

REVISTA DE



LEGIS<sup>®</sup>  
INFORMACIÓN & SOLUCIONES

# LOGÍSTICA<sup>®</sup>

LOGÍSTICA | EMPAQUE | ALMACENAMIENTO | TRANSPORTE & DISTRIBUCIÓN | TECNOLOGÍA | SERVICIOS

ISSN 2011-3102

## Nicaragua y el canal que cambiaría la logística del continente



- **Pros y contras del TLC** con la Unión Europea
- **Israel**, el gran socio del Medio Oriente
- **Carreteras colombianas:** en vías de desarrollo

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



PRECIO \$15.000 pesos colombianos

ISSN 2011 - 3102



Edición

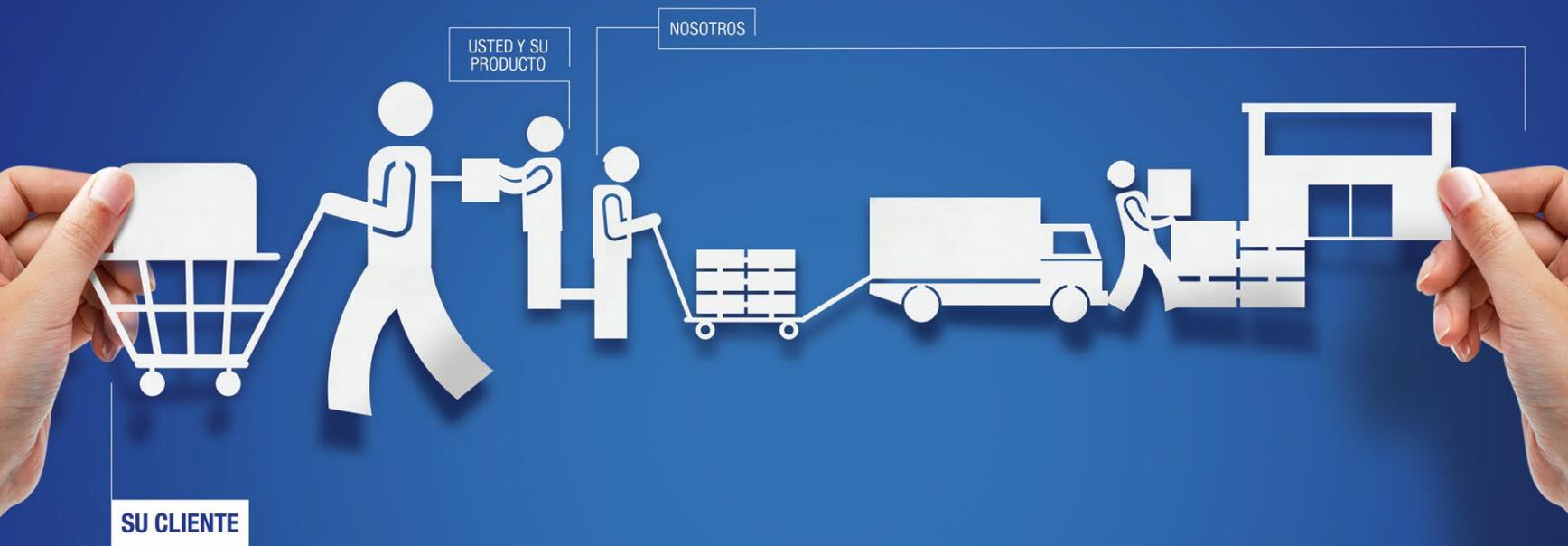
Con el apoyo de:

LEGIScomex.com

Distribuido por:



QUE SU CLIENTE  
SEA SIEMPRE  
LA PRIORIDAD



Cuando el consumidor final deja de ser el último eslabón de la cadena y se convierte en la **inspiración de nuestra gama de soluciones**; ahí es cuando la cadena realmente cobra valor.

**Eso es contar con un experto.**



**SUPPLA**  
Logística Inteligente

Visítenos en [www.suppla.com](http://www.suppla.com)  
o contáctenos en [info@suppla.com](mailto:info@suppla.com)

LOGÍSTICA TRANSPORTE NACIONAL  
COMERCIO INTERNACIONAL GESTIÓN DOCUMENTAL

**FUNDADORES - ASESORES**

Tito Livio Caldas  
Alberto Silva  
Miguel Enrique Caldas

**Presidente (E)**  
Diego Barrero

**Editor**  
Daniel Polanía Castro  
daniel.polania@legis.com.co

**Fotografía**  
©2013 Shutterstock.com  
Cortesía: Embajada de Israel, Sociedad Portuaria,  
Zona Franca de Barranquilla, INVIAS.

**Redacción**  
Marta Bernal, Stefany Cáceres Duarte, Amado Hernández,  
Camilo Pérez, Jorge Córdoba, Andrés Zambrano,  
Albert Avalos, Juan Felipe Parra, Luis Daniel Vargas,  
Hernán Sánchez, Diego Forero y Andrés Botero.

**Corrección de Estilo**  
Wilber Casallas

**Contactos Efectivos de Negocio – CEN**

**Gerente**  
David De San Vicente Arango  
david.desanvicente@legis.com.co

**Gerente Comercial Regionales  
Bogotá, Cali, Bucaramanga, Central  
y Eje Cafetero**  
Tomás Enrique Cárdenas  
tomas.cardenas@legis.com.co

**Gerente Comercial  
Medellín - Costa Caribe**  
David Barros  
david.barros@legis.com.co

**Gerente de Mercadeo, Circulación y Suscripciones**  
Oscar Ricardo Becerra  
oscar.becerra@legis.com.co

**Director de Operaciones**  
Cristian Chacón Lara  
cristian.chacon@legis.com.co

**Ventas Publicidad:**  
**Bogotá**  
Av. Calle 26 No. 82-70  
PBX (1) 425 52 55 Exts. 1778 -1312

**Medellín**  
Calle 16A Sur No. 48-193  
Tel. (4) 360 53 00

**Cali**  
Cl. 19 Norte 2N-29 Of. 34-01B Ed. Torre de Cali  
PBX (2) 608 18 00

**Costa Caribe – BARRANQUILLA**  
Cra. 46 No. 67-60  
PBX (5) 369 62 00

**Eje Cafetero – PEREIRA**  
Centro Comercial Alcides Arévalo  
Calle 19 No. 6-48 Local 106  
PBX (6) 316 70 70 - 335 78 01

**Planner de Producción**  
Pedro C. Gutiérrez J.

**Tráfico de Materiales**  
José Ernesto Roa  
Angie Aguilar

**Diseño, Diagramación y Portada**  
Angélica Gómez Batista

**Suscripciones**  
Línea Gratuita Nacional: 01 8000 510 888  
En Bogotá (1) 425 52 01  
E-mail: suscripciones@publicacioneslegis.com  
Código Postal 111071

De venta en almacenes de cadena y principales papelerías del país

Preprensa e Impresión

Año 6 No. 23 - Noviembre 2013 - Enero 2014

**LOGÍSTICA**



- 7 Cadena productiva y clase media, momento de expectativas
- 14 Nicaragua y el canal que cambiaría la logística del continente
- 20 Canal Interoceánico de Nicaragua, ¿alternativa para el comercio de mercancías?
- 24 Pros y contras del TLC con la Unión Europea
- 35 Ibagué, oportunidades logísticas y comerciales para el país
- 40 Humanizar la logística
- 50 Israel, el gran socio del Medio Oriente
- 54 Barranquilla, la 'Puerta de Oro' del TLC

**EMPAQUE**



- 60 De empaques y TLC
- 66 Empaque de fondo y de forma

**ALMACENAMIENTO**



- 72 Appolo, el software más avanzado para zonas francas
- 76 La mecánica de un almacén automático
- 80 Refrigeración a lo grande
- 84 Facturación electrónica: una nueva y eficaz alternativa

**TRANSPORTE & DISTRIBUCIÓN**



- 89 El impacto del cumplimiento omni-canal en los sistemas de distribución
- 96 ¿Gasolina barata?
- 98 ¿En qué va el SITP?
- 104 Carreteras colombianas: en vías de desarrollo

**TECNOLOGÍA**



- 108 La logística; la punta de lanza del comercio electrónico
- 112 Mipymes colombianas pueden ser más competitivas con las TIC

**SERVICIOS**



- 118 ¿Cómo generar ahorros duraderos en compras?
- 121 Calendario de eventos
- 122 Notilogística

**CATÁLOGO DE FICHAS TÉCNICAS**

124

**ÍNDICE DE ANUNCIANTES**

129



# No todo puede ser culpa de los



La política exterior de Colombia, durante los últimos 20 años, ha tenido una clara orientación hacia la apertura de fronteras. La diversificación de socios comerciales se ha realizado a través de la firma de un buen número de tratados de comercio con potencias industriales y países vecinos. La realidad económica de algunos de estos nuevos socios, con infraestructuras y medios de producción superiores a los de Colombia, ha alentado una paranoia generalizada entre los diferentes gremios, que al unísono han intentado culpar a dichos tratados de reveses económicos, como lo podría ser la crisis agraria.

Hace un par de meses la Universidad Sergio Arboleda y el Consejo Económico Colombo Asiático realizaron un estudio donde se concluye que no existe una amenaza de importaciones por causa de los TLC. A pesar de que la balanza económica entre exportaciones e importaciones ha venido creciendo del lado de las segundas, esta no presenta una clara desproporcionalidad, lo que indicaría que dichas cifras no explican por sí solas una crisis financiera y menos agraria.

Por otro lado y según datos suministrados por el Foro Económico Mundial, Colombia ocupa el puesto 23 en prevalencia de barreras comerciales internacionales, lo que indica que es uno de los países más proteccionistas, solo hay en el mundo 22 países que imponen mayores restricciones a las importaciones.

Nadie desconoce que con la firma de los TLC las amenazas para diversos sectores de la economía nacional aumentaron, en algunos casos de forma significativa, pero tampoco es correcto afirmar que dichos tratados son los culpables de la crisis del agro ni del estancamiento económico. Hay que hacer un análisis claro. Si bien los efectos positivos de dichos tratados no se verán sino en por lo menos cinco años, sus efectos negativos también saldrán a flote en un mediano y largo plazo.

La crisis agraria obedece a otros factores. Altos costos de los insumos, monopolios, grandes latifundios, baja productividad, contrabando, corrupción, bacrim y guerrilla parecen ser culpables más sensatos del detrimento del sector agrario. La solución no es cerrar los ojos y eliminar la posible competencia, la solución está en políticas claras en pro de optimizar los productos agrícolas, en mejorar las vías entre los centros de producción y los puertos, en tener un sistema férreo eficiente para el transporte de mercancías. Con seguridad, si ninguno de los TLC se hubiera firmado, la crisis agraria se hubiera atribuido a la poca apertura internacional de nuestros mercados.

DANIEL FERNANDO POLANÍA  
Comunicador Social y Magíster en Historia  
Editor Revista de Logística  
daniel.polania@legis.com.co  
Danielpolania.wordpress.com  
 @danielfpolania



# Sección Logística

- 7 Cadena productiva y clase media, momento de expectativas
- 14 Nicaragua y el canal que cambiaría la logística del continente
- 20 Canal Interoceánico de Nicaragua, ¿alternativa para el comercio de mercancías?
- 24 Pros y contras del TLC con la Unión Europea
- 35 Ibagué, oportunidades logísticas y comerciales para el país
- 40 Humanizar la logística
- 50 Israel, el gran socio del Medio Oriente
- 54 Barranquilla, la 'Puerta de Oro' del TLC

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

VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA

Grupo

**Bancolombia**

*le estamos poniendo el alma*



# La diferencia entre tener apoyo y contar con un aliado

es la misma que existe entre hacer las cosas  
y hacerlas con el alma



**A través de leasing y arrendamiento operativo, su empresa puede acceder a los activos productivos que necesita para continuar creciendo.**

Consulte toda la información de sus obligaciones, derechos, tasas, tarifas, trámites, requisitos y características de todos nuestros productos y servicios a través de [www.leasingbancolombia.com](http://www.leasingbancolombia.com) / Centro de Atención al Cliente **01 800 05 15556**  
Productos de leasing y arrendamiento operativo ofrecidos por Leasing Bancolombia S.A. Compañía de Financiamiento.



