los procedimientos entre clientes, proveedores e intermediarios.**

Entre estas tecnologías destacan:

Los ERP proporcionan una gestión integral de la organización logística, abarcando tareas como la gestión de recursos humanos, la gestión de clientes, la gestión financiera o la gestión de la cadena de suministro.

Dichos programas, permiten una transferencia inmediata de la información pertinente a los otros Departamentos de la Empresa, tales como Contabilidad, Finanzas, Fabricación, Ventas y cualquier otro que sea considerado necesario. Permitiendo también el transvase de la información relevante al almacén propio o al Operador Logístico subcontratado cuando este exista.

En el caso de que se trabaje con un operador logístico, los ERP permitirán que se haga un seguimiento del proceso del pedido por las dos partes y que, en la fecha en que debiera ser entregado, salten alarmas tanto si llega como si no llega el producto o que, el movimiento habiendo sido planificado, se haya hecho lo necesario para recibir o enviar el pedido y procesarlo de la manera más económico/ eficiente posible. Los Sistemas de Planificación Avanzados o Advanced Planning Systems (APS) son sistemas de software que ayudan en la compleja gestión de la planifi-

cación de la Cadena de suministro y de las Operaciones usando métodos de cuantitativos (métodos de Investigación de Operativa). Los sistemas APS amplían considerablemente las capacidades de planificación del ERP utilizado por la empresa siendo complementarios. Beneficios del uso de herramientas APS :

■ **Mejora en la rotación de inventario** ■ **Reducción de ciclo de planificación y del Stock de Seguridad** ■ **Menor rotura de Stocks** ■ **Mejora en la exactitud de los pronósticos** ■ **Mejora en la fiabilidad de compromisos en las ordenes de entrega.**

MES (Manufacturing Execution System) son Sistemas de Información que permiten Gestionar y Optimizar en Tiempo Real el Entorno Fabril de una empresa.

Los MES dirigen y monitorizan los procesos de producción en la planta, incluyendo el trabajo manual o automático de informes, así como preguntas on-line y enlaces a las tareas que tienen lugar en la planta de producción. MES puede incluir uno o más enlaces a órdenes de trabajo, recepción de mercancías, transporte, control de calidad, mantenimiento, programación y otras tareas relacionadas. Son capaces de integrarse bidireccionalmente con otros sistemas (transaccionales o tiempo real).

Los Sistemas de Gestión de Almacén (SGA) son los encargados de la gestión de la ubicación de los productos, los movimientos de los operarios y maquinaria encargada de extraer, colocar y reponer la mercancía en el almacén, la gestión de la entrada de mercancía y la gestión de la expedición de productos. Su finalidad básica es la optimización del espacio de almacenaje y la eficiencia en los movimientos de la mercancía. ]

➤ **Resumen Curriculum:** Master en Gestión de la calidad por Centro de Estudios Universitarios Ramón Areces (CEURA) y Master Universitario en Logística para los sistemas de Seguridad y defensa por la Universidad Rey Juan Carlos.



Ingrese al artículo completo escaneando el QR desde tu Smartphone o Tablet.

# Operational Excellence Globalized

## 250 Locations 120 Countries

[www.emotrans.com](http://www.emotrans.com)

Air Services  
Ocean Services  
Compliance  
Customs Services  
IT Capabilities  
Global Logistics

[info@emotrans-chile.cl](mailto:info@emotrans-chile.cl)  
Tel.: 56 2 204 7000

**EMO TRANS**  
Customized Global Logistics



CONOZCA LOS NUEVOS  
SERVICIOS DE EMOTRANS  
**TRANSPORTE Y LOGÍSTICA**  
ESCANEE EL CÓDIGO QR

**Santiago:** Fidel Oteiza 1916 Of. 402  
Providencia - Santiago - Tel.: 56 2 2047000  
**Iquique:** Calle Ramírez 646 Of. 310  
Edificio Santa Laura - Tel.: 57 412081  
**Aeropuerto:** Armando Cortinez S/N Edificio  
Centro Aéreo Pudahuel Terminal de Carga C.A.M.B.  
Piso 2 Of. 203 B - Tel.: 56 2 690 5153

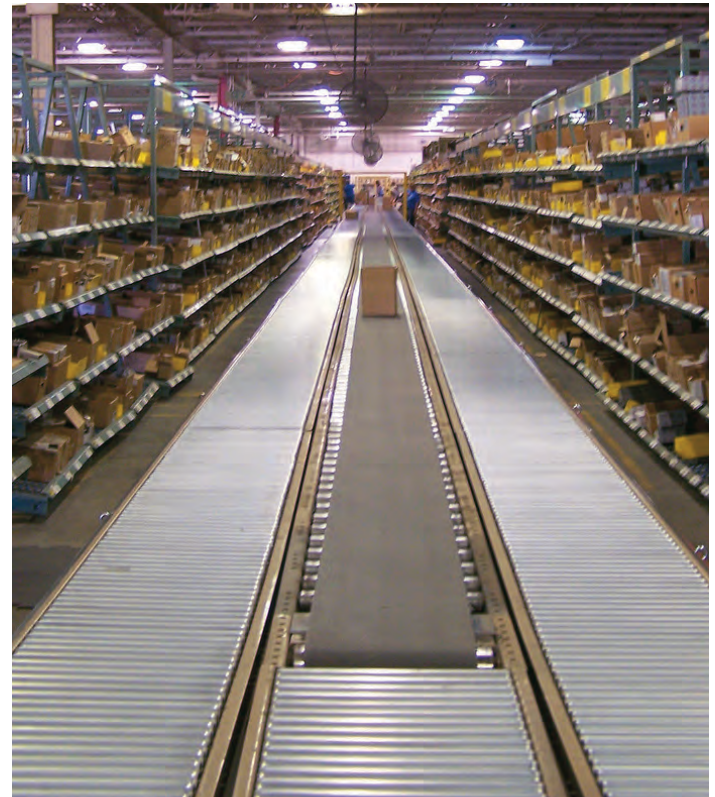
# ¿QUÉ SE DEBE CONSIDERAR PARA DISEÑAR UNA CORRECTA Y EFECTIVA ESTRATEGIA DE PICKEO?

Sin duda, la elaboración de pedidos es una de las actividades más críticas dentro de la cadena logística de una empresa, debido a su sensibilidad y repercusiones en áreas como: el inventario, la demanda y, fundamentalmente, la importancia que tiene en la relación cliente-empresa.

**E**n una mirada más detenida en torno a las repercusiones de este proceso podemos señalar que de su eficiente puesta en marcha dependen, en gran medida, los plazos de entrega a los clientes, el porcentaje de cumplimiento de pedidos perfectos y los costos generados en los almacenes; todas condiciones que transforman a la elaboración de pedidos en una función crítica, puestos que errores en ella pueden detonar variaciones en la productividad por pedidos con errores y/o incompletos, aumento de las devoluciones, bajo nivel de servicio, incremento de ventas pérdidas e imagen negativa ante el cliente. Consecuentemente, el picking es uno de los procesos más importante al interior de un

CD, desde el punto de vista de la ejecución de sus procesos. La importancia de diseñar y ejecutar eficientemente la preparación de pedidos, se debe entre otras cosas a que esta etapa puede consumir buena parte del costo operativo y del tiempo, por lo que se busca mejorarla constantemente.

Dado lo anterior, diferentes expertos del ámbito logístico han determinad distintas formas de organizar la función de picking en una bodega o CD, desde métodos convencionales hasta sistemas más sofisticados. Mucho se ha escrito y hablado, por ejemplo, de la radiofrecuencia, los códigos de barra, el pick to light o voice picking; pero hoy la tarea está en escoger la herramienta precisa que entregue



respuestas a las necesidades de cada empresa.

## ESTRATEGIA Y DISEÑO

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

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

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

La clave -por tanto- para escoger la estrategia correcta está en la capacidad que tengan las empresas de encontrar el equilibrio perfecto entre productividad, operación y valor. Sin embargo, el mercado coincide en que no existe una fórmula establecida, ya que la operación de cada empresa requiere ser analizada de forma particular. Finalmente, una vez que la compañía en cuestión haya elaborado y dise-

1000 Oficinas en 100 Países

Transporte marítimo

Transporte aéreo

Logística de almacenaje y distribución

Transporte terrestre

Soluciones integrales

**KUEHNE+NAGEL**



The Global Logistics Network

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

[www.kuehne-nagel.com](http://www.kuehne-nagel.com)

ñado la estrategia que utilizará comienza un nuevo proceso: la elección de la herramienta tecnológica adecuada.

## UNA HERRAMIENTA A LA MEDIDA

Hoy por hoy, el mercado tecnológico en torno a la administración de almacenes y las operaciones de picking —específicamente— es variado y se orienta a dar respuestas a las necesidades específicas de las empresas de los más diversos sectores.

Si bien se debe considerar que existen múltiples herramientas que pretenden agilizar, optimizar y hacer eficientes los procesos de picking de cada compañía, cabe recalcar que no existe un sistema universal ni fórmula mágica, ya que cada caso se debe analizar de forma personalizada. De poco sirven las herramientas sino se cuenta con un sistema de gestión que coordine los movimientos de forma correcta

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

almacenamiento que implican mejoras en las tareas de Pickto.

Ahora bien, entrando de lleno a las tecnologías o herramientas orientadas a la preparación de pedidos, propiamente tal, debemos destacar tres en particular: Pick to light, voice picking y lectores manuales. Cada una de ellas tiene sus ventajas y sus desventajas y cada una constituye la solución perfecta para un determinado caso y contexto operacional, sin perjuicio de que puedan aplicarse —en un mismo almacén— dos y hasta tres de estos sistemas. Por otra parte, las evidentes diferencias y múltiples características de cada tecnología implican que, antes de ser implementadas, se deba llevar a cabo una evaluación de ciertos factores, tales como: La productividad de Picking en áreas de alta densidad; libertad en el uso de las manos por parte de los operadores, habilidad para encontrar las posiciones, la capacidad de proveer información o la disminución de los errores de pickto. Es ante éstos y otros parámetros que las tecnologías comienzan a marcar sus diferencias y utilidades específicas.

**En torno a las cualidades de cada sistema se han determinado los siguientes aspectos:** El Sistema Pick to light ha sido diseñado para trabajar en áreas de almacenamientos muy densas, en donde los operarios puedan trabajar por zonas de trabajo. Por el contrario esta herramienta no habría sido diseñada para pedidos de gran tamaño,

donde por ejemplo, se deba caminar por toda la bodega. El sistema de picking por voz estaría diseñado para armar pedidos de gran tamaño y por el contrario no presentarían un muy buen desempeño cuando las áreas de almacenamiento son muy densas, en donde se preparan una gran cantidad de pedidos de un tamaño relativamente pequeño.



### ¿EN BUSCA DE LA PREPARACION DE ORDENES PERFECTAS?

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

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

**Las evidentes diferencias y múltiples características de cada tecnología implican que, antes de ser implementadas, se deba llevar a cabo una evaluación de ciertos factores, tales como: La productividad de Picking en áreas de alta densidad; libertad en el uso de las manos por parte de los operadores, habilidad para encontrar las posiciones, la capacidad de proveer información o la disminución de los errores de pickto. Es ante éstos y otros parámetros que las tecnologías comienzan a marcar sus diferencias y utilidades específicas.**

Con todo, es importante recordar que una buena selección y una correcta implementación pueden arrojar grandes beneficios a la industria; mientras que una mala selección e implementación significaría la pérdida de una significativa inversión y la aparición de problemas operacionales.

## ¿AUTOMATIZACIÓN?

Si bien, la automatización ya es una tendencia mundial en distintas áreas de la producción y operación industrial, el pickeo se ha mantenido distante y la incorporación de estas técnicas ha sido lenta, debido a las características propias de este proceso, anteriormente señaladas. Sin embargo, cabe mencionar que el sistema de preparación de pedidos se puede realizar de formas muy diversas, el diseño y la forma de realizar estas labores de picking depende de varios factores, y es aquí donde, en función de la

tipología de extracción, podemos clasificar los tipos de preparación en dos:

**Hombre a producto:** Es la preparación de pedidos más común, donde un producto tiene una ubicación determinada y el operador de pedidos va directamente al lugar ante el requerimiento de dicho producto.

**Producto a hombre:** Se utiliza en almacenes donde se realizan un gran número de pedidos, con muchos productos y poco tiempo para la preparación de las órdenes. En esta forma, un sistema automático extrae la referencia que es necesaria hacia una estación de picking para la que el preparador tome la cantidad solicitada para la preparación, volviendo el sistema a ubicar la referencia de forma automática en el almacén.

El preparador no tiene por tanto que desplazarse a buscar el producto y únicamente

hace "picking and put" de unidades (tomar unidades e introducir las en los contenedores adecuados para la preparación). Dada estas características y definiciones, es común que la operación comience con sistemas "hombre a producto" y, conforme vaya aumentando el volumen de negocio y la complejidad del mismo, replantearse un reingeniería del CD, invirtiendo en sistemas de almacenamiento automático que permitan la modalidad de extracción "producto a hombre".

Finalmente, cualquiera sea la opción de estrategias, diseño, herramientas o sistemas de picking que desee implementar en su CD, será importante considerar lo expresado en las líneas precedentes, poniendo especial atención a las particularidades de su negocio y a los volúmenes y tipos de mercaderías que moviliza. Como se ha expresado, no existen sistemas universales en esta materia o estrategias comunes para todos. **1**



# ES TIEMPO DE SOLUCIONES QUE FAVOREZCAN SU NEGOCIO



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

LOGÍSTICA / TRANSPORTE / DISTRIBUCIÓN



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



[info@eit.cl](mailto:info@eit.cl) / [www.eit.cl](http://www.eit.cl)

# EFICIENCIA ENERGÉTICA: LAS CLAVES DE UN CD MODERNO

La “cultura verde” en los últimos años ha ingresado con fuerza en todas las áreas y la industria logística no ha estado ajena a esta realidad. La importancia de la anhelada sustentabilidad ha llevado a este concepto a transformarse, hoy por hoy, en un requisito comercial en los más importantes mercados internacionales.

Es así como toda empresa que mire al mercado exterior, el cual es de vital importancia para un país exportador como Chile, ha debido asumir conductas en la línea de la eficiencia y sustentabilidad. En cuanto al mercado logístico, las distintas áreas que lo componen se han sumado poco a poco a esta realidad. El embalaje fue una de las primeras medidas que se tomaron, apuntando al reciclaje, a las materias primas utilizadas, etc. Pero el crecimiento evidenciado en las empresas nacionales ha llevado a muchas de ellas a levantar importantes Centros de Distribución que albergan parte importante de sus operaciones. La edificación de estas instalaciones no ha estado distante a la tendencia por las

“construcciones verdes”. En esta línea, la eficiencia energética y la climatización han sido las áreas más relevantes al momento de evaluar la edificación de CDs o bodegas, motivados entre otras cosas por el cuidado al medio ambiente, la significativa reducción de costos de operación, el cumplimiento de estándares internacional o las exigencias de clientes, más aún después de la internacionalización del concepto de sustentabilidad.

## ASESORÍA Y DISEÑO: CLAVES PARA LA EFICIENCIA

Todo proyecto de la envergadura de una edificación como un



Ernesto Ramírez  
Gerente  
Gescom



Rodrigo Tonda  
Master en Arquitectura y  
Construcción Sustentable  
Leed, miembro de Pasiva



Klaus Karque  
Gerente General  
Energol



Centro de Distribución conlleva un periodo de diseño, tiempo en el cual se contemplan todas las alternativas en cuando a su construcción, tales como cualidades del suelo, ubicación geográfica y características de la operación. Sin embargo, hay una instancia -no siempre considerada y para muchos desconocida- que se debería incluir durante el diseño del proyecto: La Asesoría en Eficiencia Energética.

A este respecto, Rodrigo Tonda, Master en Arquitectura y Construcción Sustentable Leed y miembro de Pasiva, empresa dedicada a la asesoría de eficiencia energética, comentó que en el mercado de las construcciones industriales, y en especial las relacionadas al almacenaje, existen dos grandes grupos: “Quié-

nes requieren especificaciones de climatización y quien no”. Es así como – a juicio del arquitecto – lo importante en este tipo de proyecto es que se realicen un proceso de diseño de acuerdo a las características de la construcción. “Lo ideal es ir realizando pruebas y simulaciones energéticas para alcanzar los niveles de iluminación adecuados, sin afectar, por ejemplo, la temperatura”, expresó.

Si bien, el profesional aseguró que actualmente a aumentado la preocupación por la eficiencia energética en las empresas chilenas, aún queda mucho por hacer. “La gente realmente no entiende de que se trata todo esto. Las personas relacionan eficiencia energética con paneles solares. En general, lo relacionan con



**New Trade**<sup>®</sup>

Soluciones para Logística y Retail

**DIVISIÓN RACKS**

## ✓ CALIDAD

Aceros de alta resistencia y durabilidad.  
Alta tecnología en los procesos de fabricación.

## ✓ PROYECTOS A MEDIDA

Entregamos la mejor asesoría en desarrollo de proyectos.  
Soluciones optimizadas para cada cliente.

## ✓ SEGURIDAD

Nuestros productos cumplen con la más altas exigencias antisísmicas.

## ✓ RESPALDO Y GARANTIA

Soporte local en servicios de mantención y reparación.



New Trade Chile

Avda. Juan de la Fuente 684  
Norte Bueno - Lampa, Santiago  
Tel.: (56 2) 795 49 00  
ventas@newtrade.cl



**newtrade.cl**  
*Innovación en Movimiento*

una forma de generar energía, cuando una de las cosas más importante de la eficiencia energética es -antes de poner paneles u otras técnicas- tratar de reducir el uso de energía, estudiar los porcentajes óptimos, cuál es la aislación óptima de los muros, el tipo de equipos utilizados, etc.”, expresó.

Omitir el proceso de diseño energético conlleva -según Tonda- muchas veces que la preocupación radique en la compra de equipos que ofrezcan cierto ahorro. “Lamentablemente muchas empresas no están dispuesta a dar este tiempo (pre-diseño), antes de establecer la estructura final para la evaluación de estos temas”, declaró el arquitecto.

Que el diseño vaya etapa por etapa permite a los profesionales y a las empresas ir visualizando previamente los ahorros que estas medidas pueden alcanzar. “Las medidas que contempla un diseño son presentadas al cliente como un flujo de caja. La idea es ir cruzando la información y entregándoles cifras al mandante para que él tome la mejor decisión”.

Sin embargo, a pesar de un aumento en la preocupación de las empresas nacionales por concretar edificaciones de características “verdes”, Rodrigo Tonda enfatizó que “si no hay un incentivo económico detrás, las empresas no asumen estas medidas, ya sea por requisito comercial de nuevos mercados, por imagen o marketing. Pensar que estas iniciativas las asumen sólo para ‘ponerse la chaqueta de lo verde’ es un error y una ingenuidad, a pesar de que muchas de estas iniciativas no siempre significan costos para las empresas, ya que existen modificaciones que son costo cero, ideal para quienes luego arriendan sus instalaciones de bodegas, tras pasando costos a otros. Así que esto sólo dependen de la postura de la compañía y hasta dónde quiere llegar en materia de eficiencia energética”. La climatización de las instalaciones de almacenaje es otra de las aristas y ha cobrado importancia, en la medida en que los clientes necesiten construcciones que cumplan con las características necesarias para cada producto. Es aquí una de las cualidad más solicitadas tienen relación con la temperatura. Contar con la temperatura adecuada es esencial para determinados productos, como por ejemplo los medicamentos. A este respecto, el profesional advierte que si las condiciones requeridas no se dan por medio de la construcción se deben realizar a través de equipos y “eso traerá mayores costos operacionales”.

“Otogar una buena climatización que cumpla con las necesidades, a través de la construcción pasiva disminuye considerablemente los costos, por lo que tendrá un gran impacto finalmente. Si optimizamos la arquitectura y construcción los equipos serán más pequeños, lo que significará menores costos en operación y mantención”.

Ante esta realidad, el profesional de Pasiva argumentó que la clave de la asesoría de eficiencia energética es “llevar a la ingeniería todas las decisiones que normalmente se toman sin fundamentos y ahí la clave para escoger la mejor solución es llevar todo los beneficios a valores numéricos para que el cliente tome la mejor decisión informado”.

## OPCIONES DE MERCADO

Tal como comentó Rodrigo Tonda, uno de los pilares de los Centros de Distribución o bodegas es la iluminación. El trabajo que se realiza al interior de las instalaciones hace primordial contar con la luz adecuada para llevar a cabo la operación de modo óptimo y resguardando a la vez la salud de los trabajadores.

En esta línea, las lámparas de inducción electromagnéticas (IEM) son consideradas, hoy por hoy, uno de las tecnologías que apuntan al ahorro energético en esta materia. Basado en el principio de gas de descarga de las lámparas fluorescentes y en el principio de la inducción electromagnética de alta frecuencia. Las lámparas de IEM se clasifican

en: Lámparas de Inducción electromagnética interna (IEM-I) de alta frecuencia y lámparas de Inducción Electromagnética Externa (IEM-E) de baja frecuencia.

La popularidad que esta tecnología ha tomado en materia de iluminación se debe entre otras cosas a sus características y ventajas, según concordaron Ernesto Ramírez, Gerente de Gescom y Klaus Karque, Gerente General de Enersol, ambas empresas de equipamiento de iluminación.

**■ Bajo consumo real ■ Alta eficacia lumínica visual ■ Larga vida útil ■ Fuente de luz saludable ■ Baja atenuación de la luz ■ Encendido instantáneo ■ Rendimiento eléctrico óptimo.**

La lenta incorporación de estos equipamientos en las industrias nacionales se debe, según Karque, a que “la gente que está a cargo de la implementación de equipamientos al interior de las compañías muchas veces no está familiarizada con la eficiencia. No se dan el tiempo de evaluar otras luminarias, por ejemplo cambiar un equipo haluro metálico por uno de IEM, donde verían ahorros considerables”.

“Hay un problema de información sobre lo disponible en el mercado. Hoy en día continuar con las luminarias que existen en las bodegas sería igual que poner luz incandescentes en las casas”, recaló Klaus Karque, Gerente General de Enersol.

Por su parte, Ramírez sostuvo que: “Las ventajas de este tipo de iluminación son, sin duda, la mejor carta de presentación de esta tecnología. La IEM es la mejor alternativa costo-beneficio para la industria. Si bien en un comienzo la inducción electromagnética era una tecnología cara, por lo cual poco aplicada, hoy ha disminuido su valor, lo que ha generado que sea muchísimo mejor en costo-beneficio”. ]



Ingrese al artículo completo escaneando el QR desde tu Smartphone o Tablet.



SOMOS LA SOLUCIÓN TÉCNICA  
Y FINANCIERA DEL MÁS ALTO NIVEL



**Bodenor Flexcenter Parque Logístico, ICONO de la infraestructura logística de la Región Metropolitana.**

Lo invitamos a conocer nuestra 3era etapa en construcción en:

**Enea**  
Parque de Negocios

- Ubicación Privilegiada
- Conexión Total
- Calidad Constructiva
- Habilitación Oficinas
- Casino / Cafetería
- Seguridad 24 horas
- Areas Verdes
- Espacio para crecer
- El mejor espacio Urbano



23701090

contacto@bodenorflexcenter.cl

# OPERADORES LOGÍSTICOS: UN MERCADO EN CRECIMIENTO

Los operadores logísticos son actores importantes en la industria logística y de eso no hay duda. A modo general se definen como las empresas que soportan el transporte y manejo de la carga desde el punto de salida en origen hasta el punto de entrega en destino. Estas empresas han evolucionado ajustándose a los requerimientos de los mercados globales, y el éxito de cada uno de ellos radica en la capacidad de brindar todos los servicios conexos con la cadena logística de manera integrada.

**E**sta clara definición nos refleja una de las características principales de este mercado: La multiplicitud de servicios que ofrece un 3PL para satisfacer lo que el cliente requiere para el funcionamiento de su respectiva operación. Es así como se señala que existen tantos operadores logísticos como servicios ofrecidos.

Ante este escenario, y en un mercado altamente competitivo y en fuerte crecimiento, cabe preguntarse qué determina el éxito de una empresa o qué tan importante son las inversiones o las tecnologías y qué relevancia tiene alcanzar un nivel de especialización como ventaja competitiva en la industria.

Para ahondar sobre este panorama, ejecutivos de importantes empresas analizaron el panorama actual y los desafíos próximos del mercado.

## CRECIENDO CON LA INDUSTRIA

Los últimos años han sido, sin duda, positivos para el crecimiento de este mercado, el cual se ha reflejado en ocasiones en grandes y modernas instalaciones, el aumento de m2 disponibles, la incorporación de tecnología y el aumento en la entrega de servicios anexos.

A este respecto, Rodrigo San Martín, Director Comercial de TNT Express, afirmó que hoy los operadores de distribución, “es-

tamos viviendo un proceso de consolidación de la industria”.

“Hoy existe un grupo de 3 o 4 operadores que están muy por sobre el resto en términos de capacidades, tamaño de la red y oferta de servicios. Algunos de estos operadores han ido tomando mayor tamaño gracias a las adquisiciones, lo que en sí marca un desafío en cada uno de esos casos”, aseguró San Martín. Asimismo, Felipe Álvarez, Gerente Comercial de Green Logistic, recalzó que el mercado se encuentra “en crecimiento”.

“El mercado ha venido madurando en cuanto a crecimiento, sin embargo, aún hay muchas empresas que prefieren manejar su operación internamente, pero poco a poco las transnacionales

van tirando el carro de la tendencia mundial de externalizar los procesos”, comentó el profesional, augurando la continuidad del buen momento del rubro.

Tal como lo plantea el ejecutivo de TNT, el crecimiento de algunos ha ido en el tamaño de la red; sin embargo, también hay un aumento en la oferta de servicio, lo que -de cierta medida- enfoca el crecimiento hacia un determinado segmento.

A este respecto, el Subgerente de Planificación de Warehousing, Arturo Ríos, sostuvo que elementos como el cumplimiento de los estándares de servicio o la infraestructura de calidad se han transformado en requisitos que un operador debe cumplir

Rodrigo San Martín  
Director Comercial  
TNT Express



Arturo Ríos  
Subgerente de Planificación  
Warehousing



Felipe Álvarez  
Gerente Comercial  
Green Logistic



por default, sobre todo en consumo masivo. "Es así, que la situación hoy se define, a mi juicio, como una transición entre un proveedor de servicios en sentido estricto, y un partner estratégico, o componente de la cadena logística del cliente. Esto se refleja fundamentalmente en tres elementos: multiplicidad de servicios, que presenten una solución completa y centralizada al cliente, la personalización de las soluciones a los requerimientos del cliente (Customización), y la sofisticación de los servicios de valor agregado (ej: Vendor Management Inventory).

Los profesionales concordaron en que, actualmente, en vez de que las empresas inviertan en bodegas, es mejor que apunten esos recursos a una nueva línea de producción que les genere mayores volúmenes de venta, lo que ha permitido que el mercado vaya madurando y creciendo.

## ESPECIALIZACIÓN O SEGMENTACIÓN

Como en otras áreas, la especialización parece ser una buena alternativa para potenciar la entrega de un servicio segmentado de calidad. A primera vista pareciera ser ésta una buena alternativa para potenciar el crecimiento de este mercado y conformar en base a esta diferenciación una ventaja comparativa ante la competencia.

La diversidad de productos que pueden almacenados y distribuidos por estos Operadores hacen que la especialización pueda ir dirigida hacia la características de almacenamientos, los cuidados y cualidades que deben tener determinados productos, etc.

A este respecto, el ejecutivo de TNT Express se declaró seguro de que en el futuro los operadores irán enfocándose en determina-

dos segmentos, porque "para atender bien a los clientes será clave que tanto la red como sus colaboradores estén bien especializados en cada uno de los segmentos".

Por su parte, Ríos enfatizó que en su caso la especialización ha sido fundamental. "Dado que somos expertos en bodegaje de productos peligrosos, la especialización es todo para nosotros. El mercado del outsourcing logístico está en constante crecimiento. Las empresas buscan la especialización en sus negocios, y a la vez entregar su logística a especialistas", dijo.

No obstante, lo que parece un proceso lógico (especialización) tiene, a juicio de Álvarez, ciertas consideraciones dada la naturaleza del negocio, ya que "los clientes manejan muchos tipos de productor, por lo cual la especialización debe ir de la mano de los clientes que uno va tomando".



**SERVICIO DE ARRIENDO  
DE GRUAS HORQUILLA**

**LIFTservice**  
ENTREGAMOS SOLUCIONES  
**DIAY NOCHE**  
A SUS NECESIDADES



**13 AÑOS DE EXPERIENCIA EN GRÚAS HORQUILLA  
A COMBUSTIÓN Y ELÉCTRICAS**

Servicio Técnico Especializado y Permanente | Arriendo de 1.8 t. hasta 20 t.

Oficina y Taller: Benedicto XV 183, Estación Central. - Teléfono: (56-2) 7645000 (56-2) 7784992

[ventas@liftservice.cl](mailto:ventas@liftservice.cl) - [www.liftservice.cl](http://www.liftservice.cl)



“Uno tiene que conocer los productos con que se trabaja y los clientes valoran mucho la experiencia que uno tiene sobre los productos que ellos manejan, pero eso no limita que uno esté abierto a otros clientes”, agregó.

Es así como en el camino por ofrecer un servicio de calidad y que de respuesta a los requerimientos de los más diversos clientes y sus determinadas operaciones las inversiones realizadas por los 3PL son fundamentales, ya sea en materia de infraestructura, tecnología y en el fortalecimiento de equipos de trabajo.

A este respecto, San Martín comentó, por ejemplo, que en una red extensa a nivel nacional, “la tecnología es clave para mantener el control y hacer la operación viable en los estándares que nos comprometemos”.

Otro aspecto, destacado por los ejecutivos es la inversión en infraestructura. En esta línea, el Director Comercial de TNT Express afirmó que el crecimiento de la compañía en los últimos cinco años los ha llevado “a tener que mantener un alto nivel de inversiones en infraestructura en muchas regiones del país”.

A su vez, el Gerente Comercial de Green Logistic añadió que: “Estamos construyendo equipamiento tipo world-class, sistemas privados con respuesta continua a los clientes. Que refleja nuestro crecimiento. Pero además, hay que ir profesionalizando nuestra operación y reforzando nuestros equipos, en cuanto a profesionales y equipamiento para dar respuesta a los requisitos de primer nivel que los clientes están pidiendo”.

“Las grandes empresas no pueden recibir un servicio de mediana calidad y es en esos servicios donde uno se puede destacar. Si se quiere crecer hay que hacerlo sobre bases sólidas”, recaló Álvarez.

A este respecto, el Subgerente de Planificación de Warehousing reconoció que hasta hoy, “la infraestructura en este negocio era todo”. Desde esa perspectiva, el ejecutivo

**“Los Operadores Logísticos estamos entregando un nivel de operación bastante alto y eso es muy importante para los clientes, quienes así deciden trabajar con un experto. En el mercado chileno hay de todo: Buenos, regulares y no muy buenos. La clave está en tener la infraestructura, la gente y conocer la operación del cliente”.**

declaró que “la tecnología aplicada estaba ceñida a mejores prácticas operacionales, más que a una constante búsqueda de automatizar procesos. Dado que en la actualidad, la información fresca es clave, para nosotros, la innovación estaba basada en usar estas herramientas para entregar respuestas de una manera más rápida a nuestros clientes”.

## **LA CLAVE: SERVICIOS A LA MEDIDA**

Alcanzar un éxito empresarial es, sin duda, el objetivo de toda compañía, más aún en un mercado marcado por la competencia y el constante desarrollo y requerimientos. En este sentido, la clave del éxito de un Operador Logístico está en el tipo de relación que alcance con su cliente. Para el ejecutivo de Green Logistic el posicionamiento que alcance una empresa en este mercado radica en tres puntos: “Entender al cliente, entender la operación y entender lo que se requiere”.

“Por más que uno cuente con servicios de clase mundial o softwares de primera línea, si no se conoce al cliente que se tiene y las características de su operación no se alcanzará jamás un servicio de calidad. La clave está en que entregar servicios claves para cada

operación y así que el cliente te vea como un partner”, recaló Felipe Álvarez.

Mientras que para el Director Comercial de TNT Express el factor que asegura el éxito son “la transparencia, honestidad y seriedad en la oferta de servicios”, para que así “los usuarios puedan conocer desde el principio que servicio están comprando y que estándares de calidad pueden esperar. Si eso no se cumple, es difícil que una empresa en este rubro sea exitosa de manera sostenida”. Estas herramientas operacionales son cada vez más determinante para los Operadores, más aún cuando se vislumbra un crecimiento sostenido en el mercado para los próximos años, lo que hace cada vez más primordial destacar, gracias a la calidad de servicios.

Como en todo sector empresarial, el crecimiento del mercado trae consigo una multiplicidad de compañías que ofrecen un determinado servicio, y es ahí donde las ventajas comparativas de las empresas marcan la diferencia entre quienes entregan un buen, regular o mal servicio a sus clientes.

“Los Operadores Logísticos estamos entregando un nivel de operación bastante alto y eso es muy importante para los clientes, quienes así deciden trabajar con un experto. En el mercado chileno hay de todo: Buenos, regulares y no muy buenos. La clave está en tener la infraestructura, la gente y conocer la operación del cliente”, recaló Álvarez. En otras palabras, Ríos añadió que resumidas cuentas, los clientes buscan un servicio que aporte calidad a su negocio y para eso “funcionamos con 4 factores claves: Seguridad; Flexibilidad; Colaboración y Control”.

Es así como las claves de este desarrollo y crecimiento de la industria tiene su origen en los requerimientos y solicitudes de un cliente cada vez más exigente, quienes demanda calidad y profesionalismo de la industria, quienes ven en la especialización, la tecnología y la calidad de recurso humano las claves para dar un servicio de eficiencia y continuar así con el crecimiento de este sector. **1**

# Soluciones logísticas especializadas con la experiencia de un líder

Grupo Empresas



Carga General  
ISO 9001



Área Salud



Consultoría



Frío & Congelados



Av. Américo Vespucio 1851, Renca, Santiago - Chile - (56 2) 2413 4000 - info@loginsa.com

[www.loginsa.com](http://www.loginsa.com)

# LOGÍSTICA EN NAVIDAD: ¡TODOS EN AYUDA DEL VIEJO PASCUERO!

Sin duda, Navidad es la principal celebración del año. El número de transacciones comercial y el creciente movimiento de productos con la finalidad de dar respuestas a los distintos requerimientos de los clientes hacen que este periodo sea una de los más movidos para la industria logística.

Una vez finalizada la celebración de las fiestas Patrias en Chile (septiembre) se inicia el periodo de mayor movimiento para las industrias nacionales, transformándose en la instancia precisa para comenzar a definir las distintas iniciativas y estrategias para hacer frente y responder correctamente al crecimiento operacional propio de fin de año.

La forma en que las compañías hagan frente a este aumento se transforma en un claro signo de qué tan exitosa es su planificación comercial y logística y reflejo también del posicionamiento de dicha compañía en el mercado nacional. Para conocer, la realidad de algunas empre-

sas nacionales, revista Logistec conversó con ejecutivos sobre los cambios en las respectivas operaciones empresariales y las medidas que asumen para hacer frente al incremento en la demanda y el movimiento propio de estas fechas.

