

REVISTA
DIGITAL E INTERACTIVA
DE LOGÍSTICA Y COMEX

EDICIÓN
#11



**LOGÍSTICA Y COMERCIO
INTERNACIONAL BAJO
ESTADO INFLACIONARIO
GLOBAL**

MOVANT
CONNECTION
Conectados movemos el mundo

MOVANT CONNECTION

Conectados movemos el mundo

EDICIÓN

#77

04

Star

22

Plus

25

Place

47

Random

58

University

64

Experience

67

Disruptive

69

Responsibility

71

Multiple Choice

INFLACIÓN GLOBAL Y SU IMPACTO
DIFERENCIAL EN MANUFACTURAS Y
COMMODITIES



RUSIA: GESTIONAR COMERCIO EXTERIOR
DESDE UN PAÍS EN CONFLICTO



03

EDITORIAL



Javier Carrizo

Fundador & Director
Movant Connection

La inflación genera incertidumbre y especulación, ganadores y perdedores, riesgos y también oportunidades para el comercio exterior y su logística.

El mundo entero enfrenta hoy un escenario inflacionario inédito, tanto por su magnitud como por el alto nivel de integración y dependencia que existe actualmente entre los diversos países y jugadores del comercio internacional.

Adicionalmente, sumando complejidad a este contexto, el impacto de la inflación presenta diversas caras, ya que la misma no afecta a todos por igual. No es la misma, por ejemplo, la inflación que sufre Argentina que la que sufre Estados Unidos, una de carácter estructural y la otra circunstancial.

Por otro lado, tampoco es igual el impacto de la inflación en las pequeñas y medianas empresas, que el que afecta a las compañías multinacionales.

Incluso es muy distinto el efecto de la misma en-

tre quienes comercian con productos manufacturados y entre quienes lo hacen con commodities.

Claramente estamos ante una problemática muy compleja, donde cada jugador debe analizar su propia situación y trazar la mejor estrategia a seguir, en medio de una gran incertidumbre y con pocas señales claras de lo que depara el futuro cercano.

Si la planificación y la optimización de las operaciones son dos de las grandes virtudes de la gestión de la logística internacional, hoy en día este sector requiere verdaderos “pilotos de tormenta” para superar un mar bravío donde todavía no se logra vislumbrar el sol en el horizonte.

Sin embargo, como suelo destacar, también en este contexto la colaboración y la capacidad de adaptación son virtudes fundamentales, que nuevamente se presentan como imprescindibles para los desafíos que nos plantea el mundo presente y futuro.

¡Hasta la próxima edición!

Javier Carrizo



VER
VIDEO

INFLACIÓN GLOBAL Y SU IMPACTO DIFERENCIAL EN MANUFACTURAS Y COMMODITIES



José Augusto de Castro 
Presidente de la Asociación de Comercio Exterior de Brasil - AEB

Referente del sector en su país, José Augusto de Castro (Brasil), presidente de la Asociación de Comercio Exterior de Brasil (AEB) destaca en esta entrevista las mayores posibilidades de “amortiguar” los procesos inflacionarios que ofrece producir y comercializar manufacturas o productos de alto valor agregado, en lugar de los commodities que dominan las exportaciones latinoamericanas.

¿Qué representa Brasil en el mundo en cuanto a su comercio exterior?

Brasil es un país exportador de commodities y, como tal, quien define los precios de la gran mayoría de sus exportaciones no es Brasil, es el comercio mundial.

En este sentido, el país no tiene ningún control sobre el precio ni sobre la cantidad. Por el

contrario, cuando exportamos productos manufacturados, los que definen los precios son los propios exportadores.

Por eso, hoy en día Brasil lucha por transformarse en un gran exportador de productos manufacturados porque sobre estos productos el país tiene el control sobre la exportación, la industria manufacturera genera empleos cualificados y permite planear a futuro. Mientras que en el mercado de commodities no es posible planificar nada, los productos manufacturados son estratégicamente muy importantes.

¿Y en cuánto al rol de Brasil en el comercio regional sudamericano?

En el mercado sudamericano Brasil sí se destaca como exportador de manufacturas, prácticamente no exporta commodities como lo hace hacia Estados Unidos, China o Asia.

En este sentido, se podría decir que lo mismo que el mundo hace con Brasil en cuanto a los commodities, Brasil lo hace con América del Sur.

Los países sudamericanos exportan commodities al mundo y con las divisas que generan compran productos manufacturados de Brasil.

En este intercambio con la región, Brasil siempre tiene superávit comercial: en billones de dólares, 2019: 5,637 - 2020: 4,446 - 2021: 7,323 - 2022 (de enero a junio): 6,231.

Adicionalmente, la proximidad entre Brasil y el resto de los países de América del Sur hace que para ellos resulte más sencillo negociar con nosotros que con Estados Unidos, Europa o Asia, por eso siempre existe un gran potencial de comercio entre Brasil con la región.

¿Cómo afecta la inflación global a la economía de Brasil?

Brasil habitualmente tiene inflación en proporciones pequeñas. Actualmente, ante la alta inflación mundial, las compañías sin embargo mantienen los precios fijos, ya que el alza de los mismos a nivel internacional se compensa con

la capacidad de fluctuación de nuestra tasa cambiaria, que es de 20 puntos porcentuales y representa el diferencial entre la inflación y el mercado interno.

En Brasil importamos inflación cuando le compramos al mundo productos manufacturados, ya que ellos tienen control sobre aquellos productos.

Si evaluamos nuestras estadísticas de comercio exterior, podemos verificar que las importaciones de nuestro país se están incrementando mucho más rápido que las exportaciones. Mientras las importaciones crecen 36 por ciento, las exportaciones lo hacen un 20 por ciento.

¿Por qué? Porque el 20 por ciento son commodities, el 36 por ciento son manufacturados. Básicamente nosotros importamos manufacturados o productos con cierto valor agregado.

Los precios de los commodities son nuestra preocupación porque, si llegan a diferir mucho



de los manufacturados pueden afectar la tasa cambiaria, haciendo que tengamos un impacto más grande.

¿Y en cuanto a los intercambios comerciales con el mundo bajo este contexto?

A pesar de que registramos un incremento del 20 por ciento de nuestras exportaciones, las mismas han caído un 5 por ciento en volúmenes y lo que explica el aumento es la alta cotización que han alcanzado los commodities en el mercado internacional.

En cuanto a las importaciones, el aumento de 36 por ciento al que hacemos referencia se registra solo por precios, ya que no han aumentado las cantidades de productos comprados por Brasil al exterior.

De esta forma, podemos verificar cómo la inflación nos afecta en un sentido en cuanto a las importaciones y de manera contraria para las exportaciones.

¿Cuáles son los desafíos que identifica enfrenta Brasil para poder optimizar su comercio exterior?

Brasil no exporta más por diversos motivos, entre ellos porque tenemos el "costo Brasil", que se basa en una estructura tributaria deficiente, una logística insuficiente y un costo financiero elevado. Estos son los tres factores responsables de nuestras condiciones de mercado.

Brasil es un exportador de peso, no de calidad. Tenemos una estructura logística muy limitada, por ejemplo, exportamos soja por camión, cuando es un producto típico para transportar por el

modo ferroviario, pero nuestra infraestructura para este modo de transporte es muy pequeña.

Cuando hablamos de los costos de exportación, la logística siempre está presente porque tiene un peso muy importante en la competitividad y la negociación internacional.

Esto hace que, por ejemplo, en el año 2000 el 59 por ciento de lo que Brasil exportaba eran productos manufacturados y el 27 por ciento eran commodities. Mientras que en 2021, las exportaciones de manufacturas se ubican en el 26 por ciento y los commodities en un 59 por ciento. Y esto se explica por la competitividad, solamente tenemos precios competitivos para América del Sur.

¿Qué expectativas tienes sobre el futuro cercano?

Las mismas problemáticas que se hablaban 50 años atrás en Brasil continúan hoy en día, no se cambió nada. Las perspectivas son muy buenas, el tema es que el mundo camina recto en una dirección y Brasil lo hace dando vueltas.

Si el mundo camina bien, nuestro comercio exterior va bien, especialmente los commodities, no manufacturados, pero si el mundo va mal tendremos problemas en nuestra balanza comercial.

Actualmente tenemos récord de importación, de exportación y de balanza comercial, pero es porque el mundo elevó el peso de los commodities. Brasil no puede programar.



STAR



VER VIDEO

PROBLEMÁTICAS QUE ANUNCIAN UNA NUEVA ERA, QUE TAMBIÉN TRAE OPORTUNIDADES



Maricel Ibáñez 
ICC America's Regional
Coordinator.

Son tiempos complejos y cambiantes para el comercio mundial, donde también surgen nuevas posibilidades para la región. Sobre esto y mucho más nos cuenta en esta entrevista **Maricel Ibáñez, ICC America's Regional Coordinator**.

¿Qué representa el contexto inflacionario global actual para los diversos actores del comercio internacional?

Siempre es un desafío, porque cuando hay inflación el consumo se retrae y eso comienza a generar una serie de inconvenientes. Como sabemos, en la economía todo influye, incide y se genera una reacción ante cada acción. Así como la inflación genera crisis en la economía también creemos que genera oportunidades.

En este sentido, estamos comprobando que, por ejemplo, a raíz de la crisis de los contenedo-

res marítimos, se han concretado muchos más negocios regionalizados, donde se está exportando e importando entre países vecinos. El Nearshoring tiene cada vez más impacto en las distintas regiones y está cambiando la manera de hacer negocios. Entonces, si bien tienen efectos negativos, sobre todo en el consumo, también se están generando oportunidades, en especial en países con capacidad de producción.

Estamos en un mundo que atraviesa una crisis terrible en todo sentido, es un momento de cambios que generan tensión y temor, pero tengo la sensación de que los cambios pueden ser buenos. Nos encontramos ante una nueva era, tenemos que desarrollar mucho las habilidades de las personas, los servicios, la "económica naranja" y nuevas oportunidades para el mundo, y contamos con mucha gente joven capaz de aprovechar este momento.

¿Cómo es la situación de Paraguay ante este contexto?

Paraguay exporta muchos alimentos, es un gran exportador de soja y carne. El consumo de

estos productos "indispensables" no se ve muy afectado, pero sí vemos mucho impacto en las importaciones, porque somos un país no industrializado que importa muchos de los productos de consumo. En este sentido, sí estamos sintiendo el aumento de precios, como así también el incremento del contrabando.

Tenemos fronteras con países importantes como Brasil y Argentina, y justamente la diferencia de tipo de cambio, con los productos argentinos sobre todo, es muy importante y eso hace que aumente el contrabando. En este sentido, tenemos que reconocer que los controles en nuestro país no son lo suficientemente estrictos, lo que perjudica mucho a la industria nacional.

De hecho, hay casos icónicos que deberían servir para alertar sobre esta problemática. Tal es

la situación que vivió una multinacional líder del mercado de alimentos, que recientemente informó que dejó de importar uno de sus productos más reconocidos en el mercado paraguayo, ya que el comercio ilegal del mismo con los países vecinos es tan alto que no "le dan los números" para importarlo legalmente.

¿Existen recomendaciones desde la ICC para las negociaciones entre empresas de diversos países en este contexto inflacionario a nivel global?

Sí, como organismo representante de empresas, creemos que la autorregulación y los acuerdos entre organizaciones de diversos países ayudan mucho. En casos de contrabando, como el del ejemplo, una compañía que vende su producto en una ciudad de frontera debería regular los



ARLOG
ASOCIACIÓN ARGENTINA
DE LOGÍSTICA EMPRESARIA

CONSTRUYENDO VALOR ESTRATÉGICO
PARA EL PAÍS Y LAS EMPRESAS

Charlas y visitas técnicas
Encuentro anual
Capacitación en sede / cursos in company / online
Newsletter quincenal enviado por mail
Desayunos y espacios de intercambio profesional

www.arlog.com | info@arlog.org | 11.5199.2178

volúmenes que envía para desalentar su venta ilegal hacia el país vecino.

La colaboración entre empresas siempre funciona mejor que las regulaciones que puedan aplicar los países, porque siempre existen atajos para romper con esas sanciones.

¿Qué expectativas podemos tener para el sector en el corto y mediano plazo?

Siempre hay que ser optimista. Estamos llegando a un piso a nivel global y vamos a empezar la curva de crecimiento, de hecho, si miramos las expectativas para el año 2023 ya se muestran signos de recuperación para la mayoría de los países, por lo que creo que vamos a tener un 2023 interesante.

En el caso de Paraguay las expectativas de crecimiento para este año son prácticamente nulas, en torno al 0,2 y 0,4 por ciento. Esperamos que el clima nos ayude a tener una muy buena cosecha de soja, producto clave de nuestras exportaciones, y que eso haga que la economía se mueva mejor el año próximo. También, por el lado de las exportaciones de carne a Estados Unidos, es muy posible que ingresen más divisas lo que representa un aporte muy importante.

¿Cuál es tu mirada sobre la actualidad del Mercosur, ante los avances de Uruguay y Brasil para concretar acuerdos de libre comercio por fuera del bloque regional?

Creo que el Mercosur tiene una gran deuda ya que, desde mi óptica, no ha alcanzado los nive-

les de actividad necesarios para ser realmente útil al crecimiento de sus países miembro, por lo cual surgen actitudes como las de Uruguay o Brasil.

El acuerdo Mercosur-Unión Europea podría ser una buena oportunidad si la sabemos aprovechar. Será cuestión de que los gobiernos pongan atención a fortalecerlo para que pueda ser útil para todos.

¿Qué medidas se podrían tomar como bloque que nos ayuden a combatir los efectos de este contexto inflacionario internacional?

Creo que la regionalización que nosotros tenemos nos presenta muchísimas oportunidades. Hoy en día, países como Paraguay que importan casi todo lo que se consumen, podrían comenzar a comprarle a Brasil y a Argentina en lugar de seguir mirando a Oriente.

Brasil es un gran productor de ropa y textiles, también gran cantidad de categorías de repuestos para vehículos se pueden adquirir en el mercado brasileño y argentino, por citar ejemplos. Pero, para eso, tendríamos que trabajar mejor todo lo relacionado con los precios y los beneficios para que estos productos sean también rentables para los importadores locales.

Hoy si acudimos a Asia es básicamente por un tema de precio, por eso creo que tenemos oportunidades, sobre todo teniendo países vecinos tan grandes como Brasil y Argentina.





VER
VIDEO

LLOVIDO SOBRE MOJADO, INFLACIÓN GLOBAL EN ARGENTINA



Andrés Traverso



Jefe del Departamento de Comercio Exterior en Cámara Argentina de Comercio y Servicios (CAC)

Si bien el país sudamericano cuenta con amplia experiencia en el tema, fruto de décadas de convivir con altos niveles de inflación, el contexto mundial impacta en la competitividad de su comercio exterior.

Sobre esto dialogamos con **Andrés Traverso**, Jefe del Departamento de Comercio Exterior en Cámara Argentina de Comercio y Servicios (CAC).

¿Cómo afecta el contexto inflacionario global a la dinámica del comercio exterior argentino?

Si bien como toda crisis económica en un mundo globalizado nos afecta, también hay que entender que en Argentina, salvo durante la

convertibilidad, estamos acostumbrados desde hace 50 o 60 años a vivir y trabajar con inflación.

Entonces, por un lado estamos acostumbrados y lo manejamos, pero desde luego tiene impacto en nuestro comercio exterior, porque tenemos movilidad de costos y un nivel de inflación que va a un ritmo muy superior al del resto del mundo, salvo en contadas excepciones.

Si bien Argentina tiene una gran inflación estructural, ¿se ve también impactada por el impulso inflacionario internacional?

Desde luego que sí, pero sigue siendo mucho más importante nuestra propia inflación interna. Pensemos que lo que promedian a nivel mundial los principales países para todo un año, es incluso menor a los índices inflacionarios que nosotros presentamos en solo un mes.

Es muy grande el impacto que tiene la inflación en nuestras operaciones porque tenemos un dólar "pisado" y una economía que crece en costos, donde aumenta el gasoil, aumenta la logística y aumenta todo. Y a la hora de pasar a dólares estos costos para tener tu propio precio de exportación perdés competitividad, y ese es el gran problema que tenemos en Argentina.