Grupo  
**Bancolombia**  
*le estamos poniendo el alma*

# Cadena productiva y clase media, momento de expectativas

*Aunque se evidencia un crecimiento de la clase media, su capacidad de compra es relativa. La producción colombiana tiene el reto de mantenerse en este momento delicado y elaborar estrategias con miras a una mejor rentabilidad a futuro.*



Por: Marta Bernal González  
 @bernalissima

**M**esura es la palabra, para no morir en el intento. La demanda agregada está resentida y la clase media compensa ese debilitamiento dirigiéndose al consumo, pero endeudándose. Actualmente, esto constituye un problema porque el endeudamiento, especialmente en créditos de consumo que son utilizados por este segmento de la población, está llegando a un límite.

“Estamos en un momento económico muy sensible, cuando se hace referencia a los retos logísticos de producción, teniendo como parámetro que la clase media es muy frágil, muy sensible a las tendencias de la economía y al comportamiento del mercado”, asegura Celso Miguel Melo Melo, coordinador académico de posgrados en Ciencias Administrativas de la Universidad Jorge Tadeo Lozano. Las personas están a la defensiva tratando de frenar su consumo para manejar una economía de subsistencia.

El reto de las empresas para compensar la fragilidad de la clase media colombiana está en dar una respuesta permanente a la dinámica, lanzando nuevas propuestas, evaluando nuevas alternativas, marcando la pauta, generando nuevas tendencias y hábitos de consumo, de manera que se generen beneficios sostenibles.

Es importante el fortalecimiento de la infraestructura productiva, enfocarse en la innovación y construir marcas de carácter internacional, para la inserción en mercados altamente competitivos que tienen fuertes rivales en el mundo.

## CLASE MEDIA

Según Giuseppe De Corso, economista doctorado en Ciencias Políticas, la clase media surge en forma espontánea como consecuencia de momentos

económicos buenos, con excepción de Brasil y México, ya que en el primero funcionó su proceso de sustitución de importaciones y el segundo se vio favorecido por su cercanía con el mercado americano.

En Colombia, la clase media ha crecido en los últimos diez años, como reflejo de políticas de expansión económica. Esto se ha fundamentado en un crecimiento asimétrico de la producción nacional y en la apertura económica, pero no ha existido un fortalecimiento estructural de la cadena productiva. Adicionalmente, la economía colombiana ha basado su crecimiento en los resultados del boom minero, en el carbón y los hidrocarburos; todos recursos no renovables que en algún momento se agotarán.

Si no hay un fortalecimiento de una cadena productiva no habrá un crecimiento de una clase media en condiciones favorables que le permitan ahorrar, invertir y constituirse realmente en una impulsadora de una economía pujante.

“En una reunión realizada por profesores con el expresidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Enrique Iglesias, se criticaba la característica



“Ahora estamos todos viviendo con carro y comodidades pero no pensamos en lo que puede venir. Y si bien las noticias son buenas, detrás de todo eso hay una realidad económica complicada”.  
 (Giuseppe De Corso)



Tracing Tea / Shutterstock.com

de la economía del continente por ser dependiente de la aportación de materias primas, lo que resulta como una debilidad a largo plazo si no hay diversificación de la economía”, cuenta De Corso, profesor titular de la Universidad Jorge Tadeo Lozano.

“No es lo mismo que menos personas estén contratadas con mejor poder adquisitivo, a que exista una mayor masa contratada con menor poder adquisitivo y además exista informalidad. Es lo que hace que la clase media tienda a ser media baja, muy frágil y muy sensible al incremento de los precios, a una escalada de los costos y a la caída eventual de los ingresos”, asegura Celso Miguel Melo Melo.

Melo también explica que: “El factor preocupante en la expansión de la clase media colombiana es que es vulnerable a cualquier impacto externo que implique la baja de la cotización internacional de los productos de exportación. Si bien la clase media ha crecido y es representativa en el consumo nacional, su naturaleza frágil la hace muy sensible a cualquier adversidad económica; basta con considerar que se cataloga la clase media colombiana, según el último informe del Banco Mundial, como la conformada por las familias cuyo ingreso promedio mensual oscila entre 300 y 1.500 dólares a paridad de poder de compra, reflejando la baja capacidad de ahorro e inversión”.

De Corso afirma que: “La columna vertebral de un país es el sector medio. Una sociedad con vastos sectores medios tiende a ser políticamente estable, con excepciones, debido a que tienen mucho que perder, por ello prefieren la calma y la seguridad. Es un sector en el cual se pueden encontrar profesionales independientes, empleados de cuello blanco, trabajadores industriales. Son diversos en su interior”.

# La Noticia

NISSAN FORKLIFT AHORA ES **NISSAN FORKLIFT**

Tenemos un nuevo nombre pero algunas cosas nunca cambiarán:

by **UNICARRIERS**

## INFORME MATUTINO

Nissan Forklift ahora es By Unicarriers

**NISSAN FORKLIFT**

Te presentamos nuestra nueva imagen de marca respaldada por Dinissan Maquinaria. Nos hemos enfocado en lo que mejor sabemos hacer, para ofrecerte soluciones logísticas más inteligentes, rápidas y eficientes.

2013

REPORTE DIARIO

## PRIMICIA



**NISSAN FORKLIFT**  
by **UNICARRIERS**

ES POSIBLE QUE TENAMOS UN NUEVO NOMBRE PERO ALGUNAS COSAS NUNCA CAMBIARÁN

## EL DIARIO

Nissan Forklift ahora es

**NISSAN FORKLIFT**

by **UNICARRIERS**

Te presentamos nuestra nueva imagen de marca respaldada por Dinissan Maquinaria. Nos hemos enfocado en lo que mejor sabemos hacer, para ofrecerte soluciones logísticas más inteligentes, rápidas y eficientes.

Tal vez esta noticia ya la conocías, lo que de pronto no sabías, es que lo hicimos para entregarte mejores soluciones, más inteligentes, rápidas y eficientes.

**AHORA TU NISSAN FORKLIFT DE SIEMPRE ES BY UNICARRIERS.**

Línea de información: 320 424 6093  
maquinaria@dinissan.com.co  
www.dinissan.com.co



**DINISSAN MAQUINARIA**



Para los profesores de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, la tendencia de la clase media es el consumismo. Por ejemplo, hay estudios que hacen correlación entre esta clase y la motorización, pues la renovación del vehículo y de la tecnología se da en función de estatus y confort, mas no de productividad. Otro rasgo es el costo de vivienda y de la educación. Es un sector que busca en un futuro no muy lejano tener mejores instrumentos para acceder a una mejor economía. Trata de parecerse a sectores más altos y no a la clase popular. Y aunque el consumismo agota el ingreso, desestimula el ahorro e inhibe la inversión, es importante porque apoya una capacidad productiva.

**En América Latina, de acuerdo con el Banco Mundial, la clase media pasó de 21,1% de la población en 1995 a 32,3% en 2011. En Colombia aumentó en la última década de un 16,3% en 2002 a 26,5% en 2011.**

En Colombia, la clase media gasta la mayor parte de su ingreso en alimentos y vivienda, según informó Sergio Díaz-Granados, ministro de Comercio, Industria y Turismo, en la 69 Asamblea de la Andi.

### CADENA PRODUCTIVA

“Las empresas colombianas actualmente evidencian las consecuencias de una desaceleración de la dinámica económica, impactada por el deterioro del poder adquisitivo del peso colombiano, como reflejo de la sobrevaluación de la moneda, lo que estimula la tendencia a incrementar las importaciones y desestimula las exportaciones. Un indicador que hace visible este fenómeno es la composición de la balanza cambiaria, donde solamente los resultados del sector petrolero presentan superávit, los demás sectores son deficitarios”, analiza el coordinador académico de posgrados en Ciencias Administrativas de la Universidad Jorge Tadeo Lozano.

Según los profesores de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, una de las características de la economía colombiana es la producción manejada desde el interior del país. La operación en Colombia es más costosa por lo que implica el transporte, manipulación de mercancía y riesgos, y eso le resta competitividad. Están de acuerdo en que tener infraestructura cerca a la costa sería ideal. En la costa “se tiene una pujanza hacia la parte industrial. La gente es abierta, aprende y replica”, asegura De Corso. Y en esta parte del país el consumo se ha orientado hacia los productos importados.

### ¿Cómo medir resultados?

Por Celso Melo

El impacto sobre los resultados financieros de la empresa colombiana promedio se refleja en el deterioro de la capacidad de generación de riqueza empresarial, dado la no materialización de sus proyecciones. En forma sencilla se puede explicar el impacto con la siguiente formulación:

Valor Económico Agregado (EVA) = Inversión de Capital x [Rentabilidad Operacional de la Inversión de Capital (ROIC) – Costo Promedio Ponderado de Capital (CPC)].

La inversión de capital se podría desestimar si la percepción de los inversionistas conduce a considerar que la demanda agregada se contrae, el ROIC se reduce y, por lo tanto, sus expectativas de rentabilidad no se materializan. Por otra parte, el CPC se hace más representativo mermando el poder de generación de Valor Económico Agregado.

Desde la expectativa logística, la conducta de las empresas debería marcar la tendencia a la optimización de los costos de aprovisionamiento, almacenamiento, producción, distribución comercial y distribución física internacional, generando mejores condiciones de competitividad. Sería fundamental considerar alianzas estratégicas que faciliten compartir servicios y capacidad instalada.



**Nos movemos hacia  
donde su empresa  
lo necesita.**

*Somos expertos en el diseño de soluciones logísticas integrales hechas a la medida de su empresa, con el propósito de crear un enlace perfecto para cada cliente.*

- **Centros de Distribución** • **Contenedores**
- **Acondicionamiento** • **Cargo**

**CCL**

**Corporación Colombiana de Logística**  
**LOGÍSTICA EN TODO**

Contáctenos en: **[www.ccl.com.co](http://www.ccl.com.co)**

llamando a nuestra Línea Gratuita Nacional **01 8000 524 443**  
o en Bogotá al **(1) 423 88 00.**





que Colombia, de alguna manera, pueda independizarse de la exportación de petróleo y carbón, y pueda diversificarse. Eso no es fácil”, advierte De Corso; “un intento de buscar estímulo a la movilidad de capitales”, reafirma Melo.

Según el Ministro de Comercio, Industria y Turismo, en su intervención en la 69 Asamblea de la Andi, para 2014, los 14 acuerdos comerciales vigentes dan acceso preferencial al 74% de las clases medias del mundo y la Alianza Pacífico aspira a llegar a un 66% de las clases medias concentradas en Asia-Pacífico.

Colombia debe abrirse al mundo con transferencia de capital extranjero, de conocimientos, importar mano de obra calificada, crear una sociedad más sofisticada. Lograr la identidad de una economía sólida que sea reconocida en el mundo.

Ricardo Hausmann, director del Centro Internacional de Desarrollo de la Universidad de Harvard, insistía, en la 69 Asamblea de la Andi, que “para seguir ampliando la clase media habrá que aumentar la productividad y las exportaciones reales, y el secreto de la productividad es hacer las cosas con más conocimiento”.