A modo general, los profesionales coincidieron en que el periodo navideño es el de mayor movimiento para la industria, lo cual se refleja en el aumento de la demanda, el incremento de movimiento de productos o extensas jornadas de trabajo y la necesidad, en muchas ocasiones, de ampliar el número de trabajadores.

Al momento de diseñar el plan de negocios para hacer frente a este importante periodo se de-

ben considerar, entre otras cosas: la planificación, ya que hay que investigar en qué productos se pueden invertir más cantidad y estudiar así el mercado; tener un buen manejo de inventarios y de proveedores; cuidar la logística, hay que tomar decisiones para poner los productos en manos de los clientes en el momento y lugar adecuado y aplicar una buena estrategia de venta.

**Ricardo Jungk, Gerente de Logística SMU Retail Holding:** Efectivamente estas fechas son muy intensas en Retail, en nuestro caso sufrimos en promedio incrementos del 30% que para algunos locales llega al 40%. Para poder enfrentar estas alzas es necesario estar preparado con antelación, tanto en la estrategia lógica de carga de locales

como en la capacidad instalada de los Centros de Distribución.

En las medidas típicas se encuentran: ■ Incremento de plantas en los Centros de Distribución en un 30%, lo que se alinea con época de vacaciones por lo que el incremento sirve hasta Marzo. ■ Aplanamiento de los peaks de venta, cargando de inventario las salas según su capacidad de almacenamiento. ■ Incremento de flota de camiones en 30%, generalmente se ocupa mucho flete spot. ■ Aumento de los múltiplos de Distribución de los productos estacionales, cosa de mejorar la productividad de los Centros (+ pallet completo a tienda).

**Tomás Cox, Gerente de Logística de Multitiendas Corona:**

Ricardo Jungk  
Gerente de Logística  
SMU Retail Holding



Alejandro Moris  
Jefe de Logística  
Sugal Chile



Claudio Decizer  
Supply Chain Manager  
Sony Chile



"Más seguridad y servicios para mi empresa"

**BSF** CENTRO LA FARFANA  
BODEGAS SAN FRANCISCO

▶ [www.bsf.cl](http://www.bsf.cl)

Con más de 1.200.000 m<sup>2</sup> construidos en Chile y Perú, BSF ofrece máxima flexibilidad y la más amplia gama de servicios complementarios al arriendo, convirtiéndose en un socio estratégico para sus clientes.



ISO 9001  
BUREAU VERITAS  
Certification



**BSF** BODEGAS  
M.R. SAN FRANCISCO

Desarrollando Espacios de Confianza

Chile: Antofagasta | Santiago (6 Centros) | Chillán | Temuco | Puerto Montt

Perú: Lima (2 Centros)

Isaías Zúñiga  
Jefe de Logística Nacional  
Cooperativa Agrícola  
Elqui Ltda. CAPEL



Marcelo Buló  
Subgerente de Operaciones  
Logísticas, Easy



Tomás Cox  
Gerente de Logística  
Multitiendas Corona



La Navidad para Corona, como en todo el retail, es un período en donde la venta crece muy fuertemente. Por lo tanto, toda la cadena de abastecimiento tiene que modificar su operación para poder cumplirla.

Partiendo desde las tiendas, quienes tiene que reforzar sus dotaciones y hacer un tremendo esfuerzo para recibir y reponer lo más rápido posible para sostener su rotación, hasta el Centro de Distribución, quienes por su parte, desde dos meses antes de la Navidad deben recibir, preparar, cargar y entregar volúmenes varias veces más grandes que los del resto del año. La medida clave es la Planificación de la cadena de abastecimiento.

Corona cierra su planificación de Navidad al detalle 3 meses antes, con lo cual cada eslabón sabe perfectamente qué tiene que hacer y cuándo. En base a eso, se refuerzan las dotaciones, se planifican las recepciones, se programan las producciones del CD, se consiguen y coordinan los transportes, se

modifican los layouts de las tiendas y bodegas, etc. Adicionalmente, al tener una planificación detallada, es muy importante monitorear continuamente los indicadores de cumplimiento de ésta, de manera que si existen desviaciones, se tomen las acciones correctivas inmediatamente y no se ponga en riesgo la temporada.

**Alejandro Moris, Jefe de Logística de Sugal Chile:** En nuestro caso analizaremos nuestra función para el día de Navidad. Se trata de "apurar" los embarques que se han

planificado (según nuestro programa de despachos) de manera tal de llegar el viernes 23 de diciembre con todo cargado y/o despachado a Puertos (exportación marítima) y/o a Los Andes (exportación terrestre), adicionalmente se deja "bien avanzado" los embarques que se tienen a principios de la semana posterior a Navidad, esto es, retiro de contenedores, envío de órdenes de transportes, etc.; así no es tan estresante llegar después de una fecha especial a operar con un régimen alto de operación que es nuestra tónica. Para año nuevo se planifica exactamente igual.

**Isaías Zúñiga, Jefe de Logística Nacional, Cooperativa Agrícola Elqui Ltda. CAPEL:**

En Capel, por lo general sucede que hay que aumentar la dotación de camiones de reparto, generado por la sobre demanda del canal supermercado, lo que lleva dos problemas:

1. Mayor tiempo de espera en sus CD, que pueden aumentar hasta en un 500% (de 3 horas a casi un día momentos críticos de diciembre como la tercera semana del mes)
2. Camiones para reparto directo a las salas, las cadenas están centralizadas, pero en esta fecha sube mucho el consumo, y no alcanzan a reponer desde sus CD. Nos piden despacho directo a sala, con demoras de 4 a 6 horas.

Ante este panorama nosotros aumentamos el número de camiones de apoyo, camiones de 30 T para despacho a CD de supermercados, dos camiones para despacho a salas de spmk, por lo general son Jumbo y Walt Mart los que piden despachos directos.

**Es así como para hacer frente a este periodo de mayor movimiento, se realizan con antelación reuniones de planificación comercial-operativa que nos entregan visibilidad de las alzas que tiene nuestro negocio, permitiéndonos de esta forma organizar anticipadamente nuestra temporada alta respecto a variables de RR.HH, Bodegas, Máquinas y Transporte, con el fin de asegurar el cumplimiento de las metas de abastecimiento, niveles de servicio y costos..**





**Marcelo Buló, Subgerente de Operaciones Logísticas Easy:** Los distintos flujos de nuestra cadena de abastecimiento no se modifican, ya que en los meses previos, el equipo de proyectos, en conjunto con la operación, trabaja fuertemente en todas las

iniciativas de mejoras relacionadas con los procesos de toda nuestra cadena, teniendo como objetivo principal definir una plataforma estable y eficiente para enfrentar una excelente temporada alta.

Es así como para hacer frente a este periodo de mayor movimiento, se realizan con antelación reuniones de planificación comercial-operativa que nos entregan visibilidad de las alzas que tiene nuestro negocio, permitiéndonos de esta forma organizar anticipadamente nuestra temporada alta respecto a variables de RR.HH, Bodegas, Máquinas y Transporte, con el fin de asegurar el cumplimiento de las metas de abastecimiento, niveles de servicio y costos.

**Claudio Decizer, Supply Chain Manager Sony Chile:** El periodo de navidad modifica nuestra operación. Se hace un cambio estructural de toda la operación con nuestro

3PL que comienza en septiembre y termina en diciembre, reflejada en la aplicación de medidas de impo/expo incremento de transporte y seguridad de traslado, se incrementa la capacidad de descarga, se amplía la capacidad del almacén. Se amplía el personal de seguridad y la capacidad de despacho.

Formalmente se modifican varias tareas, tales como: Se proyecta el volumen adicional de operación para In Almacén y despacho; cambia la estructura de CD Miraflores, se implementa un 3er turno nocturno; se contrata personal externo, pasando de 74 a 150 personas; vendemos, se arrienda espacio adicional; incrementamos al doble el número de maquinaria, traspaleta eléctricas, forklift, reach, etc.; se incrementa además las empresas de transporte de despacho y se gestionan reuniones con los Deales para alinear los procesos especiales. **■**



**arriendo  
de  
y  
maquinaria**

En SKC Rental estamos comprometidos con la entrega de un servicio de excelencia. Por eso, brindamos a través de nuestro gran equipo humano, toda la asesoría que nuestros clientes necesitan. Y porque seguimos reforzando nuestro compromiso con el bienestar de las personas y el medioambiente, renovamos, con más fuerza que nunca, nuestro programa "Un Contrato, un árbol".  
Súmate a esta iniciativa y comprueba que en **SKC Rental, más que máquinas, somos personas.**

LA BASE DE NUESTRO  
**SERVICIO**  
SON NUESTRAS  
**PERSONAS**

[www.skcrental.com](http://www.skcrental.com)

# COLABORACIÓN HORIZONTAL, ¿NUEVA TENDENCIA EN EL SECTOR LOGÍSTICO REGIONAL?

Si bien el sector logístico de la Región ha logrado amplios avances, aún presenta importantes deficiencias en torno al traslado de mercancías y la rentabilidad de dichas operaciones. En esta línea, hay quienes ven en el modelo de Colaboración Horizontal (CH) la respuesta a esta problemática. Pero, ¿qué tan viable es esta solución en el escenario latinoamericano actual?



**D**urante 2012, diferentes foros y escenarios dedicados al análisis de la industria logística de América Latina han discutido ampliamente sobre las tendencias y desafíos que enfrenta dicho sector.

En esta línea, un reporte reciente de CEPAL - BID - Banco Mundial, señala que “los sobre costos de la logística por falta de cobertura y calidad de la infraestructura, y la ausencia de facilitación del comercio constituyen una limitación para el crecimiento de las economías en la región y para la competitividad de su comercio frente al mundo”, particularmente, en esta época en que se requiere que los costos logísticos sean los más bajos posibles para

enfrentar los vaivenes del comercio mundial.

Sobre el documento citado, Octavio Doerr, Investigador en Unidad de Servicios de Infraestructura de la CEPAL, ha expresado que “los principales factores que explican los altos costos logísticos en la región son: una combinación ineficiente de los modos de transporte multimodal; la existencia de cuellos de botella en muchos eslabones de las cadenas de distribución y las ineficiencias aduaneras; la insuficiente capacidad y calidad de las redes viales; la congestión, la falta de inversión, e inadecuada regulación de puertos y servicios marítimos”. Con ello, las estimaciones de estos costos logísticos para países de la región oscilan entre el 18 y el 40 por ciento

del PIB y pueden constituir hasta más de la mitad del precio de los productos comercializados. “Ahí está la importancia de hacer mejoras sustantivas en la provisión de infraestructura y en los servicios de la logística”, ha explicado Doerr.

A las deficiencias estructurales determinadas por el informe, el analista ha evidenciado otra: la (insuficiente) adopción de políticas más radicales para cambiar la fisonomía institucional de los Estados, hacia una que se haga cargo de un sector tan transversal como es la infraestructura y los servicios de la logística. “Esto sólo podrá ser superado —explica Doerr— en la medida en que se ponga en práctica una política e institucionalidad estatal “Ad-hoc”, del más alto nivel y prio-

ridad, para dar preeminencia institucional y prioridad a los proyectos que aborden el desarrollo de la infraestructura y de los servicios de la logística en cada país”.

## RESPUESTAS A LOS DESAFÍOS

De lo expuesto anteriormente, es correcto afirmar que se debe adoptar una visión radicalmente distinta a la utilizada hasta ahora en materia de inversión en infraestructura para la logística, abordando el problema de forma integral, con todos los actores y puntos de vista, tanto en el diagnóstico y la identificación de desafíos como en las soluciones, incluyendo tanto la infraestructura y la demanda de transporte

PORQUE SABEMOS QUE EN SU MUNDO  
**NADA PUEDE SALIR MAL**



**TW Logística, soluciones para su Cadena de Suministro.**

**Servicios:**

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

**Rubros:**

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

**TW** LOGÍSTICA  
[www.tw.cl](http://www.tw.cl)

como los servicios de la logística. Hablamos de buscar –simultáneamente– soluciones óptimas que garanticen el máximo de eficiencia en los procesos y la inversión. Hecho este análisis primario podrán abordarse las soluciones de infraestructura logística pendientes pero diseñadas bajo esta concepción, la que deberá atender en particular a los servicios de la logística que demanda el comercio exterior y el transporte en una región.

En torno a estas ‘soluciones’, diferentes expertos han destacado la puesta en marcha de modelos de Colaboración Horizontal (CH) entre los proveedores de servicios logísticos. A este respecto, Doerr ha señalado que “esta es una industria tremendamente atomizada que puede acceder a muchos beneficios si se adoptan estrategias de colaboración entre pares”.

Según lo expresado por el académico, actualmente el sector logístico presenta “tremendas ineficiencias, falta de innovación, problemas de factores de carga, viajes vacíos, baja rentabilidad, etc. Todas estas pérdidas para los operadores logísticos pueden ser solucionadas a través de modelos de negocio que permitan el acceso a la operación, mercadeo e inversión colaborativa, aportando nuevas tecnologías en sus procesos, economías de escala, y haciendo más competitiva esta industria”. De esta forma, la CH potenciaría las capacidades de negociación ante grandes clientes y el mejoramiento de la calidad de los servicios, trayendo beneficios a todas las partes. “Una solución más generalizada de este tipo, que permita procesos de cambio en los negocios y servicios de todo un sector de la industria logística, puede hacer más competitiva a más de una cadena logística de nuestro comercio exterior con beneficios socioeconómicos importantes”, explicó.

## CH DESDE LA ÓPTICA EUROPEA

Las ventajas competitivas que representaría la puesta en marcha de procesos de Colaboración



boración Horizontal también han sido evaluadas en el viejo continente. En esta óptica, durante el primer semestre de 2012, la Fundación ITENE presentó a la opinión pública el proyecto “Conceptos de colaboración para la co-modalidad CO3”, estudio financiado por el VII Programa Marco de la Unión Europea, y que trabaja en el desarrollo de un modelo que supere los obstáculos para la colaboración horizontal entre diferentes cargadores.

Durante el workshop del proyecto, realizado en Sevilla, se definió el concepto “carpooling for cargo” o Colaboración Horizontal como “una combinación inteligente de flujos de mercancías de diferentes empresas, que ofrece una potente solución para afrontar la función logística”.

Según este concepto se estableció que “las empresas que colaboran e integran sus flujos logísticos pueden alcanzar importantes beneficios a nivel económico, social y ambien-

tal, ya que comparten gastos de transporte, lo que a su vez genera menos emisiones”.

De esta forma, el proyecto CO3 nace con el objetivo de aumentar la carga de los vehículos, reduciendo movimientos vacíos, estimulando la co-modalidad y permitiendo y promoviendo la colaboración entre competidores. En esta línea, los promotores del proyecto demostraron –teóricamente– que la colaboración horizontal puede aumentar significativamente la utilización de la red de activos, lo que se traduce en notables mejoras en la eficiencia (costo), la eficacia (nivel de servicio) y sostenibilidad (huella de carbono) de la red logística. Sin embargo, la CH, hasta hoy, no se ha aplicado frecuentemente debido a su naturaleza desconocida y compleja.

A su vez, la propuesta CO3 también tiene como propósito crear un marco jurídico europeo y eliminar las barreras administrativas para la CH, así como facilitar y coordinar los



diferentes pasos de prueba necesarios para llevar a cabo esta colaboración.

## MITOS A DERRIBAR

Retornando a la realidad Latinoamericana, es claro que la implementación de modelos de CH entre los operadores de la cadena logística, es un campo inexplorado, que -debidamente diseñado- puede llegar a potenciar el sector y traer grandes beneficios para toda la industria. No obstante, sobre este concepto se tejen ciertos mitos que deben ser dilucidados.

En esta línea, es relevante establecer que la CH no es una estrategia en sí misma, sino parte de ella. Una parte que puede agregar valor. Otra de las posturas respecto de este modelo señala que aquellas empresas con cadenas de suministro ineficientes obtienen mayores beneficios tras su implementación, aseveración errónea ya que se ha demostrado que las empresas que poseen cadenas de

suministro eficientes logran mayores retribuciones dado que evalúan y controlan cabalmente los costos asociados a la implementación de los modelos de cooperación.

En otra óptica, hay quienes aseguran que las empresas y los productos cambian, por lo tanto cualquier inversión estratégica en CH está condenada al fracaso. Sobre este punto, es importante aclarar que todo proyecto empresarial que implica inversión supone un riesgo y la puesta en marcha de un modelo de CH no es la excepción. Por ello, resulta vital que la implementación de este tipo de soluciones resulte de un estudio acabado y consiente de los beneficios y riesgos asociados; no se trata de "planificar el fracaso", sino de conocer la realidad de su compañía, del mercado y, en general, de la viabilidad de cada proyecto.

Otro mito relacionado con los modelos de CH señala que su implementación lleva a la pérdida de control y la reducción en los estándares de servicio al cliente, afirmación inexacta, aunque no del todo falsa. Lo cierto es que si la estrategia general ha sido bien planificada y diseñada, la CH -como elemento integrante- puede significar amplios ahorros en los procesos de envío y un aumento significativo en la frecuencia de entrega a los clientes.

Finalmente, quizás el mito más importante de analizar es el que asegura que la Colaboración Horizontal es el camino a seguir, teniendo en cuenta las ventajas que supone: mejoras en la eficiencia (costo), la eficacia (nivel de servicio) y sostenibilidad (huella de carbono). Sin embargo, lo cierto es que este modelo requiere muchas instancias de planificación anteriores a su puesta en marcha: un arduo trabajo que aún no ha sido explorado en nuestra industria que -primeramente- demanda cambios estructurales y legales. Por cierto no todo está dicho en torno a este modelo y será tarea de los diferentes actores de la industria logística definir los tiempos y las condiciones en que se aceptará este desafío. **■**



# HasarChile

Soluciones  
integrales de  
logística

Líderes en  
soluciones  
de RFID



Representantes oficiales de:



MOTOROLA



Rosario Norte 615, edificio Mistral, of. 1102.  
Las Condes - Santiago - Chile  
Tel [+56.2] 5719400 - E-mail: info@hasar.com  
www.grupohasar.com

# ALMACENAMIENTO VERTICAL

## EFICIENCIA Y PRECISIÓN QUE JUSTIFICA LA INVERSIÓN

◀ Por: María Victoria M.  
revista@revistalogistec.com

**La organización de la cadena de suministro de materiales, así como la modernización de la logística de almacenaje ha llevado a que el uso de Sistemas Automatizados de Almacenamiento Vertical (SAV) gane terreno. Igualmente, la versatilidad de este tipo de sistemas permite su aplicación en distintas industrias, sin importar su rubro o tamaño.**



**E**n torno al almacenamiento de mercancías, la logística actual, manifiesta una permanente necesidad de adquirir metros cuadrados y ganar superficie dentro de los Centros de Distribución (CD), de modo que se logre garantizar una sólida y ordenada estrategia de almacenamiento.

En este sentido, las inversiones logísticas apuntan no sólo a reacondicionar o ampliar las construcciones, sino también a modernizar el equipamiento de los mismos. En ese marco, la puesta en práctica de sistemas automatizados de almacenamiento vertical

(SAV), permite una renovación de estructuras, aprovechando la altura del CD.

Ahora bien en torno a la implementación de SAV, sin duda, existen ciertas barreras a superar, partiendo de la base de que la industria nacional es más proclive a la implementación de equipos de almacenamiento estándar, tales como: racks, estanterías fijas con sistemas palletizables, entre otros. ¿Cómo se explica esta situación?, el temor a la innovación, el desconocimiento de estas soluciones y a la dificultad de medir los ahorros para justificar estas inversiones son algunas de las respuestas a esta interrogante.

En esta línea, Pablo Jaramillo, Director Ejecutivo de QClass, compañía que, desde 2008, representa en Chile a la empresa KardexRemstar, proveedora de sistemas de almacenamiento automatizado, explicó que “en Chile, existe interés por este tipo de tecnología, siempre y cuando los niveles de retorno de inversión (ROI) sean notorios y perceptibles en el mediano plazo”. No obstante –previo a la inversión– los clientes exigen un completo análisis del impacto operativo y económico que estos sistemas tendrán en su almacén, teniendo en cuenta, por ejemplo, el ahorro y uso eficiente- de espacio; el ahorro de tiempo y precisión en operaciones de picking; seguridad de las mercaderías almacenadas, entre otros.

## INVERSIÓN JUSTIFICADA

En términos específicos, ¿Qué se gana con los SAV, respecto de las soluciones de almacenamiento clásicas que ofrece el mercado? Los beneficios que experimentan aquellos usuarios que deciden implantar este tipo de sistemas en sus CD son amplios y pueden clasificarse en:

**Mayor espacio de almacenaje.** Con las soluciones verticales se puede reducir hasta un 80% del espacio ocupado con los sistemas convencionales de estanterías. El pasar de un concepto horizontal de almacén a una opción vertical aporta un aprovechamiento del espacio que antes resultaba imposible de conseguir. A este respecto Jaramillo señaló que “si analizamos un CD estándar con almacenamiento horizontal y sistemas convencionales, podríamos, por ejemplo, reemplazar 250 metros cuadrados de mezzanine de dos pisos, por una solución automatizada de almacenamiento vertical que ocupe 40 metros cuadrados, lo que implica un ahorro significativo en términos de superficie.

En esta materia cabe destacar que estos equipos van desde 2, 25 metros hasta 30 metros de altura, por lo tanto posee una importan-

# MÁS QUE UN PALLET, CIENTOS DE PERSONAS A SU SERVICIO.

- En CHEP tenemos más de 60 años de experiencia manejando pallets y contenedores de la mejor calidad.
- Garantizamos valor agregado, eficiencia, ahorro en la cadena de suministro y control óptimo de inventarios.
- Ofrecemos disponibilidad ilimitada de pallets con cobertura nacional y en 45 países.
- Cuidamos el medio ambiente, utilizamos madera de bosques controlados y certificados.

Apóyese en nosotros.



LE QUITAMOS LA CARGA DE  
**encima**

Tel. 56 (2) 387 3400

[www.chep.com](http://www.chep.com)

**CHEP**  
EQUIPMENT POOLING SYSTEMS

te capacidad de almacenaje en relación a la superficie que ocupan. Incremento del volumen de mercancías. Si además de la reducción de la superficie de almacenaje, se consigue mayor capacidad volumétrica en menor superficie, el ahorro en costos operativos de ocupación está asegurado. A este respecto, el ejecutivo destacó que “habitualmente las estanterías tradicionales no alcanzan todo su potencial de almacenamiento. En términos reales el espacio usado (por volumen de material almacenado) sólo alcanza un 25%. Los SAV, en tanto, incrementan este índice por sobre el 70%”.

**Alta productividad.** Una mayor rapidez en las operaciones incrementa la productividad y, teniendo en cuenta la implementación de SAV, ésta permitirá velocidades de picking entre 3 y 6 veces las de una operación manual. En esta línea, la velocidad de movimientos y la sencilla accesibilidad a los materiales almacenados permite pasar de una media de picking manual por operario de unas 50 a 60 líneas por hora a efectuar entre 100 y 400 líneas en el mismo tiempo.

En este ítem, también es destacable la precisión en las maniobras de picking que se pueden alcanzar. A este respecto, Jaramillo explicó que “estos equipos entregan una precisión superior al 99, 9 por ciento, una mejora importante si se miden los costos asociados a los errores en la preparación de pedidos”.

**Ahorro de tiempo.** El operador ahorra en la gestión de pedidos los desplazamientos hacia localidades estáticas. La combinación del software y el sistema de clasificación automatizado hacen que se reduzca el tiempo de recogida y almacenamiento. El lapso de acceso y de clasificación puede ser determinado de manera exacta y están integrados dentro del proceso de automatización. Este ahorro de tiempo afecta no sólo la productividad en el picking, sino también el tiempo de espera del cliente interno o externo que esté esperando el despacho.

**Mejora de la ergonomía y seguridad frente a accidentes.** El área de acceso a la mercancía está localizada a una altura óptima y ergonómica para el operador, eliminando problemas en la manipulación de los artículos. De esta forma, se eliminan actividades físicas de riesgo para los operadores como por ejemplo, el subir y bajar escaleras de mano o agacharse para recoger las cargas.

**Mayor protección del inventario.** Los productos almacenados están protegidos por puertas automáticas en la parte delantera del acceso, de manera que no se puede acceder a los bienes almacenados sino al operar los sistemas. Algunos modelos incluyen el uso de una contraseña o identificación de identidad para limitar su utilización al personal no autorizado.

La rapidez del sistema permite también realizar los inventarios en una fracción del tiempo que toman los inventarios tradicionales, con alta precisión y con registro en línea de cada recuento.

**Elevada precisión del almacenamiento.** Todos los movimientos e información acerca de los stocks quedan registrados de modo muy preciso, pudiendo luego revisarse las operaciones realizadas. Lo que otorga al cliente la posibilidad de generar auditorías y controles adicionales.

## EQUIPOS Y APLICACIONES

Actualmente, el mercado nacional presenta diferentes alternativas en torno a los Sistemas Automatizados de Almacenamiento Vertical, entre los que destacan:

Lanzaderas Shuttle o elevador de módulo vertical (VLM), asistido por un computador y de construcción modular, que opera con el principio de “el producto a la persona”. El Shuttle ha sido continuamente mejorado y desarrollado a lo largo de los años. En su

cuarta generación representa la más alta innovación en la logística automatizada. El Shuttle ofrece la posibilidad de servir las bandejas tanto en su parte delantera como trasera. Un dispositivo de elevación móvil posiciona las bandejas en la boca de acceso para que el operario retire o introduzca las mercancías. Finalmente las bandejas son transportadas de nuevo a su lugar de origen. Carrusel Vertical, equipo que dispone de una variedad de bandejas móviles que a petición del operario entregan las mercancías seleccionadas en la boca de extracción de manera segura y fiable. El principio que sirve de fundamento para este equipo es el de “producto a persona”. Especialmente indicado para almacenaje de materiales de pequeña ó mediana dimensión, el Carrusel Vertical se puede integrar en circuito de preparación de pedidos, aumentando ampliamente la productividad. En esta línea, los tiempos de transporte y almacenamiento optimizados así como las preparaciones de pedidos asistidas por ordenador garantizan un excelente Return-of-Investment (ROI). Junto a la alta velocidad, el carrusel ofrece un 99.9% de precisión en el picking, asegurada mediante el sistema de recogida Pick-to-Light, integrado a los equipos.

## CASO DE ÉXITO

Como se ha señalado, los SAV pueden ser implementados con éxito en diferentes industrias, entre ellas, la minería. En esta línea, Gerzán Sáez, Jefe de Logística y Bodegas de Minera Esperanza comentó a Revista Logistec algunos aspectos relevantes sobre la implementación de estos equipos a sus operaciones de almacenamiento, señalando que inicialmente, “existía un paradigma con las bodegas de la industria minera, ya que se pensaba que este tipo de tecnología sólo se debía aplicar en otro tipo de industrias, como la farmacéutica por ejemplo, pero ha quedado demostrado que la incorporación de estos equipos, aportan valor a nuestra operación, haciéndola más efectiva, limpia y segura”.



Ingrese al artículo escaneando el QR desde tu smartphone o tablet.



# Soluciones garantizadas



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

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

**GOLDENFROST**  
OPERADOR LOGÍSTICO



# PACKAGING SUSTENTABLE: MÁS QUE UNA DECLARACIÓN DE INTENCIÓN

Por: María Victoria M.  
revista@revistalogistec.com

**Hoy en día, los criterios de diseño y desarrollo del packaging no sólo responden a la seguridad e inocuidad del producto o a los objetivos del marketing y la publicidad. Hoy, tanto clientes como consumidores finales valoran el desarrollo de envases sustentables, amigables con el medio ambiente, al punto de ser un factor determinante en su decisión de consumo. .**



**E**l envase, es considerado como uno de los elementos de marketing más potentes en la industria del consumo masivo; un elemento determinante para el consumidor a la hora de adquirir un producto, quien se siente atraído por su diseño; sus colores; su tamaño; la facilidad para transportarlo, almacenarlo, consumirlo e incluso desecharlo. Sí. Como consumidores nos sentimos atraídos por estas y otras muchas características de diseño. Sin embargo, hoy en día, también valoramos que dicho envase sea amigable con el medio ambiente, situación que con el tiempo se ha ido imponiendo frente a

otros factores de decisión. Según el “Estudio Medioambiental 2011”, realizado por la empresa sueca Tetra Pak, a nivel global se evidencia un incremento de conciencia ambiental en los consumidores.

En esta línea, el documento –que reúne a más de 6 mil compradores y más de 200 actores de la industria del packaging– señala que “el 88% de los consumidores de los 10 países considerados en el estudio, dijeron tener preferencia o una fuerte preferencia por los productos que venían en un envase reciclable. Otro 77% dijo que compraban o no ciertos productos según si su empaque

era bueno para el medioambiente”. Durante la presentación del documento, Dennis Jönsson, Presidente y CEO de Tetra Pak, declaró que “hemos visto un cambio en el comportamiento ambientalmente responsable en el mundo desde 2005 (periodo inicial de la medición). La mayoría de los consumidores encuestados ahora toma acciones para cuidar el medioambiente y eso se refleja en los productos que compran y en los envases que escogen”.

## SEAMOS SUSTENTABLES

Al ser el impacto ambiental de los envases un factor influyente (de compra) para los consumidores, la encuesta también destacó el valor puesto en los empaques ambientalmente amigables por parte de los productores de comida, retailers y la industria del envasado. En esta línea, cerca del 83% de los productores de alimentos y retailers encuestados indicaron que consideraban el impacto medioambiental a la hora de escoger una solución de envasado para sus productos.

Los indicadores expuestos, agregó Jönsson, subrayan la necesidad de que los productores de la industria alimenticia, del retail y de la industria del packaging desarrollen productos ‘verdes’. “Envases con un perfil fuertemente medioambiental es claramente algo que se debe ofrecer y no algo que es sólo agradable para los consumidores”, agregó.

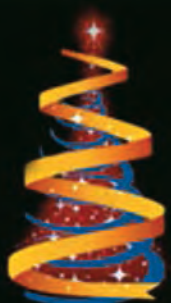
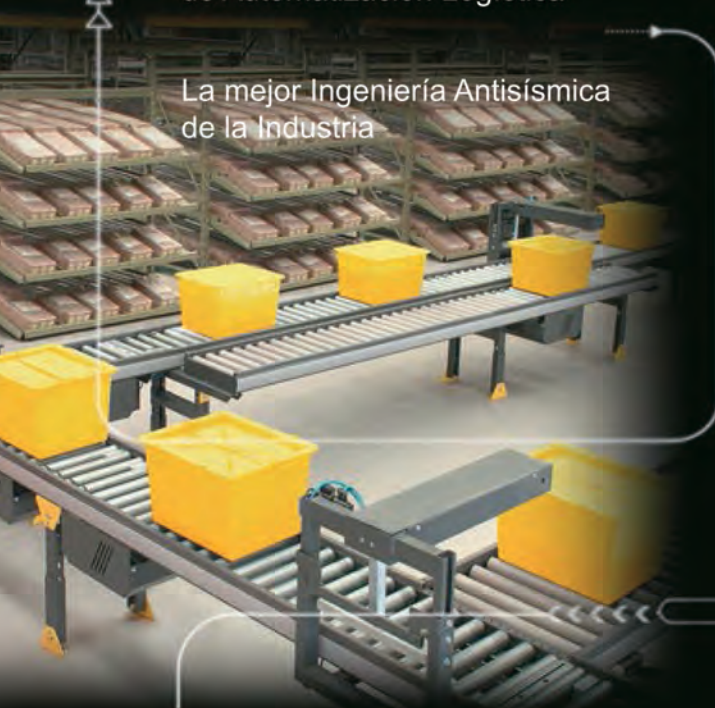
En esta línea, Rigoberto Toro, Sub Gerente de Desarrollo de HyC Packaging, señaló a Revista Logistec que como actores de la industria “es parte de nuestro plan estraté-

**MINDUGAR es Rack...**  
**MINDUGAR es Automatización**



Empresa Líder en Soluciones  
de Almacenaje y Sistemas  
de Automatización Logística

La mejor Ingeniería Antisísmica  
de la Industria



**Mindugar les desea Felices Fiestas !!!**



gico entregar soluciones amigables con el medio ambiente, principalmente porque hoy el mercado y los consumidores están más sensibilizados con el tema medioambiental y porque nuestros clientes también están viendo esto como un requerimiento. Además, nuestros envases deben cumplir con las normativas de los países de destino, los que ponen especial énfasis en todo lo relacionado con el desarrollo sustentable de nuestros productos”.

Este ‘enfoque verde’ que ha penetrado la industria del packaging, es mucho más que una declaración de intención o una política exclusiva de unas u otra compañía dedicada al desarrollo de envases y empaques – o por lo menos debería serlo-, explicó, Sebastián Iturrieta, Project Manager e Ingeniero en Investigación y Desarrollo de HYC Packaging. “Hoy en día, los actores del mercado, deben incorporar este criterio (sustentabilidad) al momento de diseñar y desarrollar un envase. Es un rasgo inherente”, expresó.



## ¿VERDE O SUSTENTABLE?

El concepto de sustentabilidad, asociado a la industria del packaging, tomó fuerza a partir de 2005, cuando la Sustainable Packaging Coalition (SPC), describió a los envases

sustentables como aquellos “saludables en todos los escenarios posibles de fin de vida”, conceptualización que se centraba, exclusivamente, en la producción de envases y empaques, cuya gestión de residuos implicara un bajo impacto ambiental. Con el tiempo, este concepto se amplió para abarcar toda

la cadena de producción: desde la extracción de materias primas, al impacto de los procesos de fabricación, distribución, etc.

Con ello, actualmente se entiende por envases sustentables a aquellos “saludable a través de todo el ciclo de vida”. Es decir, no es

**kardex remstar**

500 líneas a la hora.

10% más de almacenamiento.

Gracias al sistema Pick-to-light, 99% de precisión en acceso al material.

Mejora en la ergonomía.

939 m<sup>3</sup> de capacidad de almacenamiento en tan solo 39 m<sup>2</sup> de espacio.

**Kardex Remstar**  
**Horizontal**  
Horizontal Carousel

## “La adaptación del diseño del envase a los requerimientos de conservación y comodidad, evita un excedente en materiales, reduciendo así el impacto medioambiental”.

suficiente con que un envase no genere un impacto medioambiental a la hora de desecharlo. Tampoco debería generarlo mientras se produce, ni en la consecución de los materiales para su fabricación, ni al ser distribuido. De esta forma, un envase sustentable es aquél que recoge en forma equilibrada:

■ Un mayor respeto por el medio ambiente -y por lo tanto una reducción de su impacto medioambiental. ■ Una reducción de costos, que favorezca el crecimiento y competitividad de la empresa, y la satisfacción del consumidor en sus necesidades básicas de calidad y seguridad alimentaria, así como de comodidad de consumo y uso.

En tanto, los criterios que la industria del packaging esgrime para denominar a un envase como ‘sustentable’ son variados e implican:

■ La reducción de materia prima tanto del envase como en el embalaje. Si se reduce la cantidad de material, se disminuye el costo y la cantidad de residuo, al tiempo que se mejoran los procesos de envasado y como consecuencia de ello, se reduce la energía que se usa para su fabricación, transporte y almacenaje.