No es solamente la inflación, es el sistema competitivo que tiene que ver con la inestabilidad macroeconómica y otros factores, como por ejemplo, la infraestructura logística.

En definitiva creo que el contexto exterior nos impacta, pero nuestro problema es mayormente interno.

¿Qué efecto tiene este contexto inflacionario en las negociaciones internacionales para Argentina?

En cierta ocasión, hablando con un importador boliviano que compraba productos médicos a la Argentina, él me comentaba que fue importando hasta que en un momento tuvo que dejar de comprarle a nuestro país, y no por la falta de calidad del producto, sino porque el exportador argentino no le podía mantener los precios en dólares, ante lo que tuvo que salir a buscar otros mercados más predecibles.

Todo ese proceso de costos que van aumentando, pero con un tipo de cambio fijado, lo que genera es aumento de costos en dólares, con



lo cual corrés el riesgo de que te saquen del mercado.

En esta dinámica del Comex, que es una cadena de muchos eslabones, ¿identificas que algún sector se muestre más afectado que otro?

Si hablamos de la Argentina, todos los eslabones tienen problemas, arrancando por el sector productivo, los empresarios con las altas cargas fiscales, el tema logístico que es uno de los grandes problemas que tenemos en el país por la gran extensión de territorio y la extraña situación de que casi el 40 por ciento de la población del país vive en el AMBA (Ciudad de Buenos Aires más el Gran Buenos Aires), cuando el 60% de la matriz exportadora es del interior del país.

Existe también una deuda en cuanto a la facilitación del comercio. El 85 por ciento de lo que importa el país se destina a la producción, por lo que muchos fabricantes están teniendo problemas ante las limitaciones a las compras en el exterior.

En definitiva, altos costos laborales, altos costos impositivos, altos costos logísticos, lo que resulta en un precio final que prácticamente nos deja afuera del mercado internacional.

A pesar de todo, existen muchos casos a lo largo de todo el país de empresarios admirables que buscan la forma y siguen exportando igual. Sin dudas tenemos mucho potencial, pero se necesita la voluntad de los gobiernos para mejorar todas estas condiciones.

¿Cuáles son tus expectativas, es posible que se comience a avanzar en mejorar los factores clave que hacen a la competitividad del país?

Hace 22 años que formo parte de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios, institución que por su ubicación geográfica, cerca de la casa de gobierno, fue testigo de gran parte de las movilizaciones de la historia argentina de estas últimas décadas.

Lo peor que vi en todo este tiempo fue la crisis de 2001 y, a pesar de lo grave de aquella situación. Argentina se reinventó y salió, como lo ha hecho a lo largo de su historia.

Yo tengo fe de que alguna de estas salidas de crisis finalmente será permanente, porque el país tiene mucho como para poder lograrlo. Por ejemplo, hace 5 o 6 años no se hablaba de qué era el litio y ahora somos una de las mayores reservas de este mineral estratégico. Un día apareció Vaca Muerta, con la segunda reserva mundial de gas no convencional, y el campo, que siempre está sumando volúmenes a sus exportaciones.

En cuanto al contexto global, creo que el problema más grande que tiene hoy el mundo no es la inflación en sí sino la logística y sus altos costos. En China persisten muchos problemas que continúan inflando el precio del transporte internacional, lo que nos afecta a nosotros y a todo el mundo.





STAR

INFLACIÓN, UN FUERTE GOLPE PARA EL AUTOTRANSPORTE DE CARGAS

El transporte terrestre automotor de mercancías se presenta como especialmente vulnerable ante los procesos inflacionarios, tal como lo destacan referentes del sector de diversos países y regiones.

España ante la "novedad" inflacionaria



De acuerdo con [Ramón Valdivia Palma](#) (España), Vicepresidente Ejecutivo de ASTIC (Asociación de Transporte Internacional por Carretera), España enfrenta actualmente una inflación interanual del 10,5 por ciento, lo que representa un valor elevadísimo para un contexto europeo que durante mucho tiempo se caracterizó por estar en deflación.

Ante este escenario, "los precios de los corredores internacionales, por ejemplo, el de París - Madrid, subió más del 21 por ciento", destaca el referente de ASTIC, en relación a cómo la demanda ha generado aumentos en los montos a cobrar por los transportistas, ya que "las grandes empresas cargadoras no se pueden permitir que se rompa la cadena de suministro

y ya han hecho contratos desde septiembre del año pasado, previendo las circunstancias y aumentando los precios".

Paralelamente, desde lo legislativo, el gobierno ha aprobado en marzo una reforma para establecer una fórmula de "obligación de cumplimiento" en la Ley de Contrato de Transporte, para que "cada tres meses se revise el precio del transporte en función de como ha evolucionado el precio del gasoil, que en abril de 2020 costaba menos de 1 euro mientras que hoy está en 1,80.

En relación a los largos plazos de pago, una problemática que se presenta como generalizada para el sector en diversos países e incluso continentes y que los contextos inflacionarios agudizan fuertemente, detalla que, "hubieron huelgas de pequeñas empresas de transporte porque llegado el momento de reponer el combustible no podían hacerlo, porque les estaban pagando el transporte que habían hecho en enero y debían pagar el combustible con precios de marzo".

Sin embargo, tal como señala el especialista, “en España la media de pago estaba en 86 días aproximadamente, ante lo que desde octubre de 2021 se consiguió que se aprobara un decreto por el cual se establecen sanciones, por parte del Ministerio de Transporte, a los morosos que paguen más allá de los 60 días”.

Brasil en crecimiento



Alfonso Mendieta Morinigo (Brasil), Especialista en Logística y Comercio Exterior, nos brinda valiosa información sobre la actualidad del sector en el gigante sudamericano en este contexto inflacionario global.

Destaca que el sector de servicios en Brasil está superando las expectativas, principalmente gracias al desempeño del transporte de cargas por carretera, “el sector viene teniendo un buen desempeño por cuenta de la agroindustria, para movilizar la producción agropecuaria, y también por la producción industrial”.

Pero esto no es casual, ya en 2018 las autorida-

des prohibieron el uso de la “carta freté”, un documento con valor monetario mediante el que los dadores de carga solían “pagar” el 50 por ciento del valor de los servicios de transporte, que los transportistas podían “canjear” en comercios asociados para, por ejemplo, comprar combustible.

Actualmente, la modalidad de pago para los transportistas está regulada por la Agencia Nacional de Transporte, que exige que los fletes sean depositados en cuentas bancarias o pagados por medios electrónicos.

Además, los transportistas autónomos están recibiendo 1000 reales por mes, como ayuda del gobierno para compensar las subas de los combustibles e insumos.

Problemática argentina



La situación del transporte automotor de cargas es sin dudas emblemática en el país rioplatense, donde se combina la modalidad de pagos a plazos largos con índices de inflación



ALACAT
Federación de Asociaciones Nacionales de Agentes de Carga y Operadores Logísticos Internacionales de América Latina y el Caribe

Apoyamos y representamos las actividades del **Agente de Carga** y el **Operador Logístico** en su papel de: promoción, mejoramiento, asesoramiento técnico y facilitación del **comercio internacional**.

ASOCIACIONES NACIONALES MIEMBROS




















www.alacat.org
coordinacion@alacat.org







que en 2021 rondarán nada menos que el 100 por ciento interanual.

Carlos Rébora, Protesorero de la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (FADEEAC), detalla, “el plazo de pago habitual para los servicios de transporte terrestre de cargas es de alrededor de 60 días, aunque no todos los casos son iguales, ya que hay casos en los que se paga a 30/40 días y otros a 70. Con índices inflacionarios que van del 7 al 9 por ciento mensual, en 60 días el transportista pierde la rentabilidad de su trabajo”.

“Hay que tener en cuenta que quienes tienen una frecuencia de viaje diaria, en 60 días, cuando ya hicieron 60 viajes, recién están cobrando el primero. El transportista tiene un monto de dinero en la calle por su actividad diaria que recién podrá recuperar 60 días después. Es muy difícil trabajar en un contexto inflacionario como el actual, especialmente cuando prestas servicios y tu contraparte tiene una posición cerrada y de mayor poder. Siempre el que pierde es el eslabón más débil de la cadena. Muchas veces para no perder un trabajo lo terminan haciendo incluso debajo del costo”.

Finalmente, el referente de FADEEAC, destaca que la federación emite un índice de costos mensual, que se realiza a través de una medición seria, científica y validada por la Universidad Di Tella, como herramienta para la actualización de los precios de los servicios de transporte, pero que cuando la situación no resulta beneficiosa para los dadores de carga, los mismos no lo aceptan.

Colombia, avances y cuentas pendientes



Sobre la actualidad del sector frente a la problemática inflacionaria en Colombia, consultamos a Henry Cárdenas, Presidente en Fedetranscarga.

En coincidencia con colegas de otras latitudes, señala que la problemática de los plazos de pago también es clave en su país, ante lo que, “hace años venimos trabajando para que los generadores de carga nos paguen máximo a 30 días. Hay algunos, contados con una sola mano, que pagan a 60 o 120 días, y realmente son los menos llamativos”.

A la vez, precisa que en Colombia el sector no ha sentido de forma considerable el aumento de los combustibles, ya que “ni bien inició la pandemia el gobierno bajó casi 1.000 pesos el precio del combustible a través de un fondo de estabilización a cargo del gobierno. Obviamente en el transcurso de este tiempo el combustible ha subido gradualmente, pero no ha llegado a superar ese monto de ayuda en los dos años de pandemia”.

Sin embargo, también señala que esto representa un gran desafío para el nuevo gobierno, que enfrenta un “hueco fiscal” provocado por el costo de este Fondo de Estabilización y que, a la vez, existe un contexto en el que ante una suba considerable del combustible “podríamos tener problemas o un paro grandísimo, no solo en transporte sino en todos los sectores”.



GESTIÓN COMEX: INFLACIÓN GLOBAL NUBLA LA VISIÓN A LARGO PLAZO



Gino Baldissare 
Especialista en Comercio
Internacional.

En la actualidad, planificar el comercio exterior podría compararse con encastrar correctamente los colores del famoso cubo rubik; con la salvedad de que poco realista sería intentar lograrlo al 100%.

En este escenario de revisión permanente de variables de negocios, incluso cuando las piezas del rompecabezas finalmente logren encajar, habrá que estar atentos a que en cualquier momento alguna no se salga de lugar.

Es así como la inflación global está menoscabando una de las características más intrínsecas, casi genética, de los negocios internacionales: la visión de largo plazo.

¿Cómo se traduce esto en el día a día?

Así como no hay eslabón de la cadena de valor que no se vea afectado, si acercamos la lupa a cada eslabón, podemos decir que casi no hay

área de una empresa que no se vea afectada en igual sentido.

Producción, logística, compras, ventas, recursos humanos. Todas, en mayor o menor medida, están enfrentando disrupciones ante la inflación global. Podemos describirlo con algunos ejemplos:

- **Economía de escalas:** incrementar escalas de producción para bajar costos plantea como desafío el esfuerzo financiero y logístico de mantener stocks de seguridad para clientes.
- **Mayor competencia por precios:** relacionado a lo anterior, en escenarios inflacionarios los clientes buscan precio con mayor intensidad. Comprometerse por stocks con proveedores puede no ser la mejor alternativa.
- **Menor optimización de transporte:** demoras en suministrar generan urgencias por cumplir con el cliente. Camiones que antes se cargaban repletos, ahora salen incompletos.

Completar entregas a un cliente puede implicar más de un viaje y, por ende, mayores costos logísticos.

El desafío de los costos de transporte internacional

Dentro de los factores desencadenantes de la inflación global, un lugar asegurado lo tiene el incremento de los fletes marítimos durante los últimos años.

En igual sentido, en las causas de las rupturas de las cadenas de suministros, la incertidumbre sobre disponibilidad de contenedores y espacio en busques tiene un lugar preponderante. Europa no ha estado al margen de esta problemática.

Un caso evidente es el suministro de materias primas desde Latinoamérica. La falta de certeza sobre cuándo se embarca un contenedor y el plazo hasta su arribo a destino hace peligrar los stocks de seguridad.

En este juego se dan incluso interesantes incompatibilidades operativas. La experiencia práctica exige tácitamente reservar espacio en buques con anticipación mayor a un mes, pero en simultáneo no se dispone de tarifas actualizadas con más de dos semanas de antelación.

Por otro lado, el transporte internacional puede impactar más en la inflación de un país según como sea su política sobre derechos de importación y/o desgravación arancelaria en el marco de acuerdos comerciales. Mayores costos de transporte aumentan el valor CIF, y por ende, aumenta la base imponible de tributos.

Tensión por renegociación

Como señalamos anteriormente, Europa no ha estado ni está exenta de estas problemáticas, por lo que las tensiones comerciales entre proveedores y clientes son una característica del día a día.

Por caso, en la industria de bienes de consumo,



ATOLPAR
Asociación de Transitarios
del Paraguay y Operadores
Logísticos

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

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

atolpar@atolpar.org.py

contratos con precios fijados para todo 2022 tuvieron que ser renegociados apenas iniciado el segundo trimestre.

Pero si retrocedemos en la cadena de valor, ya en 2021 la situación generada por el transporte marítimo, en costos y tiempos de tránsito, llevó a cambiar el Incoterm de las operaciones. Es el caso de las materias primas, cuyo suministro desde Latinoamérica en algunos casos ha migrado desde CIF a FOB.

Este cambio en los términos comerciales es un ejemplo, no ya de transferencia de costos a lo largo de la cadena logística, sino más bien de transferencia de incertidumbre.

El exportador asume que ya no puede absorber más falta de certezas en su ecuación de costos. Plantea entonces a su cliente la necesidad de asumir por su cuenta los valores de flete marítimo que estén vigentes al momento de embarcar la mercadería.

Alternativamente, también ha tenido lugar la opción de fijar un precio CIF con cláusulas de revisión según como evolucionen los costos logísticos, u otras variables como el tipo de cambio.

Una problemática transversal

La multicausalidad de la inflación global se hace más evidente ante la diversidad de sectores y regiones afectadas.

En el caso de Europa, por ejemplo, el transporte aéreo viene sufriendo frecuentes cancelaciones de vuelos por la falta de personal ante reclamos salariales.

En España, el sector alimenticio enfrenta gran incertidumbre por disponibilidad y costos de

materias primas, en cuyo suministro toma lugar un juego de fuerzas según sea originario del propio bloque europeo y/o de otras regiones, como Latinoamérica.

También se ha visto afectada, al igual que el resto del Europa, por el creciente costo del combustible y las huelgas de transporte de cargas; sumando todo ello mayor gravedad a la ya de por sí compleja situación de la cadena de suministros.

Desde recursos humanos

Ahora bien, ¿qué habilidades le exige este escenario al profesional del comercio internacional para desenvolverse apropiadamente?

En este contexto, el qué no es tan importante como el cuánto. Adaptación al cambio, capacidad para trabajar bajo presión, relaciones interpersonales, entre otras competencias, es lo que habitualmente se plantea como necesario para esta profesión.

La diferencia es que en la actualidad es mayor la intensidad y cantidad de situaciones donde ponerlas en práctica. Allí radica un punto de especial atención para la gestión de recursos humanos.

Pensemos en las recoordinationes adicionales de embarques, renegociaciones de tarifas, revisiones de la estructura de costos, por citar algunos ejemplos.

Esta inusual sobrecarga de trabajo en los departamentos de comercio exterior es una dinámica a la cual, desde la alta dirección y las áreas de recursos humanos, se debe dar seguimiento.





STAR



VER
VIDEO

CHILE, ANTE LA NECESIDAD DE CONVIVIR CON LA INCERTIDUMBRE INFLACIONARIA



George Lever 
Gerente de Estudios de la Cámara
de Comercio de Santiago (CCS)

Consultado por Movant Connection, **George Lever, Gerente de Estudios de la Cámara de Comercio de Santiago (CCS)**, brinda su mirada sobre lo que representa para el comercio exterior chileno, caracterizado por su estabilidad y previsibilidad, enfrentar un contexto cambiante e inestable como el que presentan en la actualidad los mercados globales.

¿Cómo ha impactado desde tu mirada el contexto inflacionario global a la dinámica del comercio exterior de Chile?