“Si una empresa colombiana logra manejar una buena mezcla de costos, crea elementos diferenciadores, es innovadora, creativa y persiste en el posicionamiento de marcas, tanto a nivel nacional como internacional, podría garantizar un margen que le permita lograr expectativas de rentabilidad a una organización”, concluye Melo.

Cómo optimizar costos, es el trabajo de la parte logística en las empresas. La gestión logística estratégica debe permitir el adecuado manejo de costos en aprovisionamiento, almacenamiento, producción, alistamiento de mercancía, distribución comercial y distribución física internacional, de tal forma que pueda actuar frente a una demanda que pueda contraerse temporalmente. 



Según De Corso, adicionalmente Colombia debe aprender a hacer buen uso de la renta y no aplicarla solo al consumo, sino en infraestructura, educación y en desarrollar más la agroindustria. Melo concluye que un buen flujo monetario debe optimizar recursos, aunque la tendencia es la generación de subsidios. La idea es tener un amortiguador social construido de manera responsable.

Por otro lado, cuando importar es más sencillo que producir, el beneficio general de la tendencia de la globalización lo van a tener las compañías internacionales. Este es un reto más para las empresas colombianas, que no deben depender solamente de las condiciones que otorgue el Gobierno.

La balanza en este momento no favorece a Colombia. Hay que incursionar en la dinámica de los procesos de internacionalización, enfilando los propósitos empresariales hacia el mejor provecho de esas oportunidades que representan las alianzas estratégicas con diferentes mercados del mundo.

“La firma de los tratados de libre comercio tienen la intención de hacer

**“Se debe generar una simetría entre fortalecimiento de la cadena productiva y lo que requiere para funcionar: la infraestructura”.  
(Melo)**

## Recomendaciones

Por Celso Melo

- Como consecuencia de la optimización de costos, las empresas colombianas podrán compartir las condiciones de restricción del poder compra, mediante las estrategias de mercadeo orientadas a cautivar al consumidor, definiendo mejores precios, calidad, opciones y valores agregados asociados al consumo.
- Las estrategias de seducción deben considerar la segmentación del mercado, donde la diferenciación de ingresos, gustos y tendencias de la misma clase media, la hace muy variada.
- Las empresas colombianas deben liderar procesos de diseño, desarrollo e innovación de producto, creación de tendencia en el consumo, mediante la penetración de los mercados con el reconocimiento de marcas.
- Es importante seguir con el fortalecimiento de la infraestructura productiva e innovadora, que a largo plazo permita construir marcas de carácter internacional.
- Fortalecer la rentabilidad de la inversión de capital con niveles óptimos de recursos necesarios para la intervención en el mercado.
- Viabilizar los instrumentos de fondeo que garanticen las buenas condiciones de costo de capital.
- Comunicar con el mercado de forma cosmopolita, moderna, que genere tendencias y fidelización de la clase media colombiana.
- Una empresa sólida, desde el punto de vista económico y financiero, puede tener una mayor capacidad de penetración en el mercado nacional e internacional aumentado su *market share*.



**ASERCOL S.A.**  
AGENCIA DE ADUANAS NIVEL 1

**30 años**



**Nuestros Servicios**

- Agenciamiento Aduanero (importaciones, exportaciones y DTA).
- Asesoría en Comercio Exterior y Zona Franca.
- Asesoría para obtención de Vistos Buenos (INVIMA, ICA, SIC, IDUMIL, entre otros).
- Asesorías Cambiarias.
- Transporte Terrestre Nacional de Carga.
- Almacenamiento en Zona Franca. (manejo de inventarios y distribución).
- Transporte Internacional.
- Servicios integrales a la carga.
- Servicios marítimos de proyecto.
- Servicio de seguimiento en línea de cada uno de los procesos logísticos.
- Asesoría en aplicación de Acuerdos Comerciales suscritos por Colombia.
- Clasificación arancelaria.



**Contribuimos a desarrollar sus procesos logísticos con calidad**



[www.asercol.com](http://www.asercol.com)  
Cartagena · Barranquilla · Santa Marta · Bogotá · Buenaventura · Cali  
E-mail: [cperdomo@asercol.com](mailto:cperdomo@asercol.com)



# Nicaragua y el canal que cambiaría la logística del continente

*La construcción del gran canal interoceánico es la mayor apuesta en infraestructura de Nicaragua y uno de los mayores retos logísticos contemporáneos.*



Por: Redacción Logística  
 @Revistalogistic

**H**oy día, gracias a la propuesta del empresario chino Wang Jing, al apoyo del gobierno de Daniel Ortega y a la Ley 840 aprobada por la Asamblea Nacional, se ha dado un giro decisivo en el rumbo de todo un país y del comercio internacional.

Aunque las noticias de la concesión se dan justamente en medio de la polémica desatada por el fallo de La Haya, que determinó la pérdida de 75 mil kilómetros cuadrados de mar colombiano, es necesario comprender lo que implica conectar dos mares en medio de una geografía tan compleja y variada como la centroamericana.

La compañía *HK Nicaragua Canal Development Investment Co. Limited* fue seleccionada para dar vida al proyecto que consiste en el diseño, desarrollo, ingeniería, acuerdos de financiación, construcción, propiedad, posesión, operación, mantenimiento y administración del canal, durante los 50 años que dura la concesión, prorrogable por otros 50.

Dentro de los planes también se contempla la construcción de dos puentes de aguas profundas, un canal seco que incluiría una autopista, un ferrocarril, dos aeropuertos internacionales y un oleoducto.

## UNA DEMANDA QUE SUPERA LA OFERTA

Panamá sabe que ha tenido y sigue teniendo un gran impacto en el transporte marítimo de mercancías, muestra de eso son los 14.000 buques que pasan anualmente por el canal. Sin embargo, existe una significativa demanda insatisfecha que motiva la inversión en un nuevo y mejorado canal.

Jorge Salaverry, exembajador de Nicaragua en España, recientemente realizó



Presidente de Nicaragua, Daniel Ortega y Wang Jing, HKND Group CEO Wang Jing

un análisis del tema para la Fundación Ciudadanía y Valores (junio de 2013), en donde señala que: “El razonamiento nicaragüense es el siguiente: el canal de Panamá es sin duda alguna una gran obra de ingeniería, pero lo es de principios del siglo pasado (en 2014 cumple 100 años), y las obras de ampliación que actualmente se están realizando a un coste de 5.250 millones de dólares, permitirán el pase de algunos buques de mayor tamaño, pero no de los más grandes que ya existen y que se seguirán construyendo. Asimismo, el canal de Panamá ampliado no podrá absorber eficientemente el crecimiento del tráfico marítimo de mercancías”.

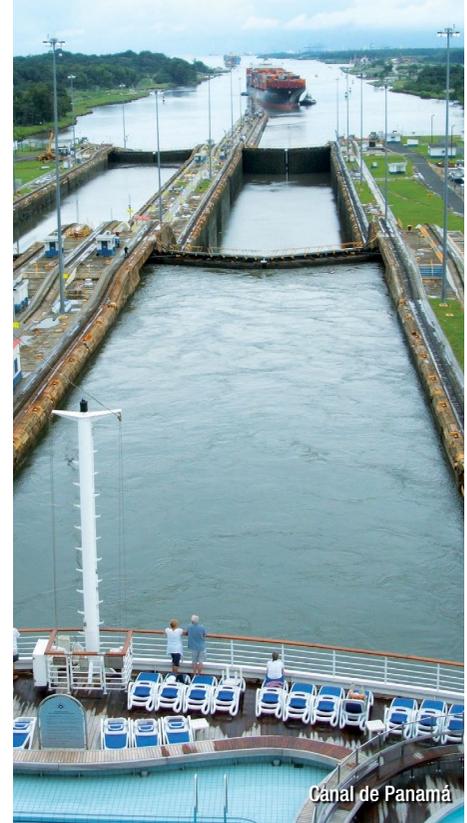
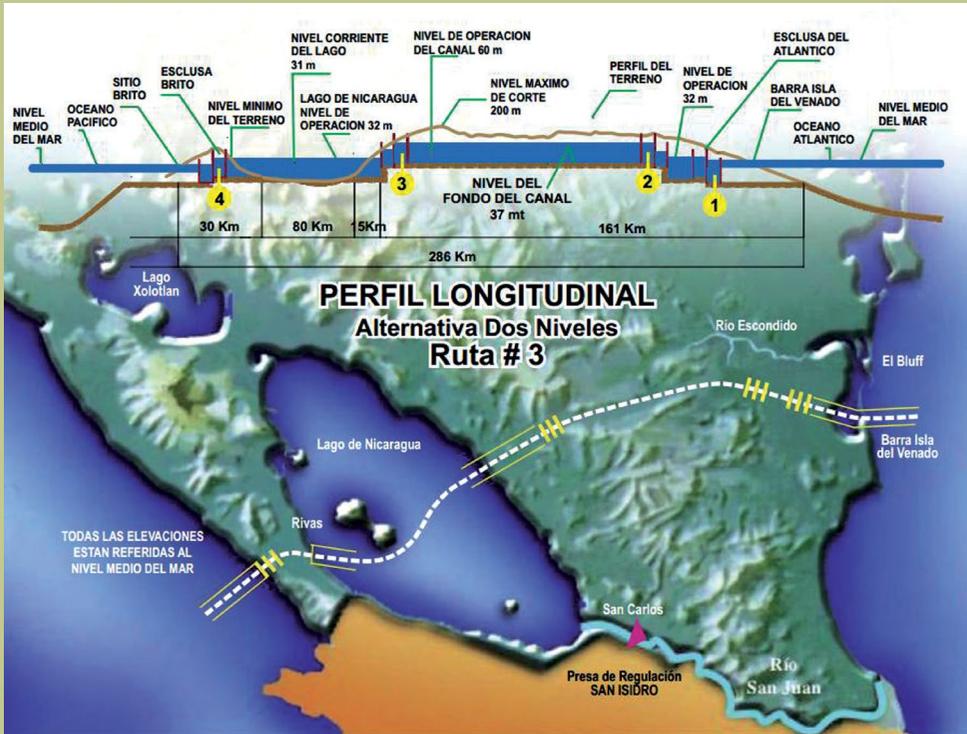
De otro lado, un estudio de la Comisión de Trabajo del Gran Canal, creada por decreto presidencial nicaragüense, afirma que el transporte marítimo ha saturado la capacidad del canal de Panamá, por el cual pueden transitar buques hasta de unas 54,000 DWT y portacontenedores hasta de unos 4,400 contenedores de 20 pies de largo parcialmente cargados. Con la ampliación proyectada, el canal podría permitir el tránsito de buques en el rango hasta de 120,000-130,000 DWT

Foto: Avientos.net



Canal de Panamá

**Se calcula una inversión alrededor de los 40 mil millones de dólares, aunque esta cifra podría llegar a los 60 ó 70 mil millones.**



## La compañía HKND Group dio a conocer la ruta oficial del canal, escogida por ser la que requería un menor costo de inversión.

Pág. 16

y buques portacontenedores posiblemente hasta de unos 10,500 TEU, pero todos con limitación de calado de 12,3 metros y según la temporada hasta 14,6 metros.

En entrevista para el portal nicaragüense El 19 Digital, Ronald Maclean-Abaroa, vocero oficial de HKND Group, señaló: “El canal de Nicaragua tiene el potencial de abrir nuevas rutas, más económicas, para el envío de materias primas, especialmente el envío de petróleo, LNG y acero, desde los Estados Unidos hasta el Asia, así como el mineral de hierro desde el Brasil. Existe una gran demanda para un nuevo canal de última generación que complemente el canal de Panamá, para atender embarcaciones de gran calado”.

### LA NUEVA RUTA LOGÍSTICA

Al igual que Panamá en sus inicios, Nicaragua cuenta con ríos que conectan el mar Caribe con el océano Pacífico, pero que por su profundidad y anchura solo son útiles para pequeñas embarcaciones, y no son vías para los grandes buques transportadores.