■ La simplificación y unificación de los materiales usados para el envase, de manera que su producción implique un menor costo y la separación de sus componentes para el reciclaje sea más sencilla.

■ La adaptación del diseño del envase a los requerimientos de conservación y comodidad, evitando un excedente en materiales, reduciendo así el impacto medioambiental.

■ La mejora de las características del material del envase a las particularidades del producto. Errores de este tipo pueden suponer daños sobre el alimento o deterioros que conlleven desechar el producto final.

■ El ajuste de las dimensiones del envase para un mejor transporte tanto de las unidades del producto como del pack. Reducir las pérdidas de espacio en el transporte supone un menor consumo de energía en el transporte y un menor costo de almacenaje.

■ El uso de nuevos materiales, biodegradables, compostables o reciclables. Sobre este último punto, Iturrieta, señaló que en la práctica, el criterio de sustentabilidad en los envases no implica – necesariamente- el uso de materiales de otro origen que no se igual al actual “El desarrollo de este tipo de empaques también es abordable con materias primas convencionales, teniendo en cuenta que para alcanzar la denominación de ‘sustentable’ los envases deben cumplir, por ejemplo, con reducciones asociadas a su espesor, tamaño o peso. Hoy se busca trabajar con las dimensiones más óptimas, para lograr finalmente un número (medida) y un ahorro en consumo de material de empaque”.

No obstante, el experto agregó que el uso de materiales ‘verdes’ o ‘ecológicos’ es un valor agregado, destacando que “tanto los clientes como los consumidores valoran la innovación y el desarrollo de materiales amigables con el medioambiente, como aquellos de origen vegetal (trigo, maíz, celulosa, etc.)”. Y es que, más allá de los ahorros y las mejoras en gestión que el uso de envases sustentables reporten, el real compromiso con nuestro medioambiente se manifiesta, sin lugar a dudas, a partir de la real innovación. ■

**Alta densidad de almacenamiento: hasta el 80% menos de ocupación en planta.**

**44% de incremento en la productividad.**

**Hasta un 99.8% de mejora en el picking.**

**Puertas correderas suaves y tensor de cadena automático.**

**Alta velocidad de acceso al material almacenado.**

**Kardex Remstar Shuttle® XP Vertical Lift System**

**Kardex Remstar Megamat® RS Vertical Carousel**

**kardexremstar**

**QCLASS**  
Representante en Chile

Contacto: [kardex@qclass.cl](mailto:kardex@qclass.cl)  
Tel.: 56 2 481 1190  
[www.kardex-remstar.com](http://www.kardex-remstar.com)

# EL TABLET: INNOVACIÓN EN DISPOSITIVOS MÓVILES PARA LA INDUSTRIA LOGÍSTICA

Por: María Victoria M.  
revista@revistalogistec.com

En el almacén o CD (control y gestión de inventario), la logística (transporte y distribución), y las transacciones en puntos de venta, tales como inventario de toma de pedidos, pago y envío al cliente automatizado, el tablet se abre terreno como una herramienta eficiente y robusta.



Fernando Barilari  
Director Regional  
Infor Cono Sur



Carlos Adones  
Gerente General  
Cranesix



**D**urante los últimos tres años, los avances tecnológicos en torno a los dispositivos móviles han presentado un importante desarrollo, alcanzando —a su vez— un amplio posicionamiento en diferentes ámbitos, entre ellos, el logístico.

En esta dinámica, la implementación de dispositivos móviles para la optimización de diferentes procesos logísticos ha presentado un importante incremento, ya que a partir de dicha aplicación se podría lograr un mayor control de productos y una mayor exactitud en el reporte del estatus de las órdenes

durante el proceso de transporte y distribución. Así también, este tipo de tecnologías permitiría efectuar exhaustivos seguimientos de la disponibilidad de existencias e inventarios y alimentar en línea una base de datos central.

Por otra parte, la incorporación de estas tecnologías a la gestión logística se percibe positivamente, no sólo por los resultados que se derivan de su implementación, sino también, por su carácter innovador, siendo la capacidad de trabajo móvil una favorable carta de presentación frente a un cliente. En esta línea, Fernando Barilari, Director re-

gional, Infor Cono Sur destacó que “vivimos en un ambiente móvil, donde resulta indispensable estar conectados en todo momento y lugar. Esto también aplica a la gestión de las empresas y de los procesos logísticos. El software para la gestión de la cadena de suministro y del almacén no debe estar encerrado entre cuatro paredes. Debe poder administrarse desde distintos lugares. Muchos profesionales pasan más tiempo organizando la información que recaban y usan en los almacenes, bodegas, inventario y en las actividades de distribución que el tiempo que usan esos datos. Por ello, es necesario contar con una forma de capturar datos de manera de poder eficientizar (sic) y agilizar el trabajo”. De lo expresado por Barilari se subentiende que, hoy en día, la movilidad e instantaneidad son requisitos indispensables para la industria logística, y en este sentido, dotar a los trabajadores de las herramientas tecnológicas adecuadas es una diferencia competitiva clave.

## ALMACÉN MÓVIL

Inicialmente, la adopción de tecnología móvil comenzó informalmente con unidades portátiles que permitían a las planas gerenciales y a los trabajadores informar de los pedidos, la producción y las entregas de mercaderías, situación que con el tiempo se internalizó, llevando a que su implementación se enfocara a ciertas áreas de la cadena de suministro.

Con ello, actualmente encontramos distintos dispositivos móviles para las más diversas tareas del ámbito logístico, entre los que destacan: los terminales portátiles, hand helds, PDA's (personal digital assistant); teléfonos

inteligentes (smartphones) y tablets, los cuales satisfacen significativas necesidades de la industria.

Consecuentemente, explicó el ejecutivo de Infor, "las principales herramientas que actualmente ayudan en la gestión por dispositivos móviles son el RFID y el código de barras". La primera de ellas (RFID) permite "crear valor comprendiendo la demanda de los clientes, incrementando la visibilidad, mejorando la productividad y avanzando en la recopilación de datos y precisión. El código de barras, en tanto, "permite aumentar la productividad y disminuir los costos, simplificar los procesos de material y mano de obra en toda la cadena de suministro, permite a los usuarios con dispositivos móviles capturar datos que aceleran las transacciones claves y hagan más eficiente la distribución, al tiempo que se eliminan errores manuales y los datos no precisos", explicó.

No obstante, puntualizó Barilari, la tecnología constantemente cambia y, también los dispositivos que se utilizan para visualizar el negocio.

## SMARTPHONES Y LA ARREMETIDA DEL TABLET

Junto con las tecnologías de RFID y Código de barras, primero los smartphones y luego los tablets fueron tomando terreno en el ámbito logístico, permitiendo –por ejemplo que los operarios realicen todo su trabajo directamente y no tengan que completar planillas con la información para luego, al final del día, cargarla dentro del software, explicó Carlos Adones, Gerente General de Crane Six y representantes de venta para Chile de Motion®, empresa líder y especializada en Tablet PC robustos para la industria.

Mientras las empresas se estaban adaptando para usar los teléfonos inteligentes (smartphones) para que sus ejecutivos ejecutaran las aplicaciones gerenciales críticas desde estos, en el 2010 la industria tecnológica se vio sacudida por el surgimiento del Tablet.

De esta forma, y gracias a sus capacidades de conectividad y movilidad, estos dispositivos ocuparon un espacio entre los smartphones y los computadores portátiles (notebooks o netbooks), convirtiéndose en una herramienta fundamental para los gerentes, supervisores y profesionales de las empresas y para el despliegue de aplicaciones vinculadas a la cadena de suministro.

En este contexto, Adones destacó que "en el plano logístico, cada trabajo tiene su dispositivo, lo que se extrapola a la tecnología. En este sentido, hoy con un Smartphone pue-



*Nuestra razón de peso,  
es la gran capacidad  
para sorprendente.*

**NUEVA SUNRAY CARGO**

**\$14.990.000 +IVA**



- Excelente rendimiento, con motor diesel de 118 HP, Euro 4.
- Capacidad de carga, 2 Ton. y 12m<sup>3</sup>. Doble rodado trasero.
- Aire acondicionado, cierre centralizado, sensor de retroceso.



SANTIAGO: Casa Matriz, DercoMaq, Quilicura • Aut. Bilbao, Providencia • Aut. Bilbao, Naitoa • Dumay, Vitacura • Patricio Hidalgo, Est. Central • DercoCenter Megacentro, Las Condes • DercoCenter Movicenter, Huechuraba • DercoCenter Departamental, La Florida • DercoCenter Pza. Vespucio, La Florida • DercoCenter Tobalaba, Puente Alto • DercoCenter Plaza Oeste, Maipú • SAI, Cerrillos • Faval, San Bernardo • DercoMaq Melipilla • IQUIQUE: Importadora Stop • ANTOFAGASTA: Yusic • DercoMaq • CALAMA: Yusic • COPIAPO: DercoMaq • AutoCentro Nicolás • OVALLE: Covalsa • LA SERENA: Comercial Valentini • COQUIMBO: Covalsa • SAN FELIPE: R y R Pinto • VALPARAISO: Suzuyal • LA CALERA: Suzuyal • SAN ANTONIO: Suzuyal • QUILLOTA: Aspillaga & Hornauer • VIÑA DEL MAR: Aspillaga & Hornauer • RANCAGUA: Anfruns Motors • SAN FERNANDO: Automotriz Cumsille • CURICÓ: Jesús Pons • TALCA: Automotora Arauco • LINARES: Jesús Pons • CHILLAN: Sergio Escobar • LOS ANGELES: Sergio Escobar • CONCEPCIÓN: Sergio Escobar • DERCOMAQ • TEMUCO: De Car • DERCOMAQ • OSORNO: Bilbao Autos • VALDIVIA: Berríos y Cía. • PUERTO MONTT: Berríos y Cía. • DERCOMAQ • CASTRO: Berríos y Cía. • COYHAIQUE: Recasur • PUNTA ARENAS: Recasur.

www.camionesjac.cl  
600 687 37 87

Encuentre repuestos JAC también en



**DERCO**  
RESPALDA Y GARANTIZA

des cubrir muchas necesidades del ámbito logístico, lees códigos de barras, transmites información, etc. Pero es insuficiente para otras tareas. El Tablet, en tanto, es un dispositivo mas completo que permite efectuar una amplia gama de tareas, con un desarrollo (de software) mínimo”.

Consultado sobre los procesos logísticos en los cuales se consolida con mayor éxito la implementación de este tipo de dispositivos móviles, Adones destacó tres áreas clave: el almacén (control y gestión de inventario), logística (transporte y distribución), y las transacciones en puntos de venta, tales como inventario de toma de pedidos, pago y envío al cliente automatizado, etc.

Teniendo en cuenta sus especificaciones técnicas, el Gerente de Cranesix destalló que “el Tablet industrial plantea el concepto de todo en uno, es decir, integra un scáner de código de barras, sistema WIFI, GPS, GRPS, RFID, cámara delantera y trasera y una serie de características técnicas que no poseen los notebook o tablets convencionales. Igualmente, versus otros dispositivos móviles para la industria logística, cabe destacar que éstos requieren desarrollos de software especiales para poder interactuar con los servidores de CD, los que normalmente corren bajo Windows Mobile, a diferencia de los tablets, donde esta aplicación corre en forma nativa”.

Ahora bien, en torno a su implementación en el Almacén o Centro de Distribución, el experto expresó que “este tipo de dispositivos se orienta al trabajo de supervisión, en la realización de auditoría a algún producto, inventarios aleatorios, sacar muestras en forma aleatoria de productos, desplegar planos de AutoCAD, etc.”

Sobre este punto, Sebastián Fredes, Product Manager DC/POS de CraneSix para Motion®, destacó que “en torno a la conectividad, por ejemplo, los capturadores de datos pueden conectarse al Tablet vía bluetooth a otros dispositivos y transmitir información en tiempo

real para un mayor control de inventario. Otra aplicación para estos dispositivos en el CD, se relaciona con la recepción y despacho de mercancías, corroborando cantidades y monitoreando el estado de las mismas, informes que se complementan con imágenes obtenidas gracias a la cámara incorporada”. Otra de las aplicaciones exitosas de estos dispositivos tiene relación con el transporte y distribución de mercancías. “La logística no sólo esta en el almacén.

Hoy, son cada vez más las empresas de transporte que llevan a bordo de sus camiones un Tablet que les permite monitorear todos los aspectos relacionados con la carga y la gestión del conductor.

Por ejemplo, “en la maquinaria pesada de la minería, el Tablet es un actor relevante, va montado en la cabina los cuales permiten enviar información en tiempo real de: los tiempos de paradas, mediciones, hodómetros, mediciones varias que debe de ingresar el operador, etc. Siendo estas informaciones, factores relevantes para los resultados financieros de los proyectos”, explicó Fredes.

Conjuntamente, el experto agregó que “el cliente final también se ve beneficiado ya que puede monitorear la carga on-line. Puede saber, específicamente, donde está su mercadería, el tiempo aproximado de llegada, las condiciones de la misma, etc. Igualmente, este dispositivo permite efectuar el match de la entrega con los servidores del cliente”.

## A TODA PRUEBA

¿Qué características deben tener estos dispositivos (tablets) para ser compatibles con las labores operativas al interior de un CD o fuera de él, teniendo en cuenta las condiciones ambientales (humedad, frío, etc.) o situaciones de riesgo (caídas, accidentes, etc.) en los mismos? Sobre este punto, Fernando Barilari expresó que “lo principal es que sean aparatos robustos y durables”, teniendo en cuenta que las tasas de fallas de los dispositi-

vos móviles varían ampliamente, desde 11% a 38%, un reflejo de lo complicado que es la elección del equipo móvil adecuado a un entorno y uso específico.

“deben resistir temperaturas extremas, por ejemplo, en CD con cadenas de frío. También deben ser impermeables para trabajos en exterior con climas y condiciones extremas, como la lluvia o el polvo. Además, deben contar con una estructura externa resistente a caídas en diferentes superficies y una estructura interna (disco duro) que resista las condiciones antes descritas”, explicó Adones.



Y es que, los golpes y el tiempo de inactividad son la principal causa de los daños en los equipos móviles. Por lo tanto, para ser considerados robustos – y por lo tanto fiables – éstos equipos móviles deberán estar preparados para soportar golpes a 1,5 metros de altura sobre una superficie dura, entre otros aspectos.

Con todo, la implementación de este tipo de dispositivos se vislumbra como una tendencia en aumento, no es una moda, es una costumbre que llegó para quedarse, y que tiene por misión ayudar a que las empresas sean más eficientes y competitivas. Y es que no debemos olvidar que vivimos en un mundo móvil donde no contar con tecnología y adaptarse puede llevar a las empresas a no poder enfrentar el mercado. **1**



Ya abrimos nuestro nuevo centro de distribución de carga peligrosa



## LAS OPERACIONES PERSONALIZADAS SON NUESTRA FORTALEZA



### Nuestros Servicios Logísticos son:

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

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

Nuestros clientes nos confían su logística, sólo faltas tú

Camino Noviciado 3707 Pudahuel, Santiago - CHILE  
Teléfono: (56 2) 2 582 9800  
[www.greenlogistic.cl](http://www.greenlogistic.cl) - email: [info@greenlogistic.cl](mailto:info@greenlogistic.cl)

# INNOVACIÓN: LOGÍSTICA Y LA ERA DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Probablemente la primera "máquina" de cálculo de amplio conocimiento es el Ábaco (3.500 A.C.). Lamentablemente, muchos de los grandes avances de la antigüedad se perdieron. Tal vez si la Biblioteca Real de Alejandría hubiera sobrevivido sabríamos muchos temas que cambiarían nuestra historia.



**H**ubo muchos desarrollos tecnológicos posteriores al ábaco, la gran mayoría fueron en función de las necesidades que teníamos como seres humanos, por ejemplo las herramientas de la edad de piedra, la época de los metales: sus usos en la agricultura y los asentamientos de las civilizaciones. Por su parte, Egipto, Grecia y Roma, cuentan con una impresionante cantidad de invenciones, máquinas de cálculo que datan del primer siglo A.C., máquinas de vapor básicas descritas en manuscritos egipcios, por nombrar algunas de gran relevancia. Arquímedes (200 A.C.) fue

capaz de anticiparse más de 1800 años a la invención del cálculo, para obtener una aproximación bastante acertada del número Pi, la determinación del área del círculo, parábolas y el volumen de la esfera. Si bien no se conoce mucho de su vida, su legado incluye innumerables invenciones, entre las cuales destaca el método para medir el volumen de objetos irregulares (asociado a la famosa frase "Eureka") que se conoce formalmente como el principio hidrostático, la máquina de defensa denominada "la garra", el tornillo de Arquímedes y el polipasto, solo por nombrar un conjunto reducido de su gran contribución histórica.

India y China no son excepciones en esta historia. Su progreso incluye el desarrollo de hélices, barcos, combustibles, máquinas de arado, pólvora, papel, imprentas de tipos móviles, por nombrar las más sorprendentes. En la edad media, podemos mencionar a algunos valientes pioneros, como Leonardo Da Vinci, Giordano Bruno, Galileo Galilei (muchos lo apodan el padre de la ciencia moderna), Isaac Newton, Blaise Pascal y Gottfried Leibniz, por mencionar a los iniciadores de una gran revolución tecnológica, que empieza en el Siglo XVI D.C. y sigue hasta nuestros días.

La computación, es probablemente uno de los mayores logros de la humanidad. A inicios de la década de 1640 el matemático francés, Blaise Pascal, desarrolló una de las primeras calculadoras, perfeccionada más tarde por Gottfried Leibniz. Fue desarrollada en base a ruedas y engranajes y se conoce como uno de los grandes antepasados del computador actual. Charles Babbage, un adelantado a su generación, en la década de 1830, maravillado con el trabajo de Pascal y Leibniz, desarrolla la teoría de la máquina analítica, que no puede llegar a implementar, dado que la tecnología de la época no se lo permite.

## HISTORIA RECIENTE DE LA COMPUTACIÓN

Partiendo por su utilización en el Censo de Estados Unidos en el año 1890, la historia de los usos de la computación ha tenido un crecimiento exponencial. La capacidad de procesamiento debida a nuevas invenciones como los transistores, circuitos integrados y

microprocesadores ha hecho que la cantidad de aplicaciones de la computación, en la resolución de problemas prácticos, sea técnicamente ilimitada. En este sentido, en 1965, uno de los fundadores de Intel, profetiza que la capacidad de procesamiento se duplica cada 18 meses, conocida como la "Ley de Moore".

La sigla ERP quiere decir Enterprise Resource Planning (Planificación

## HISTORIA DE LOS SISTEMAS ERP

de los Recursos Empresariales). Los sistemas ERP tienen como antecesor a los sistemas de planificación de materiales y a los sistemas de planificación de manufactura (MRP y MRP II). Son conocidos sus usos en las operaciones militares de Estados Unidos durante la segunda guerra mundial, con el fin de optimizar las operaciones logísticas de la guerra, instancia que reúne a las mentes más brillantes de la época, que incluía varios premios nobel. Algunos de los problemas importantes de la guerra son el abastecimiento de las tropas, la atención médica de los soldados, el transporte de mercaderías, costos y riesgos de almacenamiento, pronósticos de demanda y en general el uso óptimo de los recursos disponibles.

Si nos fijamos con detención, podremos deducir que los problemas logísticos de la guerra, que son los pioneros en la utilización de los sistemas de planificación, son los mismos que tenemos en el día a día, tanto personas como empresas. En la década de 1950, posterior a la segunda guerra mundial, se inicia el uso de los sistemas MRP en las empresas. Esto permite llevar un control de inventarios y financiero de la compañía, en conjunto con apoyar las decisiones relativas a la fuerza de trabajo. Un sistema MRP permite generar un plan de abastecimiento que cumple con los requisitos de la compañía de responder a las preguntas ¿qué?, ¿cuánto? y ¿cuándo?. Estos sistemas se hicieron muy populares en las décadas del 60 y 70, dada su probada utilidad en disminuir los costos de inventarios, ya que las empresas compraban cuando era necesario (disminuyendo el stock promedio de las compañías, Ceteris Paribus). Esta información también nos permite ajustar nuestro Plan Agregado de Producción (implementado en los sistemas MRP II).

En los años 80 se popularizó el MRP II (Manufacturing Requirement Planning) que también se denomina "MRP con Capacidad Finita" ya que pretende contrastar la disponibilidad de recursos necesarios para la ejecución de la producción planificada. **1**



Ingrese al artículo escaneando el QR desde tu smartphone o tablet.

# PALLETLESS systems

Nuevas tecnologías de carga y descarga, reemplaza los pallets de madera por SlipSheet, optimizando los procesos y disminuyendo los costos de distribución.

Lámina de fibra sólida o plástico que reemplaza al pallet, no necesita certificación fitosanitaria. 100% reciclable.



## Slip Sheets

### Adaptamientos para grúas

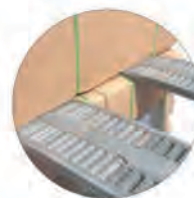


## Push Pull

Dispositivo utilizado para el movimiento de carga sobre SlipSheet, diseñado para un montaje fácil y directo sobre la grúa.

Horquillas con sistema de rodillos de fácil instalación en grúas horquilla y apiladores. Alternativa económica al PushPull.

## Roller Forks



## Rampas de Patio

Equipo utilizado en la operación de carga y descarga de camiones y contenedores con grúas horquilla en lugares donde no existe andén.



STOLZENBACH Machinery

CELHEX Group

F: 56 2 5386090 (Anx.11) / 56 2 6586004 :: info@palletless.cl  
Camino a Lonquén 10611 Maipú



- ✦ Estanterías
- ✦ Bodegas Automáticas
- ✦ Software para Bodegas
- ✦ Consultoría

[www.mecalux.cl](http://www.mecalux.cl)

# MECALUX APORTA MODERNIDAD Y EFICIENCIA A NUEVA BODEGA DE COSMÉTICA NACIONAL

La buena comunicación y los óptimos tiempos de implementación han sido las herramientas claves para el éxito empresarial de Mecalux y que a la vez se transformó en las razones por las cuales Cosmética Nacional escogió a esta empresa de sistemas de almacenaje para modernizar sus instalaciones.

**E**l crecimiento productivo y económico de una empresa también se refleja en la mejora de sus instalaciones. Este es el caso de Cosmética Nacional, compañía chilena con formación farmacéutica-cosmética de dilatada trayectoria en el sector desde 1979, y que hoy presenta la ampliación de sus bodegas, cuya implementación es sinónimo de modernidad y un plus para transformarse en los verdaderos expertos en belleza de la mujer latinoamericana.

En busca de mejorar su operación, dar respuesta a las necesidades de su crecimiento y modernizar sus instalaciones, Cosmética Nacional confió su proyecto en Mecalux, una de las empresas de sistemas de almacenaje más importante en Chile.

Desde sus inicios Cosmética Nacional se encuentra enfocada en la producción y comercialización de sus productos de belleza, tales como tintura de cabello, cremas, maquillajes, entre otros. Para resguardar la calidad de estos productos, las nuevas bodegas que alcanzan un espacio de 750 mt<sup>2</sup> han debido cumplir ciertos estándares, en cuanto a iluminación, temperatura y ventilación.

Mecalux cumplió un papel importante en la implementación de los racks selectivos para su nueva bodega equivalentes a 1.080 posi-



ciones con una altura de última viga de 7800 mm.

## MODERNIDAD Y SERVICIO

Con más de 33 años de trayectoria y cerca de 400 trabajadores, Cosmética Nacional

se vio en la necesidad de extender sus instalaciones a modo de dar respuesta, tanto a la demanda nacional como a los mercados internacionales, donde mantiene presencia (Panamá, Costa Rica, Ecuador, Perú, Bolivia, Paraguay, Uruguay, Brasil). "Tenemos un buen posicionamiento en el mercado nacio-



Conoce más de MECALUX  
Escanea el código QR

nal, por eso necesitábamos ampliarnos con nuevas bodegas y para eso contratamos a una empresa que nos ofreció infraestructura óptima de acuerdo a las implementaciones de estos tiempos”, sostuvo Catalina Martínez, Jefe de Logística de Cosmética Nacional.



El buen posicionamiento en el mercado de la belleza femenina ha llevado a la empresa a tener un alto flujo en ventas, por lo cual el movimiento logístico al interior de sus instalaciones es constante, lo que conlleva a la necesidad de mejorar y optimizar los procesos relacionados a picking, almacenamiento, packing y distribución de los mismos.

Es así como la modernización de las instalaciones era fundamental y, hoy por hoy, el contar con una bodega de buenos estándares y moderna ha sido necesaria para agilizar y optimizar la operación de esta compañía que cuenta con más de 3900 posiciones de pallet y más de mil SKU.

## EL RESPALDO DE MECALUX

Al detallar los motivos que nos llevaron a decidirnos por Mecalux para implementar sus sistemas de almacenaje, Martínez sostuvo que “el tiempo y la rapidez en la instalación y puesta en marcha de los racks para abas-

tecer la bodega fue primordial”. “El armado tardó una semana, lo que para nosotros fue rapidísimo, nuestros cálculos preliminares tenían proyectado trabajos por, a lo menos, dos meses”, recalcó la ejecutiva, quien además valoró la eficiencia de Mecalux en la puesta en marcha del proyecto y agradeció la asesoría entregada al momento de evaluar el diseño.

“Nos ayudaron a determinar la altura, el diseño (piso + 6 niveles). A conocer, desde un punto de vista ingenieril, todos los alcances que podía tener nuestra bodega al contar con la estructura y el equipamiento correcto”, afirmó la Jefa de Logística.

## NECESIDAD DE CRECER

Tras alcanzar el acuerdo comercial, Mecalux comenzó con el diseño y posterior implementación; ambas etapas lograron estrechar lazos con Cosmética Nacional, quienes se sintieron partícipes de cada paso del proceso.

“Todo el proceso de diseño de la bodega fue en consenso, basado en un conjunto de ideas entregadas por ambos. Se unió lo que nosotros queríamos junto con el conocimiento y alternativas de Mecalux”, dijo Catalina Martínez.

De la mano de los logros comerciales y posterior posicionamiento en nuevos mercados, Cosmética Nacional proyecta continuar con la ampliación de sus instalaciones logísticas. Un primer paso en esta línea, fue la compra de nuevos terrenos donde se construye bodega de exportación y las instalaciones destinadas al despacho.

Si bien, las próximas ampliaciones son, hoy por hoy, sólo un proyecto, la Jefa de Logística de la empresa nacional ve con buenos ojos el trabajar nuevamente con Mecalux, “ya que nuestros planes es seguir creciendo”. **1**



# TDS AMÉRICA, UN ALIADO TECNOLÓGICO PARA LAS OPERACIONES LOGÍSTICAS



- ✦ Terminales Portátiles
- ✦ RFID
- ✦ Impresoras Térmicas
- ✦ Lectores de Códigos

[www.tds.cl](http://www.tds.cl)

**Gracias a una amplia gama de productos y servicios para dar respuesta a las distintas necesidades de las operaciones logísticas, a la rapidez en las respuestas ante los requerimientos de los clientes, al respaldo de marcas prestigiosas y a la calidad de un servicio técnico, TDS se ha transformado en una excelente alternativa en el vertiginoso mercado tecnológico-logístico.**



**C**on más de nueve años en el mercado tecnológico, TDS América se ha transformado en una alternativa confiable y eficiente en tecnología para la industria logística nacional. El compromiso permanente con el desarrollo de la logística de sus clientes, en materia de apoyo tecnológico, ha sido durante estos años, la principal carta de presentación de esta compañía, de la mano de soluciones

vanguardista y de un soporte de calidad que asegura la continuidad operacional de sus clientes.

Esta empresa proveedora de tecnologías y servicios busca, según comentó Ignacio Aldunate, Director Gerente de TDS relacionarse estrechamente con el desarrollo y la función real de las actividades y servicio logísticos de sus clientes.

“Queremos ayudarlos (clientes) a lograr un sistema logístico eficiente, mediante la aplicación de innovación tecnológica en sus procesos empresariales, facilitando una mejora en el rendimiento operacional que permita la optimización de recursos y procesos”, recalzó el ejecutivo.

Para alcanzar dichos objetivos, TDS ha delineado su estrategia comercial en base a tres ejes fundamentales: Tecnología, Desarrollo y Servicios. Entendiendo el primer punto como un factor de éxito empresarial, el segundo, como la posibilidad de crear soluciones a medidas y aplicaciones específicas y el tercero, basado en la oferta e importancia del soporte y mantenimiento para la continuidad operacional de sus clientes. Es así como el ejecutivo comentó que actualmente cuentan con tecnología de Radio Frecuencia, equipos para grúas, capturadores de datos, lectores de códigos de barra, impresoras, desarrollos de software y todos los servicios anexos a este equipamiento, “entregamos un servicio de asesoría integral, desde la solución que le conviene hasta un estudio de cobertura en una bodega o CD, la recomendación de un software WMS o el arriendo de la solución completa. Tenemos la posibilidad de ofrecer a nuestros clientes una amplia gama de hardware, soluciones de software, y desarrollo de aplicaciones a medida”.



Conoce más de TDS AMÉRICA  
Escanear el código QR

## UNA SOLUCIÓN A NECESIDADES ESPECÍFICAS

Una de las principales cartas de presentación de esta empresa es el ofrecer a sus clientes el servicio de arriendo de equipos, tales como impresoras, lectores y terminales portátiles, permitiendo a sus clientes satisfacer sus necesidades puntuales sin tener que incurrir en la compra del activo y los costos asociados que esa inversión conlleva.

Sin embargo, TDS no sólo ofrece el arriendo de equipamientos, sino también la de su propio software de toma de inventarios, "el cual arrendamos con el equipamiento completo para su operación", añadió Aldunate.

Esta modalidad comercial trae consigo importantes beneficios a los clientes, lo que ha llevado a la empresas a continuar y fortalecer dicho servicio con nuevos productos y modalidades. Entre las ventajas de este sistema, el director ejecutivo destacó: la continuidad operacional; la operación no aparece registrada en el sistema financiero; el arrendatario no está obligado a contabilizar el bien dentro de los activos del balance, ya que es un servicio.

Dicho acuerdo comercial se efectúa mediante un contrato de arriendo por un plazo determinado, que va desde los 5 días hasta los 36 meses, en este servicio se incluye la instalación, capacitación, soporte y reemplazo de equipos en caso de fallas.

## SERVICIO TÉCNICO DE CALIDAD

Pero todo buen servicio debe tener un respaldo, y en este caso está dado por el prestigio y la capacidad del Servicio Técnico de TDS. Desde el comienzo la empresa ha trabajado para contar con un servicio técnico profesional de excelencia y altamente capacitado.

"Contamos con un laboratorio equipado con instrumentación de la más alta tecnología, pudiendo reparar así problemas de tarjetas madre, entre otros; ofreciendo contratos de

mantención en distintas modalidades entre las que destacan el servicio de reemplazo de equipos permitiendo la continuidad de las operaciones de los clientes", comentó el Director Gerente de TDS.



En esta línea, Ignacio Aldunate añadió que "entendemos la necesidades de nuestros clientes en cuanto a que los equipos son herramientas de alto valor y tienen que estar siempre operativas. Para ello contamos con un amplio stock de repuestos, lo que nos diferencia en la rapidez en los tiempos de respuesta a nuestros clientes".

## EL RESPALDO DE UN GRANDE

Por todos es sabido que una empresa enfocada en equipamiento tecnológico tiene un gran e importante desafío: adaptarse a la constante innovación.

Como reflejo de la constante preocupación de TDS América por contar con los más innovadores equipos que ayuden a sus clientes en las diversas operaciones logísticas requeridas, ha establecido una estrecha relación comercial con una de las compañías mundiales más importante en esta materia: Motorola Solutions.

"Motorola no trabaja con cualquiera y no todos pueden ser un Socio de Negocios. Esta es una condición que avala y respalda nuestra trayectoria", enfatizó el ejecutivo de TDS. Como canal autorizado, TDS cuenta con la certificación de esta importante marca, lo que refleja el conocimiento y constante ca-

pacitación de esta empresa nacional en los equipos representados, lo que -sin duda- es un valor agregado, en cuanto a confianza al servicio de los clientes.

"Estamos constantemente capacitándonos porque somos un canal sólido de estos productos y tecnología, reforzando así nuestros canales de ventas. Además, nos permite ofrecer a nuestros clientes un servicio integral con una vasta línea de productos", señaló Aldunate.

Es en base a estos pilares que esta empresa nacional ha crecido y se desarrollado en un mercado de movimiento como es el tecnológico.

"Hemos ido de menos a más. Hemos ido creciendo, por ejemplo, en rapidez y calidad ofrecida a nuestros clientes, tanto en equipamientos como en servicios; elementos importantes en un mercado como el tecnológico y un sector como la logística, donde la continuidad de operación es fundamental", recalzó.

Ignacio Aldunate analizó los próximos movimientos de TDS America. "Nuestras metas son continuar el camino hacia la eficiencia, ampliar la gama de equipos en arriendo y el número de éstos, continuar siempre en la senda de la modernidad; y para eso continuaremos invirtiendo en equipos de primera generación".

Con todo, recalzó que: "Nuestro lema es y será la satisfacción garantizada, lo que se ha transformado en nuestra visión como empresa y bajo esta premisa trabajamos y crecemos". ■





# WISETRACK: EXPERTOS AL SERVICIO DE LA LOGÍSTICA

- ✦ Retail y Consumo Masivo
- ✦ Operadores Logísticos
- ✦ Minería
- ✦ Grandes Transportistas

[www.wisetrack.cl](http://www.wisetrack.cl)

**El conocimiento del mercado y la calidad de sus soluciones y servicios han transformado a la empresa en una de las compañías líderes del país en servicios tecnológicos y gestión de información, entregando a sus clientes algo más que un GPS; una plataforma de gestión de acuerdo a sus necesidades.**



track haya ido creciendo junto con sus clientes, contando con una estrategia para cada uno de los player de la cadena logística, ya sean transportistas, generadores de carga o mandantes. Todo esto le ha permitido ir entendiendo el negocio y las necesidades de ellos, para así brindar soluciones específicas, gracias a la capacidad de desarrollo que tiene la empresa, la cual lo ha llevado a que actualmente cuente con más de 500 clientes, lo que implica una flota activa de más de 20 mil móviles.

Wisetrack opera con la convicción de ofrecer al mercado y a los clientes las más avanzadas soluciones tecnológicas orientadas a mejorar sus procesos de transporte a través de la integración, desarrollo e innovación continua. Adoptando sus soluciones a las necesidades de cada nicho de negocio (Operadores Logísticos, Retail, Minería, Transporte de Valores, Transporte de Personas, etc). Wisetrack aplica el concepto de superación de las expectativas de los clientes a través de soluciones tecnológicas de calidad que evolucionan en conjunto con su negocio, haciendo más eficiente las operaciones y aportando valor a ellas.

“Cada cliente tiene sus necesidades y sus expectativas. Un transportista necesita control y monitoreo; en cambio al generador de carga le interesa la planificación y la seguridad

**T**rabajar con los expertos es siempre una de las políticas comerciales más efectivas si lo que se busca es contar con un servicio de calidad. Los clientes de Wisetrack, empresa líder en servicios tecnológicos especializados y soluciones de gestión y control de flota, así lo han vivido.