Lo más visible han sido los trastornos que han ocurrido y que han formado parte de los causantes de la inflación, como la crisis que ha atravesado el transporte internacional, sobre todo el marítimo, con sus problemas de tiempos, formas y costos.

Como jugador del comercio internacional, Chile presenta la condición de estar lejos de los centros de consumo y particularmente de su principal socio en ambos sentidos, que es China, con quien desarrolla una de las rutas comerciales más largas. Por este motivo, el aumento del costo del transporte marítimo nos afecta duramente.

En tiempos normales, el costo del transporte incide en el 3 por ciento del precio de los bienes en el mercado final, mientras que en el momento más crítico de la pandemia este porcentaje escaló a casi el 20 por ciento, un problema objetivo de costo que se ha ido traspasando a precios finales.

Hoy en día, para importar existe un riesgo muy alto sobre cada decisión relacionada con los costos, ya que se han elevado mucho. Es más alto el precio del producto en origen, más alto el transporte y más largos los plazos de entrega del ciclo de importación.

¿Cómo fue la evolución de la demanda del mercado local de productos de importación?

En 2021 hubo un gran aumento de liquidez en el mercado, empujado también por los subsidios estatales. Esto produjo un fuerte impulso en la demanda de productos, en momentos en los que el comercio exterior estaba en una situación crítica con múltiples interrupciones y cuellos de botella.

Esta situación lentamente se va normalizando, así como los costos del transporte, que si bien siguen siendo muy altos han dejado de crecer y paulatinamente empiezan a disminuir.

Por otra parte, los precios de los productos siguen estando altos, pero se registra ahora una desaceleración del consumo, donde las ventas del comercio cayeron en términos reales. Esto se debe al efecto de la inflación sobre los ingresos

reales, algo que no era habitual en la economía chilena, pero que hoy ya es todo un tema.

¿Afectó este contexto incierto en la relación y la forma de negociar entre los diversos actores que participan del comercio exterior?

Los que tienen mayor poder de compra, son los que tienen mayor capacidad de negociación.

De hecho, desde una perspectiva un poco más macro, hubo algunos tipos de productos que se desabastecieron en América Latina porque los exportadores asiáticos, en general, en algún momento tuvieron que privilegiar a sus principales mercados que estaban en Europa y Norteamérica.

Dentro de Chile pasa un poco lo mismo. Los compradores más fuertes son seguramente quienes tienen mayor capacidad para asegurar



ITL INTERNATIONAL TRADE LOGISTICS
A member of PSA GROUP

SOLUCIONES INTEGRALES

- SERVICIOS PORTUARIOS
- DEPÓSITO FISCAL
- TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN
- SERVICIOS DE WAREHOUSING
- SOLUCIONES E-COMMERCE

EXOLGAN CONTAINER TERMINAL A member of PSA GROUP | EXC LOGISTICA A member of PSA GROUP | DFI AVELLANEDA

www.itl.com.ar

buenas condiciones, mientras que los pequeños players, aquellos que comparten un embarque donde también viajan muchos otros, son tomadores de condiciones y precios.

¿Identificas alguna región con las que comercia Chile que haya presentado mayor impacto vinculado con la inflación?

Sin lugar a dudas el impacto más claro lo tenemos con China, por la importancia que representa para el comercio exterior chileno. No podemos dejar de destacar que el aumento de costos del gigante asiático, tanto de sus productos como del transporte internacional, ha sido más relevante que el tipo de cambio.

Sin embargo, hemos tenido una devaluación fuerte, que de hecho previamente a la intervención del Banco Central de Chile nos posicionó como uno de los países del mundo con la moneda más devaluada, ya que adicionalmente se sumaron muchos factores internos que aumentaron la incertidumbre: Procesos políticos, sociales, una elección presidencial e incluso un plebiscito para modificar la constitución del país.

¿Y en relación a las exportaciones chilenas en este contexto actual?

La principal exportación de Chile son los recursos naturales, y los precios de los mismos tienen una dinámica muy distinta a la de las manufacturas ya que dependen mucho de la demanda.

En este contexto inflacionario, las importaciones impactan más fuertemente al mercado chileno por la composición de su canasta. Sin embargo, en los mercados de destino de nuestras exportaciones el impacto se nota mucho más.

Las ventas de fruta hacia los mercados asiático, europeo y norteamericano son muy importantes para nosotros y para ellos el alza de los costos sí se hace mucho más evidente, porque estos productos se han visto muy alcanzados por la inflación, pero pesan menos en nuestra canasta que los metales, fundamentalmente el cobre.

¿Qué aprendizajes se pueden tomar de estos contextos tan complejos?

Creo que lo primero que entendimos es que no estamos libres de la inflación. Las expectativas de Chile a 24 meses por primera vez en mucho tiempo se desanclaron del 3 por ciento, alcanzando el 4 por ciento y tendiendo a la suba.

Eso nos genera una inestabilidad interna importante, porque el Banco Central, y toda la economía, están acostumbrados a que el control inflacionario y la política monetaria sean muy creíbles en Chile. Por eso, actualmente vivimos una desestabilización importante, ya que además el Banco Central ha sido muy agresivo en su reacción y ha subido muy rápido y muy alto las tasas de interés, porque se siente incómodo cuando están desancladas las expectativas.

En términos más generales, nos tenemos que acostumbrar a que las cuotas de incertidumbre van a ser cada vez más altas y permanentes, por el motivo que sea. Hay que especializarse en el manejo y la administración de los costos ante las crisis de incertidumbre, asumiendo que cualquier eslabón de la cadena puede ser vulnerable.





PLUS



VER
VIDEO

EQUIPOS DE NEGOCIACIÓN MULTIDISCIPLINARIOS PARA TIEMPOS DE CRISIS



Luis Felipe Polo 
Fundador y Presidente del Instituto de Innovación y Desarrollo Humano (INHUDINS)

Sobre las mejores formas de negociar con clientes y proveedores ante contextos complejos como el que plantea la inflación global, dialogamos con Luis Felipe Polo (Estados Unidos), Fundador y Presidente del Instituto de Innovación y Desarrollo Humano (INHUDINS), quien nos brindó además su mirada sobre la dinámica de las cadenas de suministro en Estados Unidos.

Pensando en profesionales del sector de comercio exterior y logística, ¿cómo lograr negociaciones efectivas en un mundo convulsionado como el actual?

Las personas que representan a empresas en los negocios internacionales se han encontrado con una crisis de tal magnitud, como la que estamos viviendo hoy en el mundo, que seguramente no la contemplaron como un escenario

posible al momento de planificar.

Actualmente seguimos enfrentándonos a las consecuencias de una guerra, nuevas olas de Covid, la enfermedad del mono, y con toda la crisis económica que hay actualmente, por lo que obviamente nadie la tiene fácil.

¿Cómo enfrentarse a eso? Yo creo que lo primero que deberían hacer estas empresas es hacer un alto en el camino y repensar cuál es el terreno que van a comenzar a pisar. Que en base al contexto mundial actual, habría que plantear el menos cuatro o cinco escenarios posibles a futuro. Creo que eso es importantísimo, tanto para las negociaciones internacionales como para cualquier tipo de negociación.

Entonces, planteados los diversos escenarios, comenzar a diseñar estrategias contemplando desde el más trágico hasta el más optimista, conscientes de que no va a existir un retorno a la normalidad que antes conocíamos.

Y para eso se necesitan, obviamente, conocimientos de las técnicas de negociación, que creo es otro punto clave que los empresarios de las grandes corporaciones deberían manejar. No es solamente sentarse con un contrato e intercambiar papeles y decir en que estás de acuerdo y en que no estás de acuerdo, sino que se trata más bien de conciliar posiciones pero que ambas partes o repartir todo lo que sea estén conscientes de que esos escenarios van a hacer mejor para los tres, el famoso win-win, el ganar-ganar. Debería seguir prevaleciendo, pero ya no gana-gana un montón sino gana-gana lo que necesitas ganar.

¿Cómo seleccionar o formar a la mejor persona para encarar una negociación?

He visto muchas negociaciones llevadas adelante solo por economistas o por abogados. Pero yo creo que los mejores procesos de nego-

ciación se realizan con equipos multidisciplinarios, porque lo que ve un abogado, no lo ve un economista, no lo ve un sociólogo, no lo ve un politólogo, no lo ve un científico y eso es justamente la complementariedad de un equipo de negociación.

Por otro lado, si no tienes un equipo sólido y fuerte de profesionales que estén bajo una sola base, la negociación se te va de las manos. Porque el abogado puede ser de repente muy legalista, el político puede ser muy populista, y al final en una negociación nunca se van a poner de acuerdo y corres el riesgo de romper el equilibrio de tu propio equipo mientras estás negociando.

Entonces, para que pueda haber un equipo multidisciplinarios es necesario que estén debidamente entrenados en las negociaciones, no

GS1
Argentina

RECONNECTA 2022

Hablamos el mismo código

Te invitamos al evento del año que conecta **la cultura de la innovación con vivencias, información y experiencias.**



Martes
27 de septiembre
9 AM

LA RURAL
Predio Ferial de Buenos Aires
Juncal 4431 - CABA

INGRESO
RECONOCIMIENTO FACIAL

reconecta.gs1.org.ar

como he visto muchas veces que los equipos se arman de la noche a la mañana.

Toda negociación es un proceso, toda negociación es un arte. Cuando no practicas, no mejoras, no perfeccionas tu desenvolvimiento, tu estrategia, y en la negociación es exactamente lo mismo. Cada negociación tiene que ser un training para la siguiente negociación, y la siguiente es un training para la próxima negociación.

Por otro lado, tampoco hay que cerrarse en que te fue bien y ya con esa estrategia estás bien, porque cada reunión es diferente, por eso es un arte.

Finalmente, en cuanto a los equipos, es muy importante identificar, tener por ejemplo 4 o 5 personas más o menos con el mismo perfil y de ahí escoger, no solamente viendo los currículum, sino que el líder del equipo tiene que sentarse con cada uno para asegurarse de contar con “química”, esa complicidad que existe entre el líder y su equipo, para que solamente con la mirada tu puedas identificar lo que te está diciendo la persona a la hora de la negociación, esto es importantísimo.

¿Cuál es tu mirada sobre cómo se gestiona el impacto de la inflación entre los diversos actores de la logística en EEUU?

La inflación ha golpeado a todos los sectores sin excepción. Sin embargo, los problemas de cadenas de suministro provienen de meses atrás. California fue el centro de atención, ya que los puertos de Los Ángeles y Long Beach juntos traen consigo un 40 por ciento de todas las mercancías enviadas a los EE. UU. y, a raíz de la pandemia hubo una escasez de todo, des-

de chips de computadora hasta suministros de cocina, ya que era difícil conseguir trabajadores para desembarcar los contenedores.

Luego tenemos la crisis naviera, caracterizada por contenedores almacenados en las terminales portuarias sin ser devueltos a su destinatario, fletes con costos excesivos o hasta una situación de sobredemanda.

Adicionalmente, están las problemáticas del transporte terrestre, donde por el precio de la gasolina muchos propietarios de camiones prefieren hacer viajes cortos llevando mercadería en lugar de tomar caminos muy largos que no les van a traer ganancias como las que estaban acostumbrados a recibir. La escasez de choferes y de camiones ha hecho que empresas transportadoras terrestres incentiven a las personas a llevar cursos para obtener sus licencias de conducir camiones subvencionados por estas mismas empresas, sin que al aplicante le genere costo alguno.

Desde el tercer trimestre del 2021, cuando los problemas en la cadena de suministro estaban en su punto más grave, varias compañías identificaban que la falta de personal en puertos (para descargar contenedores) y servicios de transporte (para llevar los bienes de un lado a otro) eran los retos más importantes que estaban ocasionando retrasos en las entregas, congestión en puntos logísticos neurálgicos y un incremento en el precio de los fletes. Problemas que aun persisten y que para muchos analistas consideran que aun en el 2023 seguirá esta crisis que indirectamente afecta a los grandes consumidores.





AGRADECEMOS A NUESTROS MIEMBROS POR:

- Compartir nuestras publicaciones
- Invitar a nuevos miembros
- Asistir a eventos
- Realizar charlas
- Escribir artículos
- Sumarse a la Columna Colaborativa
- Participar en los Programas de Mentoreo como Mentee o Mentor
- Interactuar con nuestras propuestas

MIEMBROS DESTACADOS DEL PROGRAMA DE INSIGNIAS DE ESTA EDICIÓN #11:

MIEMBRO MULTIPLICADOR



Mauricio Espejo

MIEMBRO SPEAKER



Santiago Najera



Carlos Musante

MIEMBRO PRODUCTOR



Patricia Maraón



Guillermo Cerda

MIEMBRO PROTAGONISTA



Dimas Sánchez



Juan Carlos Malpica



EMBAJADORES



VER VIDEO



Juan Diego Álzate 
Miembro Embajador de Movant
Connection en Colombia

COLOMBIA, EXPECTATIVAS ANTE UN NUEVO CICLO DE GOBIERNO

Juan Diego Álzate, miembro embajador de Movant Connection en Colombia, nos transmite su mirada sobre lo que el sector logístico y de comercio exterior del país puede esperar del nuevo gobierno.

¿Cuáles son las primeras señales que percibís desde el nuevo gobierno para la actividad económica?

Toda la lectura que hago de la prensa tanto nacional como internacional sobre el nuevo presidente habla de lo mismo, es un presidente que genera absoluta incertidumbre.

Sin embargo, en su primer día de gobierno impulsó una reforma tributaria de 25 billones de pesos, que ya el ex presidente Duque trató de llevar adelante y no lo logró. Pero no ha ha-

blado nada de recorte fiscal, ni austeridad de gasto público, entonces me preocupa mucho porque todo indica que será el empresario y el agente económico productivo quien finalmente pague estas reformas, no el propio Estado, y eso me suena a más burocracia.

La carga se la están poniendo a la gente que trabaja para producir, cuando la reforma tributaria debería ser para producir más

Colombia tiene una potencialidad de crecimiento increíble, pero para ello hay que promover la empresa, darles facilidades de crecimiento e impulsar el consumo. Lo que saca adelante a un país es el consumo, China creció gracias al consumo no al comunismo.

A mediano plazo la vamos a pagar porque el país es petróleo dependiente y, no se si lo han escuchado, pero el presidente dijo que va a "reemplazar el petróleo con aguacate y con turismo". Un millón de barriles diarios no se pueden reemplazar con turismo. Lo que va a pasar en Colombia a mediano plazo es que nos vamos

a desinvertir minero- energéticamente, porque no van a haber razones para poner dinero acá.

Eso trae otras complicaciones, como la fuga de capitales. Entonces, se fuga el capital y si no hay inversión no hay producto y si no hay producto no hay consumo. Cuando una economía baja el consumo todos pierden, porque lo único que mantiene una economía sana es el consumo.

¿Cómo será el contexto para el sector logístico y de comercio exterior?

Logística siempre va a haber, lo que pasa es que una cosa es vivir con diabetes (inflación) y otra cosas es vivir sin ella. Insisto con el concepto de enfermedades silenciosas, ante lo que el sector logístico debe cuidarse y ser muy eficiente, pero sus ventas no van a caer. El mejor ejemplo es la crisis de contenedores, con contenedores

a 15 mil dólares seguimos saliendo de China. Los precios cambian, sin embargo la logística es inelástica frente a la inflación y en teoría no tendrían que cambiar sus estructuras, más aún ante la posibilidad de un efecto de anticipación a la inflación que genere una mayor rotación de inventarios por lo cual va a haber mayor movilización de cargas y va a subir el mercado.

Entonces, el sector logístico puede crecer incluso en este contexto, pero lo que va a pasar a mediano plazo es que se va a concentrar y a las multinacionales les va a ir muy bien.

Nada más rico que ser multinacional en ambientes inflacionarios en países pequeños, porque al tener operaciones globales pueden aprovechar para comprar activos valiéndose de las tasas de interés favorables en otros países. Aprovechan



anierm
ASOCIACIÓN NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES DE LA REPÚBLICA MEXICANA

La Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana A.C, es una asociación civil sin fines de lucro que nace el 19 de mayo de 1944 debido a la necesidad de respaldar a las empresas en sus operaciones de comercio exterior. Estamos enfocados en promover el desarrollo y fortalecimiento de las relaciones bilaterales entre México y sus socios comerciales en el mundo, reafirmado la vinculación entre sector productivo y gubernamental.