El criterio básico por el cual se guía el diseño del gran canal es lograr perfilar una vía por la cual pudieran transitar buques NPPX hasta de 250,000 DWT. Según la compañía encargada de la construcción, las favorables condiciones topográficas, el promedio de 3.200 milímetros anuales de precipitación, además de contar el paso por el Lago de Nicaragua, hacen factible lograr el proyecto.

Para superar todo lo previsto, se necesitará que el canal tenga un ancho mínimo de 60 metros en una vía y 114 metros para el canal de doble vía, y para ambos casos una profundidad mínima de 23 metros.

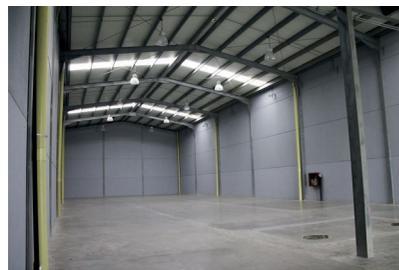
Recientemente, la compañía HKND Group dio a conocer la ruta oficial del canal, escogida por ser la que requería un menor costo de inversión, un volumen menor de excavación de suelos y donde la topografía del terreno es relativamente plana. En total serán 286 kilómetros de longitud, de los cuales, entre 80 y 90 estarían en el Lago de Nicaragua para reducir costos de excavación.



Granada Square Nicaragua



## Parque Industrial Comercial



**Construido con estándares europeos. Excelente ubicación:** a **20 minutos** del Aeropuerto Internacional Ernesto Cortissoz, a **20 minutos** de las entidades estatales y del centro de la ciudad y a **15 minutos** de la zona industrial de Barranquilla. Cercano a los puertos de Santa Marta y de Cartagena (103 km), a **139 km** del Carmen de Bolívar –punto de conexión con el interior del país– y a **20 minutos** de la Ruta del Sol que interconecta a toda **Colombia**.

→ Áreas verdes de **5.000 M<sup>2</sup>** que nos separan de la carretera principal

→ Acceso doble de ingreso y de salida – **15 metros** de ancho

→ Circuito cerrado de TV, control de acceso y vigilancia privada

→ Zona de comidas

→ Parqueadero interno de tractomulas y parqueadero para propios y visitantes

### INFORMACIÓN Y VENTAS

TELÉFONO: 385 43 15

CELS. (300) 538 17 39 – (300) 538 19 47

E-MAIL: [ventas@atlanticcapital.com.co](mailto:ventas@atlanticcapital.com.co)

[www.europark.com.co](http://www.europark.com.co)

Fiduciaria Bogotá





Foto: news.co.cr

Canal de Panamá



Lago de Nicaragua

# Algunos estudiosos alegan que tiene innumerables violaciones a la Constitución de la República de Nicaragua.

Pág. 18

La ruta seleccionada tiene su origen en el litoral atlántico desde la Isla del Venado, pasando por el Río Rama, el Río Oyate, el Lago de Nicaragua, el Río Las Lajas y finalmente, en el Río Brito que desemboca en el Pacífico.

“El Canal de Nicaragua y Proyecto de Desarrollo será un nuevo centro de logística y transporte mundial que unirá a los océanos Atlántico y Pacífico. Se trata de un gran proyecto que tiene el potencial de transformar el comercio internacional y traer importantes beneficios económicos y sociales a Nicaragua, sus vecinos y Latinoamérica”, indicó Maclean-Abaroa.

## LA GARANTÍA PARA SOLO UNA DE LAS PARTES

Aunque la inversión para la ejecución del proyecto es 100% capital privado, este tuvo que ser dado bajo unas reglas y condiciones que algunos expertos consideran como un contrato totalmente nocivo para Nicaragua.

La Ley 840 del 13 de junio de 2013 fue sacada adelante en un lapso relati-

vamente corto por parte de la Asamblea Nacional –el cuerpo legislativo nicaragüense–, con el apoyo mayoritario del partido sandinista, el movimiento político del actual presidente.

Algunos estudiosos alegan que tiene innumerables violaciones a la Constitución de la República de Nicaragua. Entre los artículos más polémicos están los siguientes:

- *Artículo 4: Se crea la Comisión del Proyecto*

La Comisión del Proyecto de Desarrollo del Canal de Nicaragua será el órgano de gobierno responsable de la supervisión del uso racional y sostenible de los recursos naturales, la protección del ambiente y biodiversidad del área geográfica de influencia alrededor del área de construcción de El Gran Canal Interoceánico de Nicaragua.

- *Artículo 5: Objetivo de la Comisión*  
El objetivo principal de La Comisión será ejercer los derechos y cumplir las obligaciones del Gobierno de la República de Nicaragua en virtud a El





Wang Jing, HKND Group CEO Wang Jing

### ¿Quién es Wang Jing?

Son varias las incertidumbres que suscita a los patrocinadores, entre ellas: su desconocida trayectoria, su poca experiencia y las quejas que ha recibido la compañía de Jing en otros países.

Según la página oficial de HKND Group, Wang Jing ha fundado e invertido en empresas de los sectores de infraestructura, minería, aviación y telecomunicaciones. Así mismo, se desempeña como presidente de la junta directiva de más de 20 empresas que operan negocios en 35 países alrededor del mundo, entre las cuales se incluye Xinwei Telecom Enterprise Group en China. Realmente el señor Jing es una figura enigmática en el mundo empresarial. Algunos de sus negocios en telecomunicaciones no han dado buenos resultados y la empresa HKND fue creada en octubre de 2012 en Hong Kong e inscrita ese mismo año en el paraíso fiscal de Islas Gran Caimán. Jing se ha acompañado de figuras de amplia y reconocida experiencia en la formulación y evaluación de proyectos, y el desarrollo de infraestructura, con el fin de alejar las sombras sobre la transparencia y credibilidad de su compañía.

Finalmente, aunque se espera que la construcción total del canal se realice en 11 años, aún queda mucho camino por remover antes de cantar la victoria y más de 50 años para saber si lo entregado por el gobierno de Daniel Ortega justificará el costo ambiental y social de esta ambiciosa meta.

MCA (Acuerdo Marco de Concesión e Implementación).

Literal F: Emitir todos los Consentimientos que fueren requeridos por el Inversionista (HKND Group) o cualquier otra parte de Sub-Proyecto para el Desarrollo y Operación de El Proyecto y cualquier otro Sub-Proyecto en los términos requeridos por el MCA y en cada caso sin costo alguno para la Parte de Sub-Proyecto.

- **Artículo 8: Facilitación**

Para cumplir los objetivos y propósitos de la presente Ley, toda Entidad Gubernamental deberá tomar cualquier acción necesaria para procurar que todas las obligaciones del Gobierno sean satisfechas y que los derechos de El Concesionario (HKND Group) y cualquier otra Parte de Sub-Proyecto que son establecidos en El MCA no se vean afectados de ninguna manera, incluyendo pero no limitándose a la aprobación, implementación, cumplimiento y ejecución de cualquier regulación administrativa que fuere necesaria para permitir y facilitar El Proyecto y las actividades relacionadas.

- **Artículo 12: Procedimientos de Expropiación**

Es de interés público del pueblo de la República de Nicaragua la expropiación de cualquier bien inmueble o derecho sobre un bien inmueble que sea razonablemente necesario para efectuar todo o una parte de El Proyecto, en adelante "Propiedad Requerida", ya sea propiedad privada, propiedad comunal de las Regiones Autónomas o de las comunidades indígenas o propiedad que tenga cualquier Entidad Gubernamental.

- **Artículo 13: Resolución de Disputas, Daños**

Ni El Inversionista ni ninguna Parte de Sub-Proyecto serán sujetos de acciones penales como resultado del incumplimiento de las obligaciones adquiridas por El Inversionista o por cualquier otra Parte de Sub-Proyecto en virtud de las disposiciones de esta Ley.

- **Artículo 17: Disposiciones de El MCA**

Literal B: Será inaplicable a El Proyecto o los Sub-Proyectos: cualquier ley, código, o decreto que tenga fuerza de ley, así como cualquier reglamento, decreto, ordenanza o resolución emitida por cualquier Entidad Gubernamental que contradiga o impida[...]



# Canal Interoceánico de Nicaragua, ¿alternativa para el comercio de mercancías?

*El comercio mundial ha crecido a un ritmo del 12% anual durante los últimos cinco años. Nuevas rutas de comercio, buques portacontenedores más grandes y la firma de TLC hacen de la creación del Canal Interoceánico de Nicaragua una alternativa para el intercambio de mercancías en las rutas comerciales entre los océanos Atlántico y Pacífico. Sin embargo, el proyecto no ha estado libre de controversias.*

Pág. **20**

Por: [LEGISCOMEX.com](http://LEGISCOMEX.com)

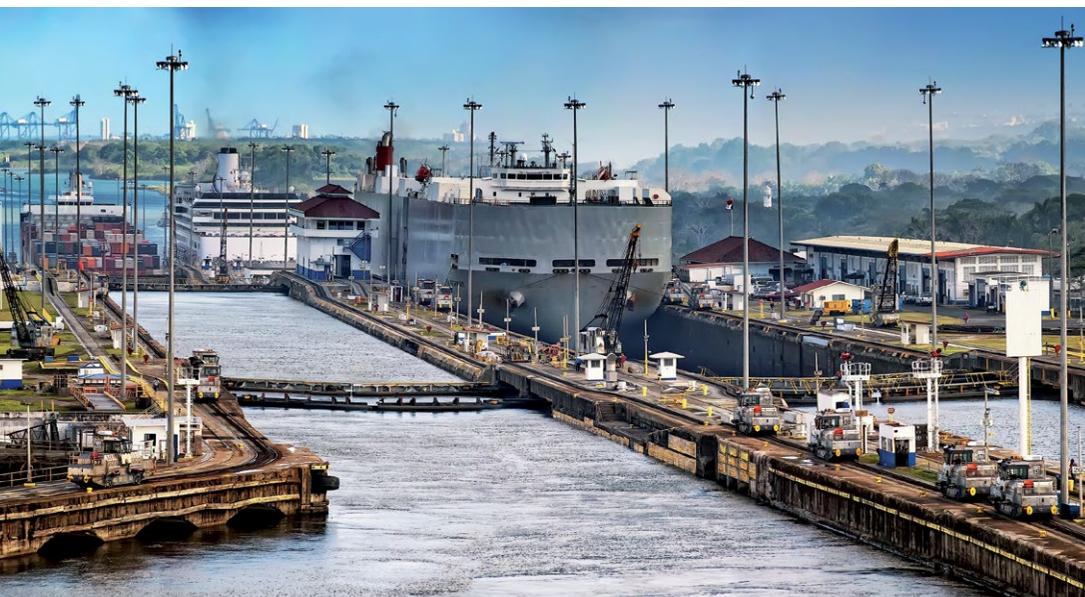


La construcción de un canal interoceánico, que sirva de alternativa al de Panamá en el comercio internacional de bienes, es el proyecto en el que se ha embarcado el Gobierno de Nicaragua junto con la empresa china HKND Group.

La iniciativa busca conectar los océanos Atlántico y Pacífico por medio de una infraestructura marítima, a través de la cual los buques panamax y pospanamax puedan navegar en doble vía. Para tal fin, tendrá una longitud de 190 km y atravesará un trayecto de 8.000 km<sup>2</sup> pertenecientes al Lago Cocibolca, una de las reservas de agua dulce del país centroamericano y de América.

No obstante, el proyecto, que se encuentra en la fase de estudios de factibilidad, ha suscitado muchas controversias. Más de 29 grupos de ese país centroamericano sostienen que la Ley de Concesión del Gran Canal Interoceánico viola hasta 40 artículos de la Constitución.