La empresa, con más de 7 años en el mercado se ha transformado en una de las compañías más importante del país, en cuanto a la calidad y el respaldo de sus servicios tecnológicos y de la gestión de la información con ellos obtenida. Sin duda, entre las claves del éxito está el hecho de que Wise-





Conoce más de WISETRACK  
Escanear el código QR

de sus operaciones; todo tendiente a optimizar sus operaciones de transporte. Mientras que los mandantes necesitan tener trazabilidad e información”, comentó Juan Ignacio Duarte, Gerente Comercial de Wisetrack.

## CADA SECTOR UNA NECESIDAD

Según Duarte, hoy en día Wisetrack se ha transformado en un experto en servicio enfocado al Retail, contando con “cerca del 80% del mercado”. Este buen posicionamiento ha despertado en la compañía el deseo de ir incursionando en nuevos sectores, y es así como se han ido abriendo a nuevos mercados como el forestal, cementeras o la minería. “Hoy estamos con tres nichos súper fuerte: minería, retail y operadores logísticos. Gracias a nuestra experiencia podemos orientar y asesorar a nuestros clientes en los servicios necesarios para mejorar su operación en los parámetros deseados”, afirmó el Gerente Comercial. En esta línea, el ejecutivo añadió que: “hemos aprendido a enfocar cada producto a ciertos nichos y también tenemos soluciones estándar que son mucho más que un GPS, ya que entregamos a nuestros clientes una plataforma donde hacer gestión de reportes sobre lo que necesita, una auditoría, un monitoreo, tener puntos de exclusión, aviso de velocidad y seguridad, entre otros”.

Desde esta base, Wisetrack va adaptando su plataforma de acuerdo a las necesidades y nicho de los clientes a los que apunta, dado que la importancia de acortar los ciclos de entrega y optimizar los movimientos logísticos presente en distintos sectores industriales, resultan en la necesidad del intercambio de información oportuna entre operador logístico, transportistas y cliente. Wisetrack cuenta con la más avanzada plataforma para la gestión de entregas de carga en operadores logísticos y retail, permitiendo mejoras en el control y gestión del proceso logístico, entrega de información a clientes y transportistas, maximización de la disponibilidad de flota, aumento de la productividad mediante



la detección de anomalías en rutas y mejoras en los niveles de satisfacción del cliente.

## SOLUCIONES

Es así como Wisetrack, se ha enfocado al desarrollo de avanzadas aplicaciones para la gestión, monitoreo y control del proceso logístico de una flota en tiempo real, con todas sus variables que inciden en el funcionamiento de los procesos.

### Entre las soluciones se encuentran:

**WISETRACK DISPATCHER** la cual incorpora interfaz 100% WEB e integraciones para el control de temperatura y control de sobrestadías, entre otras, que permiten el control en línea del proceso de transporte y estado de las actividades en operación.

**WISETRACK RETAIL**, diseñado para satisfacer la creciente necesidad de tener trazabilidad en la entrega de los productos, así como información relevante para la gestión de entregas, permitiendo localizar a los clientes en el mapa, conocer su ubicación, asignar guías y rutas, así como el estado en línea de

cada uno de los pedidos asignados, buscando disminuir el porcentaje de rechazo de entregas. Otras de las novedades es Wisetrack Horómetro que permite tener el registro automático de horas de uso de maquinarias. Esta solución está dirigida principalmente a la gestión de maquinaria en arriendo, para disminuir los costos y errores de la toma manual de registros.

De la mano de un buen servicio y soluciones avanzadas, Wisetrack se ha transformado en el estándar del Retail en Chile y su presencia en las empresas más importantes de la Industria lo avalan. Ante este escenario, el gerente comercial afirmó que, “hoy los desafíos empresariales están en ir posicionándonos fuertemente en minería e ingresar a nuevos mercados. Además, nuestra visión también está en explotar aún más los mercados vecinos como Perú y Bolivia”.

El constante desarrollo tecnológico, el crecimiento del mercado, la flexibilidad de sus plataformas y la transversalidad de sus soluciones transforman a la compañía en: “Expertos que saben gestionar la información”, afirma Duarte. ■



- ◆ Arriendo de Bodegas
- ◆ Soluciones Flexibles
- ◆ Patios de Descarga
- ◆ Seguridad

[www.centralbodegas.cl](http://www.centralbodegas.cl)

# CENTRAL BODEGAS UNA EMPRESA QUE PIENSA EN LAS NECESIDADES DEL MERCADO

Central Bodegas quiere seguir creciendo fortaleciendo sus mejores talentos y entregando un producto de excelencia, acorde a las exigencias del mercado y con la mejor atención al cliente. Para ello cuenta con profesionales de alto nivel y con importantes proyectos en desarrollo donde se han preocupado de diseñar bodegas con los mejores estándares de calidad y seguridad.



Centro bodegaje La Vara

Con una trayectoria de más de 6 años en el mercado de bodegaje masivo, que avalan la calidad de sus construcciones y operatividad, Central Bodegas crece día a día ofreciendo el mejor servicio de arriendo de bodegas para que sus clientes puedan funcionar con

un alto estándar en la industria. La novedad en estos momentos es el Centro de Bodegaje Casas Viejas, ubicado en la comuna de Maipú, a pasos de Américo Vespucio Norte. Con una superficie de 8.475 m<sup>2</sup> de bodegas y recién construida su primera etapa, ya tiene copada su capacidad de almacenaje, con

clientes corporativos tan importantes como Viña San Pedro, Darnel Chile S.A. y CCU entre otros.

Este nuevo centro de bodegaje se emplaza en un predio de 7 hectáreas, el que en su etapa final contará con 34.000 m<sup>2</sup> de bodegas. La segunda etapa, que incorporará una superficie de bodegas de 8.475 m<sup>2</sup> adicionales, comenzó a construirse este mes y se espera que para el segundo semestre de 2013 esté operativa, todo con el estándar y calidad que entrega Central Bodegas.

El edificio tiene una estructura de acero y pavimentos de hormigón armado terminado con un pulido mecánico y endurecedor superficial, aislamiento térmico en cubierta, luz natural que se incorpora por cubiertas traslúcidas, accesos controlados monitoreados además por sistemas de seguridad y vigilancia las 24 hrs del día.

Todas estas son características que están inmersas en el ADN de la empresa, que en cada uno de sus proyectos entrega servicio y atención a sus clientes.

Otro ejemplo de ello es el Centro de Bodegaje La Vara, inaugurado el 2007 y ubicado en la comuna de San Bernardo, en el km 17 de la Ruta 5 Sur. En un predio de 9 hectáreas



Conoce más de CENTRAL BODEGAS  
Escanea el código QR



Centro de bodegaje Casas Viejas

posee 42.000 m<sup>2</sup> de bodegas, las que desde su construcción están arrendadas en toda su capacidad. Cuenta en el exterior con amplios patios de maniobra de pavimento asfáltico e interiormente pavimentos de hormigón armado con tratamiento antipolvo, aislación de cubierta y ventilación forzada, lo que permite mantener adecuadas temperaturas interiores.

No contentos con este éxito, Central Bodegas comienza a operar Trade Center La Capilla, también en la comuna de San Bernardo, el año 2009. A diferencia de los anteriores proyectos este centro contempla una bodega de grandes dimensiones y una serie de bodegas de menor tamaño.

La bodega de grandes dimensiones se arrienda como una unidad y ya han tenido de clientes a empresas como Aconcagua Foods S.A. y Carozzi quienes de ahí montaron operaciones logísticas de apoyo a sus centros de distribución o las usaron de bodega pul-

món. Este centro cuenta con 10.000 m<sup>2</sup> y está ubicado en el kilómetro 23 de la Ruta 5 Sur, a un costado de la Autopista Central. Tiene circuito cerrado de televisión, amplios estacionamientos y patio de maniobrabilidad para camiones. Red húmeda y seca y redes para telefonía e Internet.

Las bodegas de menores dimensiones tienen vista a vía caleterera, y se ubican en zonas de buen nivel de tránsito dando la posibilidad a los arrendatarios de hacer uso de la fachada corporativa para promocionar sus productos. Central Bodegas enfoca su estructura a un mercado concreto, con atención personalizada y de tamaño humano, cosa que los hace sobresalir sobre su competencia.

Uno de los socios, Jaime Silva, lo explica advirtiendo que "nuestras bodegas son una excelente opción para empresas de logística que quieren crecer a bajo costo y en un mercado cambiante" otorgando de esa manera un espacio a la pequeña y mediana empresa. Otro

punto importante es la solución dada a los diversos problemas que presenta esta industria. Central Bodegas entrega espacios flexibles de arrendamiento de bodegas, dejando de competir con las grandes empresas enfocadas en la gran industria. Además pensando en las necesidades del mercado, otorga cercanía y conectividad con grandes centros de distribución, permitiendo con ello rapidez y bajo costo en el transporte de mercancías.

Silva agrega que "Contamos con bodegas de una arquitectura bonita, limpia y simple que entrega excelentes soluciones. Nuestros centros cuentan con amplios espacios de maniobrabilidad, dando solución con ello a la operación de camiones de gran tonelaje, además que los emplazamientos de los centros se encuentran siempre en lugares de fácil accesibilidad a carreteras." Quienes los han preferido resaltan la comodidad de sus instalaciones, la excelente conectividad, buen servicio y atención personalizada, flexible a las necesidades del mercado.

Y como la industria cada vez tiene mayores necesidades, Central Bodegas se encuentra en la etapa inicial de otro nuevo proyecto que incorporará 40.000m<sup>2</sup> de bodegas, que se ubicará en la comuna de San Bernardo a escasos metros de la Autopista Central.

Todo un desafío que demuestra que Central Bodegas está vigente y atento a generar relaciones de confianza con sus clientes, otorgando más opciones día a día y destacando la atención personalizada a sus clientes. ■





# A POCOS DÍAS DE TERMINAR EL AÑO, LOGFIRE COMPARTE SUS EXPERIENCIAS...

## LOGFIRE

- Manejo de Almacenes (WMS)
- Seguimiento y Productividad (PTS)
- Supply Chain Analytics Dashboard (SCAD)
- Consultoría Logística

[www.logfire.com](http://www.logfire.com)

**Cuando restan pocos días antes de que se concluya una gestión anual, es habitual que en las empresas, además de las tareas del balance de gestión, se reflexione sobre las vicisitudes del camino recorrido. Así, al empezar esta particular reflexión, debo referirme al complicado contexto mundial que caracterizó el año 2012, puesto que en él estuvo inscrito el quehacer de LogFire.**



**F**rente a los problemas que origina la persistente crisis que aqueja al mundo, sobre los cuales especialistas de renombre mundial han escrito esclarecedores análisis, es válido destacar con especial satisfacción los altos niveles de crecimiento registrados y también la privi-

legiada situación macroeconómica que distingue a los países latinoamericanos del eje del Pacífico. Los organismos multinacionales que hacen ejercicios de prospectiva sobre el desempeño de la economía mundial, en un ambiente en deterioro como es el caso de la zona del euro, vislumbran que el próximo

2013, salvo algunos casos de excepción, no va a ser un año fácil de gestionar. Dentro de la referida salvedad se encuentran los países indicados líneas antes, para los cuales se pronostica que podrán alcanzar el próximo año niveles de crecimiento similares y, posiblemente, superiores a los que se registraron al final de la gestión precedente.

Pocos días atrás, el mundo siguió con expectativa dos hechos políticos de indiscutida importancia. El primero de ellos fue la reelección de Barack Obama para un segundo mandato presidencial y, el segundo, la elección de Xi Jinping –de la corriente maoísta reformista– como nuevo presidente de China, quien gobernara los 10 siguientes años.

Cito estos hechos porque en dichas economías como también en la Unión Europea, existen problemas pendientes de indiscutible importancia. Ello nos exime hacer una descripción de los temas que reclaman la prioritaria atención de los líderes americano, chino y también europeos. Por tanto, esas circunstancias facilitan la comprensión y la aceptación de las posibles repercusiones que tendrá la sumatoria de medidas que se esperan, principalmente, de China y EE.UU. Cualquiera que se alcance de esas decisiones, se puede anticipar que tendrán, en el corto plazo, directos efectos en el desenvolvimiento económico del resto del mundo.



Conoce más de LOGFIRE  
Escanee el código QR

## BUSINESS CORE...

No es nada nuevo decir que el contexto económico mundial impone, entre otros, una competencia creciente y sin concesiones en todos los eslabones de la cadena de suministros. Dicha realidad eleva constantemente los rangos de productividad en las empresas para que éstas, a su vez, mantengan sus niveles de competitividad de cara al mercado. Todo eso exige esfuerzos de toda naturaleza y determina que los ejecutivos deban dedicar su capacidad y todo su tiempo a gestionar las actividades propias de la empresa (business core), antes que enfrascarse en temas que tienen relación con problemáticas complicadas y costosas, derivadas del uso de tecnologías informáticas.

## CLOUD COMPUTING

Aunque es de conocimiento de muchos, es pertinente repetir que entre sus variadas ventajas, la computación en la nube (Cloud Computing) permite delegar o transferir a terceros (smartoutsourcing) la gestión de servicios, la responsabilidad del manejo de los sistemas operativos, el software, resguardos de la base de datos y medidas preventivas de desastres naturales. Para completar el concepto, reiterar algo que dije en una anterior oportunidad, que el nivel de calidad de la computación en la nube está directamente relacionado con Internet y con las disponibilidades de conexiones eficientes y asequibles. En el 2012, como corroboran los analistas, se ha visto que también en la región las soluciones alojadas en la nube han logrado posicionarse como el nuevo paradigma de almacenamiento de datos, orientado a una multiplicidad de rubros.

La creciente aceptación en las empresas se da gracias a su carácter confiable, económico y de alta disponibilidad y porque la experiencia muestra que soluciones en la nube permiten agregar un claro valor y beneficio para el negocio. Sin embargo, hay que reiterar que la quisquilla y los mitos que rodean a las soluciones en la nube, retrasan la migración hacia este nuevo modo de operar los

sistemas tecnológicos en las empresas de la cadena de suministros.

## LOGFIRE EN LA REGIÓN...

LogFire es una empresa especializada que ofrece al mercado soluciones informáticas basadas en la nube, especialmente desarrolladas para la cadena de suministros. Sobre la base de la exitosa implementación de variados proyectos en empresas de todo nivel, tamaño y rubro, LogFire terminara el año 2012 posicionada como un serio referente en los mercados de la región por sus sistemas informáticos basados en la nube que se distinguen por su desempeño, seguridad, confiabilidad y escalabilidad. Este cúmulo de antecedentes han posibilitado que LogFire preste sus servicios a empresas de reconocido nombre en la región, tales como: InkaFarma, Supermercados Peruanos S.A., FarmaCorp, Ripley, Guante y Gacel, Comercial Depor, etc.

## ¿Y LAS EXPECTATIVAS PARA EL 2013?

Los planes de LogFire para la próxima gestión, empiezan por incorporar nuevas tecnologías de avanzada; elevar la calidad y aumentar los atributos de sus soluciones; pasan por aumentar la calidad en el relacionamiento y atención a sus clientes y así, llegar a la expansión de su presencia en los mercados de la región.

## LA OFERTA DE LOGFIRE...

Debo decir que, a medida que aumenta la demanda por tecnologías de avanzada para la modernización y expansión de sistemas, las aplicaciones y el manejo de datos en volúmenes crecientes, se vuelven una tarea más compleja, lo cual exige el desarrollo de una infraestructura que permita un acceso rápido para administrar los procesos de planificación y ejecución de adentro y fuera de la cadena de suministros. LogFire ha desarrollado sistemas para la gestión de centros de distribución (WMS por sus siglas en inglés)

de clase mundial, bajo un nuevo modelo escalable de precios SaaS (software como servicio) alojados en la nube, los mismos que han determinado la sustitución de los esquemas tradicionales que imperaban hasta hace poco en el mercado regional.

Las soluciones de LogFire basadas en la nube, permiten al usuario el acceso a una diversidad de aplicaciones para la administración de sus almacenes, usando solamente un computador con acceso a Internet o un dispositivo móvil inteligente. Esto brinda al usuario, una amplia escala, visibilidad permanente y trazabilidad de su cadena de suministro, sin el agregado de costos asociados, ya que LogFire administra y brinda soporte a sus operaciones sin interrupción. ■

## LA SUITE DE PRODUCTOS...

### LOGFIRE WAREHOUSE MANAGEMENT SYSTEM (WMS):

Sistema para la administración de almacenes (WMS en inglés) de LogFire que ofrece una robusta funcionalidad de aplicaciones para sobrellevar el nuevo mundo omni-canal, permitiendo acceso completo al WMS en tiempo real desde cualquier dispositivo móvil. Es una funcionalidad optimizada para la planificación de procesos de flujo y de entrada, servicios de valor agregado, así como logística inversa y un panel de control (Dashboard) que facilita a los usuarios visibilidad completa de su inventario desde el proveedor hasta la tienda o el consumidor.

### LOGFIRE SUPPLY CHAIN ANALYTICS DASHBOARD

El dashboard o panel de control de LogFire, es un sistema que analiza las operaciones, elabora reportes y administra alertas en tiempo real. Con una interfaz de usuario visualmente dinámica, paneles de información intuitivos fáciles de manejar, información resumida de los KPI en los diversos almacenes, alertas, utilización de ubicación y fragmentación de inventario entre otros indicadores de desempeño de la cadena de suministro.

### SISTEMA DE RASTREO DE PRODUCTIVIDAD

El sistema de seguimiento de productividad (PTS por sus siglas en inglés) de LogFire, esta diseñado para brindarles a los administradores de los almacenes visibilidad total de sus operaciones. El PTS de LogFire incluye indicadores claves de desempeño, que se pueden utilizar para manejar una fuerza de trabajo de acuerdo con los objetivos cuantificables.

# TERCERIZACIÓN

**CARLOS ORTIZ ARELLANO**  
Subgerente de Supply Chain y Logística de Entel



## LA LOGÍSTICA EN AMBOS LADOS DEL ESCRITORIO

**No fallar con las entregas en tiempo, 0% de mermas en inventarios, 100% de Fill rate, hasta donde se cumplen las expectativas de los clientes que tiene implementado el modelo 3PL de su negocio y hasta donde están las capacidades de los operadores logísticos para cumplir con ellas.**

Cuando se tercerizan las operaciones logísticas, es muy distinto estar sentado en el lado del escritorio como cliente que del otro lado como proveedor. Por lo general los clientes tiene presiones para cumplir los niveles de servicios comprometidos con las áreas comerciales y por otro lado los proveedores deben lidiar con las complejidades operativas para cumplirlas. ¿Qué cosas debe tener en consideración como cliente para asegurar una buena operación, manteniendo los costos controlados y garantizar los niveles de servicio en forma sostenida en el tiempo?

El proceso de tercerización Por lo general las empresas que tercerizan sus operaciones logísticas lo hacen por decisiones estratégicas tales como; enfocarse en el corazón de su industria, reducir riesgos operacionales y financieros, por nivel de maduración de su organización o simplemente para enfocarse en la gestión logística y no en la operación. Esto trae un reducción importante de carga de administrativa al no

tener que estar dedicado a implementar desarrollar y mantener una operación logística y todo lo que esto con lleva; administración de centros de distribución, bodegas, flotas, infraestructura, equipamiento, tecnología el resguardo de los inventarios y por ultimo y no menor importante el recurso humano. Pero por otra parte lleva a las empresas a perder el control sobre sus operaciones, rapidez, y el tener que siempre depender de un tercero para el cumplimiento de los servicios.

Por este motivo, una empresa que tiene tercerizada sus operaciones logística o buscar hacerlo debe fijarse en atributos como: La calidad del servicio, experiencia del operador, costos asociados, tamaño y capacidades así como su reputación en el mercado. Debe también de tener muy claro y definido el rol y las responsabilidades de su Departamento de Logística, que se convierte en el vínculo entre la empresa y el operador logístico.

Nunca se debe buscar tercerizar los problemas internos de procesos, sistemas o malas prácticas porque el operador no solucionara esos problemas solamente lo agravará. Debe asegurarse de que las operación o procesos que se tercerizan estén sanos y sean implementables de forma segura y sin complejidades De ahí la impor-

tancia de asegurarse de "tercerizar la operación pero no el control"

Un buen equipo de trabajo, un Departamento de Logística de una empresa que terceriza sus operaciones debe ser diverso y con experiencia en la logística, no solo en la teoría de lo que se aprende en la universidad o en un curso de perfeccionamiento. Es importante contar personal que haya trabajado en empresas logísticas y sepa lo que significa hacer funcionar una operación. Por otro lado es importante el enfoque comercial, personal que de preferencia venga de áreas comerciales, que entienda bien a sus clientes, sus necesidades, su dinamismo y su realidad. Y por ultimo con un foco muy grande en la gestión, esto es clave al tener tercerizadas las operaciones logísticas ya que el departamento de Logística se convierte en un área de gestión y no de operación. Tener personal que tenga cultura de procesos, con capacidades de análisis financieros, de gestión de indicadores de servicio, habilidades de negociación y capacidad de relacionamiento a todo nivel para asegurar buena y sana relación con el operador.

Tus comentarios  
escaneando el QR desde  
tu smartphone





# Todas las Soluciones en un Solo Lugar

**ARRIMAQ**<sup>®</sup>  
UNA EMPRESA PENTA

En ARRIMAQ contamos con la mayor variedad en productos y equipos de movimiento de carga lo que nos permite entregar la mejor solución a su requerimiento



**600 381 5000**  
[www.arrimaq.com](http://www.arrimaq.com)  
[marketing@arrimaq.com](mailto:marketing@arrimaq.com)



# ESTRATEGIA

## RICARDO COX F.

Docente de los diplomados de gestión Logística de la Universidad de Santiago. Gerente General MEGA-LOGISTICA S.A.



## SERVICIO AL CLIENTE EN LA CADENA DE ABASTECIMIENTO: UNA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS

**Cientes satisfechos es el resultado deseado y esperado de toda estrategia de administración de cadenas de abastecimiento. Esto significa que al interior de la organización del proveedor de productos o servicios habrá conocimiento y entendimiento de quién es el cliente intermedio y quién es el cliente final.**

En la industria de los operadores logísticos es común encontrar una visión muy limitada respecto del concepto de cliente y más limitada aún respecto de los costos y beneficios directos e indirectos de una buena atención a los clientes. Según estudios de especialistas, captar un cliente cuesta cinco a seis veces más que mantenerlo. Mientras que conseguir un cliente nuevo requiere de acciones comerciales que deben madurar; la mantención de clientes es básica, simple y muy económica. A continuación se destacan algunas acciones estratégicas asociadas al servicio al cliente:

**Como estrategia de ahorro e incremento de ventas:** La mayor parte de las compañías no manejan el servicio al cliente tan rigurosamente como otras funciones de la cadena de abastecimiento. Entender como el servicio al cliente está conectado con la cadena de abastecimiento ofrece oportunidades de reducción de costos, mayor fidelidad e incremento en las ventas. La creación

de experiencias positivas a través de todas las etapas del ciclo de vida del producto, conduce a una mayor satisfacción entre los clientes actuales, construyendo confianza y adhesión. Lo anterior, agregado a los despachos completos y a tiempo, fortalece la identificación de la marca y genera nuevos negocios por recomendación o referencia.

**Integración del servicio al cliente y la cadena de abastecimiento:** Responder a temas relacionados con los clientes es tan importante como manejar los problemas que habitualmente enfrentamos en el manejo de productos, ya sea por complejidad o por errores. Desde esta perspectiva, el servicio al cliente debiera ser mirado como un componente de la cadena de abastecimiento, anticipativo y no reactivo.

Dependiendo de las dimensiones del proveedor de servicio o productos, su cobertura global y disponibilidad de recursos hay compañías que han construido verdaderas arquitecturas orientadas al servicio, en las que invierten sistemáticamente en tecnologías de información y fortalecimiento de su recurso humano. En el caso de la realidad nacional, en la que muchas veces el cliente no está dispuesto a pagar por el valor agregado, no es necesario pensar en grandes inversiones tecnológicas sino trasladar la mirada al recurso humano en

forma transversal, construyendo una actitud de servicio. Es decir, involucrar a toda la organización en el entendimiento de que el servicio prestado es de tal importancia y sensibilidad, que si lo hacemos mal, nosotros mismos, como consumidores, podemos sufrir las consecuencias: fuimos a un supermercado a comprar y no encontramos el producto que está almacenado en nuestras propias bodegas. Entonces, queda claramente demostrado que los esfuerzos de la organización deben apuntar a entender quién es verdaderamente "el cliente".

La información emanada de encuestas, trabajos grupales y actividades académicas a nivel nacional, muestran significativos vacíos e inconsistencias en el entendimiento de las fortalezas y oportunidades que se presentan en el ámbito del servicio al cliente en la cadena de abastecimiento, llegando al absurdo de identificar esta función, con atender el teléfono o no hacerlo. Finalmente, si las personas claves del servicio en cualquiera de las etapas de la cadena de abastecimiento, tanto a nivel de los 3PL como de los equipos internos, no tienen en su ADN los aspectos mencionados, estamos frente a una significativa debilidad de la organización y a una potencial pérdida de oportunidades de negocio y liderazgo.





# Felices Fiestas, son los deseos de LogFire

LogFire es un proveedor líder de tecnologías de avanzada para la modernización y expansión de sistemas para la administración de la cadena de suministro (SCE, por sus siglas en inglés), basadas en la nube y bajo un modelo de precios de software como servicio (SaaS, por sus siglas en inglés).

LogFire combina su experiencia en procesos logísticos y SCE para servir a empresas minoristas, por mayoreo, de comercio electrónico, fabricantes de bienes de consumo, distribuidores, así como proveedores de servicios logísticos de todos los tamaños.

Este nuevo modelo para la gestión de la cadena de suministro permite que las empresas se enfoquen en sus procesos centrales de negocios, mientras LogFire se enfoca en incrementar las eficiencias, reducir costos, asegurar la calidad, monitorear y controlar los procesos operacionales para la administración de la cadena de suministro.

Para obtener información adicional, visite [www.LogFire.com](http://www.LogFire.com)



**LOGFIRE**

[www.LogFire.com](http://www.LogFire.com) | [Info@LogFire.com](mailto:Info@LogFire.com)

# CONTINUIDAD

**GERARDO ZAMORA LIRA**  
Subgerente General Tamegal



## LA IMPORTANCIA DEL RESPETO Y CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS EN LA TOMA DE DECISIONES

**A medida que la globalización avanza y las economías, como la nuestra, comienzan a competir con el "mundo", van surgiendo tópicos importantes que hacen necesario ciertas definiciones que regulen a todos por igual. El asunto finalmente debe converger en que las distintas industrias generen un lenguaje común mundial en donde las calidades y características puedan ser comparables.**

Hoy en día existen muchas normas y nomenclaturas que regulan el accionar de una industria en particular o definen los estándares mínimos de calidad de un producto. Pero muchas veces son entendidas, aplicadas y controladas por personal no experto.

Si centramos el análisis en la industria de las estanterías industriales para almacenaje de pallets o racks, donde aunque existen normas de cálculo estructural, aún se presentan vacíos que permiten interpretaciones y criterios diferentes tanto de los ingenieros calculistas como de los revisores, permitiendo distorsiones que pueden favorecer o no a un oferente frente a otro. Por ejemplo, hoy podemos encontrar diseños de estructuras sismorresistentes que consideran espesores de acero muy bajos con respecto a lo que se acostumbra encontrar en Chile, esto se debe a que diversos proveedores usan calidades de acero im-

portado que indican mayores propiedades mecánico- estructurales lo que les permite hacer más livianas las partes y piezas que conforman una estructura rack.

Pero estas mayores propiedades estructurales son "teóricas", y más allá de validar cálculos lo correcto sería que se hicieran pruebas en laboratorios nacionales especializados que comprueben la calidad de los aceros utilizados .

El terremoto del año 2010 fue la gran prueba para estas estructuras, en donde se demostró la necesidad de regular tanto la calidad de los aceros usados, como el cumplimiento de las normas de diseño vigentes en nuestro país y las consideraciones de parámetros de clasificación sísmica tales como factor de ocupación, factor de importancia y zona sísmica de ubicación, que son definiciones estructurales que deben estar en sintonía con la continuidad de la operación de cada industria.

Hoy en día con los avances tecnológicos surge la inquietud acerca de los profesionales que están descansando en las herramientas computacionales con diseños que si bien en el papel cumplen, la realidad operativa puede ser otra, por esta razón es necesario que quien toma la decisión no pierda de vista elementos como la forma de

operar de su compañía y las complejidades propias de su negocio.

Por otra parte, gracias a las nuevas regulaciones y normativas laborales y de seguridad hoy en día los trabajadores en Chile se encuentran en una condición muy mejorada con estándares del primer mundo, que nos hace sentir orgullosos de cómo hemos avanzado como país. Frente a este punto es necesario que las empresas exijan el cumplimiento de todas estas normas, ya que si bien hoy en día es un elemento diferenciador para algunas empresas en el futuro debería ser un cumplimiento tácito de todos. Hoy día las empresas exigen cada vez más información y cumplimiento de toda condición segura antes y durante un proyecto.

Con la información actual y con las campañas pro medioambiente otro punto importante a considerar es el grado de compromiso y responsabilidad que la empresa oferente tiene en temas como eficiencia energética, tratamiento de desechos, responsabilidad social, accidentes personales y capacitación.

Accede al artículo completo  
escaneando el QR desde tu  
smartphone



# en la palma de su mano



El resistente EDA Dolphin® 7800 de Honeywell se desempeña como un computador multi-propósito integrando comunicación, recopilación de datos en un tamaño compacto y confiable; y empodera a los trabajadores que están en continuo desplazamiento a realizar el trabajo, independientemente de su ubicación.



**INTERESADO EN UNA UNIDAD DE DEMOANTRACION DEL Dolphin 7800?**

Visite [http://go.honeywellaidc.com/LA\\_Logistec\\_Ad\\_D7800\\_0812.html](http://go.honeywellaidc.com/LA_Logistec_Ad_D7800_0812.html) o escanee el código QR de la derecha para averiguar cómo obtener un Dolphin 7800 de demostración.

**Honeywell**

# UN DÍA EN... REFAX CHILE LA LOGÍSTICA PARA EL MUNDO TUERCA



Moisés Reyes  
Jefe de Distribución  
Refax Chile



PARA CONOCER MÁS DE ESTE MERCADO, REVISTA LOGISTEC VISITÓ REFAX CHILE, EMPRESA ENFOCADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE REPUESTOS DE AUTOMÓVILES, QUE CUENTA CON UN CENTRO DE DISTRIBUCIÓN PROPIO DE MÁS DE 15 MIL M2.

En esta oportunidad, Moisés Reyes, Jefe de Distribución de Refax Chile, será nuestro anfitrión y quien nos comentará las características de este tipo de operación logística que busca dar respuesta a los requerimientos de cientos de clientes, entre pequeñas y grandes empresas de venta de repuestos, de la mano de más de 75 trabajadores que se desempeñan en áreas como: recepción, despacho, aprovisionamiento, picking y embalaje. El Centro de Distribución, ubicado en la comuna de Pudahuel, tiene una data de aproximadamente 4 años y consta con cerca de 15 mil metros cuadrados, divididos en dos grandes bodegas interconectadas entre ellas, tanto del punto de vista físico como

**Ni los amantes del mundo tuerca podrían imaginar la operación logística que existe detrás de cada nuevo y esperado repuesto del vehículo. Cuando sabemos que la mayoría de estos productos son importados desde Asia, cabe preguntarse, dónde son almacenados o cómo se distribuyen.**

operacional. “En la primera nave manejamos todo lo que es el picking, la reposición, el embalaje y la distribución de los productos. La segunda nave es de almacenamiento, propiamente tal, y maneja cerca del 95% de los productos para la reposición de la nave principal”, comentó Reyes.

Provisto del equipo de seguridad, comenzamos el recorrido por la primera nave. Lo primero que capta nuestra atención es la inmensa cantidad de cajas almacenadas de distintos tamaños, por lo que el etiquetado de éstas para su posicionamiento es primordial para la agilidad de los procesos. Cada sector tiene su área y cada producto tiene su espacio.

**10:30** ¿Cuántos productos administran? A este respecto, nuestro guía nos cuenta que por sistema tienen creados cerca de 30 mil SKU, pero “si hablamos de SKU en movimiento estamos cercano a los 13 mil que van desde una bolla hasta un tapabarro”. Esta variedad de producto “nos genera un gran desafío en cuanto al almacenaje”.

De esos 13 mil ítems, hay alrededor de 2.500 que – a juicio de Reyes- representan el 50% o 60% de la venta. “El margen de cantidades de SKU es poco, pero el porcentaje de venta es importante”, agrega. Al momento de ahondar en el equipamiento de almacenaje, el ejecutivo de Refax comenta que

# CROWN

**ecologic**  
Clean Environment. Smart Business.



**Repuestos  
Servicios  
Post Venta**

Feliz Navidad y Próspero Año Nuevo



Son los sinceros deseos  
del equipo de profesionales  
en manipulación

▶ Reach Truck  
SERIES  
RR5700

▶ Transpaleta  
SERIES  
PE 4000 / PE 4500

▶ Grúa Eléctrica Contrabalancada  
SERIES  
FC 4500

 **Royal  
Rental**

[www.royalrental.cl](http://www.royalrental.cl)  
[info@royalrental.cl](mailto:info@royalrental.cl)

- Servicio las 24 hrs. 365 días
- Servicios desde Iquique a Puerto Montt
- Más de 800 máquinas en las principales centros de distribución del país
- Continuidad operacional promedio > 98%

**MT MULTI  
TECNICA**

- Más de 2500 equipos vendidos
- Servicio integral de excelencia
- La mayor disponibilidad de repuestos que aseguran continuidad operacional

[www.multitecnica.cl](http://www.multitecnica.cl)  
[info@multitecnica.cl](mailto:info@multitecnica.cl)

“los productos, en general, son almacenados en rack selectivos, en mesaminas y también en repisas tradicionales de acuerdo a las características de volumetría de cada uno de ellos”.