- Somos pioneros en llevar a cabo misiones comerciales y agendas de negocios identificando compradores potenciales para las empresas extranjeras.
- Ofertamos cursos, talleres, diplomados, seminarios sobre temas de vanguardia respecto al comercio internacional.
- Somos gestores en trámites y documentos requeridos para las operaciones de comercio exterior.
- Brindamos servicios de asesoría jurídica en materia de comercio exterior y operación aduanera.
- Fungimos como la entidad de representación empresarial más antigua de México, lo que nos da una posición distinguida ante el Sector Público.

NUESTROS SERVICIOS:

- GESTORÍA Y TRAMITACIÓN
- COMITÉS Y GRUPOS DE TRABAJOS
- CONSULTORÍA
- LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN
- CAPACITACIÓN
- CERTIFICACIÓN
- PROMOCIÓN INTERNACIONAL
- PUBLICACIONES
- ASESORÍA JURÍDICA

PRÓXIMOS EVENTOS:

MISIÓN DE PROSPECCIÓN DE CLIENTES POTENCIALES EN MIAMI, FLORIDA. 

12, 13 y 14 de septiembre *MBA Oscar Rivas, Delegado de ANIERM en Miami. 6674-484034*

MISIÓN COMERCIAL MÉXICO - GUATEMALA 

Con posible extensión a Costa Rica, El Salvador y Panamá.*

Semana del 25 al 28 de octubre *Lic. Sandra Lizet Reyes Biztrain, relacionespublicas@anierm.org.mx, Cel: 442 467 3751*

las necesidades y crecen, y me parece muy bien que lo hagan porque su misión como empresas es ganar dinero.

En cuanto al comercio exterior, 6 billones le vamos a sacar en impuestos a la exportación de petróleo y carbón, imagínense el daño que le vamos a hacer al sector y cómo se van a desalentar las inversiones.

Por último, no veo razones para que la inflación llegue nuevamente a estándares normales de 2 o 3 por ciento, antes de 2 o 3 años.

¿Qué recomendaciones les daría a los pequeños y medianos empresarios del sector?

A los pequeños les digo "cuiden el billete", anti-

cípanse a las quiebras y generen fusiones con otros colegas. Es mucho más eficiente fusionarse a tiempo, por ejemplo, entre tres empresas, que dejar que las mismas quiebren porque luego ya no van a tener la posibilidad de reaccionar. No esperen a estar con el "agua al cuello", la asociatividad es importante.

¿Y a los jóvenes que están interesados en formar parte del comercio exterior y la logística?

Estudien, prepárense. La motivación es muy importante, pero el conocimiento es fundamental para evolucionar.



PROGRAMA DE MENTOREO

En MOVANT CONNECTION nos proponemos ser un puente entre aquellos que tienen ganas de aprender y aquellas personas con vocación de enseñanza. El PROGRAMA DE MENTOREO aporta valor difundiendo conocimientos, vinculando e incentivando el debate entre los diversos protagonistas de la logística y el comercio exterior. Insíbete enviando un correo a miembros@movant.net.

““””

Sonsoles García



Abogada especializada en Comercio Exterior y Aduanas, Presidente ICC Ecuador y Docente universitaria

Mentora



Esteban Arandia



Miembro Embajador, Docente de posgrado y especialista en Logística Internacional.

Moderador



VER
VIDEO

MENTOREO JULIO

PROGRAMA DE MENTOREO #19: ZONAS FRANCAS COMO PILAR DE INVERSIÓN: IMPORTANCIA Y BENEFICIOS

“Las zonas francas en América Latina han cobrado una gran importancia ya que representan un gran punto para inversiones extranjeras directas. Hoy día, entre los países líderes se encuentran República Dominicana, Costa Rica, Uruguay, Colombia y Panamá. Uno de los objetivos principales de las zonas francas es ser un espacio generador

de exportaciones y su pilar fundamental es poder brindar competitividad y que haya un desarrollo industrial, un encadenamiento productivo real de las diferentes empresas. Las zonas francas tienen una empresa ancla que hace que se logre inversión extranjera directa, empleo y mejorar las arcas fiscales del país”.



VER VIDEO

PROGRAMA DE MENTOREO

MENTOREO AGOSTO

PROGRAMA DE MENTOREO #20: PIENSA GLOBALMENTE: ¡TU MERCADO ES EL MUNDO!



Angélica Herrera



Mentora

Doctora en Negocios Internacionales, Especialista en Comercio Internacional, Autora, Docente Universitaria y Conferencista.



Laura Brites



Moderadora

Presentadora de Noticias Especializada en Logística y Comercio Internacional.



“En Latinoamérica, si lo hablamos como un bloque económico, la mayoría de los países tiene acuerdos comerciales con Europa, con Asia, con algunos países de África, los mismos son puertas abiertas para que nuestras empresas puedan llevar sus productos y servicios a estos mercados. Podemos exportar, internacionalizar, intercambiar productos y servicios, aprovechar los acuerdos comerciales nos genera un camino más rápido para llegar a los consumidores. Asimismo, otro camino es diversificar el riesgo. Es importantísimo tener dos fuentes de ingresos, una proveniente del mercado internacional y otra proveniente del mercado nacional, si alguno de los dos no fluye tanto, vamos a tener ingresos del otro mercado”.



TERMINAL ZARATE
PUERTO

Una empresa de: **GRUPO MURCHISON**



COLUMNA COLABORATIVA JULIO

OPORTUNIDADES Y PROBLEMÁTICAS EN EL COMERCIO EXTERIOR Y SU LOGÍSTICA FRENTE A UN MUNDO CONVULSIONADO

“A pesar de todas las interrupciones y situaciones complejas que presentó el mundo en los últimos años, el comercio exterior no se detiene y, como el agua, siempre encuentra un camino para poder seguir fluyendo. De esta forma, las oportunidades y las problemáticas del sector se presentan como las dos caras de una misma moneda, ya que, ante cada imposibilidad operativa, siempre surge una nueva opción que, en muchos casos, representa también una posibilidad. Así sucedió, por ejemplo, que, ante las dificultades del abastecimiento desde China, el comercio internacional abrió posibilidades para otros mercados emergentes más cercanos a los centros de consumo. Son tiempos para estar atentos a las oportunidades que se esconden detrás de cada problemática”, Javier Carrizo, Director de Movant Connection.

En esta nueva edición de nuestra Columna Colaborativa, miembros de la comunidad reflexionan sobre las oportunidades y problemáticas en el Comercio Exterior y su logística frente a un mundo convulsionado.

POSIBILIDADES DE DESARROLLO EN TIEMPOS INCIERTOS

José Teixeira Gonçalves (Colombia), experto en soluciones logísticas, explica que “aunque la pandemia esté de salida, sus efectos colaterales aún persisten y esto abre enormes oportunidades para aquellos que están dispuestos a innovar en el sector. Esto permitió activar desarrollos para reducir la dependencia de determinados clústers geográficos e implementar soluciones que permiten optimizar la inversión de capital en inventarios”.

Soledad Gómez (Argentina), Licenciada en Comercio Internacional, considera que “sumar servicios logísticos al producto puede brindar una mejor experiencia. Hoy en día muchos venden Ex-Works (el comprador es quien asume los riesgos y costos logísticos) para no lidiar con las variaciones de tarifas y la poca disponibilidad de espacios y por eso quien brinde un servicio que incluya el transporte logra diferenciarse”.

Misael Reyes (México), Gerente de Comercio Exterior dentro de la Asociación Nacional de

Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), descrece que “estemos atravesando tiempos inciertos en el Comercio Internacional por el sinnúmero de posibilidades que existen en estos tiempos, que permitieron un fuerte desarrollo tecnológico y una mayor conexión entre actores del sector”.

Einys Rincón Fuentes (Panamá), especialista en Logística Internacional, también destaca la necesidad de “ser creativos e innovadores ante las consecuencias pospandémicas, debido a que muchos servicios aéreos, marítimos y terrestres han sido paralizados y esto obligó a los operadores a buscar alternativas que les permitan solucionar las demandas de sus clientes”.

ESCENARIOS PROFESIONALES PLANTEADOS

Gómez afirma que “la inestabilidad es el escenario estable del sector y por eso es necesario adecuarse al panorama mundial, a la pan-

demia, al pospandemia, el conflicto bélico en Ucrania y todas las trabas financieras y económicas”.

Reyes piensa que “en el corto plazo será necesario adoptar y relacionarse con las plataformas y programas que incrementen las ventas en una empresa y esto, justamente, hace muy completos a los jóvenes profesionales hoy y por lo tanto le da un valor agregado a su futuro”.

Rincón Fuentes agrega que “recientemente, los operadores logísticos han visto las necesidades que enfrenta el comercio mundial. Por eso, deben plantearse cuáles son los desafíos reales que pueden tener tanto a corto y mediano plazo para actuar con la pasión que caracteriza a los agentes del sector”.

Teixeira Gonçalves sentencia: “nuestro escenario base es que la mayor parte de los retos que han surgido en el negocio logístico durante los últimos 2-3 años han llegado para quedarse.

FTL VII Edición del
Foro de Talento Logístico 2022
Por un Talento Sostenible

10-OCT
20
22

LATAM streaming

INSCRÍBETE AQUÍ

CONECTAMOS TALENTO

El principal evento de
TALENTO LOGÍSTICO
de España y Latinoamérica

Colabora:
MOVANT
CONNECTION

Organizado por:
Foro **LOGÍSTICA**

Toca adaptarse a esta nueva realidad o abrir paso a quien esté dispuesto a hacerlo”.

POSIBLE BENEFICIO PARA EL COMERCIO EXTERIOR LATINOAMERICANO

Para Reyes, “existe una demanda de productos latinoamericanos fuera de la región, pero tenemos que considerar que algunas industrias no siempre están preparadas o es el mercado internacional quien no se pone de acuerdo para facilitar el abasto de bienes y servicios”.

Rincón Fuentes, por su parte, proyecta que el sector regional “puede verse beneficiado y fortalecer a los hubs, como es el caso de Panamá, donde pueden canalizarse operaciones de distintos continentes y centrar toda su logística desde aquí previo a distribuirlo a los países sudamericanos y del Caribe”.

Teixeira Gonçalves no duda: “Latinoamérica debe capitalizar la percepción de riesgo existente en las fuentes tradicionales de suministro global, principalmente en Asia. La realidad es que no podemos competir en costo de mano de obra con estos países, por lo que debemos asumir el reto de diferenciarnos y agregar valor a nuestros productos y servicios para ganar competitividad global”.

Según Gómez, “seguramente podamos encontrar la chance de vender productos que habitualmente se compran en otros mercados que estén más afectados en cuanto a la logística. La ventaja sobre los tránsitos desde China, por ejemplo, y las tarifas elevadas nos pueden dar la chance de incursionar en ellos”.

CÓMO LAS PROBLEMÁTICAS OPERATIVAS ACTUALES AFECTARON LA ACTIVIDAD

Rincón Fuentes se muestra optimista y subraya que el contexto actual “ayudó muchísimo a los operadores a evolucionar en la prestación del servicio, dado que el enfoque ahora es convertirse en un asesor logístico que brinde una cobertura que vaya más allá de lo requerido por los clientes”.

Teixeira Gonçalves recomienda no centrarse en “determinar si el negocio se perjudica o no como consecuencia de factores externos, sino cómo se reacciona ante ese shock de manera ágil para seguir compitiendo en el mercado. Aunque sí existió un impacto negativo, esto forzó a diseñar nuevos servicios que suplieran la caída del ingreso que hoy en día representan una parte importante de nuestro negocio”.

Gómez reconoce que “la congestión en los puertos provocó una falta de espacios en el tráfico hacia y desde Estados Unidos y esta falta de espacios se ve en el aumento de tarifas y la variación sostenida”.

Reyes manifiesta que “en el testimonio de las empresas importadores y exportadoras, el incremento del costo de los fletes provocó un alza en los precios de productos que forzosamente se compran en países asiáticos, pero, lo que significa una desventaja para unos, es una gran área de oportunidad para otros”.

¿MOMENTO DE OPORTUNIDADES O DE PROBLEMÁTICAS?

Teixeira Gonçalves subraya que “no hay oport-

tunidades sin problemáticas y por eso deberíamos preguntarnos si estamos dispuestos a capitalizar las oportunidades que se presenten, debido que en el mundo de la Logística hay numerosas germinando a diario”.

Gómez destaca que “los profesionales del sector están acostumbrados a la inestabilidad, lo que les da cierta experiencia en el manejo de situaciones y por eso pueden buscar oportunidades dentro de las problemáticas”.

Desde el punto de vista de Reyes, “esta balan-

za se inclinará hacia las oportunidades siempre y cuando exista un trabajo organizado entre los sectores públicos y privados y se logre sumar lo académico”.

Para Rincón Fuentes, “todo dependerá de la visión y perspectiva de cada profesional. Aquellos que, desde su experiencia, hayan aprendido a perfeccionar sus servicios y a ser más innovadores y empáticos serán los que ayuden a sus clientes a crecer y a expandirse y, si sus clientes crecen, ellos, como operadores, también lo harán”.



PARTICIPAN EN ESTE ARTÍCULO:



José Teixeira
Gonçalves



Soledad
Gómez



Misael
Reyes



Einys Rincón
Fuentes

PROMOVEMOS EL DESARROLLO LOGÍSTICO PARA POTENCIAR LA COMPETITIVIDAD EN AMÉRICA LATINA

 [HTTPS://WWW.ALALOG.ORG/](https://www.alalog.org/)

 ALALOG

 SECRETARIA@ALALOG.ORG



COLUMNA COLABORATIVA AGOSTO

OPTIMIZACIÓN DE COSTOS LOGÍSTICOS INTERNACIONALES ANTE UN MUNDO CADA VEZ MÁS CARO

“En el particular contexto de inflación global actual, la logística internacional es a la vez causa y efecto porque, así como existen factores que hacen subir sus costos, como el aumento del combustible y la escasez de mano de obra calificada, la propia actividad incide con el precio de sus servicios en casi todos los sectores de la economía. Por eso, los esfuerzos por optimizar las operaciones sumando eficiencia y una mayor coordinación entre los distintos eslabones de las cadenas es de suma importancia, tanto para el sector en sí, como para moderar la presión inflacionaria internacional”. Javier Carrizo, Director de Movant Connection.

En esta nueva edición de nuestra Columna Colaborativa, miembros de la comunidad reflexionan sobre la dinámica de los costos logísticos para el comercio internacional, su impacto y diversas estrategias para amortiguar sus efectos negativos.

IMPACTO INFLACIONARIO EN LAS OPERACIONES

Victoria Frutos (Argentina), Licenciada en Relaciones Internacionales, sostiene que, a pesar del contexto geopolítico internacional, el gran causante del aumento de los costos logísticos “ha sido la pandemia, debido a que los efectos que acarreó a nivel global aún generan incertidumbre y aumento en los costos de transportes. La escasez de lugar en los barcos y de contenedores para transportar las mercancías, es un hecho que ha ido empeorando y para el cual no se prevén mejoras en el corto plazo”.

Pablo Farías (Paraguay), Especialista en Importaciones y Logística de Comercio Exterior, explica que, a raíz del contexto inflacionario, perdió “ventas y clientes, lo que obliga a ver todas las diferentes alternativas posibles porque luego te quedás con un doble problema: con productos a colocar y con costos altísimos”.

Moisés Revelli (Perú), Gerente de Operaciones Internacionales de Logística, agrega que, “como los costos de los fletes marítimos están dos veces y medio más por encima de los niveles prepan- demia, esto generó un impacto en la inflación del mundo que nos ha afectado a todos”.

Patricia Iglesias (Brasil), Directora Comercial especializada en Logística, coincide en que “la cadena logística se ha encarecido desde el COVID-19 y, como los costos de producción son justamente uno de los puntos cruciales, tene- mos que estar muy atentos a los precios de los productos para evitar pérdidas en las cadenas”.

TRASLADO DE COSTOS

Farías reconoce que “siempre se intenta que los aumentos no se reflejen en los precios de ven- ta y reducir el impacto al buscar opciones más convenientes o económicas y por eso muchas empresas tuvieron que ajustar bastante sus

márgenes de ganancias o mantener un stock bajo de mercaderías”.