Entre quienes se oponen a la Ley de Concesión están defensores de los



consumidores, partidos y movimientos políticos, organizaciones femeninas, abogados, ambientalistas y personalidades de Nicaragua.

A estas voces de protesta también se han sumado la de países como Colombia y Costa Rica, el primero sostiene que este proyecto hace parte de la estrategia expansionista de Nicaragua y el segundo, afirma que si el canal pasa por el lago podría afectar también la disponibilidad de agua de su país, puesto que sus aguas alimentan al Río San Juan, afluente del Río Colorado, que abastece de agua potable a poblaciones ticas.

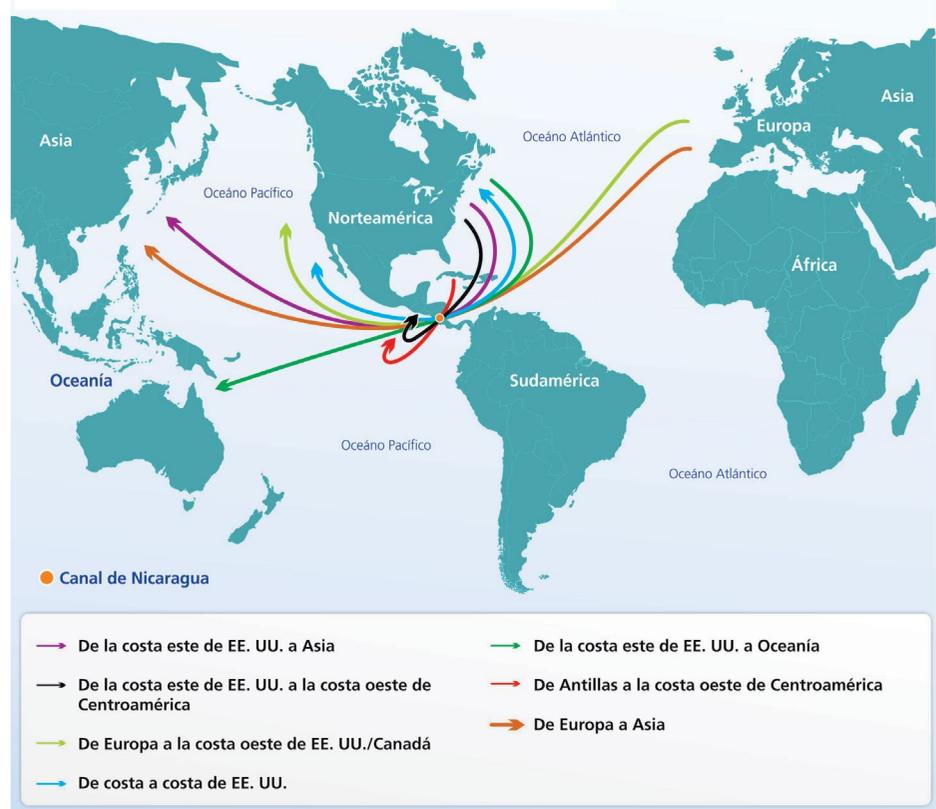
## EL PROYECTO EN DETALLE

La Asamblea Nacional de Nicaragua aprobó el 13 de junio del 2013, la Ley Especial para el Desarrollo de Infraestructura y Transporte Nicaragüense Atingente a El Canal, Zonas de Libre Comercio e Infraestructura Asociada. Dicha ley regulará las concesiones y los incentivos otorgados a los inversionistas que participen en la conformación y ejecución del canal y la infraestructura relacionada con este, bajo el Acuerdo Macro de Concesión e Implementación (MCA).

El MCA celebrado en junio del 2013, entre el Gobierno de la República de Nicaragua; la Comisión del Proyecto de Desarrollo de El Canal de Nicaragua, creada bajo esta ley; la Autoridad del Gran Canal Interoceánico de Nicaragua; HK Nicaragua Canal Development Investment Co. Limited (HKND Group), y demás inversionistas, define las facultades otorgadas a estos para el desarrollo del proyecto del canal.

Entre estas disposiciones está la concesión de pleno poder a los inversionistas para cumplir con las obligaciones estipuladas por el MCA: el otorgamiento de la concesión y su respectivo plazo al patrocinador correspondiente; la concesión del canal húmedo por 50 años renovable por una vez; la exclusividad en el proyecto del canal seco, las zonas de

## Principales rutas del Canal Interoceánico de Nicaragua



libre comercio, los aeropuertos, los puertos, oleoductos y demás infraestructura atinente al canal, entre otros.

Según empresarios de Nicaragua, esta ley perjudica la propiedad privada, ya que les da a los inversionistas plena autoridad para realizar pagos por expropiación de tierras que se encuentren en la vía del canal. Adicionalmente, el presidente Daniel Ortega entregó como garantía del proyecto las reservas internacionales del país, sin tener en cuenta la autonomía del Banco Central de Nicaragua (BCN).

Ambientalistas y comunidades indígenas, como Rama y Creole, también se han opuesto al proyecto del canal, ya que la principal reserva de agua dulce se afectaría, los indígenas serían expropiados de sus tierras y la selva de Nicaragua se reduciría considerablemente.

Pese a ello, la iniciativa es ambiciosa, ya que se estima una inversión de USD 40.000 millones y la superación de los obstáculos naturales para su construcción en un tiempo récord de 10 años, según

**Se estima que la inversión será de USD 40.000 millones**

HKND Group. Los estudios de factibilidad de la obra siguen adelante y la consultora en sostenibilidad a nivel mundial Environmental Resources Management (ERM) está evaluando de forma independiente el impacto ambiental y social.

La construcción del canal comenzará a mediados de mayo del 2014 y estará acompañada de la creación de dos puertos, uno adicional al de Corinto, ubicado en el Pacífico, y otro en el Atlántico, que complementará a Puerto Cabezas y Bluefields.

La ejecución de las obras también incluye la construcción de un oleoducto; un canal seco, constituido por una vía férrea exclusiva para el transporte

de carga de costa a costa; el establecimiento de dos zonas de libre comercio, una cerca a la entrada del canal por el Océano Pacífico y otra por el Atlántico, y un aeropuerto que limite con alguna de las zonas de libre comercio.

### IMPACTO SOBRE EL CANAL DE PANAMÁ

HKND Group sostiene que los análisis preliminares de la construcción del Canal Interoceánico de Nicaragua muestran potencial comercial, ya que el proyecto, en comparación con el Canal de Panamá, está encaminado a generar mayor eficiencia, menores costos en las rutas de comercio mundial –por la reducción de kilómetros navegados– y mayor fiabilidad y seguridad de la carga. Todo esto teniendo en cuenta el comercio de EE. UU. hacia Asia, uno de los principales trayectos del intercambio global de mercancías.

De esta manera, Nicaragua surge como competencia del Canal de Panamá en algunas de las rutas existentes en el comercio mundial de mercancías, básicamente por tres factores: disminución de tiempos de tránsito, menores costos de transporte y el posicionamiento de nuevas rutas, según análisis de Legiscomex.com.

El Canal Interoceánico de Nicaragua, en la ruta más importante (EE. UU. – Asia), tiene una ventaja comparativa frente al Canal de Panamá debido a su posición, ya que el buque se ahorra 600 kilómetros de recorrido hasta el canal panameño desde la costa este de EE. UU. Por ello, el tiempo de tránsito de las mercancías es menor y el ahorro en el combustible, significativo.

Así mismo, en la ruta de la costa este de EE. UU. hacia la costa oeste de Centroamérica, el canal de Nicaragua ofrecería mejores opciones que el de Panamá, por reducción de tiempos de transporte y costos.

Europa – costa oeste de EE. UU./Canadá tendría más relevancia para Nicaragua y entraría a posicionarse como la

### Principales rutas del Canal Interoceánico de Panamá



## La ejecución de las obras también incluye la construcción de un oleoducto; un canal seco, constituido por una vía férrea exclusiva para el transporte de carga de costa a costa.

ragua y entraría a posicionarse como la tercera ruta de tráfico del Canal Interoceánico de Nicaragua, que en el caso de Panamá se encuentra en el sexto lugar, al concentrar en el 2012 el 4,5% del transporte de carga.

Costa a costa de EE. UU. incluida Alaska y Hawái sería la cuarta ruta más transitada por el canal interoceánico, ya que ofrece las mismas ventajas compa-

rativas que en las anteriores, además de las competitivas que podría tener este nuevo canal húmedo. En el 2012, esta conexión tuvo el 2,6% del tráfico por el canal panameño.

Otras rutas que tendrán más importancia para Nicaragua que para Panamá son costa este de EE. UU. Canadá/Oceania, con una participación del 0,9%, sobre el total de la carga que transitó por el Canal de Panamá en el 2012; Antillas – costa oeste de Centroamérica, con un 0,55% y Europa – Asia, con un 0,4%.

Según la Organización Mundial del Comercio, el volumen del comercio mundial ha crecido en un 12% durante los últimos cinco años, lo que ha llevado a los países centroamericanos a generar proyectos de inversión en infraestructura para convertirse en centros logísticos de recepción y despacho de mercancías entre los océanos Pacífico y Atlántico. No solo Nicaragua proyecta una evolución de este tipo, Honduras y Guatemala también buscan ser parte de este cambio en la oferta de servicios logísticos. 🍷

# TRANSPORTAMOS SU NEGOCIO PARA QUE NUNCA SE DETENGA



Sabemos de la exigencia de la industria Colombiana, por eso tenemos la maquinaria apropiada para facilitar su desarrollo haciéndola cada vez más competitiva en el mundo.

**CON NUESTRO RESPALDO Y CALIDAD SU NEGOCIO NO SE DETIENE.**





# Pros y contras del TLC con la Unión Europea

Pág. 24



Acuerdo de libre comercio con UE

*Productos industriales y químicos, con sus derivados como petróleo, níquel, ferroníquel, plásticos y manufacturas; agrarios como café, flores y banano, serán los más beneficiados en el TLC con la Unión Europea. Sin embargo, sectores como el de lácteos, automotor y ganadero ven este tratado como una amenaza; a continuación sus pros y contras.*

Por: Daniel Fernando Polanía  
@danielpolania



La firma del TLC con la Unión Europea (UE) es sin lugar a duda un gran triunfo para la diplomacia y el comercio exterior colombiano. La apertura de un mercado de 520 millones de consumidores, sin pagar aranceles –si bien la mayoría de los productos ya tenían preferencias arancelarias unilaterales–, es un gran botín.

Sin embargo, para los más escépticos, temas como la diversidad de los mercados europeos, las desigualdades en infraestructura y la crisis por la que hasta ahora están saliendo algunos miembros de la UE, generan temor sobre la suerte que correrá la economía colombiana con el tratado.

## PROS

### » La UE, uno de los mercados más grandes del mundo

En la actualidad, la UE es el primer exportador mundial de bienes, 16% (US\$ 1.952 miles de millones) y primer importador mundial de bienes, 17,3% (US\$ 1.690 miles de millones). Así mismo, la UE ocupa el primer lugar en el mundo en compra y venta de servicios, con USD 1.553 miles de millones y USD 1.394 miles de millones, respectivamente (datos de 2012). Aparte de esto su PIB per cápita es cuatro veces superior al colombiano, 34 mil dólares, esto ha hecho que su consumo represente el 25% del consumo mundial. Si se le compara en conjunto el PIB de la UE es de USD 17.578 billones, cifra superior a la de Estados Unidos que es de USD 15.094 billones, además su moneda, el Euro, es la segunda más importante en los mercados internacionales después del dólar.