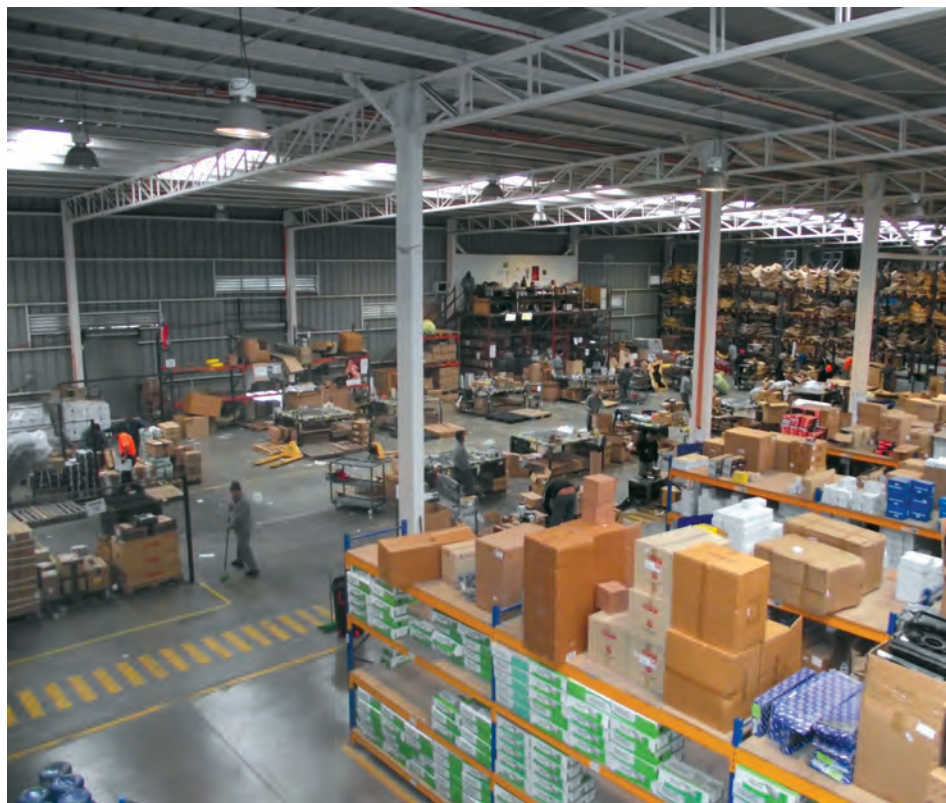
**10:55** Al continuar nuestro recorrido por la primera bodega, Moisés nos cuenta que la principal característica comercial de Refax es la rápida respuesta a los clientes, por lo cual “lo que suceda al interior de estas bodega es importantísimo. Por ejemplo, si ponen un pedido antes de las 16:00 hrs es despachado inmediatamente, lo que hace que nuestro movimiento sea constante”.

Con el apoyo de tres sistemas, Gestión de Notas de Ventas, Sistema SAP y un WMS robusto, la empresa busca dar respuesta al abanico de clientes que van desde empresas de distribución de repuestos hasta talleres de barrios, los cuales generan sus pedidos a través del carro de compra on-line o mediante los generadores de negocios.

## PREPARACIÓN DE UN PEDIDO

**11:10** Nuestro anfitrión destaca que “logísticamente, hoy en día, tenemos la capacidad para dar respuesta a más de 400 pedidos diarios, de los cuales 180 aproximadamente son canalizados mediante la Web y el resto por canalizadores de negocios”.

Tras generarse comercialmente el pedido, éstos pasan por una fase de aprobación en términos de precios y condiciones de pago. Una vez aprobada, la orden es enviada a la bodega y cae al WMS, donde se visualiza y se le da la prioridad que requiere. Es aquí donde el operario, provisto de tecnología de radiofrecuencia, comienza a trabajar. Una vez recolectado el pedido, estos son enviados a un mesón, donde se verifica el estado de los productos y se le asigna el embalaje correspondiente, sea éste para ser despa-



chado dentro de la ciudad o a regiones. Se puede apreciar un administrativo y logístico que confluye en un mismo lugar. Dentro de lo que corresponde a la primera nave encontramos el departamento de facturación, quienes desde una estructura en lo alto del CD trabajan en conjunto con la operación logística, ya que una vez ubicado el pedido en el mesón está listo para ser facturado, lo que sin duda agiliza la operación. Otra de las dependencias ubicada en altura es el encargado de ruta, quien diseña el ruteo y manejo de la flota que para los despachos en la región Metropolitana es propia.

**11:30** Así avanzamos a un área que se encuentra relativamente separada de la parte central de la bodega y que está destinada al almacenaje de lubricantes y baterías. Mediante rack selectivos los productos son almacenados en este espacio separado, debido a las características de éstos y los controles que deben tener.

“Hay una zona especial para el almacenaje de lubricantes y baterías por las características propias de esos productos, los cuales requieren un mayor control de calidad y aspectos de seguridad. Los operarios están siendo constantemente capacitados en aspectos de seguridad”, detalla Reyes. Una vez terminado el pedido, éste es ruteado a uno de los cinco andenes de salida y es despachado.

## TRASLADO DE PEDIDOS

**11:40** La variedad de clientes requiere coordinar adecuadamente el traslado de los pedidos, tanto del ruteo como el tema de costos. “Las rutas son realizadas manualmente, en base a la experiencia de nuestro equipo. Mientras que los despachos a regiones se manejan mediante transportistas externos”, cuenta Moisés. “En un comienzo teníamos un sistema que sólo nos controlaba hasta la carga del camión,

pero no teníamos como medir el nivel de servicio, si era entregado correctamente el pedido o iba en ruta, y para eso implementamos un sistema de tracking de pedido que ya tenemos implementado y que nos permite dar respuesta a los clientes”, sostiene.

Los encargados del despacho cuentan con un Tablet PC que “permite la entrega de los productos a través de una solución móvil que una vez que son cargados los pedidos a un camión y a una ruta, llegan por una interfaz GPRS a este aparato y así el operario de ruta va entregando y anotando los diversos estados en que se encuentra el pedido. Lo más importante es que con esto registramos la hora de entrega y la hora en que salió el pedido. Nos permite la trazabilidad completa desde que sale de la bodega hasta que llega al cliente y así medir los índices de servicio al cliente y saber si existen aspectos que debemos mejorar”, detalló el jefe de logística.

## NAVE DOS: ALMACENAJE

**11:55** Pasamos a la segunda nave, la cual tiene una superficie similar a la primera parte. Se ve más amplia y espaciosa debido al menor número de posiciones de rack y la amplia zona de recepción de productos que acoge. Cuentan con cuatro andenes para el proceso de entrada de los productos que están conectados con el área de ingreso y la bodega de almacenaje.

“Hoy recibimos cerca de 40 contenedores mensuales, de los cuales la mayoría viene del continente asiático. Una vez que se tiene el itinerario de lo que llegará se programa con recepción la llegada de los buques”.

**12:00** Tras el arribo de los productos, el departamento de recepción recibe la mercadería y se inicia un proceso complicado, ya que todos los productos deben ser codificados, que es la parte central de la logística de entrada que es facilitado por el WMS”.

Las etiquetas contienen información sobre la descripción del artículo y el modelo del vehículo. El etiquetado es fundamental porque contempla toda la información para hacer más fácil la operación.

**12:05** Así el producto continúa su proceso y tras ser revisado. Los pallets son retirados y posteriormente ubicado en su posición de almacenamiento, considerando los requerimientos de cada producto. Este proceso está parametrizado para abastecer las áreas de picking en casos de productos quebrados., considerando que esta estructura maneja el 95% del reaprovisionamiento de la nave principal.

“Nuestra idea es que en la nave principal se ‘pickee’ el 100 por ciento de los productos por un tema de distancia. Si bien, el sistema nos permite unir y recolectar a la bodega de almacenaje cuando no tenemos stock en picking, la idea es que eso no suceda para mantener los niveles y los tiempos de picking óptimos. Hoy estamos en niveles de tiempo de picking de 15 minutos por pedidos y para eso debemos estar provisionando frecuente desde bodega”, cuenta el Jefe de Distribución de Refax. El equipo encargado del almacenaje trabaja con apiladores y grúas horquillas y van aprovisionando de acuerdo a las instrucciones del encargado de almacenaje.

**12:15** Así llegamos al área de devoluciones. Estos productos son canalizados a través de transporte externo cuando es de región o mediante la flota propia cuando son devoluciones de clientes de la región Metropolitana. “Esos productos se revisan nuevamente y pasan a picking de acuerdo a su estado, pero a veces hay problemas de fabrica”, comenta.

Tras recorrer las instalaciones del CD de Refax Chile nos despedimos de Moisés Reyes, agradeciendo la posibilidad de conocer el funcionamiento logístico. **1**

Movilidad  
en Logística

tds.cl

**TDS AMERICA**  
TECNOLOGIA DESARROLLO SERVICIOS

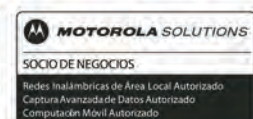
Expertos en:

- Captura de Datos.
- Redes Inalámbricas.
- Soluciones de WMS.
- Optimización de Rutas.
- Desarrollos a Medida.



Venta  
Arriendo  
Equipos de Oportunidad  
Servicio Técnico

Mesa Central (02) 236 0727



tds.cl

# INCERTIDUMBRE: LA CLAVE DE LA ECONOMÍA PARA EL 2013

La atención económica el 2012 estuvo puesta en la situación financiera de importantes naciones europeas, el bajo valor del dólar y en las positivas cifras de desempleo a nivel nacional. Pero, ¿cómo viene este 2013 para el mercado chileno?.

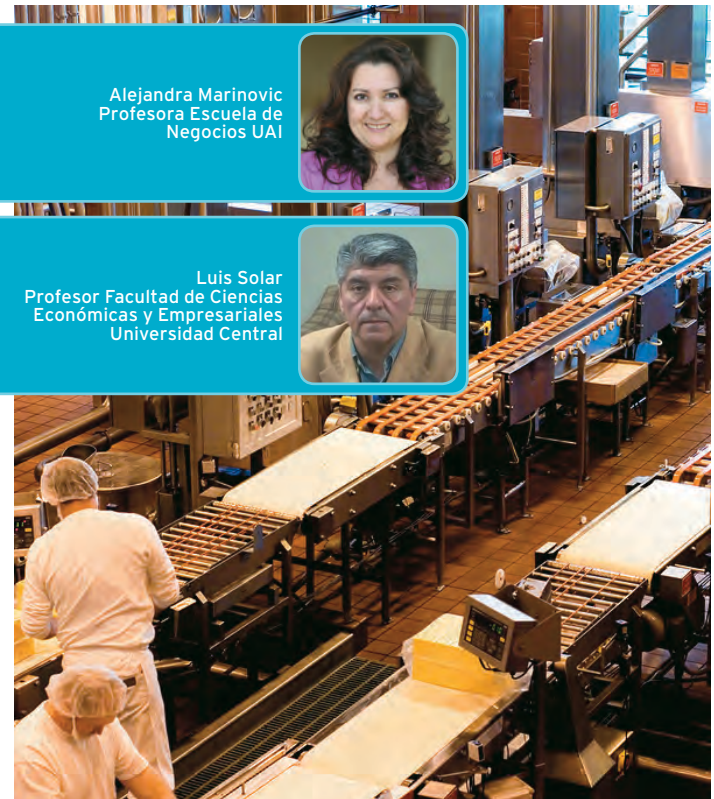
Los temidos efectos de la recesión económica europea fue el principal factor que tuvo en vilo a los economistas y empresarios durante el 2012. Mucho se ha hablado sobre las consecuencias que la situación financiera del viejo continente tendría en la economía chilena, marcada fundamentalmente por su carácter exportador.

Sin embargo, los especialistas aplauden la estabilidad económica nacional. La capacidad demostrada por las arcas chilenas para hacer frente a este aguace-ro económico mundial ha logrado exitosas cifras, que catalogan a Chile –según algunos analistas– como una economía “firme”.

No obstante, cabe preguntar si veremos efectos económicos de esta situación el 2013 o cómo se vislumbra la situación financiera para el próximo año. Tener la claridad sobre esta y otras interrogantes es primordial al momento de realizar el diseño o planificación comercial 2013, en especial, en un mercado como el logístico, mercado de fondo y en su esencia por las continuas relaciones comerciales con y entre entes nacionales e internacionales.

## EL MOMENTO DE EVALUAR

Los últimos días del año han sido siempre el momento co-



Alejandra Marinovic  
Profesora Escuela de  
Negocios UAI



Luis Solar  
Profesor Facultad de Ciencias  
Económicas y Empresariales  
Universidad Central



mún para realizar las temidas evaluaciones anuales. Los logros de cada empresa son puestos sobre la mesa. Las cifras de crecimiento, posicionamiento en el mercado, captación de público objetivo o ganancias son los números que captan la atención de ejecutivos y empresarios.

Realizar una correcta evaluación es la piedra angular para preparar una exitosa planificación comercial para el próximo año. Sin embargo, se debe tener en cuenta que también influyen en esta planificación factores económicos externos.

A este respecto, Luis Solar, profesor de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Central, llamó a tener en cuenta ciertos factores

para planificarse correctamente con miras al 2013. “Las empresas deben:

- Definir cuáles son los servicios que su empresa ofrece: Al definir claramente los servicios, se puede desarrollar tácticas para comercializar la oferta
- Articular su mercado objetivo. Definir quién es el mercado principal, al igual que cualquier mercado secundario
- Identifique a sus competidores. Asegurarse de lanzar una amplia red al considerar la competencia. Identificar la competencia ayudará a desarrollar tácticas para posicionar la empresa para competir con ellos
- Identifique su ventaja competitiva. Resumir que le hace una opción logística mejor que los



## competidores para el mercado objetivo

■ Establezca un presupuesto de marketing. Se necesitará saber cuánto dinero se tiene para invertir antes de poder considerar las tácticas específicas ■ Con su presupuesto de marketing como guía, determinar cómo se comunicará sus diferencias a su mercado objetivo”.

## TIEMPOS DE INCERTIDUMBRE

Luis Solar y Alejandra Marinovic, economista y profesora de la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibañez (UAI), coincidieron en que lo más importante para elaborar un planificación económica 2013 es comprender el entorno económico actual, en este caso la incertidumbre que –a juicio de los economistas- domina el mercado, tanto nacional como internacional.

“La incertidumbre es lo que dominará el 2013 en general. En el caso del entorno internacional vemos que las economías emergentes muestran un crecimiento importante a pesar de la aceleración mundial. Vemos factores de riesgos en Europa aún, lo que genera incertidumbre de cómo se puede traspasar esta escenario a las economías emergentes”, comentó la economista.

A reglón seguido, la académica de la UAI advirtió que en el mercado interno “vemos una economía, que a pesar de ser muy abierta, se mantiene muy dinámica. Hemos resistido bien, pero al ser tan abierto no podemos esperar que seamos inmunes”. Ante este panorama, Marinovic, instó a los ejecutivos a tener en consideración que para proyectar el 2013, “las empresas deben considerar los riesgos proveniente del exterior y de la situación interna, y así tener la capacidad de enfrentar situaciones que pueden cambiar

rápidamente y que pueden generar volatilidad en los mercados”. Ante el panorama financiero, la incertidumbre es la sensación reinante, más aún cuando los mercados reaccionan con las buenas y con las malas noticias, por lo cual las empresas deben tener una capacidad de reaccionar ante dichas situaciones que pueden generar cambios en las expectativas de los negocios.

## ¿CHILE, UN PAÍS DE FORTALEZAS?

La “fortaleza” ha sido una de las cualidades más renombrada al momento de analizar la economía nacional. Sin embargo, los economistas recalcaron que Chile, si bien es fuerte, no es inmune. Alejandra Marinovic afirmó que: “El 2013 viene más flojo que el 2012 y todo señala que el 2014 va a repuntar. Este manto de seguridad tiene que ver con que

# ¿QUÉ QUIERES SER CUÁNDO CREZCAS?

Te conectamos con tus metas

6 años  
Universidad acreditada

Área de Ciencias Económicas  
Área de Ciencias del Negocio  
Área de Ciencias de la Administración  
Área de Ciencias de la Ingeniería  
Área de Ciencias de la Medicina  
Área de Ciencias de la Educación

[www.diplomadosusach.cl](http://www.diplomadosusach.cl)

Inscripciones abiertas  
Clases: abril-noviembre  
Alameda 3363 / Metro E. Central  
Estacionamiento

Contacto  
[diplomados@usach.cl](mailto:diplomados@usach.cl)  
[diplomas@usach.cl](mailto:diplomas@usach.cl)  
7180827 / 7180812

**L** Diplomados Área Logística  
› Gestión Logística de Abastecimiento y Adquisiciones  
› Gestión Logística de Producción y Distribución

**G** Diplomados Área Gestión  
› Habilidades Gerenciales  
› Administración de Negocios

**M** Diplomados Área Marketing  
› Marketing Gerencial  
› Product Management  
› Dirección y Supervisión de Vendedores

DIPLOMADOS  
2013

ADMINISTRACIÓN  
FAE-USACH



hemos hecho bien la pega, pero no estamos totalmente blindados y eso se puede reflejar en varias cosas:

■ En la medida en que nosotros estemos bien y el resto mal, el tipo de cambio va a seguir bastante apreciado y esto es clave para ciertos sectores como el logístico. Podemos esperar que el tipo de cambio no ayude a los exportadores el 2013 y si beneficie a los importadores.

■ En el tema de la mano de obra. Hemos observado tasas de desempleo históricamente bajas en el 2012, lo que ya asociado a señales de escasez de mano de obra y alzas en los salarios, las proyecciones indican que esta situación tenderá a mantenerse el próximo año.

“Lo más importante es prepararse para la incertidumbre, porque una empresa que aprende a aceptar estados más volátiles es una empresa que apuesta a que va a permanecer en el tiempo y eso significa reforzar sus fundamentos, tales como incrementar mercados, acrecentar la productividad a largo plazo, mantenerse al día en tecnología”, recalcó la economista de la UAI.

No cabe duda que la industria logística ha tomado paulatinamente mayor relevancia en la economía nacional, al asignársele la verdadera importancia que tiene en forma transversal a todo tipo de actividad productiva. Y ante el escenario económico que se vislumbra, la tarea para las empresas del sector “es –según Solar- consolidar esa posición, por lo que es fundamental que las compañías del rubro estén a la altura de las circunstancias, promoviendo una mejora continua en los servicios que prestan y en la infraestructura que se pone a disposición de la logística”.

En el próximo año será un verdadero desafío para la industria el trabajar su proyección en sintonía con la prospectiva del transporte y de la localización de los medios de producción. Asimismo, la inversión en capital humano, nueva infraestructura, innovación

**“Lo más importante es prepararse para la incertidumbre, porque una empresa que aprende a aceptar estados más volátiles es una empresa que apuesta a que va a permanecer en el tiempo y eso significa reforzar sus fundamentos, tales como incrementar mercados, acrecentar la productividad a largo plazo, mantenerse al día en tecnología”.**

e internacionalización de los servicios, son también desafíos que al largo plazo se tienen que ir concretando”, sostuvo el académico de la UDP. A este respecto, Marinovic llamó a las compañías a tener en cuenta ciertas situaciones: Cuidado con el endeudamiento, ya que las condiciones están muy cambiantes y puede haber variaciones importantes y también fortalecer las coberturas financieras frente a un entorno volátil. Quienes aprovechen estas oportunidades serán más capaces de permanecer en el tiempo.

Además, la economista añadió que “las empresas grandes y pequeñas deben mirar el tipo de cambio e ir observando y definiendo como enfrentar el escenario volátil y las oportunidades que pueden generarse”.

**TIPO DE CAMBIO**

La inestabilidad de la moneda norteamericana afecta los procesos logísticos de los países, por esto antes de realizar cualquier inversión en materia logística se debe tener en cuenta las premisas que hacen del dólar un factor influyente en el campo económico.

Según los expertos, cuando el dólar se deprecia influye notoriamente en el aumento de los precios del petróleo en los mercados internacionales, ya que la divisa estadounidense funciona como unidad de cuenta en la valoración del crudo, como medio de cambio en los mercados del hidrocarburo y como depósito de valor (reservas) en los bancos centrales de los países miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). Esto pone en aprietos a toda la cadena logística, especialmente a exportadores y transportistas de carga.

“No es equitativo para los transportadores tener que correr con el aumento en los precios internacionales del petróleo y, a la vez, con una carga impositiva interna establecida para combustibles”, recalcó Solar.

Por su parte, Marinovic afirmó que si bien el precio del dólar está bajo, “éste se encuentra en los valores de acuerdo a los fundamentos económicos existentes, pero volátil, así que quienes tienen compras o deudas en moneda extranjera, deben estar preparados para enfrentarlo”.

Ante este escenario mundial y nacional, la preparación que en las empresas tengan para hacer frente a un “movido” 2013 está la clave de una exitosa planificación.

En definitiva, la economista de la Universidad Adolfo Ibañez concluyó que el 2013 será “un año para estar atento y para fortalecerse. Es un buen momento para diseñar y evaluar distintos escenarios, hoy no se puede copiar la planificación anterior, hoy todo puede cambiar. Es el momento para estar atentos y enfrentar el escenario considerando en la planificación todos los factores presentes”.

Finalmente, Luis Solar enfatizó que “en tiempos de crisis e incertidumbre la logística toma un rol fundamental en todas las empresas, ya que definitivamente es un arma estratégica que usan para competir. Estas crisis generan la inventiva, los descubrimientos y las grandes estrategias, y el que las supera quedará muy fortalecido para las mejores épocas”. ■



# Superficies FLEXIBLES de bodegaje



## Disponibilidad Inmediata

**Encuentre en nuestro Centro de Bodegaje  
la mejor opción para sus operaciones  
logísticas y comerciales.**

Acceso directo a Vespucio Sur Express y Ruta 5  
(Autopista Central), está a un par de minutos de  
General Velásquez y la autopista de Acceso Sur a  
Santiago.

ARRIENDO DE BODEGAS • LOCALES COMERCIALES CON OFICINA • TERRENOS PARA ACOPIO DE MATERIALES



# LOGÍSTICA - MOTOR DE COMPETITIVIDAD

Hoy en día ya no cabe la menor duda que la habilidad de un país para hacer negocios depende del acceso que tengan sus empresas a las redes logísticas globales así como de la eficiencia en los procesos de sus cadenas de suministros en tres factores clave con son los costos, el tiempo y la confiabilidad, considerando que las empresas ya no compiten por los mejores productos o la mejor calidad.

Estos factores que se consideran como dados, sino por el nivel de servicio, que es la capacidad de llegar a los clientes antes que la competencia local o global, siendo que mejoras importantes en el desempeño logístico y la facilitación del comercio, se encuentran fuertemente asociadas a la expansión comercial, diversificación de las exportaciones, atraktividad país a la inversión externa directa y sin duda, crecimiento económico.

Cuando se trata de comentar la situación logística regional, contamos con estudios base que nos pueden brindar información muy útil de los avances que en esta materia se vienen dado en economías como las nuestras,

tal es el caso de estudios como el que realiza el Banco Mundial en más de 155 países denominado "Connecting to Compete: Trade Logistics in the Global Economy", que incluye componentes que permiten medir no sólo áreas de definición de políticas regulatorias, sino también el desempeño de los servicios logísticos brindados, en términos de:

- Eficiencias en procesos aduaneros (velocidad, simplicidad y formalidad)
- Calidad de la infraestructura de comercio/transporte (puertos, vías férreas, carreteras, sistemas de información)
- Precios competitivos de despachos internacionales
- Competencia y calidad de los servicios logísticos (operado-

Ing. MA. Mary Wong Suehiro  
Directora de la Asociación de Profesionales de Logística del Perú - APPROLOG, Gerente General  
Adjunto de GSI Perú, Directora Ejecutiva del CITE  
(Centro de Innovación Tecnológica) Logística,  
Conferencista internacional en logística y supply chain.



res de transporte, agentes de aduanas) ■ Trazabilidad y ■ Entregas a tiempo, cuyo resultado este año arroja para Chile una posición 39, mientras que el Perú se encuentra en la posición 60.

Otro estudio muy integral es el que lleva a cabo el Banco Mundial en 142 países "World Competitiveness Report", que ubica este 2012 a Chile en el puesto 31 y a Perú en el puesto 67.

**Pero qué nos dicen estas cifras? o estos indicadores?** De acuerdo al estudio que el gobierno chileno ha desarrollado sobre Infraestructura Portuaria y Costera para el 2020, la economía chilena se sustenta en una intensa apertura comer-

cial, fortalecida con la firma de Tratados de Libre Comercio y acuerdos comerciales con las principales economías del mundo, interconexión con el mundo que va a requerir en la próxima década de una tremenda expansión portuaria, que se estima del orden de los 3.690 millones de dólares a nivel nacional.

Dentro de este escenario, no cabe duda que Chile se mantiene como una de las economías más competitivas de la región con un sólido marco institucional, alta confianza en su legislación y transparencia en el sector público como bases sólidas que le han permitido crecer a un ritmo constante desde principios de 1990, teniendo uno de los ingresos per cápita más altos en la región. De acuerdo al World

Competitive Report, las medidas para abrir y liberalizar sus mercados introduciendo altos niveles de competencia tanto a nivel doméstico como internacional, un mercado laboral relativamente flexible y uno de los más sofisticados y eficaces mercados financieros también están ayudándole a mantener sus perspectivas de crecimiento a largo plazo, que ubica a Chile dentro de los países con un desempeño logístico consistente y en proceso de transición hacia la Innovación que es la fase de los países desarrollados, y este se convierte en el gran reto país para los próximos años.

Por su parte, Perú en el ranking de competitividad global se encuentra entre las economías guiadas por la eficiencia y con un desempeño parcial con algunas restricciones logísticas en proceso de ser superadas, es así que si bien el Perú continúa subiendo en el ranking (6 puntos con relación al 2011) debido principalmente a su estabilidad macroeconómica, mejor control inflacionario y ambiente amistoso para el emprendimiento, aún debe enfrentar en los aspectos logísticos retos importantes como el insuficiente desarrollo de infraestructura y redes de transporte, que deberán formar parte de las reformas e inversiones urgentes del gobierno peruano. Actualmente el Ministerio de Transportes y Comunicaciones viene liderando el Anteproyecto del Reglamento Marco del Transporte Terrestre, así como el desarrollo del Plan Nacional Logístico, que siendo un avance importante en estos temas de materia pendiente para el Perú, deja aún la sensación de inexistencia de una adecuada estructuración y coordinación interna entre los diferentes actores públicos como privados.

El mundo se encuentra en permanente cambio y con mayor razón hoy que enfrentamos situaciones de crisis y volatilidad de los mercados mundiales, así como mejora de las economías de los mercados emergentes, incremento de los precios, preocupación por temas de sostenibilidad, variabilidad climática y escenarios comerciales cada vez más complejos que sin duda afectan las cadenas

logísticas, y es precisamente en este escenario actual, que un reto importante a nivel de acciones concretas por parte de las empresas para generar procesos más eficientes y alineados con las mejores prácticas globales, son factores claves de éxito. Recientes estudios elaborados por reconocidas empresas consultoras globales como CapGemini e IBM, destacan iniciativas en los que las empresas deberán focalizarse en los próximos años para competir en el ámbito logístico a nivel mundial, que son:

- 1.** Colaboración entre socios de negocios para compartir mejores prácticas y mejorar el uso de la información, destacando como factor crítico, el uso de estándares globales de identificación y registro, que permitan una óptima instrumentación e interconexión.
- 2.** Visibilidad de la cadena de suministro, conectándose e integrándose las empresas no sólo en sus procesos sino más aún a nivel de sus transacciones con alertas en tiempo real (trazabilidad), así como el uso de tecnologías inteligentes como el RFID – Radio Frequency Identification, entre otras.
- 3.** Gestión del riesgo y flexibilidad de la cadena de suministro para el desarrollo de planes de contingencia de los procesos frente a la volatilidad de los mercados, exigencias cada vez más crecientes de los clientes, así como preparación para la reacción eficiente frente a temas de desastres naturales, que exigen a las empresas que cuenten con modelos de simulación y optimización para medir sus operaciones, costos e impacto financiero, a través de métricas integradas con la estrategia de la empresa. Para finalizar, mencionar que el gran reto a nivel Latino América reside en la importancia tanto a nivel de la macro y micro logística, de desarrollar cadenas cada vez más inteligentes aumentando el potencial de innovación. **1**



Ingrese al artículo escaneando el QR desde tu smartphone o tablet.



**CABM**  
Comercial Ltda

## Reparación **Alabeo** en pisos de Hormigón







**¿Problemas con pisos Alabiados?**

**Expertos en Reparación de Alabeo**



**12 HORAS DESPUES**



**CONTACTENOS**



[www.cabmservicios.cl](http://www.cabmservicios.cl)

**Otros Servicios**

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

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



◀ Por: Leoncio Lizana Gallo. Docente de Los diplomados de Gestión Logística de la Universidad de Santiago.

# LA LOGÍSTICA Y EL COSTEO BASADO EN ACTIVIDADES (ABC COSTING)

**Las presiones sobre las compañías y los negocios cada día tienen nuevos desafíos.**

Cuando era aún un adolescente, el imperativo era la CALIDAD y las empresas competían y luchaban para obtener este preciado trofeo.

Cuando la calidad fue un aspecto que estuvo al alcance de todas las compañías y dejó de ser el gran imperativo, el desafío se transformo en CALIDAD / PRECIO. Es decir, lo anterior se transformó en cómo obtener esta calidad de la forma más eficiente que sea posible.

Con el paso de los años y en los mercados actuales, el nuevo desafío está centrado en CALIDAD / PRECIO / SERVICIO; es decir, como lograr la diferenciación hacia nuestros clientes basados en el concepto de servicio y cómo este concepto mueve la variable precio. Y a futuro... Qué? .... Los nuevos desafíos están en la entrega de valor a nuestros clientes, aspecto que nos lleva a lograrlo a través de superar las expectativas que ellos tienen de nuestros productos, bienes y servicios que les suministramos. La pregunta que surge de este tema es cómo lo lograremos. Y la respuesta viene desde los nuevos desafíos que comenzarán a regir en el mercado, centrándose este en una competencia de las cadenas de negocios para satisfacer las necesidades de sus clientes y entregar valor a través de la superación de sus expectativas.

**El nuevo desafío CALIDAD / PRECIO / SERVICIO / SUPPLY CHAIN.** Y que es la Logística, pues bien, ella está definida como el proceso de planificación, implantación y control de la eficiencia, flujo efectivo y almacenamiento de las materias primas, inventarios, productos terminados e infor-

mación relacionada, desde el punto de inicio (Proveedores) hasta el punto de consumo (Cliente), con el propósito de conformar los requerimientos del cliente, superando las expectativas que ellos tienen de él.

Pero, si es tan importante el rol que comenzará a cumplir la Cadena de Logística en las compañías, ¿nos hemos preocupado de administrarla y gestionarla adecuadamente?

Inquietudes básicas como las siguientes, aún no son adecuadamente resueltas en las empresas y ellas nos colocan grandes desafíos para ser competitivos y eficientes en los nuevos mercados que debemos competir



Ahí aparecen las técnicas de ABC Costing que nos facilitan y entregan herramientas adecuadas para manejar, controlar y gestionar adecuadamente nuestra Cadena de Logística y sus procesos asociados.

## ¿QUÉ ES ABC?

En la actualidad, las empresas enfrentan un significativo nivel de competencia, clientes altamente exigentes, menor duración del ciclo de vida de los productos, alto nivel de integración industrial, plataformas comunes de producción o prestación de servicios, múltiples líneas de productos y múltiples canales de distribución conviviendo en forma armónica, etc., que en definitiva se traduce en un alto nivel de complejidad de las operaciones comerciales, para las cuales los sistemas tradicionales de costos no han sido capaces de apoyar adecuadamente.

En el pasado, los costos directos representaban el principal porcentaje de los productos/servicios. Los gastos generales y los costos indirectos, no constituían un porcentaje relevante de los costos de los productos por lo cual distribuirlos a los productos de acuerdo

a las horas hombres de producción o volumen de venta, era un criterio razonable. Bajo esta perspectiva, los sistemas tradicionales cubrían suficientemente las necesidades de información de costos de las empresas. Sin embargo, de acuerdo a este nuevo ambiente competitivo, los gastos generales y costos indirectos, han pasado a justificar más del 50% de los costos de los productos y servicios, situación en la cual los sistemas tradicionales han dejado de ser la herramienta más correcta para apoyar la gestión de las empresas.

Costeo Basado en Actividades, ABC (Activity Based Cost), surge ante la falla de los sistemas tradicionales de costeo, en distribuir correctamente a los productos, los gastos y costos indirectos. Muchas compañías reconocen hoy día, que sus sistemas de costos son inadecuados para las actuales exigentes condiciones de competencia. Los sistemas, que han sido diseñados principalmente para valorizar inventarios con el propósito de preparar los estados financieros y pagar impuestos, no están proporcionando a los gerentes la información oportuna y pertinente que ellos necesitan para introducir mejoras en la eficiencia operacional y medir los costos de los productos.

ABC asigna costos a las actividades basado en cómo éstas usan los recursos y asigna costos a los objetos de costos, basado en cómo éstos hacen uso de las actividades. El proceso de asignación de costos a actividades y objetos de costos, se apoya en criterios llamados "drivers" (el mejor equivalente en castellano es "generador" o "inductor" de costos) que explican la relación de causa y efecto entre estos elementos. Por lo tanto, los conceptos claves de ABC son:

- Recursos, elementos económicos usados o aplicados en la realización de actividades. Se reflejan en la contabilidad de las empresas a través de conceptos de gastos y costos, tales como: sueldos, beneficios, depreciación, electricidad, publicidad, comisiones, materiales, etc.
- Actividades, conjunto de tareas relacionadas que tengan un sentido

económico relevante para el negocio, ejemplos: preparar plan anual, facturar, vender, atender clientes, etc. Saber distinguir hasta qué nivel llegar en el detalle de las actividades, es un elemento crítico en un proyecto ABC, la experiencia es el principal fundamento de este proceso.

- Objetos de Costos, es la razón para realizar una actividad. Incluye productos/servicios, clientes, proyectos, contratos, áreas geográficas, etc.
- Drivers, es un factor o criterio para asignar costos. Elegir un driver correcto, requiere comprender las relaciones entre recursos, actividades y objetos de costos. Drivers de Recursos, son los criterios o bases usadas para transferir costos de los recursos a las actividades. Drivers de Actividad o Costo, son los criterios utilizados para transferir costos desde una actividad a uno o varios objetos de costos. Este driver se selecciona considerando cómo se relaciona la actividad con el objeto de costo y cómo la relación se puede cuantificar.

ABC no es un nuevo método de contabilidad financiera, ya que el análisis de actividades usa cifras obtenidas del sistema contable. Su propósito es proporcionar a los gerentes una herramienta para aumentar la rentabilidad por medio de proveer información basada en hechos, para mejorar las decisiones estratégicas, operacionales y de precios; que en forma conjunta determinarán el resultado financiero futuro de la empresa. ABC es comúnmente implementado independientemente de los actuales sistemas contables. Los datos de gastos y ventas son obtenidos del sistema contable y del sistema de ventas, pero el cálculo, análisis y preparación de informes ocurre fuera de estos sistemas.

Aunque no es necesario reemplazar el actual sistema contable, cuando la implementación avanza al interior de la empresa y se aprecian cada vez mayores beneficios, generalmente se tiende a modificar los sistemas internos para hacerlos más eficientes. Una de las características más sobresaliente de ABC, es su simplicidad. Siendo fácilmente comprensibles sus conceptos, permite concentrarse en el real desafío que significa cambiar la forma

de administrar:

- Aprender a pensar en nuevos términos (actividades, recursos, objetos de costos, drivers)
- Aprender a optimizar actividades dentro de la cadena de valor de las empresas, con un enfoque de procesos en vez de áreas funcionales
- Enseñar al personal de las empresas a utilizar y compartir la información de ABC para mejorar el uso de los recursos y rentabilidad en general; y
- Proporcionar análisis de los beneficios y oportunidades detectados a través de ABC.

Esto nos lleva al siguiente paso ...