Revelli afirma que este concepto siempre “ha sido complicado dado que exportadores e im- portadores han desistido en realizar sus opera- ciones debido al alto costo de los fletes marí- timos y otros han trasladado al consumidor final nacional y/o internacional los aumentos”.

Iglesias indica que “absorber gastos es un pro- ceso muy difícil, pero, como todos estamos en el mismo barco, estamos muy atentos a optimizar costos, pues el alza de precios nos inhibe el con- sumo y eso desacelera la economía”.

Frutos, por su parte, admite que, “en un con- texto de aumentos crecientes de los costos lo- gísticos, las empresas del agro han encontrado por otro lado el incentivo de los altos precios in- ternacionales junto a una constante demanda

www.tucomex.com www.academia.tucomex.com

TuComex

Tu equipo de Expertos
en Comercio Exterior

internacional de productos primarios y agroindustriales que les han permitido sostener la oferta de estos bienes”.

CÓMO MINIMIZAR EL IMPACTO

Revelli sugiere “negociar por volumen de campaña con navieras, agentes de carga y operadores logísticos, como, asimismo, contar con un mínimo de tres proveedores para poder realizar un comparativo óptimo al evaluar precios, experiencia en la carga y certificaciones en cadenas de suministros, entre otros procesos”.

Según Iglesias, la mejor herramienta que se pueda aplicar es “renegociar, renegociar y renegociar los plazos, los costos y el precio. Es necesario estar muy apegado al timing de la cadena logística”.

Frutos considera “fundamental la tarea del planificador porque, en este sentido, las empresas que no planifican e intentan optimizar sus rutas de entrega y distribución incrementan el gasto de combustibles, desgastan unidades y desaprovechan recursos escasos”.

Farías, en cambio, también recomienda “la utilización del análisis de costo/tiempo y, a nivel interno de cada empresa, buscar la mayor eficiencia posible con sus recursos y que desde los Directivos y CEO hasta el último empleado tengan y compartan la misma postura y estrategia”.

CAMBIOS REALIZADOS EN LAS OPERACIONES

A partir de este contexto, Iglesias confirma haber realizado modificaciones en sus operaciones

logísticas debido a que “los procesos volvieron a ser revisados a raíz de esta nueva realidad y esto ha implicado un rico aprendizaje”.

Para Frutos, “el aumento de costos logísticos ha producido que las empresas del agro evalúen y pongan en práctica el desarrollo de la industrialización, y comercialización de sus productos, generando la relocalización de todos los niveles de la operación en un mismo lugar para optimizar costos”.

Farías enumera: “hemos realizado varios cambios en las operaciones logísticas, cambios de puertos de destino, modalidad de transporte, hemos utilizado servicios de LCL y Multimodal, medios que antes no eran utilizados en mi empresa”.

Revelli aconseja “gestionar anticipadamente los espacios para el transporte de mercadería debido a la crisis de contenedores presente y planificar con mesura los embarques y desaduanaje porque los tiempos de detención y demurrage se han recortado”.

EXPECTATIVAS

Frutos cree que, “aunque sea casi imposible predecir el avance de escenarios tan complejos y poco imaginados, en el corto plazo la limitación de la oferta de productos primarios y energía provocará enormes problemas de abastecimiento en las cadenas globales de valor y ello seguirá influyendo de manera indiscutible en los precios internacionales”.

Farías proyecta un “escenario de incertidumbre y desconcierto generalizado que, mientras ocu-

re, los puertos y las cargas se siguen acumulando, se siguen atrasando y los proveedores y clientes lo siguen sufriendo. Esta situación nuevamente pondrá los precios en alza”.

Para Revelli, “con un contexto inflacionario y costos logísticos altos, hay que fomentar la asociatividad en importaciones y exportaciones a fin de abaratar los costos logísticos. Así como

gestionar los espacios con tiempo para no quedarnos sin contenedores y tener más de una alternativa para gestionar nuestras exportaciones e importaciones”.

Por último, Iglesias no ve “nuevos incrementos en los costos logísticos internacionales a corto plazo porque las cosas comienzan a ajustarse de a poco”.



PARTICIPAN EN ESTE ARTÍCULO:



APPROLOG
ASOCIACIÓN PERUANA DE PROFESIONALES EN LOGÍSTICA

NUEVOS BENEFICIOS

ASÓCIATE 2022

Desarrollamos nuevos servicios y eventos para hacer frente a la pandemia y a seguir difundiendo las buenas prácticas a los profesionales del Sector de Logística y Cadena de Suministros

- RED DE CONTACTOS APPROLOG Y ALALOG
- MATERIAL LOGÍSTICO EXCLUSIVO
- DESCUENTOS EN EVENTOS
- DESCUENTOS EN UNIVERSIDADES
- ACCESO A LA PLATAFORMA NETWORKING
- EVENTOS INTERNACIONALES
- VISITAS GUIADAS

KEYPLAYERS

LOS JUGADORES CLAVES DEL SECTOR EN DIÁLOGO CON MOVANT CONNECTION



ROXANA BALAY
Gerente General de CMA CGM
en Uruguay y Paraguay

“Llegué a CMA CGM a través de una persona muy querida del sector, que me invitó a trabajar acá y me dijo `tenes el perfil que estoy buscando, quiero que te vengas y hagamos cosas buenas”

“Trabajar con las personas a través del coach fue algo casual pero no inesperado, era algo que venía gestando hace mucho tiempo porque me llamaba mucho la atención las diferentes formas en que las personas encaraban las situaciones. Descubrí un mundo increíble donde puedes hacer que las personas se sientan mejor y cambiar su labor diaria dándoles otras perspectiva.”

“Uruguay es un país de servicios, que está acostumbrado a brindar y a buscar soluciones y a pensar fuera de la caja. Las instituciones como la Aduana, la ANP y otros entes estatales están preparados y tienen procesos fáciles y cristalinos. Tenemos una aduana súper eficiente que hace que nuestros clientes puedan trabajar tranquilamente dentro de plazos cortos para la región”.

“Paraguay no tiene salida al mar y entonces basa su comercio exterior en los países vecinos. Es un desafío porque sale al océano a través de los ríos, se navega usando barcazas o feeder arrastrados por remolcadores, una cadena logística muy diferente para nosotros a la que se le puede dar mucho valor”.

Mirá la entrevista
COMPLETA



Se acerca la tercera edición del Webinar Internacional de Movant Connection

En esta nueva edición, ponemos el foco en:

“Logística y Comercio Internacional: Tracción y Motor de la Economía Global”.

El evento de este año se realizará el día viernes 14 de octubre a través de las plataformas de Zoom Webinars y LinkedIn Live, en el marco del segundo aniversario de Movant Connection.

Contará con la presencia de destacados referentes del sector, quienes nos ayudarán, a través de cuatro bloques temáticos, a armar el nuevo

mapa logístico y del comercial internacional.

En esta III edición del Webinar Internacional, nuevamente nos acompañará desde la conducción el presentador y periodista argentino Juan di Natale y tendremos, además, la participación especial del reconocido escritor e historiador Eduardo Sacheri.

No te pierdas la oportunidad de ser parte del evento virtual más dinámico y de mayor crecimiento del sector.

INSCRÍBETE DE MANERA GRATUITA EN EL AVISO INTERACTIVO O ESCRÍBENOS A: hola@movant.net

MOVANT CONNECTION

Webinar Internacional 2022

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

14 OCTUBRE

PRESENTADOR: Juan Di Natale

LOG COMEX

08 a 10hs. 🇪🇸 🇨🇷 🇨🇺 🇳🇮

09 a 11hs. 🇲🇪 🇨🇱 🇵🇪 🇨🇰 🇨🇴 🇨🇺 🇵🇸

10 a 12hs. 🇺🇸 🇪🇸 🇨🇺 🇷🇺

11 a 13hs. 🇦🇷 🇺🇷 🇨🇱 🇧🇷 🇲🇪

16 a 18hs. 🇪🇸



RANDOM

RUSIA: GESTIONAR COMERCIO EXTERIOR DESDE UN PAÍS EN CONFLICTO



Olga Smorchkova 
Gerente de Ventas Regional
Especialista en Supply Chain.

El actual conflicto entre Rusia y Ucrania sin dudas impactó en el mapa geopolítico mundial. Las consecuentes sanciones por parte de Occidente al comercio internacional ruso repercutieron en las cadenas de suministro del mundo, pero poco se sabe sobre cómo viven este escenario los profesionales del comercio exterior dentro de la Federación Rusa.

Olga Smorchkova (Rusia) es gerente de ventas regional para el Este de Asia de un portal online ruso de indumentaria y especialista en Supply Chain. En diálogo con Movant Connection, nos comenta cómo ha cambiado la vida, la logística y la economía locales desde que comenzó el conflicto.

¿Cuál es la situación actual de las empresas rusas respecto a las recientes restricciones?

En primer lugar, no podemos hablar de toda

Rusia por igual, porque, en realidad, cada región vive una situación diferente. Por ejemplo, Vladivostok (Este del país) y Moscú nunca tuvieron una situación similar, ni siquiera en épocas anteriores al conflicto. Mi región, Ekaterinburgo, está en el centro del país y es muy estratégica tanto por su posición geográfica como por sus rutas logísticas y su actividad económica.

Por supuesto, sufrimos, principalmente, por la incertidumbre. Es difícil predecir disponibilidad de mercancías, el precio de la moneda o qué rutas elegiremos. Mientras que en el 2019 aumentamos 5 puntos el precio del dólar, porque nos representaba un crecimiento medio anual, hoy se habla de incrementarlo 20 o 30 puntos, o incluso alcanzar un nuevo máximo mientras se recalculan los precios.

Y también nos afecta el listado de bancos sancionados. Para nosotros, en el caso de la empresa donde participo, fue inesperado ver que, tras enviar una suma de dinero en febrero a nuestro

socio en Letonia, con el que trabajamos desde hace más de 10 años, la transferencia al banco llegó recién en marzo. Desde entonces, nuestro dinero no está en ninguna parte porque algunos países no pueden aceptar ni un solo rublo, de lo contrario serán bloqueados por el Banco Europeo y el banco interviniente no puede enviarlo de vuelta a Rusia, porque esto equivale al patrocinio de la guerra para ellos.

Tampoco podemos enviar dinero a gusto a China (antes llegaba a una cuenta china en 1 o 2 días, ahora demora 14) y la situación es aún peor con Taiwán, donde parecen entrar en pánico con sólo escuchar el término "banco ruso".

De todas maneras, el negocio tiene que seguir adelante. Ahora la sugerencia es abrir cuentas a través de un tercer país o utilizar cuentas bancarias chinas y que ellos mismos vendan

productos de aquel país. Por supuesto, recientemente aparecieron en Rusia una serie de empresas que ofrecen servicios de "cuentas en terceros países", pero en nuestro caso no lo hemos probado debido al alto riesgo que nos implica.

Mencionabas que son una región estratégica. ¿Cómo perjudicaron estas restricciones a la logística de sus empresas?

La logística ha cambiado mucho y cambia continuamente porque cada mes ocurre algo nuevo. Se habla mucho de la prohibición del transporte ruso en Europa, pero no nos hemos encontrado realmente con este problema. Al principio, las empresas de transporte tuvieron que recargar los camiones en la frontera y cambiarse de rusos a europeos y viceversa. Más tarde aprendieron a cambiar

12 DEPARTAMENTOS

- AMBIENTE Y SUSTENTABILIDAD
- CAPITAL HUMANO
- COMERCIAL
- COMUNICACIÓN
- ECOMMERCE
- ESTADÍSTICAS
- FARMA
- FINANZAS
- IMPUESTOS
- LEGAL
- OPERACIONES
- TECNOLOGÍA

CEDOL
CÁMARA EMPRESARIA DE
OPERADORES LOGÍSTICOS

#SOMOSLOGÍSTICA CEDOL.ORG.AR

sólo el camión, sin tocar el remolque.

Por otra parte, tenemos un listado de productos sancionados y nos hicieron dejar una parte de nuestras mercancías en Europa, aunque nuestros productos no tengan ninguna relación con la guerra o algo similar.

Sí es cierto que los puntos de aduana en las fronteras están llenos. Antes la mayoría de las mercancías llegaban a través de la frontera con Polonia, pero las nuevas rutas de transporte cambiaron a las fronteras de Kazajstán y la ruta turco-caucásica y estos puntos no están preparados para tales volúmenes, lo que provoca grandes cuellos de botella.

Entonces, ¿qué alternativas logísticas y comerciales maneja su país?

No creo que este proceso termine pronto y todavía estamos buscando nuevas alternativas. Como decía, algunas mercancías europeas están bloqueadas y simplemente dejan de entregarlas. De todas maneras, no es un problema mayor porque tenemos análogos chinos o rusos.

A algunos bienes los empezamos a producir nosotros mismos en nuestras fábricas, mientras que otros están totalmente perdidos. La salida de grandes empresas del país impactó e influyó en nuestro mercado interno y los productos que no podemos reemplazar, sobre todo los industriales, nos generan un gran déficit. El gobierno también creó algunos instrumentos para ayudar a las empresas, como la prolongación de los certificados o algunas flexibilizaciones al importar mercancías, pero en realidad, no está funcionando mucho en nuestro mercado.

¿Cuál es la situación actual de las cadenas de suministro rusas? ¿Qué previsiones tiene al respecto?

Creo que sentiremos este impacto en el futuro. Podemos producir porque tenemos fábricas para hacerlo, pero no tenemos una línea de repuestos y así todo el sistema se rompe y el detalle más pequeño nos perjudica.

Cada día trae nuevas amenazas, pero también nuevas oportunidades. Ahora veo que las empresas de transporte se están adaptando, bueno, de hecho, todos los rusos lo hacemos: proveedores, transportistas, consumidores en ambos lados de la frontera. El volumen de operaciones de comercio exterior se ha reducido mucho, pero no creo que se detenga totalmente. Será más caro, pero la salida de una empresa siempre da lugar a otra.

En realidad, actualmente parece no haber grandes cambios porque las empresas más importantes tienen un stock de 6 meses a un año y sólo recién ahora estamos empezando a sentir este déficit. Tal vez dentro de un año tengamos otro escenario.

¿Cómo ha cambiado el día a día de las personas desde entonces?

Los bienes a los que estás acostumbrado desaparecen. Algunos se sustituyen por otros, pero en serio, el día a día es duro, deprimente y no hay indicios de que esta situación finalice pronto. En lo personal, me gustaría volver a viajar, mantener y crear nuevos contactos comerciales en el extranjero, vivir en paz un mundo globalizado y aprovechar todas sus ventajas.



RANDOM

LA ÓPTICA EN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT LO ES TODO



Miguel Ángel Bosio Valdivia
Director de la Maestría en Dirección
de Operaciones y Proyectos de la
Universidad de Lima.

Es muy sencillo identificar esquemas de logística en modelos teóricos planteados en libros, artículos de divulgación o científicos; seremos capaces de aprender convenientemente que el suministro hay que concebirlo como una cadena de eslabones de proveedores y clientes convenientemente unidos, identificaremos los procesos uno a uno, y tal vez hasta sepamos cómo rentabilizarlos a partir de la aplicación de algunas fórmulas interesantes desarrolladas a través de los años. Sin embargo, cuando en la vida real nos encontramos con un problema puntual, por ejemplo, de falta de espacio en almacén determinado o tal vez en almacén aduanero, la primera intención siempre es solucionar el problema desde las actividades de almacén, sin considerar otros eslabones de la cadena de suministro. Lo mismo, cuando por ejemplo tenemos un problema en el desarro-

llo de proveedores, lo cual motiva el abastecimiento lento y en cantidades menores, solemos pensar inmediatamente en hallar una solución desde la mirada interna de la función compras, olvidándonos a veces de la existencia de las otras funciones de la cadena de suministro.

Hay muchas personas preocupadas actualmente por el costo excesivo de los fletes internacionales. Son muchos entendidos los que han tratado de brindar solución al tema sugiriendo desde la búsqueda de itinerarios desde países más cercanos, para no depender tanto del transporte, como la sugerencia de containers plegables o la utilización de naves con combustible más barato al habitual. Entonces, estamos pensando en desglobalización, en logística verde como alternativa a los combustibles de los transportes principales, y otras soluciones.