GRACIAS AL  
ESPECIALISTA EN  
FINANCIACION  
MIS EQUIPOS TIENEN  
LA FUERZA QUE MI  
TRABAJO NECESITA

# Occiequipo

Especialista en Financiación de Equipos Productivos



»»» CRÉDITO O LEASING «««

LÍNEA DE ATENCIÓN ESPECIALIZADA: 01 8000 514 652 O EN  
BOGOTÁ 307 70 27 MARCAR OPCIÓN 3 Y LUEGO OPCIÓN 2  
[www.occiequipo.com.co](http://www.occiequipo.com.co)

ESTRATEGIA DE MARKETING



Banco de Occidente

Grupo  
AVAL



**La firma de este nuevo TLC le abre a la industria colombiana un mercado de 520 millones de nuevos clientes.**

Pág. **26**



La firma de este nuevo TLC le abre a la industria colombiana un mercado de 520 millones de nuevos clientes, lo que facilita la adquisición de bienes de todo tipo. El consumidor colombiano también se verá beneficiado al tener acceso a miles de productos y servicios de la UE a menor precio, esto dinamizará la competencia y mejorará la oferta.

» **La UE es una gran inversionista**

La Inversión Extranjera Directa (IED) de la UE en Colombia durante el año 2011 (sin incluir el sector petrolero y la reinversión de utilidades) ascendió a US\$ 1.020 millones. Pero lo realmente relevante es el crecimiento que ha venido teniendo año tras año: entre el 2011 y el 2012 se incrementó en US\$ 724 millones, lo que representa un aumento del 245%. Se espera que tras la firma del TLC los flujos de inversión entre la UE y Colombia se promuevan gracias a los compromisos de estabilidad, transparencia y protección de las inversiones.

Uno de los sectores más beneficiados con la inversión extranjera proveniente de la UE es el industrial, que según datos del Banco de la República recibe el 30% de la inversión, le siguen transporte

(18,5%), financiero (17,6%), inmobiliario (11,7%) y comercio (11,2%).

» **Una balanza ligeramente favorable para Colombia**

Según cifras emitidas por el Centro Virtual de Negocios, entre 2011 y 2012 el intercambio con la UE fue ligeramente favorable a Colombia, mientras que en el 2010 se inclinó hacia los europeos.

En el 2010, Colombia le vendió a la UE US\$ 4.976 millones y le compró US\$ 5.413 millones, para una balanza de US\$ 437 millones. Un año más tarde los papeles se invirtieron y Colombia exportó US\$ 8.868 millones a esa región, mientras que de allí vinieron productos por US\$ 7.200 millones. La tendencia favorable a Colombia continuó en 2012, año en el que vendió US\$ 8.915 millones contra US\$ 7.301 millones, lo cual dejó un número positivo de US\$ 1.614 millones.

Las naciones que más relación comercial tuvieron con Colombia durante este lapso fueron: España, Países Bajos, Alemania, Francia, Reino Unido, Italia, Bélgica, Portugal, Irlanda y Dinamarca, según datos recolectados por el Centro Virtual de Negocios. De estos países,

Francia es el que más se ha mostrado proclive a invertir en el país; el año anterior sus inversiones en suelo colombiano llegaron a los US\$ 254 millones, lo que significó un crecimiento del 551% frente al año anterior donde la cifra fue de US\$ 39 millones.

» **Al sector industrial se le abrieron las puertas**

Tras la firma, el 99,9% de las exportaciones de Colombia tendrán libre acceso sin aranceles a la UE desde el primer día. En lo referente al sector industrial, Colombia logró flexibilizar una gran cantidad de productos que antes tenían una norma restrictiva en el SGP Plus. Esto le permitirá al país aprovechar las preferencias arancelarias con la UE de una mejor forma.

Por ejemplo, sobre el sector de la petroquímica y los plásticos se pactó un

cupo de 15 mil toneladas anuales para productos laminados de plástico, el cual podrá ser aumentado cuando se utilice el 75% del monto mencionado. Para los textiles se obtuvo flexibilidades para la importación de hilados de nylon o poliéster e hilados entorchados (cubiertos de seda u otro material) de terceros países.

En lo referente al sector de las confecciones, se le permitirá a Colombia importar los hilados de terceros, mientras que la tela debe ser fabricada en Israel o Colombia. Esto aplica de manera general, excepto para los productos 'tejidos a forma', sobre los que Colombia logró flexibilidades adicionales en productos como medias, fajas, pantis, entre otros.

» **El sector agrícola y de carnes**

Para el sector agrícola se negociaron condiciones favorables. El arancel de 176 €/ton para el banano se reducirá desde



**L.E.M. CARGO E.U.**  
**SERIEDAD Y CUMPLIMIENTO**

**SERVICIO DE TRANSPORTE DE CARGA PUERTA A PUERTA  
 AÉREO, MARÍTIMO Y TERRESTRE, EMBALAJES EN GENERAL**

**Nuestros servicios**

- Las mejores tarifas del mercado
- Servicio puerta a puerta
- Entregas de 24 a 48 horas
- Personal altamente calificado
- Más de 10 años de experiencia
- Vuelos chárter de carga y pasajeros

“Nos trasladamos a nuestras **NUEVAS** instalaciones en **MEDELLÍN**” 



**Carrera 55 No. 23-24 Medellín**

TEL. 316 23 02

CELS. (317) 646 35 62 - (315) 492 59 50

**Av. Cra. 103 No. 24-88 Fontibón**

TELS. 267 42 56 - 267 82 87  
 CELS. (317) 646 36 54 - (317) 646 35 67  
 E-mail: oderay@lemcargo.com  
**BOGOTÁ, D.C.**

**Av. Crisanto Luque, Dg. 22 No. 40-35**

TEL. (5) 674 67 77  
 CELS. (316) 831 30 61 - (317) 428 59 40  
 E-mail: comercialctg@lemcargo.com  
**CARTAGENA**

SAN ANDRÉS ISLA - CALI  
 BARRANQUILLA - QUIBDÓ  
 TUMACO • RESTO DEL PAÍS  
 E-mails:  
 lemcargoadz@yahoo.es  
 eligio@lemcargo.com

**www.lemcargo.com**



148 €/ton con certidumbre año a año, hasta llegar a 75 €/ton en el 2020. Para el azúcar se contará con un contingente libre de arancel de 62.000 toneladas, se espera que este producto obtenga un crecimiento anual del 3%.

Otros productos beneficiados fueron las flores, las cuales contarán inmediatamente con acceso libre de manera permanente. Además, se permitirá importar material genético de terceros países para exportar el producto terminado. En nuestro producto insignia, el café, se logró cero (0) arancel para café tostado y sus diversas preparaciones.

También se consiguió libre acceso para el aceite crudo y refinado. A las frutas y hortalizas no se les cobrará aranceles desde el primer día en la gran mayoría de productos, en los demás casos, habrá condiciones favorables de acceso al mercado frente a terceros. El tabaco gozará de cero (0) aranceles.

Con respecto a la carne se logró establecer un contingente de 5.600 toneladas con un crecimiento anual del 10%, lo que daría como resultado un ahorro de aranceles de €3 millones, para el primer año de vigencia del acuerdo. En este aspecto se acordó que el animal sacrificado debe pertenecer desde la crianza al país. Productos como la carne de cerdo y la avícola quedaron por fuera del tratado.

### » La tercerización y el outsourcing

Los servicios tercerizados como los *call centers*, traducción en línea, procesamiento de datos, servicios de informática, servicios de diseño y servicios profesionales tendrán preferencias para su ingreso a mercados europeos, a su vez se incluyeron los servicios de valor agregado en telecomunicaciones y la mejora en el acceso que tendrán los colombianos en las categorías de proveedores de servicios bajo contrato y profesionales independientes.

Esto abre la puerta para prestación de servicios en sectores como la ingeniería y arquitectura, traducción e interpretación, tecnología cosmética, servicios médicos y dentales, veterinarios, de diseño, mercadeo, entre otros.

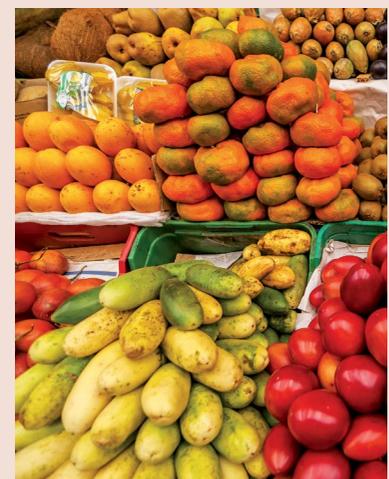
### » El ejemplo de Chile

Chile firmó su tratado en 2003, tras 10 años el país de la estrella solitaria ha tenido un crecimiento promedio anual del intercambio con la UE de 15% (un 15% para las exportaciones y un 16% para las importaciones). Se muestra una tendencia favorable hacia Chile, con US\$ 5.253 millones de superávit en 2011, lo que ubica a la UE como su segundo socio comercial después de China. Lo ocurrido con Chile se convierte en un gran estímulo para pensar que el TLC también podría favorecer a la economía colombiana.

## Los principales beneficios del acuerdo

- La eliminación de las barreras que limitan la mayor participación de Colombia en el mercado de un actor clave de la economía mundial.
- La reducción y eliminación de aranceles y barreras no arancelarias a las exportaciones colombianas, para hacer más competitivos nuestros productos industriales y agrícolas.
- Un campo de juego nivelado para las empresas colombianas frente a sus competidores de países como México, Chile y, pronto, los países centroamericanos, que se benefician del mercado preferencial.
- Mejor acceso para los proveedores colombianos de servicios en el primer mercado mundial.
- Un entorno previsible para las mayores inversiones productivas.
- Menores precios y mejores opciones en bienes y servicios.

Fuente: [www.presidencia.gov.co](http://www.presidencia.gov.co)



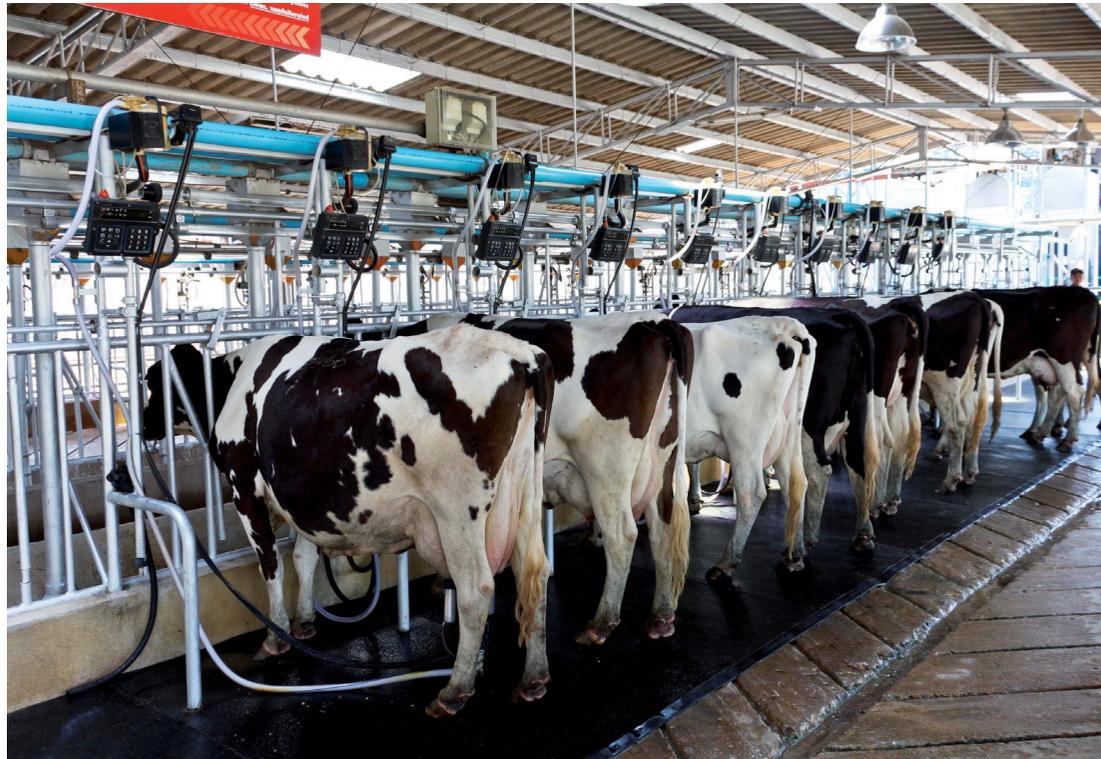
## CONTRAS

### » El sector lácteo colombiano no tiene cómo competirle al europeo

El sector lácteo es uno de los que más temores ha expresado por la firma del TLC con la UE. Incluso figuras públicas como el senador Jorge Enrique Robledo manifestaron que: “Este TLC será la ruina de unos 380.000 pequeños lecheros colombianos”. Dicho miedo no es infundado, es bien sabido que los lácteos son uno de los productos más fuertes de los países europeos gracias, en gran parte, a los subsidios descomunales, directos e indirectos, que hay en Europa para los lecheros.