## ADMINISTRACIÓN BASADA EN ACTIVIDADES (ABM)

Administración Basada en Actividades, ABM (Activity Based Management), implica el uso de la información obtenida a través de ABC para comprender y hacer cambios beneficiosos en la forma que las compañías hacen negocios. Con costeo basado en actividades (ABC), las empresas pueden responder preguntas tales como, ¿Cuáles son las actividades que más cuestan a la empresa?, ¿Qué actividades agregan valor?, ¿Qué actividades se pueden ejecutar más eficientemente?, ¿Cuáles son los clientes menos rentables?, ¿Qué servicios son los que cuestan más proporcionar?, ¿Cuáles son los canales de distribución más económicos?, etc. En resumen, ABM se hace realidad cuando se desarrolla una gestión basada en la información proporcionada por ABC.

ABM se inserta dentro de un marco de administración estratégica de costos y en los procesos de mejora continua, incorpora técnicas de análisis, tales como:

- Análisis de actividades
- Análisis de causa/efecto a través de los drivers
- Análisis de las actividades que agregan y no-agregan valor
- Calidad y satisfacción de los clientes
- Benchmarking/ Mejores Prácticas. ]



Ingrese al artículo escaneando el QR desde tu smartphone o tablet.



◀ Por: Ariel Castiglioni, Director de Integrar Recursos Humanos

## ¿POR QUÉ NO TODOS LLEGAMOS A NÚMERO UNO EN LA GESTIÓN DE ORGANIZACIONES?

**Hace 10 años cuando tuvimos la oportunidad de estudiar el tema de referencia en la Escuela de Gobierno de Harvard, tomamos contacto con una investigación de como un conjunto de aspectos básicos como para que un alto directivo fracasara en su gestión. Luego de una década de experiencia vivida le hemos dado la razón a las estadísticas.**

**E**ste trabajo de investigación llamado "A Look at Derailment Today" (Una mirada al descarrilamiento de los altos directivos en la actualidad), publicado por el Center for Creative Leadership, un centro especializado en liderazgo de Estados Unidos, describía los 4 principales factores por los que los altos directivos fracasan: incapacidad para desarrollarse o adaptarse, relaciones interpersonales pobres, incapacidad de armar y dirigir equipos, y por último, no por eso menor, la ambición desmedida.

Luego de haber trabajado 25 años como ejecutivo en la línea en organizaciones de diverso tamaño, tanto del sector público como privado, y de tener la oportunidad de colaborar como docentes en el Centro de Desarrollo de Liderazgo del ITBA, donde ya han pasado mas de 400 dirigentes, debemos coincidir en alto grado con darle la razón a estos estudios de origen anglosajón. Por eso cada vez mas estos mismos altos dirigentes van comprobando la importancia de trabajar estos temas, a veces ignorados en algunas ofertas educativas, que están solo enfocadas en aspectos técnicos o de negocio.

Hecho el diagnóstico, en esta oportunidad nos vamos a enfocar en el primero de los aspectos, que tiene que ver con la "incapacidad de desarrollarse o adaptarse" de los seres humanos en general y de los dirigentes en particular. Entendemos que este aspecto está muy ligado a la capacidad de aprendizaje que podamos desarrollar ya sea por necesidad o por estímulo, tarea algo mas ardua que cuando una situación de crisis nos enseña una lección de manera repentina e involuntaria. En ambos escenarios, la conciencia

recibe los conocimientos que con nuestra inteligencia o sensibilidad en ella depositan, en forma más o menos consciente. Consciente en el sentido de saber cómo adquirimos saberes.

Uno de los problemas del aprendizaje es que "no sabemos que no sabemos" y de esa manera se nos cierran las posibilidades de aprender cosas nuevas. Declarar el pronunciamiento de estas dos palabras "no se", que suelen ser escasas en la boca de miles de altos directivos; es el primer eslabón del proceso de aprender. Estas dos palabras, que no son mágicas, es una de las fuerzas motrices más poderosas en el proceso de transformación personal y de creación de quienes somos. Al igual que en el tango, se necesitan dos, por eso la apertura a aprender es una parte de la solución, siendo la segunda el permiso para enseñar. Si no logramos otorgar confianza y autoridad para que otro u otros nos enseñen, será como volver a foja cero o nunca haber partido en el camino de un proceso de aprendizaje.

Les proponemos un ejercicio que tenga que ver con los enemigos que hoy detienen o retrasan el proceso de aprendizaje, ya que es la mejor manera de iniciar este proceso de cambio en la actitud de aprender:

■ **Dado como soy, no puedo aprender esto:** En reiteradas ocasiones, nos afirmamos a nosotros mismos que los de piscis somos de tal manera y los de sagitario de otra, o que el ADN que recibí de mis padres no me hará cambiar. Esos pensamientos enquistados no son mas que un modelo mental que nos encadena y paraliza la capacidad para aprender ■ **El fenómeno de la ceguera**

**cognitiva:** cuando no se lo que no se, la mejor manera de tener mayor conocimiento de esos puntos ciegos es a través del feedback formal o informal que uno tiene la oportunidad de recibir en el desarrollo cotidiano de las relaciones interpersonales que nos rodean. Ese es un regalo que tenemos a mano y no solemos darle la importancia que amerita ■ **Confundir aprender con adquirir información:** el contexto de las organizaciones nos ha llevado a creer que porque manejamos información y tenemos muchos datos para comentar, es que aprendemos, y en consecuencia, sabemos. Si pensamos a consciencia, el estar informado no tiene mucho que ver con saber hacer algo concreto ■ **La gravedad y la trivialidad:** tanto magnificar una crisis y utilizar el humor en exceso hace que propiciemos ámbitos que inhiben el proceso de aprendizaje ■ **La soberbia y el amor propio:** estas deficiencias nos ponen en actitud de sabelotodo y eso cierra nuestra capacidad de escucha y estado de aprendiz a lo largo de la vida ■ **La rutina,** donde todo sigue igual externa o internamente. Las "vorágines" de las que tantos líderes se quejan son formas de inercia y del no pensar ■ **La desconfianza** que nos impide toda realización sostenible. La lista continúa pero hoy nos detenemos aquí. El inicio del camino para modificar nuestra actitud hacia el aprendizaje comienza con reconocer estos enemigos, para luego poder debilitarlos gradualmente y propiciar las acciones que fortalezcan su desaparición. **■**



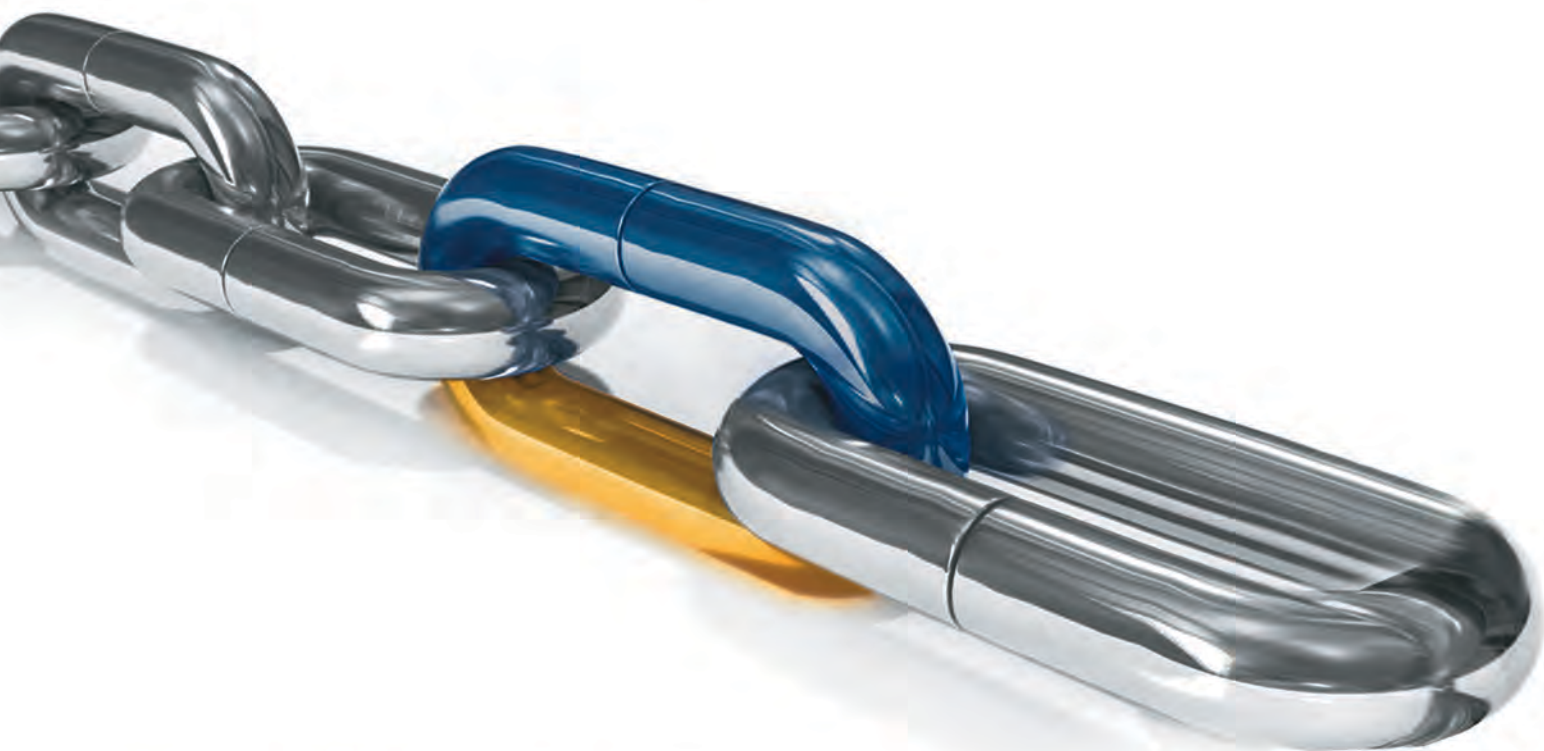
Ingrese al artículo escaneando el QR desde tu smartphone o tablet.



# LA COMBINACIÓN PERFECTA

## PARA PEDIDOS PERFECTOS

OUTSOURCING EN ADMINISTRACIÓN DE BODEGAS Y DISTRIBUCIÓN



Almacenamiento, Cross Docking, Flujo continuo, Acondicionamiento de productos, Transporte de distribución, Visualización on line de inventarios y pedidos en ruta, Confirmaciones y alarmas operacionales automáticas, Excelencia operacional.

[WWW.LOGISTICASA.CL](http://WWW.LOGISTICASA.CL) | [SOLUCIONES@LOGISTICASA.CL](mailto:SOLUCIONES@LOGISTICASA.CL)

**LOGISTICA** S.A. 

AV. DEL CÓNDOR SUR 590 OF. 203, CIUDAD EMPRESARIAL, HUECHURABA | T: (56-2) 540 82 00



Logistica S.A. está homologada por ASIQUIM y SGS para el Transporte Carretero de Cargas Peligrosas de Gases (Clase 2). Y está certificada por Bureau Veritas en la Norma OHSAS 18.001: 2007, para la Gestión en Seguridad y Salud Ocupacional.



Por: Julio Villalobos Contreras  
Director Centro Latinoamericano de Innovación en Logística  
/ CLI-Chile - Universidad Andrés Bello

## DESARROLLO Y GESTIÓN DE CONDUCTORES FACTOR ESTRATÉGICO PARA EL TRANSPORTE Y LAS CADENAS EXITOSAS.

**Cada vez es más evidente que el éxito en términos de calidad de servicio, seguridad, eficiencia y sustentabilidad en las operaciones de transporte y, por ello, en las cadenas de abastecimiento, está dado principalmente, y con una relevancia creciente, por la capacidad de estas organizaciones de contar con conductores en la cantidad requerida pero, por sobretodo con las competencias y actitudes que el desarrollo de estos servicios requieren, y que van mucho más allá de manejar entre el punto de origen y el punto de destino.**

Lo anterior, si bien será enfocado en este artículo desde la perspectiva del transporte de carga por carretera, es igualmente válido para el transporte de personas tanto urbano como interurbano. Vamos por partes

### ESTUDIO DE DÉFICIT DE CONDUCTORES

Actualmente, las organizaciones de transporte no cuentan con la cantidad necesaria de conductores para operar eficientemente ni para hacer frente al crecimiento esperado en la demanda de sus servicios. Toda la industria reconoce un déficit actual de entre 5.000 a 10.000 conductores (CNDC, CNTC, ChileTransporte, ANAC y otros), lo cual se ha transformado en el principal cuello de botella para el crecimiento, la diversificación y la mejora de los servicios de transporte.

En el marco del mejoramiento de sus políticas de fomento del sector de transporte terrestre, el Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones nos ha solicitado realizar una estimación de la cantidad de conductores con licencias de conducir A2 Antigua, A4 y A5 requeridos para cubrir las necesidades del sector de transporte de carga por carretera en el país, para los años 2011 y 2016. Además, se trabajó en una caracterización de los conductores del sector con el objeto de identificar nichos de mercado que permitan mejorar la comprensión de estos trabajadores y una mejor focalización en las campañas de

reclutamiento y formación de conductores para el sector.

El presente estudio muestra las principales tendencias respecto a la oferta de conductores con licencias A2 Antigua, A4 y A5 y de la demanda por dichos conductores hasta el año 2011. Se proyecta el comportamiento dicha oferta y, a partir del parque vehicular, la demanda por medio de una estimación de éste al año 2016.

La estimación de la cantidad de conductores, su evolución y proyección al año 2016 se realizó basada en los datos obtenidos del Servicio de Registro Civil e Identificación, los cuales nos entregan el stock de Licencias, sus ingresos y sus renovaciones. Cabe hacer notar que esta información hace referencia a Licencias vigentes y NO a conductores en ejercicio de la actividad, utilizándose ese dato por la imposibilidad (dado el alcance de este estudio) de contar con antecedentes confiables de conductores en ejercicio, lo anterior es un sesgo que claramente sobreestima la oferta.

Para la estimación del parque vehicular relevante para el estudio se usaron datos del Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones / Registros de Plantas de Revisiones Técnicas.

Se implementó un modelo de estimación por componentes a nivel de Licencias de Conductores Profesionales (número y tendencia en la obtención y no renovación de licencias) y de Parque Vehicular (número y tendencia

de nuevos camiones en operación, stock y de camiones que no renuevan revisión técnica). Posteriormente dichos datos fueron incorporados en un modelo de estimación por medio de coeficientes (factores) de cantidad de conductores por camión requeridos para sustentar las operaciones, obtenidos por medio de un estudio Delphi realizado a expertos nacionales.

Los resultados muestran que para el año 2011, existía en el país una cantidad 18% mayor de personas con licencia profesional respecto a las necesidades de conductores derivadas del parque vehicular, esto significa, en el escenario de normalidad, 36.828 licencias vigentes más que necesidad de conductores. Cómo se señaló, esta mayor cantidad de personas con licencia profesional, en relación a las necesidades estimadas a partir del parque vehicular, no implica necesariamente que exista un superávit de conductores profesionales ni un match perfecto entre oferta y demanda (pleno empleo), ya que dadas las limitaciones de las fuentes de información, no es posible saber la cantidad real de personas que, estando en posesión de licencia profesional ejercen la actividad de conductores. Sin embargo, toda la información pública disponible, así como la información y observaciones levantadas con el estudio Delphi del presente trabajo, nos señalan la existencia de un déficit estructural de aproximadamente 5.000 a 10.000 conductores.

Lo realmente preocupante es que al proyectar las tendencias del periodo 2006-2011

# Soluciones Líderes para la Logística

## WMS

Gestión de almacenes  
y centros de distribución

## TMS

Gestión de transporte

## VOICE PICKING

Operación por voz

## RF

Radiofrecuencia y código de barras

## DASHBOARD

Indicadores, reportes y explotación de datos

## WFM

Gestión de fuerza laboral





A2 Antiguas, así como las dificultades actuales para la retención de los nuevos conductores en esta actividad.

## CARACTERÍSTICAS DE UN CONDUCTOR PROFESIONAL

Hoy la naturaleza de los servicios de transporte, los requisitos de los generadores de carga a partir de las demandas de los clientes finales de las cadenas y la sociedad en su conjunto exigen a las empresas de transporte mejorar significativamente ciertos aspectos de sus operaciones, en todos los cuales el conductor es fundamental, transformándose en el verdadero factor diferenciador y con una capacidad enorme de generar valor. Veamos algunos:

■ **Seguridad:** La tasa de accidentabilidad promedio del país el 2011 fue de un 5,5% (fuente mutualidades), el sector transporte es el sector con mayor tasa en nuestro país con un 7,9%, impactando fuertemente en tasas de cotización de las empresas y en breccostos laborales.

El problema de la seguridad vial (ya revisado en artículos anteriores) es fundamental para este sector y para la sociedad, avanzándose fuertemente a mayores estándares y regulaciones a este respecto, los costos asociados a los accidentes (más si ellos tienen consecuencias fatales) suponen montos significativos de dinero tanto para mandantes como para los operadores, llegando incluso a poner en riesgo la continuidad de estos últimos. Tanto en la seguridad vial como en la seguridad en

las operaciones, la actitud, conocimiento y capacidades del conductor son el principal factor a trabajar.

■ **Costos de Operación:** El consumo de combustible (40% de los costos totales), los gastos de mantenimiento, la duración del activo principal (Camión), entre otros costos e inversiones, dependen directamente de la eficiencia del conductor y de su capacidad de operación profesional. Las diferencias de consumo de combustible entre un conductor profesional con manejo eficiente con uno que no tiene interés ni conocimientos de conducción racional llegan al 30%. Si agregamos a esto que el desafío de la sustentabilidad y la reducción de emisiones en el transporte viene de la mano de reducir el consumo de combustible, llegamos a que nuevamente el conductor es el recurso humano estratégico, ahora para los planes de sustentabilidad, eficiencia energética o reducción de huella de carbono en el transporte.

■ **Servicio:** Por último y no menos importante, tenemos que el conductor es el responsable principal del cumplimiento del servicio pactado con el cliente en términos de tiempo, cuidado de la carga y presentación e imagen de la empresa mandante o la de transporte. Su comportamiento, responsabilidad y capacidad de supervisión se unen a la confiabilidad en los tiempos y manejo cuidadoso tomando en consideración el tipo de carga sobre la cual es responsable.

Este contexto nos muestra claramente el desafío mayor que tienen las empresas de transporte y sus generadores de carga respecto del futuro, ver cómo atraer nuevos conductores a esta actividad, retener a los actuales (que de forma importante manifiestan el deseo de dejar la actividad) y mejorar sus actitudes, competencias y conocimientos. Este desafío apunta directamente a mejorar su competitividad y responder a las exigencias que las cadenas de abastecimiento de hoy y del futuro reclaman. **1**

hasta el 2016, y sin hacer ajustes al sesgo señalado que minimiza la falta de conductores, es posible proyectar un déficit de conductores que ronda el 14%, en el escenario de baja actividad y 47% en un escenario de mayor regulación y fiscalización de horas de conducción. Requiriendo, en este último escenario, la formación de aproximadamente 84.000 nuevos conductores al 2016.

Los resultados de este estudio nos permiten afirmar que una de las principales causas del déficit se debe al progresivo retiro del stock de conductores de quienes poseen licencias

**A partir de la encuesta aplicada a más de 350 conductores, un 38% de ellos señala que ha pensado en dejar el sector transportes y un 19% señala su intención de hacerlo en un periodo máximo de 2 años. En este sentido un 25% de quienes manifiestan intención de abandonar la actividad tienen 40 años o menos y un 70% de ellos tiene 52 años o menos.**



**Trabaja con los  
EXPERTOS en LOGÍSTICA**



*Feliz Navidad y Próspero Año Nuevo*



WISETRACK  
DISPATCHER



WISETRACK  
RETAIL



SENSOR DE  
TEMPERATURA



SENSOR DE  
PUERTAS



SENSOR DE ACOPLE  
DE RAMPLAS



CAPTURA DE DATOS  
EN TERRENO

# RR.HH.: ECONOMÍA VERSUS EMPLEO: LAS CLAVES DEL CRECIMIENTO

Mejoras en los ingresos salariales, en las condiciones laborales y la posibilidad de una capacitación y desarrollo continuo son sólo algunas de las medidas que determinados sectores empresariales han debido aplicar con la finalidad de dar respuesta a la cada vez más escasa mano de obra y personal capacitado disponible en Chile, situación que preocupa a buena parte de las empresas nacionales.

Luciana Bengardino  
Consultor Senior  
Logistic & Supply Chain  
Randstad Professionals



Humberto Berg  
Director  
Berg Consultores



## “SIN CANTAR VICTORIA”

Según el experto laboral y director de Berg Consultores, Huberto Berg, Chile representa hoy una situación económica “muy especial” en el contexto mundial, marcado por un crecimiento sostenido, muy por sobre la gran mayoría de los países, sin embargo, dada la contingencia mundial, “no podemos relajarnos ni empezar a cantar victoria antes de tiempo, porque eso sería bastante irresponsable”.

Es así como las cifras económicas arrojadas por los organismos nacionales y el prestigio internacional que ha obtenido la economía chilena hablan de un buen momento financiero, tal como lo comentó Berg, y que se ha reflejado en la cifras de empleo auspiciosas.

“Estamos bastante cerca de una situación de pleno empleo, pero hay mucho trabajo por hacer para poder incorporar a la fuerza de trabajo a más mujeres, jóvenes y personas con menos capacitación”, advirtió el experto laboral, quien además recalcó la importancia de la capacitación de las personas si lo que se busca es dar un salto significativo en materia de empleabilidad.

“Es en la capacitación donde deben estar puestos los mayores esfuerzos del Gobierno. En todo caso, esta situación nos debe llevar a analizar el caso de un número importante de chilenos que según las encuestas del Instituto Nacional de Estadísticas (INE) no presentan ningún interés por trabajar, a pesar de que las condiciones son cada vez mejores para encontrar empleo. Este es un tema que debiera inquietarnos como sociedad”, co-

Una de las grandes discusiones a nivel gubernamental y empresarial es si Chile alcanzó o no una situación de pleno empleo. Con una tasa de desocupación de un 6,5% registrada en el último trimestre móvil julio-septiembre, una de los mejores indicadores de los últimos años, se habla de una economía en crecimiento y estable.

Sin embargo, estas cifras han despertado en el sector productivo y empresarial una preocupación por la escasez de mano de obra que podría afectar a algunos sectores. Es

sabido que muchas áreas de la producción tienen estaciones de fuerte flujo de actividades, reflejado especialmente en áreas como el comercio y la agricultura. No obstante, otros sectores tienen flujos motivados por el crecimiento económico de sus actividades, tales como la minería.

Hoy, en momentos en que algunos hablan de pleno empleo, cabe preguntarse qué pasará con los profesionales del mercado logístico y con la mano de obra no calificada que se desempeña en este mercado y que son tentados con atractivos incentivos ante la necesidad de otros sectores productivos.

mentó el director de Berg Consultores. Para Luciana Bengardino, Consultor Senior Logistic & Supply Chain Randstad Professionals, las cifras también hablan de un “escenario positivo y de una industria dinámica y en crecimiento”. Sin embargo, estas cualidades sumadas a la reducida oferta académica en el área logística está provocando que “el sector comience a vislumbrar una escasez de capital humano. Si este panorama –que va al alza- no es atacado a tiempo, puede provocar una disminución de la competitividad en el sector, lo que inevitablemente mermaría el gran avance que éste ha tenido durante 2012”.

## ATRACCIONES ECONÓMICAS

La discusión teórica sobre los índices y las condiciones del empleo en Chile continuarán, pero lo cierto hoy es que muchos empresarios se declaran preocupados por lo difícil que estaría siendo contratar mano de obra, lo que ha llevado a determinados sectores a impulsar atractivos incentivos.

La minería, sin duda, es considerada uno de los sectores más atractivo para desarrollarse laboralmente. Sin embargo, este mercado también se ha visto afectado por la falta de mano de obra, lo cual los instó a desarrollar fuertes campañas con la finalidad de atraer a los trabajadores, mediante importantes incentivos económicos y la posibilidad de capacitación y desarrollo laboral.

Bengardino aseveró que durante este año la demanda de profesionales del rubro tuvo un crecimiento de 100% respecto a 2011, número que refleja las grandes inversiones que se están haciendo en este sector, que es transversal a todas las industrias y que es imprescindible en toda la cadena de abastecimiento de las empresas, ya que reduce costos e impacta directamente en los resultados de la organización. Esta realidad ha llevado a otros rubros a enfrentar este panorama laboral, más aún cuando la economía chilena

crece, por lo que desprende que importantes proyectos continuarán desarrollándose y la productividad continuará en alza y para ello la mano de obra será fundamental para ser desarrollados.

La carencia de trabajadores ha provocado, entre otras cosas, un incremento en los salarios, la incorporación de trabajadores extranjeros en sectores como la minería, la construcción, la agricultura, manufactureras y también en los servicios logísticos, quienes llegan motivados principalmente por la estabilidad económica de Chile.

“La atracción de los trabajadores por el sector minero es una situación ya presente, especialmente en el caso de trabajadores más capacitados, los que son atraídos por los buenos sueldos y excelentes condiciones que ofrece la minería, muy por sobre el promedio nacional”, afirmó el experto laboral.

A este respecto, el profesional agregó que la competencia salarial ha aumentado discutiblemente los sueldos a nivel nacional; sin embargo, advirtió que ante dicha situación, “lamentablemente, no son muchas las empresas que están en condiciones de competir salarialmente con las Empresas Mineras”.

A su vez, la ejecutiva de Randstad sostuvo que: “El auge que está teniendo hoy en día la minería hace un efecto dominó en todas las industrias, por lo que para el próximo año está por venir un incremento salarial. Asimismo existe la necesidad de tener cada vez más trabajadores competitivos que marquen la diferencia”, situación que -a su parecer- podría dar solución a esta problemática es el “impulsar desde las universidades nuevas carreras especializadas en el rubro y “por otro lado, está la opción de traer talentos del extranjero, lo que muchas compañías multinacionales están llevando a cabo”.

Por otra parte, Berg recaló además que también hay otros factores que los trabajadores valoran, tales como; el buen trato, el respeto, la consecuencia en el actuar, la

generación de oportunidades de desarrollo, la entrega de beneficios, la posibilidad de compatibilizar vida familiar con trabajo, etc. “todos factores, que muchas veces los empleadores pasan por alto”.

## EL JUEGO DE RETENER TRABAJADORES

Ante este panorama laboral, los especialistas labores y de RR.HH prevén que la situación durante 2013 no variará enormemente y que la tendencia en la relación con los trabajadores estará puesta en las herramientas para retener al cada vez más escaso capital humano.

Entre las medidas que las empresas asumirán para hacer frente a dicha situación, encontramos las siguientes estrategias: Incentivos a la productividad, capacitación de operarios y profesionales, y desarrollar una buena relación con la comunidad donde operan las empresas.

Estas estrategias cobran más valor cuando de acuerdo a las cifras de crecimiento proyectadas para el 2013, según Berg, la situación del empleo debería mantenerse en los mismos términos actuales y por ende “la demanda por mano de obra, igual de activa que este año”. En ese sentido, “las dificultades para las empresas para, primero encontrar buenos trabajadores y luego, retenerlos, debería mantenerse”.

En la misma línea, Luciana aseguró que “si en 2012 el crecimiento fue explosivo, 2013 se viene con todo, incluso se habla de 7 a 15% de aumento en la demanda de profesionales. Para que esto sea así, sólo nos queda promover medidas que fomenten y promocionen la industria logística como un mercado altamente competitivo”. ■



Ingresa al artículo escaneando el QR desde tu smartphone o tablet.

## RR.HH.: LAS CRISIS Y SU IMPACTO EN LAS PYMES

**El alcance y magnitud del poder de lobby que poseen los poderes económicos mundiales se encuentran más allá de nuestra imaginación y comprensión. Su principal motor es la codicia, centro neurálgico del capitalismo. Ésta, así como es responsable de la mayor parte del desarrollo humano, desde la revolución industrial hasta nuestros días, también lo ha sido de la mayor parte de las crisis económico-financieras que hemos sufrido\*.**

Héctor Chiogna N.



**A**ún en los casos en los que el motivo "aparente" de la crisis fuese una guerra, sustentada por "valores" y "principios", detrás de ella SIEMPRE se esconden motivos económicos y la única excepción a esta regla lo constituyen las catástrofes naturales. Tal aseveración no se fundamenta en motivos ideológicos: La magnitud que ha cobrado el capital financiero mundial con la globalización de los mercados resulta ser varias veces superior al capital comprometido en la producción de mercancías. Por tal motivo, más tarde o más temprano, Usted inevitablemente deberá atravesar una crisis en su

empresa. ¿Cómo estará Ud. preparado para cuando esto suceda?

### **+ Incertidumbre = + Riesgo**

La principal característica de una crisis-país es la incertidumbre: desequilibrio económico, quiebre de las reglas de juego y ruptura brusca de las condiciones de estabilidad y certidumbre. Esto provoca la postergación de las decisiones de consumo y/o inversión, lo que -a su vez- provoca una retracción profunda de la demanda y del consumo interno. A su vez, los principales actores económicos procuran reducir el nivel de exposición al

riesgo, tratando de recuperar el capital por todos los medios posibles y con la mayor celeridad posible (efecto deleveraging o desalancamiento). Entonces, el capital se torna el bien máspreciado, escaso y caro, porque presupone poder de decisión y margen de maniobrabilidad.

En algunos casos esto puede ocasionar el deterioro (o inclusive la ruptura) del crédito y de la cadena de pagos. Asimismo, provoca el derrumbe del valor de los activos no-líquidos y aumenta el valor de los que proporcionan liquidez. Entonces, los activos tienden a buscar refugio en las monedas de los países considerados sólidos, que no posean este riesgo y que estén fuera del alcance de los efectos de la crisis. Si la crisis resultara ser multi-país, el producto de atesoramiento de preservación del patrimonio puede llegar a ser los metales preciosos. Por otra parte y según el caso, los commodities pueden sufrir bruscas variaciones hacia un sentido u otro, en función del tipo de crisis que se trate.

**+ Riesgo = Postergación de las decisiones de consumo y/o inversión = Retracción de la demanda.**

Todos los factores de la economía se encuentran profundamente entrelazados e interrelacionados entre sí, por lo que la alteración de una o más de las condiciones fundamentales del equilibrio económico, provoca un efecto cascada y la incursión en un círculo perjudicial (o círculo vicioso).

**Las crisis se caracterizan por provocar un efecto cascada y la incursión en un círculo vicioso/perjudicial.**



# tecsidel

## Soluciones para la logística



**WMS**

Gestión de almacenes  
y centros de distribución



**WMO**

Planificación, cálculo optimizado y  
ejecución guiada de operaciones



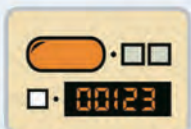
**WDA**

Indicadores, reportes y  
explotación de datos



**PTV**

Operaciones por voz



**PTL**

Preparación de pedidos  
mediante displays luminosos



**RF**

Radiofrecuencia  
y código de barras



**LITE**

Gestión de almacenes  
para Pymes



**WCS**

Gestión de almacenes  
con automatización



**DMS**

Gestión de reparto  
y posicionamiento de flota



**LTM**

Gestión de vehículos  
en grandes recintos

# SEGA

● Clientes ○ Oficinas de Tecsidel

Las crisis pueden desencadenarse abruptamente o escalonadas en el tiempo. Generalmente, suelen ser percibidas como las primeras pero -en esencia- resultan ser como las segundas. Las crisis son una secuencia eslabonada de una serie de eventos o sucesos (causas) que, en primera instancia, aparecen como desconexos entre sí, pero al combinarse todos ellos, interactúan, se potencian y confluyen en un lugar y momento determinado, hasta que la crisis se declara y ésta empieza a hacer sentir sus efectos.

Cuando entre los principales agentes económicos aparece vox populi la "percepción" de la crisis, ésta tiene la facultad de potenciar aún más sus efectos constrictivos sobre la economía, generando así un efecto espiral. La velocidad e intensidad de esta espiral de recrudescimiento dependerá de la velocidad con la que se esparzan los rumores, de la cantidad, calidad y peso de las "usinas" de rumores, pero -principalmente- de la capacidad de las autoridades económicas para aplacar a los mercados con mensajes tranquilizadores, o mejor aún, con medidas efectivas que apunten a neutralizar y revertir las causas de la misma.

La globalización tiene como efecto en las crisis dos fenómenos primordiales: la primera es la velocidad apabullante de propagación. Las crisis se propagan ahora en muchísimo menor tiempo y hasta casi en simultaneidad en todas las economías de un país, región o continente. El segundo fenómeno es consecuencia directa del primero y es que la alta velocidad de propagación potencia aún más su alcance y magnitud.

De la misma manera que un derrame de petróleo en el mar afectará primero a los organismos más pequeños e indefensos de la cadena para luego pasar a los medianos y por último a los organismos más grandes, de la misma manera, una crisis-país atacará siguiendo el mismo patrón: primero atacará con más fuerza a los micro-emprendimientos y cuentapropistas, luego a las pequeñas y medianas empresas y -recién después- a

las grandes empresas. Ante tal diferencia de tamaños y fuerzas entre ambos extremos, resulta lógico concluir que el grado de afectación resultará directamente proporcional a la relación existente entre la magnitud de la crisis, al tamaño del emprendimiento afectado y el tiempo de duración de la misma.

Si bien no resulta ser el único factor, con frecuencia, las crisis suelen ser uno de los principales motivos de selección natural entre las pymes latinoamericanas. La tasa de mortalidad suele ser muy alta: más del 70% de las pymes desaparecen antes de los 3 años de vida, el 80% antes de los cinco y el 90% no llega a los 10 años. En cambio, en países desarrollados como Estados Unidos, la tasa de sobre-vida resulta ser mucho mayor: el 24% de las nuevas empresas desaparecen a los 2 años y el 53% antes de los 4 años.

¿A qué se debe este abrupto diferencial de tasas? Pues más allá de la incidencia de los agentes naturales de selección en el proceso embrionario de las pymes en uno y otro contexto, las recurrentes y frecuentes crisis latinoamericanas juegan un papel preponderante en la explicación de estos ratios. La diferencia que existe en la base educativa entre los países desarrollados y los subdesarrollados conforma el segundo factor en importancia, denominado factor genético.

## LA MEJOR MANERA DE ATRAVESAR UNA CRISIS CON ÉXITO ES: ... NO TENER QUE ATRAVESARLA!

La clave para explicar el principal factor diferencial en la tasa de supervivencia de las pymes durante una crisis, radica en la diferencia que existe entre una gestión proactiva y una reactiva. Contar con RRHH calificados y con un equipo directivo y gerencial adecuadamente formado y experimentado en la gestión de pymes presupone una mayor capacidad de planeamiento y de anticipación

a los problemas ante una crisis de cualquier tipo: de país, de mercado, del sector o las crisis propias del crecimiento de la Cía. Este factor resulta todavía más crucial y crítico en las empresas familiares, dado que -por desgracia- la mayoría de ellas no cuentan dentro de su familia con personal capacitado para estas funciones y desconfían en dejar a extraños la gestión de su empresa (y mucho menos de su patrimonio). Todos estos factores no aseguran per se el resultado, pero la ausencia de ellos garantiza su fracaso y gran parte de estos motivos figurarán en los certificados de defunción de muchas de las pymes que desaparezcan ante la aparición de la próxima crisis.