Hay un tema en el que todos los entendidos coincidimos, y es que tal vez los fletes internacionales no bajen a los niveles prepandemia.

Por lo que, entonces, esta variable de nuestra cadena total de suministro tal vez no podamos optimizarla más. Una solución bastante importante puede ser verificar qué otros elementos de nuestra cadena completa pueden ser apalancados, a fin de generar equilibrios en costos totales vistos desde la cadena completa. Es lo que usualmente se suele llamar sinergias internas en el apalancamiento logístico.

Esto, que en el modelamiento teórico parece muy obvio y sencillo, en la vida real requiere de mucha práctica para identificar claramente los beneficios de cada proceso y su contribución al apalancamiento logístico total. Así como también, requiere de un excelente manejo humano para la negociación y el logro de ventajas en cada proceso. Será importante tener indicadores que justifiquen el apalancamiento

de la variable almacén, o cuadrilla, o días libres de detención o demurrage, por ejemplo; como también será vital tener el manejo negociador para convencer a cada una de estas partes acerca de las rebajas en costos o tiempos que pretendemos con el fin de paliar la variable inmanejable llamada "flete".

Lo importante es que tendremos que ver nuestra cadena logística completa para poder visualizar los beneficios totales, así como incluso será necesario eslabonar nuestra cadena a las de nuestros respectivos proveedores, pues tal vez podamos descubrir que en algún eslabón de la cadena de ellos podamos encontrar la rebaja que redundará en un apalancamiento para nosotros. Es la realidad concreta.



**SU SOCIO EN
TRANSPORTE Y LOGÍSTICA**

Contacte con nuestro equipo >

**MOVING THE WORLD,
TOGETHER.**



RANDOM



VER
VIDEO

RUMBO A PROFESIONALIZAR LA GESTIÓN DE SUSTANCIAS PELIGROSAS



Héctor Polanco 

Ingeniero en Prevención de Riesgos y especialista en gestión de sustancias peligrosas.

La gestión de sustancias y residuos peligrosos, implica una constante preparación específica y la correcta aplicación de normativas para salvaguardar de posibles emergencias que involucren a las personas, el medio ambiente y el entorno. Sin embargo, en el mercado chileno su tratamiento aún no es completamente seguro, existen brechas y complejidades a la hora de abordar este tema.

Al respecto, Héctor Polanco, Ingeniero en Prevención de Riesgos y especialista en gestión de sustancias peligrosas, nos detalla las problemáticas con las que convive a diario.

¿Cómo describiría la situación en Chile con respecto a la gestión de mercancías y productos peligrosos?

Sin duda ha habido cambios en un corto plazo con respecto a la gestión de sustancias peligro-

sas, sin embargo nos queda mucho camino aún por recorrer, sobre todo en materias medioambientales. Si bien es cierto en la actualidad contamos con una normativa clara y en crecimiento sobre la manipulación de sustancias peligrosas, origen de residuos y disposiciones finales, no es algo que en Chile se gestione desde hace mucho tiempo. La experiencia se ha obtenido a través de distintas emergencias químicas ocurridas, a partir de las cuales se han tomado las lecciones y la información necesaria como para poder hacer gestión preventiva. Sin embargo, creo vamos en el camino indicado.

¿Y en cuanto al sector privado?

Hoy sin duda se ve una mayor preocupación, años atrás entre las políticas corporativas no era común ver incluido al medioambiente, ahora y gracias a los sistemas de gestión integrados y las certificaciones, muchas políticas adquieren la sustentabilidad como un principio en todos sus procesos. Sin embargo, uno de los grandes dolores que tienen incluso grandes organizaciones, es el desconocimiento de la gestión que la

normativa legal nos exige en cuanto a sustancias y residuos peligrosos. Un ejemplo recurrente es la declaración de los residuos industriales que originas, quién los retira y la disposición final. En esta situación debemos preguntarnos, la persona que se designa para realizar esta declaración, ¿tiene la formación para hacerlo?, ¿cuenta con la información necesaria?, ¿cuál es el flujo para la entrada de esa información?, ¿existen oportunidades de mejora?

¿A qué se debe ese desconocimiento normativo?

La gestión de sustancias peligrosas no es algo simple, en terreno no siempre es algo lineal, es dinámico y tiene muchas aristas. Por ejemplo, hay productos químicos que no son clasificados como sustancia peligrosa cuando están en sus envases, pero al derramarse pueden generar

una emergencia química. Aquí hay mucha confusión ya que el personal que interactúa con estos productos muchas veces no tiene la formación adecuada y, adicionalmente, las “hojas de seguridad” y las etiquetas de los productos que son importados suelen llegar en otros idiomas.

Mencionaste el ingreso de sustancias peligrosas importadas, ¿dónde radica el problema en el ingreso de estas sustancias?

Esto, en ocasiones, puede ser realmente un azar. Existen productos a los cuales ponen más énfasis, como por ejemplo el cianuro, en este caso se van a preocupar de que ese contenedor y su traslado cumpla con las especificaciones indicadas por la normativa, y que cuente con una hoja de seguridad en norma. En este punto podemos evidenciar otra debilidad muy común,

MÁSTER
Online Supply Chain Management

Impulsa tu carrera con nosotros

icil
Institute for careers and innovation in logistics & Supply Chain

- Flexibilidad
- Aula virtual
- Nuevas tecnologías
- Comunicación y participación

las compras. Quien compra debe tener claridad de lo que está adquiriendo, cómo lo va a traer y la normativa que lo regula, en ese sentido podemos realizar el mismo análisis anteriormente hecho, quien está realizando la compra, ¿tiene la formación para hacerlo?, ¿cuenta con la información necesaria?, ¿cuál es el flujo para la entrada de esa información?, ¿existen oportunidades de mejora?

Esto es una constante, nos damos cuenta de esta problemática una vez que el producto ya está en la rampa rumbo a la empresa o cuando se está descargando en las instalaciones. Incluso los transportistas muchas veces no cuentan con la información de qué es lo que están transportando. Imagínate si llega a haber un accidente en la carretera...

Gestionar correctamente el transporte sería un segundo paso entonces, pero es indudable la necesidad de mejorar los conocimientos en el área porque el riesgo es exponencial...

Contar con personal preparado y con un flujo claro y definido sin duda que reduciría enormemente los tiempos perdidos que se destinan a realizar una gestión reactiva. En las organizaciones ya no se puede ver esto como un tema aparte, o como que solo le compete a un área determinada, se deben integrar en los flujos a todas las áreas que participan en el proceso, ya que todos tendrán algo que aportar, más aún si este tipo de productos son parte del corazón de un negocio.

¿Podrías contarnos algún accidente que nos ayude a generar conciencia social al respecto?

Siempre utilizo el ejemplo de un lamentable accidente que ocurrió en un hospital de Chile. Un grupo de trabajadores se encontraba realizando un trabajo en las cercanías de una fosa de decantación de desechos. Primero descendió uno y, como no volvió a subir, su compañero bajó a buscarlo. No ascendió, por lo que entró un tercero. Tampoco volvió y, finalmente, todos murieron. ¿Qué ocurrió? Los desechos originaron la presencia de gas sulfhídrico, un gas tóxico el que en grandes concentración puede ser mortal en pocos minutos. Cuando el jefe de la cuadrilla se dio cuenta de la ausencia de los trabajadores y se montó un operativo ya era tarde.

En cuanto al transporte, el desconocimiento de la carga que se traslada o no contar con procedimientos claros sobre qué hacer en caso de emergencia, puede tener resultados catastróficos. Las emergencias medioambientales no se pueden cuantificar y muchas veces pueden llegar a ser irreversibles.

Dependerá de nosotros comenzar a cambiar esta realidad y afrontar los desafíos con preparación e integración de todos quienes participan de los procesos. Cada vez se están aprobando nuevas normativas y adhiriéndonos a más tratados internacionales, por lo tanto conocer los productos, sus riesgos, características técnicas y la normativa asociada, hoy se hace esencial.





BIG DATA TRANSFORMANDO DATOS EN INFORMACIÓN ESTRATÉGICA



Antuane Alayo García 
Ingeniera industrial
especializada en Minería de
Datos e Inteligencia Artificial

En la actualidad, hablar del volumen de datos y de la información de valor suele ser recurrente en cualquier organización. Sin embargo, recientemente hemos comenzado a indagar cuál es su importancia real y cómo podemos gestionarla de la mejor manera.

Para esto existe el Big Data y **Antuane Alayo García (España)**, ingeniera industrial especializada en Minería de Datos e Inteligencia Artificial aplicada al desarrollo de negocios, nos comenta con mayor precisión qué es y cómo podemos aplicarlo al sector de la Logística y el Comercio Exterior.

¿Cómo explicarías en breves palabras qué es el Big Data y qué analiza?

Es el procesamiento masivo de datos aplicado a

través de herramientas tecnológicas y científicas y diseñado en una estructura para su posterior análisis, cuya finalidad es facilitar la toma de decisiones en los diferentes tipos de negocios. El manejo de estos datos se caracteriza por el volumen de información que manejamos, la velocidad con la que se procesa y la variedad de la información obtenida a través de las distintas fuentes que, a su vez, nos ayuda a catalogarla.

Su objetivo es el correcto análisis de los datos obtenidos, los cuales pueden ser clasificados de tres maneras. La primera es la descriptiva, porque analizan datos actuales con tendencias pasadas, algo muy utilizado en la Logística, justamente. También son predictivos, debido a su capacidad de visualizar el comportamiento futuro de nuestro foco de interés. Por último, son clasificados como prescriptivos, porque permiten evaluar posibles escenarios para tomar decisiones.

¿Qué tipo de organizaciones pueden beneficiarse con el uso de Big Data?

Básicamente, está orientado a cualquier tipo de empresas y es solo un tema de conocimientos e investigación. Actualmente, en el mercado de la inteligencia de datos hay mucho potencial de desarrollo y en un futuro esto va a ser algo muy común en todas las organizaciones, pero aún hay que profundizar e investigar más. Si bien es cierto que, en este terreno, Europa está un poco más avanzada que Latinoamérica, poco a poco el Big Data se está introduciendo en todos los mercados y comienza a ser parte de la cultura de las empresas.

¿Cuáles son los primeros pasos que debe dar una organización que desee adentrarse en este mundo de datos?

El primer paso siempre es realizar un diagnóstico actual, conocer la información con la que cuenta y las fuentes donde se está generando

información, ya sea interna o externa. Así mismo, adaptar la cultura organizacional orientado al manejo de datos (Data Driven), considerando como objetivo futuro la transformación digital. Una vez realizado ello, se debe sumergir a toda la organización desde la operativa y enfocarla hacia un objetivo alineado a los procesos de las empresas de acuerdo con el rubro en el que se desarrolla.

¿Cuáles son los aportes que esta herramienta puede ofrecer a una actividad como la logística internacional?

En el entorno de la Logística, todo el tiempo estamos transmitiendo, recopilando y haciendo transferencias de datos, ya sea desde un pedido de compra con la cotización y la información del producto, en un agrupamiento de carga, en los envíos, en los gastos de los camiones o base de

ASOCIACIÓN DE PROFESIONALES EN LOGÍSTICA, OPERACIONES Y CADENA DE SUMINISTROS DE CHILE

APLOG

Logística, Sustentabilidad e Innovación

LA MAYOR COMUNIDAD DE PROFESIONALES EN LOGISTICA Y CADENA DE SUMINISTROS DE CHILE Y LATINOAMERICA

DESDE 2012 DIFUNDIENDO LA FUNCION LOGISTICA

@aplogchile APLOG AG www.aplog.cl info@aplog.cl

clientes. A eso sumemos medios de transportes, rutas, etc.

Entonces, constantemente se almacena una gran cantidad de información que continuamente obtenemos de distintas fuentes (planillas, archivos, documentos, formularios, imágenes, videos, GPS, etc).

Con esta información podemos realizar la evaluación de históricos, visualizar fluctuaciones estacionarias, identificar los puntos de equilibrio, distinguir sectores de pérdida, entre muchas otras variables de análisis.

¿Cómo es actualmente el nivel de penetración de estas tecnologías en el mercado y cuáles son tus expectativas al respecto?

Creo que estamos ante un cambio inevitable para las nuevas generaciones porque vamos hacia un cambio tecnológico y sustentable. Lo mismo ocurre con la información, ya que podemos tenerla en donde nos encontremos y gracias a esto podemos tomar mejores decisiones.

Como decía, si bien en Europa hay una visión mucho más amplia en este campo, no deja de ser un continente muy importante que depende también de Latinoamérica. Para poder tener una digitalización o una tecnología integral, tenemos que ir inculcando e incrementando conjuntamente más esta cultura de nuevos procesos porque, si mi mercado está en América Latina, ellos también tienen que estar digitalizados e integrados.



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

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

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

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



INVERSIONES, GANADORES Y PERDEDORES EN EL MERCADO LOGÍSTICO INTERNACIONAL



Carlos Valerdi



Fernando Valerdi

Socios fundadores de Academia ValCap

En el contexto cambiante actual, las inversiones logísticas se mueven al ritmo del comercio internacional y sus vaivenes. Consultados por Movant Connection, **Carlos y Fernando Valerdi, dos de los tres socios fundadores de Academia ValCap**, institución especializada en educación bursátil, nos guían en el dinámico mundo de las inversiones en el mercado logístico internacional.

¿Cómo impactaron los grandes cambios de contexto vividos estos últimos años en la dinámica de las inversiones globales?

El mundo ha estado afectado estos últimos años por múltiples situaciones que han impactado a gran parte de los sectores económicos.

Cuando los inversores detectan que algo puede

llegar a pasar surge temor y el mercado reacciona anticipadamente, tomando liquidez para salir hacia activos de resguardo, como son el oro y los bonos del estado americano. Por eso, analizando el ritmo de los mercados, podemos leer cuando existen posibilidades de que algo negativo puede llegar a pasar.

Con la llegada del COVID, vimos una baja reaccionaria a partir de las restricciones producidas en marzo de 2020. Ante esta situación, los mercados respondieron con una baja agresiva, que fue denominada en la jerga del sector “Corona Crash”, siendo la tercera crisis más profunda del siglo XXI. Sin embargo, el mercado rápidamente se recuperó gracias a las empresas tecnológicas y al home office, pero tras la normalización y el posterior regreso a la presencialidad en los lugares de trabajo, el crecimiento exponencial de esas plataformas naturalmente no se pudo sostener, lo que denominamos el efecto Netflix.

¿Cómo repercutió este escenario cambiante en las inversiones del sector logístico?

Las empresas logísticas se enfrentan a un mercado muy profundo, debido al cambio de escenario mundial.

Por un lado, compañías como Amazon tuvieron un crecimiento muy grande, ya que la gente, más que nunca, necesitaba que la logística le acercara productos hasta sus casas. De esta forma la compañía aceleró la inversión para desplegar centros de distribución alrededor del mundo, sin olvidar que el otro gran negocio de Amazon son sus servicios de nube para empresas.

Con el fin de las restricciones cambió el contexto, la gente volvió a las calles y, lógicamente, los volúmenes del comercio electrónico bajaron. Tal es así que, en América Latina, Amazon está empe-

zando a compensar esas pérdidas de demanda alquilando espacio de sus depósitos en la región.

Actualmente, la inflación es la gran problemática a nivel global, que está impulsada en gran medida por la suba de los costos logísticos, de energía, la guerra en Ucrania, la altísima emisión monetaria, los cuales inevitablemente se trasladan al consumidor final.

La reacción de muchos gobiernos para contener esta escalada inflacionaria es subir las tasas de interés, como lo está haciendo la Reserva Federal de los Estados Unidos, y el Banco Central Europeo lo que hace que resulte más costoso acceder al financiamiento. Esto impacta en los mercados y en la dinámica de las empresas dedicadas a la logística y al comercio exterior, que ante la suba de costos retraen sus operaciones, reducen plantillas, demoran transportes y de-

NUESTRA FÓRMULA



Conoce más sobre el **gremio líder** del **comercio exterior** y la **logística** en Colombia. www.analdex.org

ben absorben parte de esos aumentos.

Sin embargo, junto con la tecnología, la logística siempre va a sobrevivir porque el mundo necesita de sus servicios para funcionar.

¿Hay jugadores del sector que han quedado peor y mejor posicionados que otros ante estas situaciones?