La desproporción de los sectores es más evidente si se comparan las industrias; mientras en Europa existen multinacionales lecheras con miles de vacas produciendo materia prima, nuestro sector está compuesto por pequeñas empresas que en el mejor de los casos llegan a tener 50 vacas, pero que en su mayoría están conformadas por familias que máximo poseen 10 vacas y producen además papa o algún otro cultivo. Esta desproporción será evidente en el precio final, que a la postre podría traer la quiebra para el sector lácteo colombiano.

El Gobierno argumenta que se han tomado varias medidas para que esto no suceda, por ejemplo, Colombia acordó con la UE una salvaguardia especial de volumen para el sector lácteo con el fin de protegerlo durante un periodo superior al de la liberalización arancelaria, que en la práctica mantiene un comercio controlado mediante contingentes pequeños y cerrados durante un mínimo de 12 años y para la mayoría de productos por un periodo de 17 años. A la vez, países como España y la comisión europea se comprometieron en ayudar al sector lácteo colombiano con recursos por 30 millones en un periodo de siete años.



### » El sector automotriz

Mercedes, BMW, AUDI, Alfa Romeo, Peugeot, Fiat, Land Rober, Lotus, MG, Seat, Skoda, Volvo, Volkswagen son tan solo algunas de las marcas europeas que en la actualidad están en el mercado colombiano. La producción conjunta de la UE y de Estados Unidos representa el 45% de la producción mundial de automóviles, esto unido a la firma del TLC con Corea del Sur, otra potencia automotriz, ha prendido las alarmas entre los industriales colombianos.

Al respecto, el tratado estipula que los automóviles de distintos cilindrajes y los vehículos para el transporte de carga de más de 20 toneladas se desgravarán en siete años. Aparte de esto, el bloque europeo se comprometió a examinar con Colombia los caminos para facilitar las inversiones de la UE en el sector.

Es de resaltar que para el sector automotriz la desgravación que se viene dando con países como: México, Estados Unidos, Brasil y Argentina ya ha sido una fuerte amenaza. Tras la firma del TLC con la UE esta amenaza se triplicará, sobre todo para el segmento de autos de

**La Unión Europea tendrá preferencias y mayor acceso al mercado colombiano para lácteos, jamones, licores (whisky, vinos y vodka).**





**El Gobierno colombiano ha anunciado la inversión de USD 50 billones solamente en infraestructura asociada al transporte, que incluye mejoramiento de las condiciones de accesibilidad a través de corredores de transporte viales, férreos y fluviales.**

 Pág. **30**

gama alta, donde las marcas europeas son las líderes del mercado. Sobre este aspecto, el tratado promoverá el incentivo a empresas automotrices que quieran invertir en Colombia instalando plantas de ensamblaje, así como a aquellas que compartan sus avances tecnológicos con la industria colombiana.

» **A raya con los derechos humanos y de los empleados**

La UE incluye en todos sus acuerdos comerciales una cláusula que determina el respeto a los derechos humanos fundamentales como un elemento esencial del acuerdo. En caso de incumplimiento y dependiendo de la gravedad de la violación, será el derecho internacional la guía para tomar medidas y emitir sanciones. A pesar del compromiso que ha mostrado el Gobierno colombiano de promulgar el respeto por los derechos humanos, la persistencia del conflicto interno es un factor que podría jugar en contra del país.

También se contempla el respeto a los derechos laborales promulgados por la OIT, lo que significará que las partes no podrán promover el comercio o la in-

versión mediante la reducción de los niveles de protección contemplados en su legislación laboral, tema que no es tan manejado por la industria colombiana.

» **Un mercado desconocido y muy variado**

En la actualidad, la UE cuenta con 28 miembros, los cuales a pesar de estar geográficamente en un mismo continente poseen diversas características culturales, que se reflejan en sus modos de consumo, infraestructura y logística. Si bien el nivel económico de los consumidores europeos es superior, a la hora de adquirir productos prima la razón y la relación costo-beneficio, de ahí que de la calidad de producción y de la reducción en gastos logísticos dependerá en gran parte el éxito o fracaso de los productos colombianos.

Otro punto clave dentro de lo complejo que podría resultar entrar al mercado de la UE son los 21 idiomas que se manejan. El bilingüismo en Colombia es un tema que lleva años de atraso en comparación con Europa, si bien el inglés es el idioma universal para los negocios, conocer la lengua oficial de los

# MOVEMOS CON SOLUCIONES LOGÍSTICAS LOS NEGOCIOS QUE MUEVEN A COLOMBIA



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

MERCANCÍA • PAQUETEO • CARGA AÉREA • CARGA MASIVA • CONTENEDORES

¡LLÁMENOS! 01 8000 520555  
O EN SU LÍNEA LOCAL DE RECOGIDAS

# COORDINADORA



**De los 9.745 productos incluidos en el TLC, un 97,2% tendrá cero aranceles; antes del acuerdo, Colombia le compraba al bloque 1.469 productos.**

Pág. 32

países a donde se va a entrar es sumamente importante, pues en el caso de los productos será el idioma en el que se basarán las campañas de difusión. En el caso de los servicios el dominio del idioma nativo es indispensable.

» **Vendemos materia prima e importamos productos terminados**

A pesar de que la balanza comercial ha sido favorable para Colombia desde el 2011, las estadísticas muestran que el país sigue exportando materia prima: carbón (49,2%), petróleo y sus derivados (20,2%); también se enviaron hacia Europa hullas, briquetas y combustibles sólidos; aceites crudos de petróleo; café, incluso tostado y descafeinado, en cáscara y cascarilla; banano o plátano, frescos o secos; y ferroaleaciones.

A la vez y según datos del Centro Virtual de Negocios, Colombia compró a la UE durante el 2012 maquinaria por un valor de US\$ 1.455 millones, 20% del total de productos; aparatos relacionados con la industria aeronáutica, por US\$ 1.060 millones y un 15% de participación;

productos farmacéuticos que sumaron US\$ 950 millones y 13% del total; bienes del sector automotriz, US\$ 431 millones con un 6% de participación. También se compraron equipos eléctricos, equipos médicos, productos químicos, plásticos y sus manufacturas; productos para la industria química; papel y cartón.

A pesar de haber exportado más de lo que se importó se continúa con un gran desbalance, pues se sigue vendiendo materia prima y comprando productos terminados, se vende petróleo a 100 pesos y se compra gasolina a 500 pesos. Por otro lado, en lo referente a la oferta alimentaria y de manufacturas, Colombia compite por el mercado europeo con otros proveedores mundiales que tienen mayor desarrollo en esos sectores y esto genera una gran preocupación.

» **Una infraestructura inferior**

Las economías europeas están más desarrolladas que la colombiana, tanto en la adopción de nuevas tecnologías como en el desarrollo de obras de infraestructura, puertos, aeropuertos, carreteras, vías





férreas, etc. Para Colombia es mucho más complejo llevar sus productos terminados al mercado europeo que a este traerlos al país.

Esas asimetrías también se ven reflejadas en el apoyo que los gobiernos hacen a la industria de los diferentes países inmersos en el acuerdo económico. No es lo mismo producir quesos en Colombia que en Holanda, y no solo es porque los Países Bajos tengan mejores carreteras, sino por los subsidios que dan a los insumos o los créditos otorgados para mejoras en procesos tecnológicos y de automatización.

Al respecto, el Gobierno colombiano ha anunciado la inversión de USD 50 billones solamente en infraestructura asociada al transporte, que incluye mejoramiento de las condiciones de accesibilidad a través de corredores de transporte viales, férreos y fluviales, así como la consolidación de nodos de transferencia competitivos que mejoren las condiciones para el transporte de carga y pasajeros. A la vez se espera que se materialicen varios proyectos portuarios y de zonas francas, así como la adecuación final del Aeropuerto El Dorado de Bogotá.

### »» **Compite con productos y servicios de todo el mundo**

Si bien tener una tasa preferencial arancelaria es una clara ventaja a la hora de competir por el mercado europeo, esto no garantiza que los productos colombianos vayan a entrar y mucho menos que vayan a consolidarse. Los industriales colombianos se encontrarán con productos de excolonias europeas que exportan desde África y el Sudeste Asiático bajo condiciones más favorables de mercado.



## EL OPERADOR LOGÍSTICO OLASAS OFRECE LOS SIGUIENTES SERVICIOS:

- ✓ **SUPPLY CHAIN MANAGEMENT:** Almacenamiento, administración y manejo de inventarios; preparación de pedidos; cross docking.
- ✓ **ALMACENAMIENTO, MANEJO Y TRANSPORTE DE CARGA DE PROYECTOS, ALMACENAMIENTO, MANEJO Y TRANSPORTE DE VEHÍCULOS:** Automóviles, camiones, maquinaria pesada, construcción, agrícola y equipos especiales.
- ✓ **SERVICIOS A CONTENEDORES VACÍOS DE 20" Y 40" Y A CONTENEDORES TANQUE DE 20" Y 40":** Inspección, reparación, limpieza, almacenamiento y transporte.
- ✓ **SERVICIO A CONTENEDORES REEFER (REFRIGERADOS):** Almacenamiento, transbordo de mercancías refrigeradas (SORTICONTAINER), protección de la cadena de frío, conexión y desconexión, genset, monitoreo, subestación eléctrica con tomas de 440 V.

CUENTA CON INSTALACIONES Y EQUIPOS PROPIOS: REACHSTCKER DE 99.000 LBS, EQUIPOS DE 25.000 LBS, EQUIPOS DE 10.000 LBS Y EQUIPOS DE 7.000 LBS. ESPACIOS DE 18.900 M2 EN PATIO Y 3.500 M2 EN BODEGA, VIGILADOS 24 HORAS CON CÁMARAS DE VIDEO, VIGILANCIA PRIVADA, UBICADOS EN PARQUIAMÉRICA. SOFTWARE ESPECIALIZADO PARA EL MANEJO DE MERCANCÍAS Y CONTENEDORES VACÍOS EN BUEN ESTADO.

**Parque Industrial Parquiamérica Mamonal km 6**  
**Tels. (5) 694 01 63 - 693 32 45**  
**www.olasas.com**  
**Cartagena - Colombia**

También debe contarse con los productos que comercian entre sí los países miembros de la UE, los cuales por su cercanía presentan unos precios logísticos menores que los llevados desde Colombia. Por otro lado, la UE negocia un TLC con EE. UU., lo que significaría que los productos de Norteamérica entrarían a competir con igualdad de condiciones, la diferencia entonces estará marcada por los niveles de producción, ítem desfavorable para la economía colombiana.