Nunca se podrá estar exento de los cambios bruscos e inesperados: nuevas tarifas de los competidores, cambios en el marco legal que los rige, nuevos avances tecnológicos, la apertura del mercado a productos subsidiados o la incursión de nuevos productos sustitutos. En todas las épocas se han experimentado crisis. Una Pyme jamás podrá evitar una crisis originada por factores externos a la misma, pero sí las de origen interno. Las crisis nunca fueron el problema: el problema radica en cómo se asumen.

Las pymes con mayores probabilidades de supervivencia se caracterizan por su inmediato tiempo de reacción ante una nueva coyuntura. Estas empresas llegan a alcanzar esa inmediatez en sus respuestas porque saben utilizar el conocimiento que genera la experiencia. Hay muchas formas de rescatar esta información y utilizarla en beneficio de una mejor gestión del negocio. Muchas de estas técnicas están embebidas en las herramientas del Business Intelligence.

Una de estas técnicas es el uso de cuadros de mando con la gestión de escenarios (what if). **I**



Ingrese al artículo escaneando el QR desde tu smartphone o tablet.

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



"Agregamos valor a tu espacio, desde 1974"

"Confiamos este nuevo proyecto en Tamegal, por su experiencia y calidad comprobada."

**Rodrigo Apariz**  
Jefe de Prevención de Pérdidas

**Paulo Chamaca**  
Gerente Logística Nacional

Proyecto Tradis - Falabella / Centro distribución Lo Espejo

Solución: Rack Multinivel de 4,5 mts de altura  
Capacidad de Almacenaje: 17.952 nichos  
Accesorios: Mallas de Seguridad

# SOLUCIONES PARA ALMACENAMIENTO Y LOGÍSTICA

Soluciones:

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



# MASIVO INTERÉS POR CONOCER IMPLEMENTACIÓN DEL MANIFIESTO MARÍTIMO ELECTRÓNICO DE INGRESO

La Asociación Logística de Chile organizó una charla dictada por el Servicio Nacional de Aduanas y que contó con la asistencia de más de 80 representantes de empresas socias de ALOG Chile.



## APROBADOS LOS CAMBIOS DE ESTATUTOS DE ALOG CHILE

El jueves 8 de noviembre se realizó una Asamblea Extraordinaria de Socios de la Asociación Logística de Chile, encuentro que tuvo como principal objetivo aprobar una serie de cambios y actualizaciones en los estatutos de ALOG Chile.

La actividad tuvo una amplia convocatoria con lo que se logró el quorum necesario para aprobar los cambios estatutarios que se orientaron, principalmente, para permitir que ALOG Chile pueda constituir un Centro de Evaluación y Certificación de Competencias Laborales y para confirmar la representación del Presidente de la Asociación ante una serie de entidades públicas.

Un alto interés mostraron las empresas socias de ALOG Chile respecto a la implementación de la Resolución 7.591 del Servicio Nacional de Aduanas que regula la presentación electrónica del manifiesto marítimo de ingreso. Así se pudo constatar por la masiva convocatoria que tuvo la charla realizada el viernes 16 de noviembre de 2012, la que estuvo a cargo de Patricia Soto, Profesional del Subdepartamento de Normas Generales de la Subdirección Técnica del Servicio Nacional de Aduanas.

Más de 80 representantes de empresas socias de la Asociación Logística de Chile participaron en esta actividad en la que Patricia Soto se refirió al modelo de operación del manifiesto electrónico, además del estado actual de avance en la implementación de manifiesto electrónico de ingreso.

Dentro de las normas que se establecen en la Resolución 7.591, la profesional destacó las siguientes medidas:

**Establece obligación de presentación de B/L máster a nivel nacional - Establece obligación de registrar el canje del B/L en aplicación computacional diseñada por el Servicio de Aduanas - Elimina la obligación de presentación de los manifiestos en soporte papel - Establece procedimiento de presentación de aclaraciones a B/L. - Establece obligación de envío de mensajes de recepción y entrega de las cargas por parte de los almacenistas.**

Respecto a la eliminación del manifiesto en soporte papel, se está realizando una implementación gradual que comenzó con una marcha blanca en las Aduanas de Valparaíso (1 de no-

viembre) y San Antonio (1 de diciembre). Y en los próximos meses se irán sumando otras jurisdicciones aduaneras.

En esta primera etapa, se considera la presentación electrónica del encabezado del Manifiesto y de los B/L hasta nivel de B/L máster. Las aperturas continuarán siendo presentadas en formato papel hasta el inicio del envío de los B/L hijos por vía electrónica.

Patricia Soto comentó que las normas para la transmisión y canje de los B/L hijos y de los que deriven de éstos, serán dictadas una vez sean aprobadas por la Comisión Técnica de Facilitación y Simplificación del Transporte Marítimo.

Estas normas serán enviadas para su aprobación a más tardar el 31 de diciembre de 2012. La Resolución respectiva se dictará dentro de los treinta días siguientes a dicha aprobación.

Respecto a la presentación electrónica del Manifiesto Marítimo de Salida, el cual está vigente a nivel nacional desde fines de 2008, la profesional del Servicio Nacional de Aduanas explicó que también se implementó en forma gradual, pero actualmente ya contempla la transmisión electrónica del Encabezado del Manifiesto, de los B/L Máster y de los B/L Hijos.

Patricia Soto destacó que recientemente, a través de la Resolución 6.609 del 31 de agosto de 2012 se aumentó el plazo para la presentación de los B/L a tres días hábiles a contar del zarpe de la nave, y para los B/L Hijos, a dos días hábiles siguientes al envío del B/L máster. ■

# TRANSPORTE AÉREO DE CARGA, PASO A PASO HACIA EL FUTURO

Para nadie es desconocido que la industria aérea es uno de los sectores económicos en el cual se utilizan más tecnologías de vanguardia, tampoco es novedoso que se ocupen en ella un sinnúmero de sistemas de avanzada junto a los principales conocimientos científicos. De esta manera no deja de sorprender que un sector con tantos avances aún desarrolle sus procesos en papel, necesitando cerca de 30 documentos diferentes para coordinar sus traslados y aspectos legales, estancándose en metodologías burocráticas, lentitud e ineficiencias propias del siglo XIX.

## FORO SUPPLY CHAIN

El Foro IATA Cargo & Mail Supply Chain Security se llevó a cabo a mediados de octubre en Ginebra. El foro atrajo a más de 120 delegados involucrados en la cadena de suministro de carga aérea.

Durante su discurso de apertura, Tony Tyler habló de la necesidad de adoptar un enfoque integral para la seguridad del suministro en cadena. Destacó la importancia de contar con actores públicos y privados que trabajen en conjunto para comprender mejor sus funciones y obligaciones actuales, y también tener una comprensión clara de las responsabilidades de otras partes de la cadena de suministro. El éxito de la reunión mostró que hay un cambio muy positivo para mover la agenda de la cadena de suministro de seguridad. Las administraciones de aduanas y los organismos de seguridad en el transporte, en estrecha colaboración con la industria, están cooperando para compartir información de seguridad y los datos del análisis de la gestión de riesgos.

El Foro instó a todas las partes interesadas a centrarse en la importancia de involucrarse directamente con los reguladores en el desarrollo de soluciones de seguridad de la cadena de suministro. Se les animó a trabajar en estrecha colaboración con la Comisión Europea y sus estados miembros para desarrollar soluciones y procedimientos apropiados para la implementación de ACC3.

Ante esta inexplicable situación y a diferencia de otros sectores, han nacido potenciales soluciones de la mano de alternativas electrónicas, surgiendo así el E-Freight, proyecto generado por la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA) en conjunto con aerolíneas, agentes de carga, empresas de atención en tierra, expedidores y las autoridades de Aduana. Esta iniciativa está orientada a lograr una transformación en la eficiencia y competitividad de la industria del transporte de carga aérea.

Entre los principales beneficios de este sistema están su menor costo, posibilitando un ahorro hasta de US\$4,9 mil millones por año; la posibilidad de enviar la documentación antes que la carga, reduciendo el tiempo del ciclo de la industria; y una mayor precisión al abrirse la posibilidad de ingresar datos de manera electrónica sólo una vez en el punto de origen, reduciendo así las demoras de envío debido a la entrada de datos imprecisos o contradictorios, anulando también la pérdida involuntaria de documentos.

A su vez, el E-Freight permite cumplir con todas las reglamentaciones nacionales

e internacionales en cuanto a documentos electrónicos y datos requeridos por la Aduana, la Aviación Civil y otras autoridades regulatorias, brindando una mayor seguridad al encontrarse disponibles sólo para las partes que los necesiten a fin de

concretar el envío. Otro aspecto no menor a considerar y que forma parte del tan contingente RSE es el impacto ambiental, ya que este sistema electrónico permitirá eliminar más de 7.800 toneladas de documentos en papel, equivalente a 80 aviones de carga Boeing 747, disminuyendo directamente su peso y, por ende, reduciendo su emisión de CO2. Con e-AWB se reducen los costos y demoras, mejorando a la vez el servicio al cliente.



Por todo esto, IATA invita a todos aquellos interesados a implementar su proyecto e-AWB mediante los siguientes pasos: seleccione a su grupo de proyecto, defina el plan de implementación, asegúrese que la tecnología está disponible, diseñe su proceso sin papel, firme sus primeros contratos EDI, comprometa a sus clientes y socios, y use el apoyo de IATA. ■

Mayor información: [www.iata.org/e-freight](http://www.iata.org/e-freight) y [www.iata.org/eawb](http://www.iata.org/eawb)

# LOS ESTÁNDARES GLOBALES EN LOS AGROQUÍMICOS

El cumplimiento con las expectativas de los agricultores con respecto al suministro de los productos correctos, en la cantidad correcta, la calidad correcta en el lugar y momento correcto, es fundamental para el éxito de los participantes de la cadena logística agrícola.

Para las cadenas de abastecimiento agrícolas, el éxito de este objetivo puede medirse en términos de evitar esfuerzos innecesarios, obtener costos operativos más bajos, aumentar los niveles de satisfacción del cliente, mejorar la seguridad relacionada con productos que, como los agroquímicos, pueden llegar a ser peligrosos y empezar a dar los pasos correctos hacia un nivel de Trazabilidad nacional correcto y suficiente, hablando en todo momento de una Trazabilidad, no doméstica y "hecha en casa" para salir del paso, sino con la aplicación de criterios y estándares mundiales y globales aprobados en todo el mundo.

La necesidad de una cadena de abastecimiento altamente receptiva nos lleva a la adopción de tecnologías tales como la captura automática de datos (códigos de barras o Tags de RFID), mensajería electrónica, sincronización de datos y en especial la Trazabilidad. Toda compañía que busque ser competitiva, en cualquier parte de la cadena de valor debe estar orientada al uso de estas tecnologías ya que no hay nada más importante para la efectividad de una cadena de abastecimiento que la capacidad de transmitir información precisa, fiable, relevante, comprensible y a tiempo entre los participantes.

Estos criterios ya han sido atendidos y contemplados en Argentina, donde a través de instituciones gubernamentales, ya se exigen ciertas normas de identificación de agroquímicos, todas ellas relacionadas con los estándares GS1. GS1 Chile está, desde hace tiempo, apoyando a varias organizaciones locales, tales como ADIAC (Asociación de Distribuidores de Insumos



Agrícolas de Chile), AFIPA (Asociación Nacional de Fabricantes e Importadores de Productos Fitosanitarios Agrícolas), IMPPA (Importadores y Productores de Productos Fitosanitarios para la Agricultura), para establecer un esquema común de trabajo. Este nuevo escenario comercial internacional y la necesidad de que los productores, importadores, distribuidores y compradores se incorporen al uso de estándares globales, tal como sus países vecinos, ha llevado que distribuidores ya estén exigiendo a las marcas la identificación a nivel de Unidad Comercial inicialmente, y posteriormente en Unidad de Despacho y

Unidad Logística, con información suficiente y en formato estándar GS1, para que sea posible su captura de forma automática (código de barras) y con ello prevenir y solventar muchos de los problemas existentes actualmente. GS1 Chile está preparado para apoyar a las empresas nacionales en este proceso y se encuentra elaborando un instructivo de uso sobre identificación de agroquímicos en toda su jerarquía de productos, según los acuerdos tomados al respecto entre los países integrantes de esta organización mundial que vela por el uso de los estándares transversalmente en todas las industrias. ■

# EL ÉXITO SE PUEDE PLANIFICAR

## CENTRO DE BODEGAJE PARA DISTRIBUCIÓN



**5**  
AÑOS

**84.500 M2**  
TOTALES EN ARRIENDO

## ARRIENDO DE BODEGAS



## MAIPÚ • SAN BERNARDO

### UBICACIONES ESTRATÉGICAS

- Acceso controlado
- Amplios patios de maniobras
- Vigilancia permanente 24 horas
- Monitoreo por circuito cerrado de televisión (CCTV)

- Patios iluminados
- Superficies flexibles
- Operación 24 horas
- Red seca y húmeda para control de incendio

**5**  
AÑOS  
84.500 M2  
TOTALES EN ARRIENDO

[www.centralbodegas.cl](http://www.centralbodegas.cl)

Fono: 2 726 29 00

# EL DESARROLLO LOGÍSTICO REGIONAL PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL Y SERVICIOS LOGÍSTICOS

Para optimizar y aumentar la competitividad del Comercio Internacional y de los Servicios Logísticos de la Región de Tarapacá, es necesario primero erradicar ciertos mitos que originan distorsiones cuando se requiere generar las propuestas tendientes a mejorar el Sistema Logístico y aumentar su competitividad.

El diagnóstico del Sistema Logístico de la macro región Sudamericana, básicamente se ha concentrado en el análisis de la oferta portuaria y de servicios navieros de los puertos que conforman la Macro Región Sudamericana, redes viales o infraestructura carretera y presencia de operadores de transporte.

Dentro del presente diagnóstico se observa, en términos globales y concretos, todos aquellos servicios de fiscalización y control existentes en las fronteras de salida y entrada de Chile con sus países vecinos, específicamente aquellas fronteras que tienen directa relación con la Región de Tarapacá. En este contexto, sólo hay un paso fronterizo terrestre vinculado directamente y es Colchane – Chile / Pisiga - Bolivia. No obstante ello, es muy importante considerar los pasos fronterizos de las Regiones de Arica y Parinacota y Antofagasta.

En cuanto a la erradicación de algunos mitos relacionados con la captación de cargas en tránsito hacia y desde los mercados de la Macro Región Sudamericana, tales como centro y sur-oeste de Brasil y Paraguay, vía Región de Tarapacá, se puede decir que existen muchas consideraciones de orden técnico que hacen poco viable pensar en potenciales exportaciones en tránsito de la

soya a granel que se produce en Cuiaba y Campo Grande (Mato Grosso Centro y Sur de Brasil) y la soya que se produce en Paraguay.

El orden de magnitud de la producción de soya en esta área de influencia comercial es de aproximadamente 20 millones de toneladas anuales, de las cuales 15 millones corresponden a la producción del Centro Oeste de Brasil y las 5 millones restantes se refieren a la producción paraguaya.

En consecuencia, hay una gran oportunidad para la Región de Tarapacá y para el norte grande de Chile, por el hecho de poder consolidar con altos índices de calidad y eficiencia una estrecha vinculación comercial entre el Norte de Chile y Bolivia en toda su extensión, mejorando sustancialmente la infraestructura vial en Bolivia y en Chile, resolviendo los problemas de capacidad de atención en las fronteras, flexibilizando los horarios de atención, integrando los complejos fronterizos para reducir los tiempos de espera, generando una oferta de operadores de transporte capacitados y con un parque de camiones coherentes con las exigencias de las rutas.

Bolivia es un país que tiene frontera con cinco países de la Macro Región Sudameri-

## REGIÓN DE TARAPACÁ: LUGAR PRIVILEGIADO EN CUANTO A PROYECTOS E INVERSIÓN

Actualmente la región está dependiendo mucho del trabajo que hace la Zona Franca, la cual desde el punto de vista logístico se encuentra superada en espacios. Es por ello que se está desarrollando el proyecto en Alto Hospicio, que debería estar listo en dos años, lo que permitirá evidentemente, cumplir de una mejor manera su rol como operador logístico. Sin embargo, considerando lo que viene como inversión para la región, son necesarios nuevos esfuerzos logísticos más allá de la Zona Franca. Debemos, como región, trabajar por un crecimiento en lugares como Pozo Almonte y Huara.

Es muy probable que en unos 3 a 5 años, la región albergue a grandes entes que lleguen a establecerse con centros logísticos internacionales, todo ello debido al gran movimiento de la región, en comparación al resto de Chile, lo que nos hace ser un nicho muy interesante.

cana como son: Perú, Chile, Brasil, Argentina y Paraguay. Debido a ello, presenta una localización geográfica estratégica, porque en la medida que los flujos de transporte de cargas cada vez sean más rápidos, eficientes y con tiempos de tránsitos hacia y desde los puertos del norte de Chile mucho más cortos, Bolivia se consolidará en una plataforma logística que facilitará otros flujos de cargas provenientes de sus países limítrofes, que probablemente optarán por la salida al Pacífico". ■



➤ TARJETA COPEC TRANSPORTE INNOVACIÓN PARA LA GESTIÓN DE SU FLOTA



Crédito directo para adquirir petróleo Diesel y lubricantes Mobil en más de 330 Estaciones de Servicio Copec.



➤ Nuevas funcionalidades para optimizar la gestión de su flota:

- Envío de reportes on-line y mensajes de control hacia teléfonos celulares y smartphones.
- Opciones de pago y abono en línea de facturas y consumos a través de la web.
- Solicitudes de reposición de tarjetas vía Internet.
- Más operaciones interactivas disponibles en la página web TCT.



Certificación ISO 9001  
Proceso de emisión  
tarjetas TCT

Solicite información al

**800 200 220**

[www.tct.cl](http://www.tct.cl) [www.copec.cl](http://www.copec.cl)

**COPEC**  
Primera en servicio

# EXPOLOGISTEC 2012

## EXITOSO ENCUENTRO DEL MERCADO LOGÍSTICO

Con la participación de las más importantes empresas y ejecutivos relacionados al mundo logístico se realizó entre el 24 al 26 de octubre pasado, ExpoLogistec 2012, Sustentabilidad y Logística, en Parque Logístico Bodenor Flexcenter, ubicado en el Parque de Negocios Enea, en la comuna de Pudahuel.

**Contar con una buena red de contactos es, sin lugar a dudas, una de las claves del éxito empresarial. Es por esto, que este encuentro industrial fue la instancia precisa para estrechar lazos comerciales entre los más importantes ejecutivos de empresas relacionados a la industria logística.**



**E**sta versión de la Feria albergó a más de 80 empresas líderes en las diversas áreas de la industria y recibió a más de 3 mil profesionales ligados a la cadena de suministros, quienes encontraron en un sólo lugar las más diversas soluciones para optimizar sus procesos logísticos.

Transformarse en un lugar de encuentro de la industria ha sido siempre el eje del evento, para ello esta segunda versión se desarrolló en un lugar característico de la industria logística nacional, lo cual aportó el entorno preciso para hablar de Logística, al igual como sucedió en ExpoLogistec 2010 que se realizó en las instalaciones de Bodegas San Francisco-

Para la Directora Comercial de 303 editoriales, Paula Cortés, la interacción que se da entre los presentes es la clave del éxito de este encuentro. "Lo más interesante que se vio en Expo Logistec 2012 es la participación

de una variedad de empresas, quienes hicieron gala de un sinnúmero de servicios para la industria. Encontramos en esta oportunidad proveedores de los más diversos sectores, lo que refleja la importancia que este encuentro para el sector", sostuvo.

Sin embargo, la ejecutiva lamentó la ausencia de importantes actores de la industria nacional en esta versión. "Operadores Logísticos y embarcadores, sector altamente representativo de la industria, fueron los grandes ausentes en esta oportunidad, desaprovechando la instancia, más cuando este era el lugar y el momento para estar presentes. Espero que esta situación se revierta el 2014", recalcó.

Como es de costumbre las innovaciones y los avances tecnológicos y de equipamientos captaron la atención de los visitantes, quienes pudieron interactuar con los ejecutivos de las distintas empresas y conocer en profundidad las novedades ofrecidas por el

sector. Ante este panorama, los profesionales de las áreas directivas y responsables de compras y departamentos de logística de las empresas chilenas y de la Región configuraron a ExpoLogistec 2012 como una plataforma de negocio por excelencia.

Dentro de las novedades mostradas por la organización se inauguró un moderno sistema de acreditación basado en el código de respuesta rápida o código QR, lo que permitió una disminución de un 70% en el tiempo destinado al proceso de acreditación.

"Este sistema comenzó con el proceso de pre-acreditación a través de nuestro sitio web, con el cual pudimos conocer cuáles eran los intereses de quienes asistirían a Expo Logistec. Algunos de los datos más relevantes fueron que: el 14% de los visitantes necesitan información sobre servicios de almacenamiento y bodegaje; el 13%, servicios de Transporte y Distribución y el 12% andaba en busca de soluciones en Sistemas de Almacenaje", comentó el director ejecutivo de 303 Editoriales, Fernando Ríos M.

En cuanto al perfil de los asistentes, Ríos añadió que el 55% de los visitantes fueron "Tomadores de Decisión"; el 25% se definieron como Usuarios y el 19% como "Influente"; cifras que transforman a este encuentro empresarial como en el evento más exitoso de la industria.

El intercambio de conocimientos, la interacción comercial y la oportunidad de conocer nuevas soluciones y tecnologías fueron sólo algunas de las situaciones que vivieron los asistentes, durante estos tres días dedicados a la logística.

La importancia que este encuentro sectorial alcanzó en el sector, al transformarse en el evento por excelencia de la industria logística nacional, significa para los organizadores un desafío con miras a la próxima versión de ExpoLogistec el 2014, donde se espera continuar creciendo en el número de participantes, expositores y visitantes. **I**



Storage Solutions

Racking Division



## CALIDAD

Aceros de alta resistencia  
Certificaciones ISO 9001 y 14001  
Cumplimiento de normativas europeas

## GARANTÍA

Respaldo Grupo Internacional con más de 70 años de experiencia  
5 años de garantía en todos los productos

## ASESORÍA LOGÍSTICA

Asesoramos en la solución de almacenaje adecuada para cada proyecto, flexibilidad y servicio adaptado

## CONTROL CÁLCULO SÍSMICO

Desarrollo de proyectos de ingeniería avanzados  
Centro tecnológico de I+D+i  
Cumplimiento normativa sísmica chilena NCH2369

## AR STORAGE SOLUTIONS LTDA

Av. Presidente Riesco 5335, Piso 9, Of. 925  
Las Condes, Santiago, CHILE

Tel: + 56-2-7143800  
+ 56-2-7143897

[www.ar-storage.com](http://www.ar-storage.com)



**Guillermo Valdés  
Gerente de Comercio Internacional  
de Corporación Regional de  
Desarrollo Logístico de Tarapacá**

Para nosotros fue muy importante la participación en un espacio de negocios como lo fue ExpoLogístec 2012, como lo fue ExpoLogístec 2012, considerando que representa uno de los hitos del año relacionados con las actividades del sector a nivel nacional, un espacio en el que estuvieremos presentes las principales empresas del sector, lo que nos permitió dar a conocer todas las actividades que hemos desarrollado en este nuestro primer año de existencia y también para conocer de mejor manera a los principales actores del sector.

**Guillermo Arancibia Marín  
Senior Consulting INLOG**

Nuestra presencia en ExpoLogístec 2012 con nuestras 5 divisiones: Material Handling, Ruedas, Cables, Baterías y WMS fue una experiencia extensa, dando a conocer nuestros productos y servicios a los visitantes que mostraron interés en ellos, lo cual quedó demostrado con las oportunidades de negocio que se generaron, las cuales superaron las expectativas que teníamos con nuestra participación.

**José García Bone  
Gerente Comercial de Mindugar**

Para nosotros es sumamente relevante contar con este tipo de instancias, ya que es una para estar aún más cerca de nuestros clientes y agradecer el Sitial de liderazgo que nos han otorgado durante más de 40 años. Este año creemos que marcamos tendencia, a través de nuestra exposición "Desafíos de sobre la mesa los Rack" en donde pusimos poseemos como rubro, y motivando también la evolución.

**Gastón Laurens  
Gerente Comercial Hasar Chile  
Grupo Hasar**

Esta es la primera vez que Hasar Chile participa en una exposición logística en Chile y la experiencia que tuvimos en ExpoLogístec fue de primera. Fuimos muy bien acogidos por la organización, quienes desde el principio nos dieron su apoyo y nos mostraron su gran capacidad para organizar y convocar a las empresas más importantes de la industria. Tuvimos el espacio necesario para dar a conocer nuestras soluciones de software y mostrarlas a las personas que se acercaron al stand nuestro know how en la industria.





**Felipe Álvarez**  
Gerente Comercial de Green Logistic

Haber participado de esta feria nos aportó presencia en el mercado. Como no habíamos participado en un encuentro anteriormente, conocer y estar en contacto con otras empresas, tanto proveedores como clientes.

Por eso decidimos participar en esta feria, la más importante a nivel nacional, donde se reúnen los actores más importantes de la industria logística, ya sea proveedores de racks, grúas, bodegas, operadores logísticos, etc.



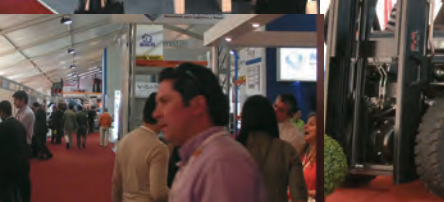
**Salustio Prieto**  
Gerente Comercial CorreosChile

Realmente quedamos muy satisfechos con la feria de este año por el buen nivel de gente, realmente interesada y tomadores de decisiones. El lugar muy bueno, salvo por la distancia que es un desafío para la próxima versión. Lo importante es que logramos llegar a bastantes ejecutivos, decisores y pudimos mostrar nuestra innovación logística de última milla: citybox, que tuvo gran recepción. Por todo esto, nos vemos en Expologistic 2014.



**Cristian Valenzuela**  
Gerente General  
Encrypta Chile S.A.

Para Encrypta Chile fue una excelente oportunidad el haber participado por primera vez en esta segunda versión de EXPOLOGISTIC. Aprovechando el trabajo realizado y sacar adelante una exhibición de esta envergadura. Quedamos muy satisfechos por la calidad de la feria y por el nivel de los asistentes. Quedamos nuevos contactos y prospectos muy interesantes. Además, destacar que el encuentro se realizó en un buen lugar, y ojalá pueda repetirse ahí mismo para que se transforme en un referente.






**BODENOR FLEXCENTER**  
Fono de Contacto: 56 2 370 1090  
<http://www.bodenorflexcenter.cl/>  
Almacenamiento y Bodegaje



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

Obten los Datos Escaneando el QR

*\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\**



**BODEGAS SAN FRANCISCO**  
Fono de Contacto: 56 2 747 0000  
<http://www.bsfc.cl>  
Almacenamiento y Bodegaje



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

Obten los Datos Escaneando el QR

*\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\**



**DANCO**  
Fono de Contacto: 56 2 739 1027  
<http://www.danco.cl/>  
Almacenamiento y Bodegaje



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

Obten los Datos Escaneando el QR

*\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\**



**SDI AISL**  
Fono de Contacto: 56 2 956 8000  
<http://www.aisl.cl/>  
Automatización



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

Obten los Datos Escaneando el QR

*\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\**



**SPITEC**  
Fono de Contacto: 56 2 499 7100  
<http://www.spitec.cl>  
Equipos Movimiento de Carga



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

Obten los Datos Escaneando el QR

*\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\**



**SKC MAQUINARIAS**  
Fono de Contacto: 56 2 837 3301  
<http://www.skcmaquinarias.cl>  
Equipos Movimiento de Carga



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

Obten los Datos Escaneando el QR

*\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\**



**TATTERSALL MAQUINARIAS**  
Fono de Contacto: 56 2 799 8000  
<http://www.tattersall-maquinarias.cl/>  
Equipos Movimiento de Carga



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

Obten los Datos Escaneando el QR

*\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\**



**JANSSEN**  
Fono de Contacto: 600 526 7736  
<http://www.janssen.cl/>  
Equipos Movimiento de Carga



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

Obten los Datos Escaneando el QR

*\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\**



**SUPERMERCADO DEL NEUMÁTICO**  
Fono de Contacto: 487 0000  
<http://www.sdn.cl/>  
Equipos Movimiento de Carga



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

Obten los Datos Escaneando el QR

*\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\**



**ARRIMAQ**  
Fono de Contacto: 600 381 5000  
<http://www.arrimaq.cl/>  
Equipos Movimiento de Carga



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

Obten los Datos Escaneando el QR

*\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\**

-  AUTOMATIZACIÓN
-  EQUIPOS PARA MOVIMIENTO DE CARGA
-  OPERADORES LOGÍSTICOS
-  SISTEMAS DE GESTIÓN
-  SEGURIDAD INDUSTRIAL
-  SOFTWARE EQUIPOS IDENTIFICACIÓN
-  TRASLADO DE MERCADERÍA
-  SISTEMAS DE ALMACENAJE
-  ASESORIA CONSULTORIA
-  TRANSPORTE DISTRIBUCIÓN
-  ALMACENAMIENTO BODEGAJE

# ¿TODAVIA COMPRA PALLETS?

¿Su empresa cotiza y compra pallets, programa aprovisionamiento asegurado y debe almacenarlos?

¿No utiliza pallets estandarizados de alta calidad, obtiene rechazos de sus clientes y mermas en sus productos?

¿Debe destinar recursos, coordinar y supervisar la reparación, fletes de retorno y tiempos de espera de sus pallets?

¿Recupera sus pallets o se conforma con la calidad y cantidad que le devuelven?

¿Conoce la procedencia y legalidad de los pallets que adquiere su empresa?



## NUESTRO SERVICIO DE POOL

- ✓ Suministro asegurado de pallets estándares, a través del pool de pallets Redtec S.A.
- ✓ Cobertura nacional del Retail.
- ✓ Control por medio de Tecnologías de Información y Comunicaciones de estándar mundial.
- ✓ Estructuras tarifarias de acuerdo al requerimiento y modelo operacional de cada cliente.
- ✓ Desarrollo de sinergias operacionales con nuestros clientes.

Nuestra oferta de valor es un mejor desempeño / menor costo en la cadena de suministro, a través del outsourcing por arriendo del parque de pallets que requiere su empresa.



## ARRIENDO Y ADMINISTRACION DE PALLETS

Panamericana Norte 16.750  
Lampa - Santiago  
Mesa Central: (56-2) 8920298  
Celular: 7 8477260

E-Mail: [comercial@redteca.com](mailto:comercial@redteca.com)

[www.redteca.com](http://www.redteca.com) - [www.redtec.cl](http://www.redtec.cl)





**MECALUX**  
Fono de Contacto: 827 6000  
<http://www.mecalux.cl>  
Sistemas de Almacenaje



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

*\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\**

Scan  
Obten los Datos  
Esqueando el QR



**MINDUGAR**  
Fono de Contacto: 870 7400  
<http://www.mindugar.cl/>  
Sistemas de Almacenaje



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

*\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\**

Scan  
Obten los Datos  
Esqueando el QR



**TAMEGAL**  
Fono de Contacto: 496 9900  
<http://www.tamegal.cl/>  
Sistemas de Almacenaje



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

*\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\**

Scan  
Obten los Datos  
Esqueando el QR



**AR STORAGE**  
Fono de Contacto: 714 3800  
<http://www.ar-storage.com>  
Sistemas de Almacenaje



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

*\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\**

Scan  
Obten los Datos  
Esqueando el QR



**NEW TRADE**  
Fono de Contacto: 795 4900  
<http://www.newtrade.cl/>  
Sistemas de Almacenaje



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

*\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\**

Scan  
Obten los Datos  
Esqueando el QR



**ACERO RACK**  
Fono de Contacto: 8540420  
<http://www.acerorack.cl>  
Sistemas de Almacenaje



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

*\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\**

Scan  
Obten los Datos  
Esqueando el QR



**ESTRELLA SOLITARIA**  
Fono de Contacto: 378 3147  
<http://www.estrellasolitaria.cl/>  
Sistemas de Almacenaje



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

*\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\**

Scan  
Obten los Datos  
Esqueando el QR



**GREEN LOGISTIC**  
Fono de Contacto: 7386882 - 7386819  
<http://www.greenlogistic.cl/>  
Operador Logístico



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

*\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\**

Scan  
Obten los Datos  
Esqueando el QR



**CEVA FREIGHT LOGÍSTICA DE CHILE**  
Fono de Contacto: 915 0200  
<http://www.cevalogistics.com>  
Operador Logístico



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

*\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\**

Scan  
Obten los Datos  
Esqueando el QR



**WAREHOUSING VALLE GRANDE**  
Fono de Contacto: 79960083  
<http://www.warehousing.cl/>  
Operador Logístico



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

*\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\**

Scan  
Obten los Datos  
Esqueando el QR



AUTOMATIZACIÓN



EQUIPOS PARA MOVIMIENTO DE CARGA



OPERADORES LOGÍSTICOS



SISTEMAS DE GESTIÓN



SEGURIDAD INDUSTRIAL



SOFTWARE EQUIPOS IDENTIFICACIÓN



TRASLADO DE MERCADERÍA



SISTEMAS DE ALMACENAJE



ASESORIA CONSULTORIA



TRANSPORTE DISTRIBUCIÓN



ALMACENAMIENTO BODEGAJE



# HAY NEGOCIOS QUE PARTEN CON EL ÉXITO ASEGURADO

KENWORTH ahora cuenta con el respaldo de SKC Transporte, una empresa Sigdo Koppers.

## KENWORTH T660

EPA 04, NO NECESITA UREA (ADBLUE)

• Transmisión Eaton Fuller, 18 velocidades.

• Motor Cummins ISX, 400 a 450 HP.

• Freno Jacobs.

• Parrilla de aluminio, mayor protección para el sistema de enfriamiento del motor.

• Cabina de aluminio, más liviana, durable y resistente.

• Faldones aerodinámicos completos, disminuyen el consumo de combustible.

• Suspensión neumática 8 pulmones, menor consumo de combustible y menor desgaste de neumáticos.



Consúltenos al 600 837 3900  
Disponibilidad inmediata



Casa Matriz: Av. Américo Vespucio 1001, Quilicura, Santiago.  
Sucursales: Antofagasta, Copiapó, Concepción y Temuco.

VISITENOS EN  
[www.skctransporte.cl](http://www.skctransporte.cl)

Fotografía referencial.