Si bien esta crisis la están sufriendo todas las empresas en mayor o menor medida, también es cierto que algunas logran adaptarse más rápidamente y otras incluso pueden llegar a beneficiarse.

En el mercado aéreo el impacto de la pandemia fue inmediato, de un día para el otro pasamos de ver mapas repletos de aviones cruzando el mundo a un escenario con todos los aviones en tierra. Esto para cualquier línea aérea representó grandes pérdidas por cada minuto de inactividad. Sin embargo, también fue rápida la recuperación. Porque, así como el Lockout cerró el mundo, inmediatamente surgió la necesidad de transportar productos e insumos para seguir abasteciendo a las poblaciones.

En los mercados estas cuestiones son cíclicas. Las empresas logísticas venían creciendo antes de la guerra comercial entre Estados Unidos y China, y este enfrentamiento detuvo esa tendencia en su momento.

¿Cómo diferenciar el crecimiento genuino de las “burbujas” especulativas?

Cuando en los gráficos que reflejan la dinámica de los mercados vemos una “explosión” de crecimiento, debemos preguntarnos si es normal, si se ajusta a las características de determinado contexto.

Por ejemplo, hablando de logística, cuando se comenzó con la distribución de vacunas en el mes de junio de 2020, muchas empresas logísticas vieron crecer sus ganancias un 60%, en septiembre un 80% y registraron su último salto positivo en marzo de 2021. Paralelamente, se produjo también una explosión en el valor de estas empresas, que es normal porque hay un contexto que lo explica, pero luego, cuando ese contexto cambia, lo que sucede es que se tiende a volver al estado inicial.

Las acciones de Fedex iniciaron este periodo costando 90 dólares y alcanzaron un 350 por ciento más. Pero luego, al igual que casi todas las empresas, hoy están volviendo a los máximos previos a la pandemia con el reacomodamiento de la economía. La ciberseguridad, la tecnología y la logística, sin dudas son sectores que se posicionaron muy bien ante los contextos de los últimos años.

Si una empresa hoy vende 100 o 200 veces más que hace 12 años es normal que aumente su valor 100 o 200 veces más de lo que valía. No creemos que se pueda hablar de burbuja en estos casos, como si podemos hablar de burbuja en el bitcoin, y en todas las criptomonedas, que a día de hoy explotó llevando a la criptomoneda a perder el 75% de su valor. A diferencia de la logística, en la que también se vieron importantísimos aumentos, estos fueron por un contexto macro puntual y en algún momento retoma cierta normalidad y se estabiliza. Es por eso que hay que educarse, estar atentos, esperar el momento justo para invertir y, sobre todo, saber en qué hacerlo.





VER
VIDEO

LOGÍSTICA FRENTE A NUEVOS ESCENARIOS POLÍTICOS



Theo Alejandro Gantz Jofré

Ingeniero Industrial, experto en Supply Chain, procesos logísticos y gestión de almacenes.

Desde Movant Connection, mantuvimos un encuentro virtual con Theo Alejandro Gantz Jofré, de Chile, quien sostiene 27 años de experiencia en Comercio Exterior y Compras en general, y una larga trayectoria trabajando como logístico en la construcción de parques fotovoltaicos en el desierto.

¿Qué análisis haces de la actualidad de la logística y el comercio internacional?

La actualidad me ha afectado en mi labor, como a todo el sector, porque se genera obviamente un costo que no estaba previsto y eso encarece todo: la cadena suministros, el precio de los combustibles, el valor del flete, los servicios, además de la escasez, como consecuencia de cientos de barcos trabados en China a causa del Covid. Esto complica la logística y retrasa los proyectos.

Y todo eso dentro de un escenario de inflación global que seguramente impacta...

Exactamente, todo va de la mano. Al final se produjo una inflación lógica a causa de este tipo de problemas, pero también, se produce una inflación inmoral porque hay mucho industrial que se aprovecha demasiado. Hay mucho empresario y sector de la industria que se aprovecha de esta circunstancia, eso hace que la inflación aumente más, dependiendo de la región.

¿Qué oportunidades o desafíos ves para Chile en este sentido?

Más que oportunidades veo bastantes desafíos porque la credibilidad del país no está muy bien debido a todos los problemas políticos que estamos viviendo, partiendo desde los levantamientos sociales. Ahora tenemos un gobierno prácticamente socialista de izquierda, que genera un retraimiento y una pausa en lo que son inversiones.

¿Se han caído acuerdos o proyectos que estaban en marcha?

Sí, mucho se derrumbó. Hay una incertidumbre bastante grande por temas sociopolíticos o de inversiones. Existen rumores sobre posibles nacionalizaciones y también el hecho de que estamos en vísperas de la redacción de una nueva Constitución, que se espera que la misma favorezca más a la inversión y producto local, más que a la inversión extranjera. Se quiere evitar que vengan empresas extranjeras y se lleve sus utilidades para afuera dejando aquí un mínimo.

¿Que problemáticas operativas identificas

que el complejo contexto actual representa para los responsables de gestionar cadenas logísticas?

A diferencia de otras situaciones inflacionarias anteriores, la actual tiene un factor común para todo el mundo: los atascos en las cadenas de suministro que transportan los productos por mar, con una "escasez de contenedores" que ha provocado gigantescas disrupciones globales con barcos esperando semanas en los puertos para descargar sus productos y un histórico aumento en las tarifas del transporte marítimo. En pocas palabras, si es más caro hacer llegar los productos a las tiendas, estos también su-



FEDERACIÓN ARGENTINA DE ENTIDADES EMPRESARIAS DEL AUTOTRANSPORTE DE CARGAS

Sánchez de Bustamante 54 (1173) - Buenos Aires - Argentina

FADEEAC

Es Transporte de Cargas



FADEEAC.ORG.AR

ben de precio.

¿Que representa, por ejemplo, para un encargado de compras, el contexto inflacionario global?

Principalmente, afecta la dificultad para negociar y lograr acuerdos comerciales en todo aspecto debido al alto costo de los productos y servicios. Las empresas por lo general tienen un presupuesto anual para cubrir sus compras o proyectos y esta situación impide que ese presupuesto cumpla su propósito al 100%, es decir, no alcanza.

¿Como es posible reducir el impacto de la inflación en los costos logísticos y cómo negociar de la mejor manera con el resto de la cadena?

Para ser honesto, no creo que sea posible reducir ningún impacto en estos momentos y menos para personas como nosotros que somos simples eslabones de una larga cadena. Creo que solo cuando este "Período Pandémico" termine, podremos definir el camino a seguir para recuperar algo de estabilidad ya que no creo que todo vuelva a ser igual que antes.



BNEW

BARCELONA NEW ECONOMY WEEK

3-6
Octubre
2022



**EL EVENTO GLOBAL QUE CONECTA,
IMPULSA Y TRANSFORMA
LA NUEVA ECONOMÍA**



7 eventos conectados

+ de 12.000 asistentes
145 países

Organizado por:

ZF CONSORCI **barcelona**
ZONA FRANCA

bnewbarcelona.com



PERÚ

ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO RECONOCIDOS EN CONFERENCIA DEL MIT

Del 12 al 15 de junio de 2022, se realizó la conferencia de la red del MIT SCALE (Massachusetts Institute of Technology) para Latinoamérica y el Caribe. La misma, está compuesta por las más prestigiosas universidades de la región bajo el liderazgo del Centro Latinoamericano de Innovación y Logística (CLI); resultante de la alianza entre Logyca-Investigación y el Centro de Transporte y Logística del MIT.

Esta red de innovación, investigación y educación tiene el objetivo de generar valor a las empresas con actividades sobresalientes por su excelencia académica y su alta calidad en temas relacionados con el transporte, la logística y la cadena de abastecimiento.

Bajo la tutela de Mario Chong, profesor del Departamento Académico de Ingeniería de la Universidad del Pacífico de Perú y miembro Embajador de Movant Connection, las estudiantes Alejandra Hurtado Burghardt, Lucía Andrea Puertas Balletta, Valeria Fátima Ramon Mubarak y Maria Fernanda Pinatte Fe-

rreira, fueron distinguidas con una Mención Especial en el citado MIT SCALE 2022, por su trabajo "“Identification of supply routes in case of a natural disaster in Callao Province, Lima”, del cual compartimos una reseña a continuación.

Identificación de rutas de abastecimiento en caso de un desastre natural en el Callao, Lima

Perú está ubicado en el Cinturón de Fuego, donde ocurren el 90% de los terremotos anualmente. Asimismo, Lima se encuentra en silencio sísmico desde 1746, cuando ocurrió uno de los terremotos más fuertes de la costa central. Este silencio sísmico representa más de 270 años de energía acumulada. Debido a esto, expertos del Instituto Geofísico del Perú (IGP) predicen que un terremoto de 8.5 grados o más tiene una alta probabilidad de ocurrencia en el departamento de Lima.

Este paper se encuentra enfocado en la Provincia del Callao. La motivación de esta se-

lección proviene de la importancia del Callao como provincia. Esto se debe a tres principales características. Primero, por su ubicación y proximidad al agua representa un gran riesgo en caso de tsunamis. Segundo, por su densidad, el Callao contiene el 10% de los habitantes de Lima y es la provincia más poblada de la costa. Finalmente, debido a su importancia económica y comercial, ya que contiene el principal aeropuerto y puerto del Perú, los canales más importantes y críticos de intercambio comercial del país.

Por otro lado, la gestión de desastres naturales del Perú es cuestionable. En 2007, el país enfrentó un terremoto de magnitud 7.9 en la costa. La distribución de ayuda humanitaria tomó más de 72 horas, el tiempo máximo de respuesta establecido, requirió puntos de abastecimiento y rutas improvisadas y el apoyo de

diferentes organizaciones para atender a la población afectada.

Por esta razón, la pregunta de investigación es: ¿Cómo se debería distribuir y abastecer la ayuda humanitaria en el Callao en caso de un desastre natural? La principal contribución de esta investigación es la provisión de un plan estructurado que permita identificar las rutas y puntos de distribución que permitan una respuesta rápida y efectiva a un evento en el Callao.

La metodología utilizada tuvo tres etapas y comenzó con la identificación de las variables principales. Se recopiló información de fuentes secundarias acerca del terremoto de 1746 y se identificaron los principales aspectos que se necesitaban atender en una emergencia. A partir de un escenario de sismo propuesto por el Instituto Nacional de



CALOG
CAMARA URUGUAYA DE LOGISTICA



Por una Logística País
www.calog.com.uy

 camaralogistica@calog.com.uy
 +598 2 91 81 40 82

Defensa Civil (INDECI) del Perú, se estimó la demanda de kits de emergencia, la capacidad de transporte, los puntos de distribución y los costos. Luego de identificar todos los posibles puntos de distribución, empezó la etapa de geolocalización. Las opciones se colocaron en un mapa separadas por clusters y, luego de medir el radio que puede cubrir un punto de distribución, se seleccionó el grupo final.

A continuación, se formuló el modelo de programación lineal. Se utilizó este método debido a que permitió desarrollar un modelo simple y flexible capaz de adaptarse a cualquier evento o situación. El desarrollo de éste consiste en dos modelos. El primero minimiza los costos optimizando el número de viajes realizados desde cada almacén hasta cada punto de distribución sujeto a restricciones que determinan el número de kits a transportar. Sin embargo, luego de revisar el primer modelo, se identificó una oportunidad de mejora. Los camiones no estaban utilizando su capacidad máxima en el último viaje hacia todos los puntos de distribución. Este descubrimiento permitió el desarrollo de un segundo modelo, el cual optimiza eficiencia y costos. Éste se basa en el método del problema de ruteo de vehículos y busca distribuir los kits de emergencia necesarios para satisfacer

la demanda de todos los puntos de distribución y minimizar aún más los costos.

Después de aplicar ambos modelos consecutivamente, se obtuvo como resultado el conjunto de rutas óptimo que minimiza los costos de distribución. Efectivamente, el uso de ambos modelos reduce los costos de distribución en 5% más que si solo se usara el modelo 1 para determinar el conjunto de rutas.

En conclusión, comparando el tiempo promedio de entrega de la ayuda humanitaria brindada por el Gobierno del Callao, el modelo presenta un tiempo menor al empleado en eventos pasados. En el 2021, el equipo del INDECI tardó 72 horas en distribuir ayuda humanitaria a 8 individuos afectados por un incendio. Este modelo cubre 51 horas para una población de aproximadamente 220,000 personas. Asimismo, debido a que el modelo es escalable, adaptable, flexible y replicable, otros investigadores pueden adaptar el modelo a cualquier circunstancia que requiera distribución de ayuda humanitaria. Esto podría permitir a los gobiernos latinoamericanos desarrollar planes más proactivos para eventos inesperados en lugar de tener una respuesta reactiva y desorganizada.



AUTORAS



Maria Fernanda
Pinatte Ferreyra



Lucía Andrea
Puertas Balletta



Alejandra Hurtado
Burghardt



Valeria Fátima
Ramon Mubarak

Estudiantes de Ingeniería Empresarial en la Universidad del Pacífico (Perú)



UNIVERSITY

URUGUAY

URUGUAY Y SU PAPEL COMO HUB LOGÍSTICO EN SUDAMÉRICA

Hace algunos años ya que podemos percibir el crecimiento notorio de Uruguay en lo que a logística refiere y, dentro de ese crecimiento, se destaca su posicionamiento como el gran hub logístico de la región, pero ¿por qué Uruguay? Un país ubicado en el sureste de América del Sur, con menos de 3 millones y medio de habitantes ¿Qué lo convierte en un punto de interés?

Su ubicación geoestratégica lo posiciona como el hub logístico por naturaleza de la región.

Uruguay es reconocido como productor y exportador de una gran variedad de alimentos de excelente calidad, es partícipe de un alto número de mercados que involucran a más de 250 millones de personas, esto sumado a su estabilidad política y sus garantías institucionales, lo convierten en un destino seguro para invertir, con operaciones ágiles y transparentes.

Es considerado de importancia para las empresas multinacionales puesto que cuenta con un

sistema de puerto y aeropuerto libre, únicos en la Costa Atlántica sudamericana, que además ofrece un sistema de documentación simplificada, los contenedores ingresan desde la terminal al depósito sin trámites aduaneros. Esto les permite, entre otras cosas, la libre circulación y comercialización de su mercadería, poder cambiar de destino en el momento, una estadía ilimitada de la mercadería la cual está exenta de impuestos y derechos de aduana.

Además, se emite el certificado de Origen Mercosur y, por tanto, se mantienen las preferencias arancelarias mientras las empresas extranjeras conservan la propiedad y disponibilidad sobre las mercaderías. Otro de los grandes beneficios son sus zonas francas. El régimen de Zonas Francas en Uruguay cuenta con 90 años de trayectoria, y se reactivó hace 25 años con la ley 15.921.

Dentro de estas zonas, los usuarios se hallan exentos de todo tributo nacional creado o a crearse, incluso aquella tributación que requie-

ra exoneraciones especiales para su implementación. El Estado es garante de las exenciones del régimen, asegurando a los usuarios el goce de sus beneficios durante la vigencia de su contrato.

Se destacan atributos como la movilización de los bienes libres de impuestos, el plazo de almacenamiento ilimitado, actividades de valor agregado pudiendo modificar la naturaleza de los bienes, los cuales pueden ser recepcionados estando ya listos para ser comercializados o como materia prima para generar el producto dentro de estas zonas. Y un detalle no menor, es que estas empresas cuentan con la posibilidad de facturar a sus clientes a medida que realizan sus ventas.

En cuanto a lo que aduana respecta, Uruguay cuenta con diferentes sistemas de depósitos,

como pueden ser: **depósitos comerciales**, destinados al almacenamiento sin fraccionamiento ni otra actividad que altere la mercadería ni aumente su valor; **depósitos francos**, donde se le da valor agregado sin alterar la naturaleza de los bienes; **depósitos naturales**, donde se llevan a cabo actividades industriales y **depósitos temporarios** donde se almacena, por ejemplo, mercadería para exposiciones, ferias, etc.

Uruguay posee entrada marítima, aérea y terrestre, lo que impulsa su destacada participación en el comercio exterior. Además, en relación al movimiento de carga, recientemente se firmó el contrato de transporte ferroviario más importante del país, y uno de los más destacados en América Latina, el cual hará posible que a mediados del 2023



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

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

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

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



quede culminada la vía férrea que unirá la nueva planta de la principal fábrica de pulpa de celulosa del país con el puerto de Montevideo.

“Hace algunos años ya que podemos percibir el crecimiento notorio de Uruguay en lo que a logística refiere y, dentro de ese crecimiento, se destaca su posicionamiento como el gran hub logístico de la región”.

Pese a que Uruguay ha avanzado mucho en materia logística, queda mucho camino por recorrer en lo que refiere al transporte carretero. Si bien se reconoce que la logística está en la

agenda del gobierno, existen algunas áreas críticas que deberán mejorar para que Uruguay pueda competir y consolidarse como un centro de distribución regional. La ampliación y modernización de su infraestructura, sobre todo la portuaria, carretera y ferroviaria, constituyen el principal desafío del sector. También actúan como factores negativos los altos costos de mano de obra, de energía y de servicios del Estado, así como la escasez de recursos humanos capacitados, sobre todo para operar en proyectos donde se aplican nuevas tecnologías.

Se debe tomar consciencia de que Uruguay no es el único país que tiene centros de distribución en la región, por lo tanto, si su economía no tiene precios adecuados, los costos altos serán un factor negativo para competir.

¿Cuál es el objetivo de las entidades logísticas del país? Facilitar el Comercio Exterior promocionando al país en el exterior, atrayendo nuevos negocios a Uruguay. El desafío, es lograr un intercambio comercial, tecnológico y de conocimiento.



AUTORAS



Antonela
Arcidiaco



Milagros
Manfredi



Sofía
Recarte



Melani
Sosa



Pía
Rosano



Ana
Nuñez

Alumnas de la Tecnicatura en Logística de UTU, sede Maldonado



EXPERIENCE



VER
VIDEO

JOSÉ LUIS GALIANA, PRESIDENTE Y FUNDADOR DE RALOG - RED DE AYUDA LOGÍSTICA (ESPAÑA)

Referente del sector logístico español, testigo y protagonista de su desarrollo, en esta entrevista con Movant Connection, José Luis Galiana nos comparte detalles de su trayectoria y su mirada sobre el presente de la actividad.

¿Cómo fueron sus inicios vinculados con la actividad logística?

Fui director de Cadena de Suministro y miembro del consejo directivo local, en un fabricante multinacional del sector gran consumo. Empecé muy joven, por eso conozco la importancia que significa la experiencia.

Llegué al mundo de la logística a finales de la década de los ochenta, desde la Ingeniería y las Operaciones, “el lado oscuro de la fuerza”. En aquellos momentos encontré una logística no integrada, las funciones no estaban establecidas como procesos, eran silos estancos sin ningún tipo de comunicación transversal.

Como Corporate Planner, mi jefe era el director Administrativo responsable también de un departamento llamado Compras, no Abastecimiento. El servicio de pedidos y el transporte, no Distribución, dependían del director de Ventas y la programación de materiales y producción, no Planificación, dependían del director técnico.

El inventario lo controlaba el Operador Logístico de turno. Con esta situación era casi milagroso pasar del nivel de servicio del 92 por ciento, a pesar de que el stock rozaba el infinito y casi siempre en referencias que ningún cliente pedía.

¿Cómo ha vivido la evolución del sector a lo largo de los años?

Con la entrada de España en la Unión Europea y gracias a algunos líderes de empresas multinacionales, con la ayuda de las grandes compañías de consultoría especializada, se empezó a

visionar el cambio necesario en logística, como el proceso que proveería del combustible necesario para la cadena de valor de las empresas, denominando a esta nueva Logística con mayúscula "La Cadena Suministro", siendo su alcance en una forma extendida e integrada, desde el proveedor hasta el cliente y consumidor final. Este es mi viaje lleno de pequeñas historias y grandes personajes, donde todos jugaron un papel muy importante:

Las Asociaciones. Desde mi perspectiva, las Asociaciones y especialmente GSI España jugaron un papel crucial en esos momentos, al visionar la necesidad de colaboración entre fabricantes, distribuidores y operadores de servicios logísticos. "Eran tiempos que cuando el fabricante decía buenos días, el distribuidor pedía

algo, situación que casi siempre se trasladaba aguas abajo, hacia los proveedores logísticos".

El Comité de Transporte. En relación al transporte, el tema no fue tan fructífero, sin bien con el cambio del milenio mejoramos desde las Asociaciones y sus distintos Comités, con la ayuda de la clase política que en ese momento estaba en Ministerio de Fomento, logrando buenos acuerdos entre cargadores y transportistas, así como el observatorio de costes, las RAL específicas del transporte y la carga y el código de buenas prácticas mercantiles para el transporte. Hoy tengo la sensación que aún nos queda mucho camino por recorrer, en términos de colaboración, dignificación, aplicación y desarrollo de los acuerdos alcanzados en su momento.

Promociona tus productos o servicios Logísticos

con 

ASOLOG
Asociación Logística del Ecuador

YO SOY ASOLOG | Promoviendo el desarrollo Logístico del Ecuador

Para más información escríbenos a info@asolog.ec

Síguenos en nuestras redes |  Asolog |  Asolog2020 |  AsologEcuador |  AsologEcuador |  Asolog Ec

La Cadena de Suministro. Como casi todo en la vida, la entrada en Europa, tuvo consecuencias buenas y malas. Por el lado negativo, al estar localizados geográficamente en un extremo del continente tuvimos de optimizar las infraestructuras productivas y aquellas de distribución física. Sin embargo, esto nos hizo aguzar el ingenio para ser más competitivos en el resto de procesos logísticos y nos abrió el camino a un conocimiento nuevo, lleno de tecnología y formación especializada y continua.

Los Operadores Logísticos han sido otro de los grandes actores de éxito que en la historia de los tiempos a que nos referimos han favorecido y facilitado el desarrollo positivo de la logística. No solo por cumplir día a día sus impe-

rativos operacionales de “Seguridad, Calidad, Servicio y Coste”, sino por ser depositarios del conocimiento logístico y su desarrollo fruto de las múltiples externalizaciones.

La educación y la formación logística han dado un gran salto cualitativo y cuantitativo, al tener en funcionamiento varios grados universitarios y de formación profesional superior específicos de logística.

Este ha sido para mí un viaje maravilloso, lleno de momentos mágicos y algunas pesadillas, pero, sin duda, el futuro logístico en los próximos años, será mejor aún y estará lleno de éxitos para cumplir con la misión fundamental y diaria de la logística: “Entregar a tiempo y en el sitio correcto los productos que la sociedad necesita”.



GLOBE AIR CARGO

BY ECS GROUP

Globe Air Cargo, establecida en Argentina desde el 2018, forma parte de ECS GROUP, el más grande GSSA integrado del Mundo, contando con más de 69 subsidiarias, 137 oficinas, en 47 países y con más de 1000 empleados. Procuramos darle a nuestras Aerolíneas el mejor servicio de representación. Las compañías aéreas que nos han confiado sus servicios actualmente son:



CARGO





VER
VIDEO

MUSICOTERAPIA: EL ARTE AL SERVICIO DE LA SALUD



Norma Gutiérrez

Especialista en artes terapéuticas,
asesora en estrategias de bienestar
integral y autora

Pocas actividades buscan unificar el arte y el bienestar como lo hace la musicoterapia. Norma Gutiérrez Leyton dirige un instituto destinado a esta práctica en su Colombia natal y también es especialista en artes terapéuticas, asesora en estrategias de bienestar integral y autora.

A través de esta entrevista, nos comenta las bondades de una disciplina que representa mucho más que música para los oídos.

¿Podrías explicarnos qué es la musicoterapia?

Es el arte al servicio de la salud. Para mí, es el uso de la música que nos ayuda a mejorar nuestras habilidades de expresión para poder conectarnos con nosotros mismos y favorecer la comunicación desde nuestro interior y también hacia los demás. También colabora en el desarrollo de habilidades a través de la melodía, la

armonía y el ritmo, que son elementos bien utilizados puede favorecer estados de bienestar y de calidad de vida.

Además, podemos considerarla un tratamiento porque promovemos la salud, prevenimos enfermedades y tratamos distintas patologías y afecciones.

¿En qué consiste una sesión de musicoterapia?

La sesión inicia siempre teniendo en cuenta las características del usuario, el grupo o la comunidad con la que se va a sesionar, en donde trabajamos objetivos ajustados a sus necesidades. Si bien el terapeuta lleva algunas propuestas musicales, trabajamos basados en la música del usuario o el grupo.

La musicoterapia actúa casi como un triángulo en el cual hay momentos en los que el usuario es protagonista dentro de la dinámica de la sesión. Entonces, tiene que tocar un instrumento o participar de juegos de roles o sonoros, improvisación musical, actividades relacionadas a com-

poner algún tipo de canción o analizar letras. Lo que escuchamos puede generar emociones y sentimientos que luego buscamos relacionar con la vida misma y para cada uno la sensación será totalmente diferente.

¿Cómo puede ayudar esta disciplina a un profesional como el de Logística o el Comercio Exterior, dos actividades tan dinámicas como estresantes?

La música es la más social de todas las artes y por eso no tenemos necesidad de que nos guste una canción para sentir conexión con el ritmo o la melodía y esto tiene que ver con nuestra capacidad de empatizar.

Entonces, la música ayuda al profesional a reconocerse más y a trabajar estas habilidades sensoriales de manera consciente, a estar más atento al servicio al cliente, a tener una cara amable. Todas estas son habilidades que nosotros podemos manejar desde la parte sonora y musical. Esto va a generar un impacto directo en la productividad porque nos va a ayudar a

afinar todas esas capacidades sociales, como el lenguaje y la comunicación, y a fortalecer relaciones humanas dentro de organizaciones que las deterioran. Además de relajarnos, claro.

Puede ayudar a identificar el estrés. Una de esas dificultades es parar la cabeza porque empezamos a tener pensamientos repetitivos en los momentos de descanso y esto nos genera distintos malestares como el insomnio, ansiedad u otras sintomatologías.

Entonces, podemos decir que a través de la música encontramos una manera divertida de hacer terapia...

Llevo más de 20 años estudiando cómo aplicar el arte al bienestar de las personas y puedo decirte que las artes confrontan sí o sí al ser humano y la mayoría tiene cierto bloqueo a manifestarse artísticamente. Entonces, busco emplear una metodología que identifica nuestra empatía desde la parte musical que relaja a mi cerebro, que me alegra, que me hace descansar o me saca el mal genio.



xylem
Let's Solve Water



Xylem es una empresa líder mundial en tecnología del agua comprometida con la solución de desafíos críticos relacionados con el agua y la infraestructura con innovación tecnológica.

Síguenos en LinkedIn como [Xylem Latam](#)



FUN

Fundación Unidos por la Niñez

RESPONSIBILITY



VER
VIDEO

FUNDACIÓN UNIDOS POR LA NIÑEZ: LA LUCHA POR UNA INFANCIA FELIZ



Jennie Barb

Presidente de Fundación Unidos por la Niñez (FUN)

En Panamá, los casos de abuso infantil eran muy poco difundidos y prácticamente escaseaba la información hasta el surgimiento de la Fundación Unidos por la Niñez (FUN). Jennie Barb, presidente de FUN, nos comenta el largo camino que recorrieron y los desafíos que debieron superar para que éste deje de ser un tema tabú en su país.

¿Cuáles fueron los primeros pasos de la fundación?

Unidos por la Niñez se fundó hace 18 años, aunque empezamos a trabajar en el año 2000 a raíz de un caso de proxenetismo que involucra a niñas en edad escolar. En esos momentos se hablaba muy poco de abuso sexual infantil y no había un sistema de protección integral de derechos de la niñez y la adolescencia, el cual fue creado recientemente. Este caso salió a la luz gracias a periodistas europeos que vinieron a cubrirlo y tomó mucha relevancia siendo un gran escándalo.

Preocupada por la situación de vulnerabilidad de nuestros niños, invité a un grupo de profesionales multidisciplinarios a conformar una organización que defienda y promueva los derechos de niños abusados sexualmente y víctimas de otras formas de violencia.

No es difícil imaginar las dificultades que atravesaron en sus inicios...

Cuando comenzamos a hablar de abuso sexual infantil en Panamá, era todavía un tema tabú y se mostraban incómodas, muchas personas lo veían como algo poco frecuente y otras negaban que pudiese ocurrir en sus escuelas, parroquias y comunidades. Se creía que sólo sucedía en comunidades de riesgo social, donde el abusador era un maleante de aspecto desquiciado y jamás se vinculaba al posible agresor como un ciudadano de apariencia "decente", respetable o profesional.

De hecho, cuando comenzamos, me increpaban por hablar de ese tema y decían que esto despertaría una morbosidad nociva. Por entonces, trabajaba como terapeuta individual y fa-

miliar y, a raíz de la publicación de mi primer programa para la prevención del abuso sexual Lolita, una niña a salvo, pasé a recibir una gran mayoría de consultas por este tema.

Se ha avanzado muchísimo, pero aún hay muchas barreras que las familias deben vencer para proteger mejor a sus niños y niñas. Sabemos que el trámite legal puede ser desgastante para la familia y el niño, pero es necesaria para que el agresor tenga el castigo que merece.

¿Cómo acceden a los datos que manejan? ¿Cómo administran esa información?

El Ministerio Público informa estadísticas de casos que ellos reciben a través de las denuncias. Estas estadísticas son únicamente un esbozo de lo que realmente está ocurriendo en materia de abuso sexual porque siempre hay un subregistro, es decir, casos que nunca llegan a denunciarse. Si bien es cierto que estas estadísticas son de utilidad para aproximarnos a las comunidades con mayores índices de abuso sexual, no nos hablan de la situación real de nuestros niños.

¿Cómo es el día a día en la fundación? ¿Cómo se organizan desde lo logístico?

Nuestro Centro abre sus puertas de lunes a viernes y atiende niñas, niños, adolescentes y familias, en distintas modalidades terapéuticas: individual, familiar y grupal. Contamos con un equipo conformado por 14 terapeutas que trabajan voluntariamente, aunque reciben un pequeño honorario desde la familia asistida.

Un pequeño porcentaje de este simbólico aporte va a la Fundación para contribuir con los gastos administrativos debido a que no recibimos subsidios del gobierno u otras organizaciones. Además, por motivo de la pandemia de Covid 19, no hemos contado con patrocinios de la empresa privada.

Es por esto que invitamos a todas aquellas personas que se identifiquen con nuestra causa a que visiten nuestra página web www.unidosporninez.org y nuestras redes sociales, conozcan más de nuestro trabajo y colaboren a través de donaciones para continuar ejecutando nuestros programas.




AMECOMEX

**ÚNETE A LA COMUNIDAD
DE MUJERES
APASIONADAS POR EL
COMERCIO EXTERIOR**

DESARROLLO DE
MARCA PERSONAL

NETWORKING LOCAL
E INTERNACIONAL

CAPACITACIONES

COACHING &
MENTORING

Y MUCHO MÁS

Para mayor información, escríbenos:
info@amecomex.org

  

www.amecomex.org

Multiple CHOICE



Maru Botana

Cocinera y conductora de
televisión argentina.

75 % de respuestas correctas.
¡Impresionante tu desempeño Maru!
Muchas gracias por jugar con nosotros
y por las delicias que creas con tu
trabajo y compartís con tus recetas.

1. ¿En qué ámbito se originó el concepto de logística?

- a) En el comercial
- b) En el militar ✓
- c) En el de administración pública

2. ¿Cuál es el paso marítimo comercial más transitado del mundo?

- a) Canal de Panamá.
- b) Canal de Suez
- c) Estrecho de Malaca ✓

3. ¿Cuántos vagones transportó el tren de carga más largo del mundo que se registró en Australia?

- a) 682 ✓
- b) 256
- c) 118

4. ¿Cuál es el tiempo promedio de tránsito de un buque portacontenedores desde China hasta las costas del atlántico de Latinoamérica?

- a) 20 días ✗
- b) 30 días ✓
- c) 45 días

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

“El comercio exterior repercute en los materiales que compro de afuera para producir. También, tengo una harina mía que se vende en Paraguay. Tengo logística en mi centro de distribución, entregando los pedidos online de los locales que lidero”.