**TYCO**  
Fono de Contacto: 410 4847

**Seguridad Empresarial**



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\*

Obten los Datos  
Esqueando el QR



**ENLACE GLOBAL**  
Fono de Contacto: 675 2817  
<http://www.enlaceglobal.cl>

**Seguridad Empresarial**



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\*

Obten los Datos  
Esqueando el QR



**DIBCO**  
Fono de Contacto: 591 5500  
<http://www.dibco.cl>

**Seguridad Empresarial**



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\*

Obten los Datos  
Esqueando el QR



**FR GROUP**  
Fono de Contacto: 4840055  
<http://www.frgroup.cl>

**Seguridad Empresarial**



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\*

Obten los Datos  
Esqueando el QR



**SAFE MASTER**  
Fono de Contacto: 233 5567  
<http://www.suprachile.cl>

**Seguridad Empresarial**



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\*

Obten los Datos  
Esqueando el QR



**ENCRYPTA CHILE S.A.**  
Fono de Contacto: 607 0700  
<http://www.encrypta.cl>

**Seguridad Empresarial**



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\*

Obten los Datos  
Esqueando el QR



**CAT SYSTEMS**  
Fono de Contacto: 2357300  
<http://www.catsystem.cl>

**Seguridad Empresarial**



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\*

Obten los Datos  
Esqueando el QR



**REDTEC**  
Fono de Contacto: 892 0298  
<http://www.redtec.cl/>

**Unidad de Almacenamiento**



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\*

Obten los Datos  
Esqueando el QR



**PALLETLESS**  
Fono de Contacto: 538 6001  
<http://www.palletless.cl/>

**Unidad de Almacenamiento**



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\*

Obten los Datos  
Esqueando el QR



**CHILEXPRESS**  
Fono de Contacto: 382 4822  
<http://www.chilexpress.cl>

**Transporte y Distribución**



**Logistec**  
para Profesionales Informados.  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

\*Logistec entrega Conocimiento, Experiencias, Opiniones e Información de Interés para estar al tanto de las Tendencias, Evolución y Proyecciones del Mercado Logístico Nacional\*

Obten los Datos  
Esqueando el QR

- AUTOMATIZACIÓN
- EQUIPOS PARA MOVIMIENTO DE CARGA
- OPERADORES LOGÍSTICOS
- SISTEMAS DE GESTIÓN
- SEGURIDAD INDUSTRIAL
- SOFTWARE EQUIPOS IDENTIFICACIÓN
- TRASLADO DE MERCADERÍA
- SISTEMAS DE ALMACENAJE
- ASESORÍA CONSULTORÍA
- TRANSPORTE DISTRIBUCIÓN
- ALMACENAMIENTO BODEGAJE

**JUNGHEINRICH**

HOLDING  
**SPITEC**



## SU SOCIO ESTRATÉGICO DE LARGO PLAZO



TODAS LAS SOLUCIONES PARA EL CORRECTO MANEJO DE SUS PRODUCTOS



Ventas  
Servicio Técnico  
Repuestos  
Arriendo



SPONSOR EN: **EXPO 2012**  
**LOGISTEC**  
SUSTENTABILIDAD Y LOGÍSTICA

Santiago: Puerto Madero 9691  
Pudahuel - Santiago - Tel.: 56 2 499 7100  
Concepción: Camino a Coronel KM10 - Módulo 3D  
San Pedro de la Paz - Concepción - Tel.: 56 41 279 2644



[www.spitec.cl](http://www.spitec.cl)

# STG CHILE ORGANIZA CONGRESO "MANTENIENDO AL COMERCIO EN MOVIMIENTO"

Con la finalidad de estrechar lazos comerciales y conocer las tendencias logísticas del momento, STG Chile y Red Prairie organizaron el congreso "Manteniendo al comercio en Movimiento", el cual se realizó el pasado 13 de noviembre en el Salón del Parque del centro de eventos Casa Piedra.

**En la oportunidad los más de 100 asistentes tuvieron la oportunidad de escuchar a expositores nacionales e internacionales, quienes abordaron las tendencias de la industria, casos de éxito y en general, dieron a conocer las mejores soluciones logísticas presente en el mercado.**



**E**l evento contó con la participación de reconocidos expertos internacionales y nacionales con una serie de charlas que abordaron las distintas aristas de la problemática de logística que afecta a empresas de este rubro, así como a compañías de retail y bodegaje, profundizando también en distintas soluciones tecnológicas disponibles para enfrentar estos desafíos.

En este marco, Jeffrey Varon, SVP and GM, Global Business Development RedPrairie, se refirió al tema "Latinoamérica: Alta Prioridad", donde dio una mirada a la situación

regional. En tanto, en representación de Diversified Retail Solutions, Lolan Mackey y Jimmy Wright, ambos fundadores de la firma, abordaron, respectivamente, las temáticas "El Retail está Cambiando, y Usted También lo Debiera Hacer" y "Desde el Proveedor hasta la Tienda (Compras y Distribución Centralizada, Recibo Eficiente en Tienda)".

"La finalidad de este congreso fue que los asistentes conocieran más las soluciones que representamos, así como también compartieran con reconocidos expertos internacionales sobre la experiencia de los clientes respecto de la problemática actual de las

tiendas, el transporte y Centros de Distribución", explicó Leonardo Navarrete, Gerente de Ventas de STG Chile. Asimismo, Carolina Vázquez, Gerente General de STG Chile, agregó que "tenemos las soluciones y los partners adecuados para resolver la problemática de nuestros clientes, permitiéndoles que se puedan concentrar netamente en su negocio de distribución y comercialización de productos".



## GIRAUD IBÉRICA PASA A DENOMINARSE GEODIS BM IBERICA

El grupo Geodis, a través de su filial Geodis BM (división especializada en el transporte nacional e internacional por carga completa y fraccionada), adquirió Giraud Ibérica en el año 2.010, pero hasta enero de 2013 no ha pasado a denominarse Geodis BM Ibérica.

Con este nuevo paso, la antigua Giraud Ibérica culmina el 100% de su integración en el grupo GEODIS.

El grupo Geodis es el 4º operador Logístico europeo, con una dimensión mundial, y con capacidad de aportar soluciones, en cualquier tramo de la cadena logística. Presente en 120 países y con más de 30.000 colaboradores y una facturación de 6.906 M€ en 2011.

"Esta adquisición representa una gran oportunidad para continuar expandiendo el negocio de la compañía a nivel internacional y poder encontrar sinergias de transporte con los clientes del grupo. Por otro lado permitirá a los clientes de Giraud Ibérica tener acceso a toda la oferta de servicios del grupo Geodis en el mundo", comenta Julio Oslé, Director General Operaciones Geodis BM para Europa del Sur.

## SKC RENTAL INAUGURA NUEVAS INSTALACIONES PARA DIVISIÓN DE EQUIPOS USADOS



El 29 de octubre se inauguraron las nuevas oficinas de Venta de Equipos Usados ubicadas en Panamericana Norte 16.180 en la comuna de Lampa, donde se encuentran Servicio Técnico, Operaciones y el área Comercial, para atender de mejor manera las necesidades de los clientes de SKC Rental.

La ceremonia, comenzó con la bendición del Padre Nelson Jerez del Hogar San Ricardo, para luego disfrutar de un ameno desayuno junto al equipo de SKC Rental. Estas modernas instalaciones son las primeras exclusivas para el área de Venta de Equipos Usados, a fin de entregar soluciones que se ajusten a los requerimientos de cada cliente, quienes podrán adquirir equipos de la flota de arriendo, preparados por un Servicio Técnico altamente capacitado.

Para Sergio Escopelito, Gerente de Operaciones de SKC Rental, "Esta área es primordial en el negocio de arriendo, ya que permite renovar constantemente la flota y ofrecer máquinas con una larga vida útil, aptas para un asegurar un buen desempeño en terreno". SKC Rental está siempre buscando mejorar su infraestructura, mediante instalaciones de primer nivel, para ofrecer una mayor comodidad a sus colaboradores y prestar un servicio de excelencia a los diversos segmentos industriales del país.

La empresa perteneciente al grupo Sigdo Koopers cuenta con una amplia cobertura nacional desde Iquique a Coyhaique y una promisoriosa expansión en Perú, con sucursales en Chiclayo, Trujillo, Lima, Cusco, Arequipa, y Cajamarca; mientras que en la región sur de Brasil está presente en Curitiba y Joinville, además en el primer trimestre del 2013 comenzará a operar la nueva filial en Colombia.

## MECALUX PRESENTA EXITOSAMENTE SUS PRODUCTOS EN FERIA ATEXPO



Con la finalidad de hacer gala de sus productos, Mecalux Chile participó en la Feria Atepxo 2012, realizada en la ciudad de Copiapó y que reunió a más de 250 expositores de los rubros de minería, energía e industrial.

Para el Gerente General de Mecalux, Nelson Campos, la participación en este encuentro ferial fue "una experiencia muy exitosa, ya que se reunió a más 250 expositores y fue visitada por 10 mil profesionales de la zona norte del país, permitiendo a Mecalux mostrar su oferta de sistemas a este interesante mercado e interactuar con ejecutivos de un alto nivel profesional".

En paralelo, Atepxo realizó una rueda de negocios entre los proveedores y las principales empresas de la minería de la zona norte, donde Mecalux recibió una gran cantidad de solicitudes y se establecieron importantes contactos para atender sus requerimientos actuales y futuros. En la oportunidad, la empresa mostró sus tres principales líneas de productos: Sistemas de almacenaje tradicionales, sistemas automatizados y software de gestión de bodega. Entre ellos: Racks selectivos, Racks drive in, Racks push back, Racks dinámicos y de picking entre otros.

## SCB LOGISTICA... UNA EMPRESA LOGINSA

LOGINSA en el afán de entregar más y mejores servicios a sus clientes, formó junto a Miguel De Oto K., socio director de SCB, la empresa Supply Chain Business S.A., como empresa especialista en consultorías logísticas.

SCB como empresa experta en el área de Logística, realiza acuciosas evaluaciones de procesos, gestión y control de los mismos, buscando siempre entregar soluciones que aumenten la eficiencia en la cadena de distribución de sus clientes, aumentos de rentabilidad. Esto se logra mediante aplicación de tecnología y/o re diseño de procesos a la medida de cada cliente.

Miguel De Oto, socio Director de SCB, plantea que en la industria del retail en Chile existe una gran oportunidad de optimizar los procesos en la cadena de suministro, esta es una de las principales tareas de las áreas de logística y TI que poseen las grandes empresas, siempre estar mirando cómo se está desarrollando la tecnología, como poder mejorar en eficiencia y ser más eficaces a la vez. Como sumarse a los objetivos de rentabilidad de la empresa. La mayoría de las empresas que no tienen estos departamentos de profesionales no se preocupan de la optimización de los procesos, adolecen de la experiencia para hacer los cambios, desconocen las mejores prácticas en la industria logística y no se cuestionan el como lo están haciendo ellos mismos, están demasiado ocupados en las tareas de soportar la operación diaria.

Lo más preocupante es que hacen grandes esfuerzos económicos para aumentar sus ventas y no se dan cuenta de las tremendas oportunidades que están desaprovechando al interior de la empresa para aumentar la rentabilidad del negocio. Esta es la labor de SCB LOGÍSTICA, aumentar la rentabilidad del negocio haciendo más eficiente la cadena de suministro y logrando los niveles de servicio que la empresa exige.



## TAMEGAL SE ADJUDICA AMPLIACIÓN DE CD DE DERCO

En 2006, Tamegal se adjudicó la implementación de soluciones de almacenamiento para el centro de distribución de repuestos de la empresa Derco, ubicado en Lo Boza. Recientemente, la compañía también fue escogida, mediante un proceso de licitación, para participar en la ampliación de dicho centro con nuevo equipamiento.

El nuevo proyecto contemplará dos tipos de sistemas: rack selectivo y drive in, totalizando en conjunto 18 mil posiciones de pallets, además de una serie de accesorios, tales como mallas de seguridad, defensas y carteles de señalética.

Actualmente, el proceso se encuentra en la etapa de diseño y fabricación de partes y piezas, para comenzar con la instalación en febrero de 2013. Cabe destacar que este proyecto constará de dos fases, siendo la primera de ampliación y la segunda de duplicación de lo existente, con un altillo de tres pisos diseñado especialmente para realizar el proceso de picking.

"La adjudicación de este proyecto es una validación de nuestro trabajo por parte del cliente; que somos líderes en el tema de centros de distribución de repuestos, ya que contamos con un amplio expertise en el tema", aseguró Gerardo Zamora L., Subgerente General de Tamegal.



## MANHATTAN EXCHANGE ESTUVO POR PRIMERA VEZ EN LATINOAMÉRICA

Manhattan Associates, especialista mundial en soluciones de tecnología para la cadena de abastecimiento, realizó por primera vez su gira por Latinoamérica en Santiago, Bogotá y Lima con su evento Manhattan Exchange.

Los 3 eventos tuvieron lugar el 6, 8 y 13 de noviembre respectivamente, y propiciaron un espacio de reflexión y conocimiento entre ejecutivos y gerentes de Manhattan, sus partners y clientes. En un mismo lugar estuvieron reunidos más de 70 Gerentes, Coordinadores, Jefes y Directores de áreas de la logística y sistemas.

El crecimiento económico de América Latina en la última década, la globalización, y la creciente complejidad en cadena de suministro de empresas que buscan ser cada vez más competitivas, dieron lugar para que Manhattan Associates formara una unidad de negocios dedicada exclusivamente a la consecución del éxito y satisfacción de clientes en América Latina. Es por esta razón que se creó la Gira Manhattan Exchange, escenario ideal en que en un mismo lugar se generaría una reflexión frente a la importancia que las empresas deben comenzar a dar a la gestión logística de sus compañías y que ejecutivos del sector comenzarán a relacionarse.

## GREEN LOGISTIC Y FUNDACIÓN SAN JOSÉ PARA LA ADOPCIÓN FIRMAN ALIANZA DE COOPERACIÓN

Green Logistic se incorpora a la campaña de reciclaje "Bota por Mi Vida" de la Fundación San José para la Adopción, institución que busca evitar el aborto, maltrato y abandono infantil. Esta alianza, que se enmarca dentro de las políticas de RSE de Green Logistic, se centra en la campaña "Bota por mi Vida" que se dedica al reciclaje de papel blanco, la cual está presente en más de 12.000 oficinas e instituciones públicas y privadas de Santiago, V y VI Región.



Fundación San José es una institución privada sin fines de lucro, con decreto de Derecho Canónico acreditada por el Servicio Nacional de Menores (Sename) para trabajar Programas de Adopción y Protección. Desde su creación ha atendido a 5.606 mujeres en conflicto con su embarazo y acogido 1.705 niños. A su vez, se han integrado 1.134 niños en adopción, formando más de 850 nuevas familias.

Actualmente la Fundación cuenta con 3 hogares para 80 niños entre 0 y 5 años, y mensualmente atiende a 100 mujeres con embarazo en conflicto, para que decidan libremente el futuro de sus hijos. Green Logistic invita a las empresas a unirse a esta campaña solidaria. Más información pueden verla en la página web [www.fundacionsanjose.cl](http://www.fundacionsanjose.cl) o escribir a [reciclaje@fsanjose.cl](mailto:reciclaje@fsanjose.cl).

## UPS CHILE DOTA DE ÁREAS VERDES A LA COMUNA DE QUILICURA

Cincuenta empleados de UPS unieron fuerzas con la Fundación Mi Parque y la comunidad para dotar de áreas verdes, flores y árboles a la Villa Juan Francisco González en la comuna de Quilicura en Santiago. Fue un día de arduo trabajo para todos, pero también de una gran satisfacción personal.



En total fueron designados 900 metros cuadrados de áreas verdes con diferentes especies de árboles situados en la Plaza Los Europeos. El proyecto espera mejorar el ambiente y la calidad de vida de 500 habitantes de Quilicura.

Durante el Mes de Voluntariado, UPS se enfocó significativamente en el apoyo local a las comunidades e hizo énfasis en la sustentabilidad ambiental. The UPS Foundation, que lidera los programas filantrópicos y ciudadanía corporativa de la empresa, movilizó a miles de empleados de UPS en todo el mundo, quienes realizaron una amplia variedad de eventos y actividades de voluntariado.

"Nuestra compañía está conformada por gente que reconoce las obligaciones colectivas e individuales para ayudar a otros mediante actividades de voluntariado como plantar árboles, enseñar a conducir de manera segura, o ser voluntario para ayudar a una comunidad afectada por un desastre", comentó la supervisora de Recursos Humanos de UPS Chile, Sandra Villalobos.

21-22-23 **MARZO 2013**

Centro Cultural Estación Mapocho  
SANTIAGO - CHILE



# EFICIENCIA ENERGÉTICA AChEE

**JUNTOS  
CUIDANDO  
NUESTRA ENERGÍA**

**Agencia Chilena de Eficiencia Energética (AChEE)**, única institución de su tipo en Chile y Latinoamérica, dedicada a promover, fortalecer y consolidar el uso eficiente de la energía, junto a FISA, principal organizador de ferias en Chile, producirán la tercera versión de la Expo Eficiencia Energética AChEE, desde el 21 al 23 de marzo de 2013 en el Centro Cultural Estación Mapocho,

PERFIL DEL EXPOSITOR. SECTORES E INDUSTRIAS ASOCIADAS:

TRANSPORTE • EDIFICACIÓN • INDUSTRIA Y MINERÍA • EDUCACIÓN • ORGANIZACIONES NACIONALES E INTERNACIONALES

ventas@eficienciaenergetica.cl  
Tel. (56 2) 2530 7217 - 2530 7000

**CONTACTO COMERCIAL**



ORGANIZAN



**AChEE**  
Agencia Chilena de  
Eficiencia Energética



PATROCINA



## NUEVA BODEGA AR RACKING EN CHILE



AR RACKING, referente internacional en soluciones de almacenaje industrial, continua su expansión en el mercado latinoamericano con la inauguración de su nueva bodega de distribución de stock en Santiago. La centralización de sus sistemas de almacenaje para su distribución por todo el territorio chileno hace que la disponibilidad de sus productos sea inmediata, aportando así una mayor operatividad.

AR RACKING, empresa especializada en diseño y logística de almacenamiento, es reconocida como una de las mejores

compañías del sector y se ha convertido en los últimos años en un referente en servicios asociados a la instalación de almacenes industriales. Desde la apertura de sus oficinas en la capital chilena, el crecimiento de la demanda de sus productos es una realidad.

AR RACKING consolida con esta apertura su presencia en el mercado nacional, ofreciendo un servicio completo de diseño, distribución e instalación de sistemas de almacenaje que cubre todos los aspectos de la cadena intralógica.

## ALOG CHILE PREMIA A CORREOSCHILE COMO LA EMPRESA DESTACADA DE LA INDUSTRIA LOGÍSTICA 2012



CorreosChile fue la ganadora del Premio ALOG Chile a la Empresa Destacada de la Industria Logística 2012, distinción que se entrega anualmente con el objetivo de reconocer el aporte al crecimiento del sector e incentivar a las compañías a que implementen iniciativas innovadoras que potencien al rubro.

Cynthia Perisic, gerente general de la Asociación Logística de Chile A.G., argumentó que se determinó premiar a CorreosChile "porque ha sabido adaptarse a los cambios tecnológicos y de costumbres que ha vivido la industria postal". Agregó que esto se refleja, por ejemplo, en el proyecto de Terminales Automáticos de Paqueterías, denominados City-box, que "marca una pauta de lo que debiera ser un servicio que se adecúa a las necesidades actuales y tiempos de las personas". Además, destacó la labor que desde hace 20 años realiza CorreosChile en el ámbito de la Responsabilidad Social Empresarial con su campaña de Navidad para que los niños de escasos recursos reciban un regalo a través del apadrinamiento de las cartas para el Viejo Pascuero que se reciben en sus oficinas.

## EMO TRANS PRESENTA NUEVAS INSTALACIONES

Para dar respuesta al aumento paulatino en los servicios de importaciones y exportaciones operativas y las nuevas necesidades en la atención "servicio al cliente", Emo Trans se trasladó a una nueva oficina comercial, de mayor superficie y privacidad, en el edificio Centro Aerocomercial, desarrollando y facilitando sus labores operacionales en el transporte aéreo.

Las nuevas instalaciones son un precedente para la compañía en reflejo de su crecimiento y capacidad de respuesta al creciente mercado. Ya instalados, la compañía continúa con su crecimiento, esta vez con la incorporación de Recurso Humano que se integrará para apoyar las operaciones a contar de 2013.



Esta iniciación permite realizar un servicio personalizado, directo y de calidad con sus colaboradores (líneas aéreas, agentes de aduanas, aduana metropolitana, bodegas internas e importantes clientes que merecían una atención y un servicio con rapidez). Así Emo Trans aeropuerto logra posicionarse dentro de los estándares de alto nivel en cuanto a su infraestructura, sistemas y recursos humanos que interactúan diariamente para el desarrollo comercial de la Compañía.

## BSF PRESENTE EN EL MERCADO COLOMBIANO

Si bien el proyecto se viene trabajando desde hace un año, el 10 de octubre pasado se concretó la firma de contrato entre BSF y Constructora Conconcreto, un modelo de negocio nunca antes visto en el país cafetero.

Conconcreto es la constructora más grande de Colombia en un país con 46 millones de habitantes y que se perfila como uno de los polos de inversión más atractivos de Sudamérica. Lo mismo sucede con el mercado de las bodegas, donde si bien no está tan desarrollado como en nuestro país presenta un importante potencial. La gran diferencia en el modelo de negocio, es que en Colombia los condominios de bodegas se arriendan y se venden, es decir diferentes personas son dueños y arrendatarios por ende no existe un sólo administrador.

Es por ello que BSF firmó recientemente un contrato de licencia y asistencia técnica con la empresa colombiana, que pretende instaurar el mismo modelo de negocio que existe en Chile. Según Matías Peró "la licencia es porque prestamos la marca y brindamos asistencia técnica para traspasar todo el "know how" tanto de la operación, como de la construcción y administración de los centros. No existe una empresa que haga los desarrollos a gran escala. La diferencia con Perú es que ellos nos pagan un royalty por las ventas y la construcción, pero no estamos invirtiendo. En Perú, en cambio, somos dueños directamente".

Si bien este es un proyecto que comenzó hace un año, la firma se concretó recién el 10 de octubre pasado, en el Centro Logístico Puerto Madero y contó con el representante de Conconcreto, Nicolás Jaramillo. Durante éste y el año pasado viajó hasta Colombia un equipo de BSF a visitar terrenos, la construcción y a capacitar a miembros de la empresa. Asimismo un grupo de Colombia visitó Chile con el fin de capacitarse en diferentes temas. Del área comercial, en tanto, se realizó un primer viaje a Bogotá en agosto donde sostuvieron reuniones con diversos clientes. "La idea era ver un poco la demanda", agrega Peró.





## MÁS DE 240 EXPOSITORES PARTICIPARON EN EL 2012

**3er**  
Encuentro de  
la Industria  
Gastronómica  
2013

7, 8 y 9 | agosto | Espacio Riesco

Lo invitamos a participar como expositor en el Encuentro Internacional más importante de la Industria Gastronómica que se realiza en Chile.

  [www.espaciofoodservice.cl](http://www.espaciofoodservice.cl)

Contacto +56 2 24704433 +56 2 24704422  
ventas@espaciofoodservice.cl



pro|CHILE



CORFO



ChileCompra

Organiza y produce:



ESPACIO RIESCO

Cargo  
Week  
Americas

e x p o  
carga

PRESENTADO POR:



R.H. SHIPPING®

Shipbrokers & International Freight Forwarders

11-13  
Junio 2013  
WTC Ciudad de México

18,000 profesionales de comercio exterior, transporte  
de carga y logística reunidos en un mismo lugar

CWA-Expo Carga 2013

¡Solo falta usted!



Regístrese SIN COSTO en:

[www.expo-carga.com](http://www.expo-carga.com) Ingrese la clave CWAR087

Escanee  
para + info



Patrocinador Silver



Socios Estratégicos



Organizado por



Síganos en:

Cargo Week Americas/Expo Carga



Cargo Week Americas - Expo Carga



@ExpoCarga

+52 55 5442-5760 | [ventas@expo-carga.com](mailto:ventas@expo-carga.com) | [info@expo-carga.com](mailto:info@expo-carga.com)

# OMNII™ XT15 ADAPTABILIDAD LE OFRECE

## MAS...

MAYOR  
DURABILIDAD

20+  
MAS DE 20 HS  
DE VIDA DE BATERIAS

MULTIPLES OPCIONES  
DE TECLADO

MAS OPCIONES DE  
CAPTURA DE DATOS

CONECTIVIDAD  
TOTAL

MAS SENSORES...

MAS VALOR !!!



OMNII™ XT15: MAXIMA TECNOLOGIA PARA  
LOGISTICA Y ABASTECIMIENTO  
IP67, MODULAR, MODERNA, UNICA

P510n

Boreal Technologies  
Liderando la presencia de Psion en Latino America  
[www.borealtech.com](http://www.borealtech.com)

BOREAL  
TECHNOLOGIES

BOREAL TECHNOLOGIES ARGENTINA  
Email: [info.ar@borealtech.com](mailto:info.ar@borealtech.com)

BOREAL TECHNOLOGIES BRASIL  
Email: [info.br@borealtech.com](mailto:info.br@borealtech.com)

BOREAL TECHNOLOGIES CHILE  
Email: [info.cl@borealtech.com](mailto:info.cl@borealtech.com)



# Soluciones de almacenaje

Racks selectivo

Racks sobre bases móviles Movirack®

Racks penetrable Drive-In

Racks dinámico

Sistema push-back

Sistema autoportante

Racks para picking

Picking dinámico

Entreplantas

Bodegas automáticas para pallets y cajas

Sistemas de transporte para pallets y cajas

Almacén vertical Clasimat®

Software de gestion de bodegas EasyWMS®



Y si su empresa vende productos industriales...

Incluya su empresa en

**logismarket.cl**

y reciba contactos comerciales de calidad que le ayuden a aumentar sus ventas.



**MECALUX**  
logismarket

EL DIRECTORIO INDUSTRIAL

Un mundo de soluciones de almacenaje con la experiencia de un líder



[www.mecalux.cl](http://www.mecalux.cl) – [comercial@mecalux.cl](mailto:comercial@mecalux.cl)

Cerro San Luis, 9.971 - Bodega 23 - Quilicura Santiago  
Fono (56-2) 8276000 - Fax (56-2) 8276010



No.  
54

**SDI...**

GROUP • AISL

**Today**

DIC  
2012

***Geodis Wilson  
integrará WMS  
de HighJump***

***Supermercados Peruanos  
automatizará zona de cross dock con SDI***





El año 2012 ha sido uno de gran crecimiento y satisfacción para nosotros, tanto en el ámbito local como en el internacional.

En Chile hemos trabajado en el diseño e implementación de nuevos centros de distribución para importantes empresas de diversos rubros, así como también en proyectos de modernización para varios antiguos clientes. Igualmente hemos desarrollado interesantes proyectos para empresas relevantes en Panamá, Bolivia, Perú y Brasil. En este último país, hemos diseñado e implementado lo que constituye hoy el más sofisticado centro de distribución de la región.

Sin embargo, lo que más nos motiva es lograr la satisfacción de nuestros clientes, por lo cual no escatimamos esfuerzo hasta lograr el resultado esperado. Esto lo confirmamos año a año en nuestra cena anual, en la que los ejecutivos de todos nuestros clientes pueden compartir experiencias y tenemos la tranquilidad de que los comentarios que intercambian entre ellos acerca de nuestro trabajo serán positivos. Esa es la principal recompensa que buscamos.

Termina un año más y seguimos mirando al futuro con ganas de continuar haciendo con pasión lo que nos gusta hacer: diseñar e implementar centros de distribución.

**Patricio Berstein K.**  
Gerente General

Con la participación de SDI

# Supermercados peruanos automatizará zona de cross dock

A comienzos de 2013 SDI iniciará la implementación de la operación de cross dock automatizado en el Centro de Distribución de Supermercados Peruanos, ubicado en Lima, Perú.

Supermercados Peruanos es una de las cadenas líderes de supermercados a nivel nacional. Opera varias marcas y formatos - tales como Plaza Vea, Vivanda, Mass y Economax-, y es parte del gigante Grupo Intercorp, uno de los más grandes del país.

El proyecto de automatización, que ya pasó las etapas de estudio, diseño, ingeniería de detalle y construcción, permitirá aumentar la productividad de la operación de cross dock y el abastecimiento a las salas de venta de todo el país.

Según explicaron los ingenieros de SDI, el proceso incluirá la recepción y clasificación de las cajas de acuerdo a las necesidades de las distintas tiendas.

*"Se trata de un sorter (clasificador) automático de cajas".*

A través de los equipamientos que instalará SDI se conseguirá mayor productividad y más certeza en los despachos.

Cristián Pugin, Gerente de Abastecimiento, y Pedro Rudolph, Gerente de Distribución, se mostraron entusiasmados por los beneficios que entregará el proyecto a la operación.

## ¿Cuáles serán los beneficios visibles que tendrá este mejoramiento logístico?

*La implementación del sorter en nuestra operación cross dock obedece a nuestro foco en la productividad en el movimiento de mercadería, flujo de información y servicio a proveedor. Nuestra responsabilidad es generar productividad.*

## ¿Cómo se adaptará esta solución a futuros cambios en la operación?

*La implementación de un sorter automático dentro de nuestro CD, creará un flujo más rápido y eficiente. El diseño se adapta a nuestras necesidades y es parte de un diseño mayor, previsto en un futuro en caso de ser necesaria su expansión, explica Sergio Lillo, Gerente Desarrollo Operacional Logístico de la cadena.*

## ¿Por qué seleccionaron a SDI (AISL) para este proyecto?

*Por su experiencia a nivel mundial y la ejecución de proyectos en varios rubros, incluido el nuestro a nivel regional.*





**Integrará WMS a su operación en Chile**

## Geodis Wilson busca más visibilidad con HighJump

Mayor exactitud y transparencia en los procesos podría aportar el WMS de HighJump a la operación en Chile de Geodis Wilson, una de las firmas más relevantes a nivel mundial en logística y transporte internacional de carga.

Luego de analizar las proyecciones de su operación y de estudiar diversas opciones para hacer más eficiente sus procesos, los ejecutivos de la firma seleccionaron a SDI para la implementación del WMS de HighJump, proceso que se iniciará durante los próximos días.

Geodis Wilson ([www.geodiswilson.com](http://www.geodiswilson.com)) es la división de transportes internacionales del Grupo SCNF Geodis. Con sus 7.300 empleados en más de 50 países y una facturación de €2,4 millones en 2011, la compañía ofrece soluciones integrales de logística con un enfoque centrado en la industria. Geodis Wilson también mantiene una red de especialistas dedicados a proyectos industriales, que gestiona todo tipo de operaciones de carga sobre dimensionada en todo el mundo.

Según explicó Marc Sonntag, Gerente de Logística de Geodis Wilson Chile Ltda., decidieron confiar el proyecto a SDI por su amplio prestigio en el mercado, su buen desempeño durante el proceso de evaluación y su confiabilidad y profesionalismo.

**¿De qué forma puede aportar un WMS como HighJump en su operación?**

*El WMS nos va a ayudar en manejar nuestros procesos en forma más fina, transparente y estructurada. Adicionalmente, habrá un efecto en las ventas, por supuesto.*

**¿Cuáles son las características de HighJump que llamaron su atención?**



**Marc Sonntag,**  
Gerente de Logística  
Geodis Wilson Chile

*Son varias: buenas posibilidades de hacer interfaces con otros sistemas, planificación modular, soporte local y 1.500 clientes a nivel mundial.*

## SDI nuevamente en muestra logística en Perú

Con la finalidad de reforzar su presencia en Perú, donde ya ha desarrollado proyectos para varios clientes, especialmente del sector retail, SDI participó con un concurrido stand en Expologística 2012, un evento organizado por el grupo Digamma, la Asociación Peruana de Profesionales en Logística (Approlog) y la Cámara de Comercio de Lima.

Unos 10 mil profesionales, ejecutivos, directores y gerentes, especialmente de las áreas de Logística, Supply Chain y Operaciones, se dieron cita en el evento para conocer las nuevas tendencias, especialización y tecnologías de última generación.

SDI presentó su amplia experiencia en consultoría, diseño, implementación e integración de soluciones para centros de distribución, a través de proyectos desarrollados en diversos países de la región, como Chile, Brasil y el propio Perú.

Expologística 2012 incluyó conferencias sobre diversos temas de gestión y tecnología, a través de un selecto grupo de expertos en el manejo de la cadena de suministros.



**Expo Logistec 2012**

## SDI, presente en exitoso encuentro del mercado logístico

Una destacada participación tuvo SDI en la "Expo Logistec 2012, Sustentabilidad y Logística", realizada a fines de octubre en el Parque de Negocios Enea.

Como es tradicional, SDI estuvo presente con sus experiencias y casos de éxito en consultoría, diseño, ejecución e integración de soluciones para centros de distribución, como parte de la cadena de suministros. Los encargados del stand de SDI se mostraron satisfechos, ya que la feria sirvió como instancia para fortalecer lazos comerciales con los principales ejecutivos y profesionales vinculados a las esferas de la industria logística.

Esta versión de Expo Logistec 2012 convocó a más de 80 empresas líderes en las diversas áreas de la industria y recibió a unos 3.000 profesionales del sector supply chain, quienes pudieron conocer en un solo lugar diversas soluciones para optimizar sus procesos logísticos.

Fernando Ríos, director ejecutivo de 303 Editoriales, destacó el perfil de los asistentes, señalando que el 55% correspondió a "tomadores de decisión".

# Cena anual de SDI, con foco internacional

Con la presencia altos ejecutivos de SDI Estados Unidos, HighJump e Intelligrated, se realizó en Casapiedra la tradicional cena anual que SDI organiza para sus clientes y amigos, con la finalidad de ofrecer un espacio de encuentro informal en torno a los temas de la industria logística.

A la velada asistieron gerentes y profesionales de empresas del área retail, transportes, alimentos, frigoríficos, servicios logísticos, etc, quienes compartieron relajadamente con los anfitriones y las visitas internacionales.

Los invitados se mostraron muy interesados en las experiencias de los ejecutivos extranjeros presentes en la actividad: Krish Nathan, presidente de SDI Industries USA; David Houser, Director America's and APAC Alliances HighJump Software; y Alex Herman, director de Integradores de Intelligrated USA.



## BREVES



### SDI en el mundo

Pese a la contracción de la economía mundial, SDI ha recibido durante 2012 numerosos pedidos de reconocidas firmas internacionales para ampliar la infraestructura de sus centros de distribución, con miras a soportar y hacer más eficiente la operación para surtir a sus clientes y tiendas. Este es el caso de Hugo Boss AG en Alemania, Nike en Canadá, Hobbs en Reino Unido, Brands Exclusive en Australia, G+K Services en EEUU y firmas italianas como MaxMara, BSL Geodis, Weidmuller y Panalpina.



### Solución TrueCommerce

HighJump Software, proveedor global de soluciones para administrar la cadena de suministros, anunció que su aplicación TrueCommerce EDI podrá integrarse exitosamente con la versión 2013 del popular QuickBooks Pro, ofreciendo así la posibilidad de hacer más eficiente la operación administrativa y contable de las empresas y la gestión de datos para proveedores, 3PL y clientes, con altos grados de customización de acuerdo a las necesidades de cada uno.

## ¡FELIZ NAVIDAD Y UN PRÓSPERO AÑO 2013!

Una feliz Navidad en familia y un año 2013 lleno de alegrías, prosperidad y salud.

Estos son los deseos de SDI para todos sus clientes, proveedores y amigos.

*Estamos concluyendo un año en que Chile sobresalió a nivel regional por el crecimiento de su actividad económica, y esperamos que el 2013 podamos mantenernos en la misma senda, para seguir aportando al desarrollo productivo y al crecimiento del país.*

**¡Muchas felicidades!**