### » Un mercado en crisis

La crisis económica asentada en países como Grecia y España estremeció al continente entero, creando una merma en el consumo que habitualmente venían teniendo los europeos, incluso las economías más poderosas como la inglesa y la francesa disminuyeron su ritmo de compras, la austeridad se apoderó del continente al igual que el desempleo.

Se rumora que parte del aparente interés de la UE de firmar TLC con países latinoamericanos es precisamente abrir mercados en otras latitudes y así rehabilitar el dinamismo de su economía, lo que está bien para ellos, pero ¿qué tan conveniente es para Colombia?

Por su parte, el Estado colombiano argumenta que la mejor forma de blindarse contra una crisis es precisamente diversificando mercados de tal forma que no se dependa de un solo comprador, además el Gobierno espera que la crisis europea sea pasajera y que en poco tiempo la economía del viejo continente se estabilice. 

Pág. 34



## Cifras relevantes



- En lo corrido de 2013, hasta mayo, 13,8% de las exportaciones de Colombia al mundo se dirigieron a la UE, ascendiendo a US\$ 3.345,7 millones.
- Los principales Estados miembros de la UE que más aumentaron la demanda de productos colombianos, durante los cinco primeros meses de 2013, fueron: Chipre (319,8%); Alemania (125%); Letonia (123,9%); Irlanda (64,5%); Malta (51,2%); Rumania (39,2%); Dinamarca (37,5%); Bélgica (27%); Hungría (20,5%); Portugal (16,2%); Austria (15,8%) e Italia (9,5%). Los productos que aumentaron su presencia en el mercado de la UE entre enero y mayo de 2013 fueron: metales y sus manufacturas (107,5%); maquinaria eléctrica (77,8%); textiles (53%); papel y sus manufacturas (26%); alimentos, bebidas y tabaco (12,3%); vegetales (6,1%) y confecciones (3,2%).
- En lo que hace relación a las importaciones colombianas con origen en la UE, estas crecieron 2,8% en 2012. Los principales proveedores de Colombia que más aumentaron sus ventas fueron: Rumania con un crecimiento de 87,9% de importaciones, Grecia con 75,9%, Luxemburgo con 69,2%, Bélgica con 34,1%, Malta con 28,6%, Chipre con 28,2% y España con 26,4%.
- Adicionalmente, la Inversión Extranjera Directa de la UE en Colombia ascendió a US\$ 1.656,2 millones en 2012.
- Igualmente, se advierte evolución en las cifras de turismo. Las visitas a Colombia de viajeros procedentes de la UE experimentaron un crecimiento de 1,7% en 2012, al pasar de 240.168 en 2011 a 244.146.



# Ibagué,

## oportunidades logísticas y comerciales para el país



Reunión de seguimiento a obras del Túnel de la Línea - julio 2013

*Ibagué, conocida como la capital musical de América, es una ciudad que en los últimos años ha pasado a ser catalogada como intermedia. Este título pone a la capital del Tolima en el radar de los inversionistas nacionales y extranjeros, sobre todo ahora cuando Colombia ha realizado varios tratados de libre comercio.*

Por: Stefany Cáceres Duarte  
 @Schtefy

Según Proexport, el departamento del Tolima cuenta con una serie de factores favorables para desempeñarse como foco estratégico nacional, en el marco de los nuevos acuerdos comerciales. Entre ellos figuran las condiciones climáticas, las estrategias de productividad y competitividad, y el posicionamiento de grandes industrias.

Según Édgar Rodríguez, director ejecutivo de Fenalco Tolima: “Este es un departamento que tiene 23 kilómetros de área, somos millón trescientos mil habitantes que están divididos en 47 municipios, más o menos 500 mil habitantes vivimos en la capital. Por eso, cuando se habla de Ibagué estamos hablando de una ciudad región desde el punto de vista comercial”.

Este año la Gobernación del Tolima en convenio con la Alcaldía de Ibagué y la Cámara de Comercio de Ibagué lograron la reactivación de la Comisión Regional de Competitividad, gracias a una significativa inversión con la que se pretende mejorar la Red de Emprendimiento del Tolima, el Consejo Regional de Pymes, la Mesa Departamental de Turismo, la Mesa Departamental de Logística, entre otras importantes instancias. El propósito es fortalecer el desarrollo en materia de productividad y competitividad de la economía de la región.

## “VISIÓN TOLIMA 2025”

En el año 2005, el departamento del Tolima se impuso como meta mejorar la cara del departamento en un plazo de 20 años. “Visión Tolima 2025”, fue el nombre que recibió este programa. Algunos políticos y empresarios analizaron cuáles eran los cambios que debían realizarse en la región, para ser competitivos en los posibles TLC que firmaría Colombia con otros países. Hoy, siete años después, ha habido cambios favorables, como mejoras en la infraestructura vial, pero aún hace falta camino por recorrer.

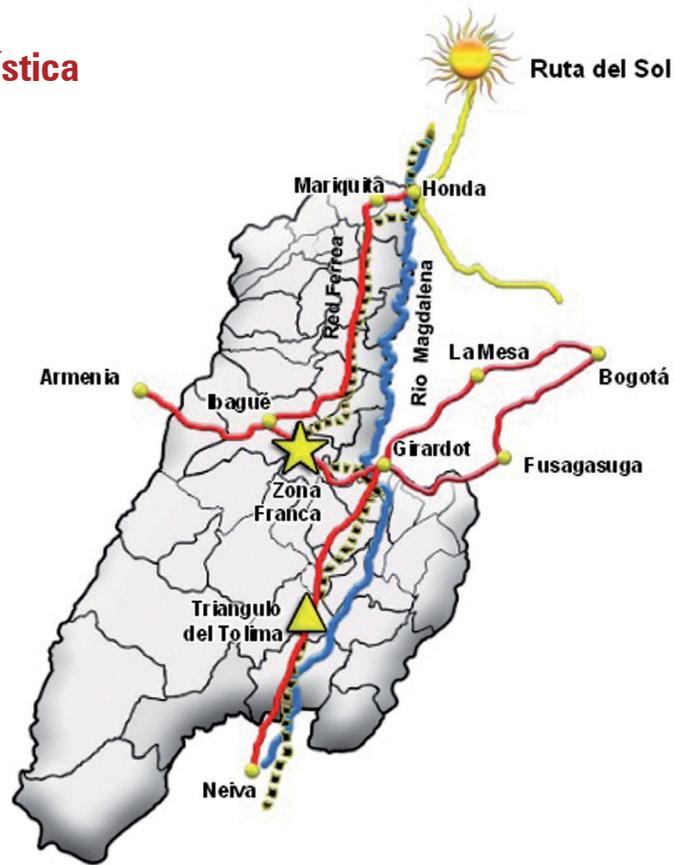
Para seguir cumpliendo con la meta de mejoramiento se requiere terminar el Túnel de la Línea, que teóricamente debe estar listo a mediados del próximo año. Esta obra junto con la doble calzada Girardot-Bogotá, optimizarán la conectividad. Otro de los temas de infraestructura es la recuperación de la vía férrea de Neiva, Ibagué y Puerto Salgar, así como la recuperación de la navegabilidad del Río Magdalena, anunciada por el presidente Juan Manuel Santos.

En el caso de los aeropuertos, en Ibagué, en el Aeropuerto Perales se hicieron unos mejoramientos en su pista de aterrizaje. Sin embargo, el departamento enfrenta actualmente un reto muy grande: la construcción del aeropuerto de Flandes; una apuesta que lo convertiría en el más grande de carga del país. Pero la iniciativa se encuentra suspendida porque, según algunos expertos, no sería factible para la región por las mejoras realizadas en el Aeropuerto El Dorado en Bogotá.

## OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO

Para Édgar Rodríguez, las oportunidades de crecimiento son realmente visibles, ya que la región se está empezando a abrir desde un punto de vista empresarial, “yo me imagino a esta ciudad en diez años con un millón de habitantes, con una mejora significativa en el tema de infraestructura vial y de servicios públicos, pero aprovechando todo el potencial que tenemos”.

## Ruta Logística



Fuente: Gobernación del Tolima.

El departamento está vinculado actualmente en el proyecto “Vive Digital” del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones. Es uno de los que más avances ha tenido gracias a la inversión en infraestructura en redes de comunicaciones, que ha permitido la llegada de Internet a cada uno de los municipios del departamento.

El sector de la salud también se ha visto beneficiado con la inversión que se está llevando a cabo en clínicas y hospitales, y gracias al talento humano que se está preparando. Se está empezando a generar un clúster del sector médico enfocado al turismo, como lo están haciendo las ciudades de Medellín y Cali.

La región tiene una de las empresas más modernas a nivel latinoamericano en producción de cemento con una cantera muy grande: Cemex. Otro sector en crecimiento es el de la minería, con el proyecto de Minería de Oro en Cajamarca, entre otros que están andando en la región y que hacen parte de la locomotora que impulsa el Gobierno Nacional.

### Ventaja logística

Estamos ubicados en el corazón del país, muy cerca al Río Magdalena, sobre la zona donde está el desarrollo de todo el producto interno bruto nacional. Necesariamente por aquí pasan todos los ejes viales que atraviesan este país: la vía Bogotá-Buenaventura; por el sur hay comunicación hacia Neiva y el Putumayo, por el norte hacia Medellín y la Costa Atlántica y por el oriente hacia Bogotá.

**Édgar Rodríguez,**  
director ejecutivo de  
**Fenalco Tolima**



## INTERNET, UN MUNDO LLENO DE OPCIONES

En el panel Ibagué Ciudad Región, realizado en el mes de septiembre en la capital del Tolima, se trataron aspectos importantes de la ciudad. Los empresarios tuvieron la oportunidad de conocer de primera mano de qué forma se ha avanzado en materia económica y qué nuevos proyectos se pueden llevar a cabo, para hacer parte del crecimiento de la capital del Tolima.

Dentro de los temas tratados el de Internet no podía faltar, sobre todo cuando su penetración se está dando a pasos agigantados en el país y en América Latina. “El comercio electrónico ha derribado muros, barreras y cada vez estamos más unificados; como empresarios, no podemos estar ajenos a esa realidad, ya que es mucho el dinero que se mueve a través de Internet”, aseguró Andrés Julián Gómez Montes, miembro del consejo directivo de la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico.

Varios estudios han determinado que hoy en día los consumidores hacen consultas por Internet sobre los productos y servicios antes de adquirirlos. Averiguan por los precios que se están moviendo en el mercado e incluso, para saber qué se está diciendo del producto. Según Gómez Montes, hoy en día la conexión omnívoro digital deja en evidencia la tendencia económica en crecimiento.

Actualmente, en ciudades como Medellín y Bucaramanga, se ha visto un crecimiento muy interesante de Inter-

net: “Una ciudad como Ibagué puede aprovechar el ejemplo de otras ciudades y hacer inversiones relativamente bajas; porque ese es otro concepto erróneo que se tiene del comercio electrónico, que es muy costoso y eso no tiene por qué ser así. Además debemos pensarlo como un gasto y no como una inversión”, acota el miembro del consejo directivo de la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico.

## ACQUA, UN PROYECTO VISIONARIO

Desde el año pasado se viene construyendo de la mano de CIMCOL S.A., en la ciudad de Ibagué, el centro empresarial ACQUA Power Center. La obra ha tenido hasta el momento una inversión total de \$30.000 millones; en el desarrollo de la etapa de comercio, hotel y WTC la inversión es cercana a los \$150.000 millones y la apuesta por el clúster del sector médico, con la construcción de una clínica de nivel 4, será alrededor de \$ 300.000 millones.

“Este World Trade Center de Ibagué contará con un hotel cinco estrellas, donde pueden llegar personas de negocios de la mano del grupo hotelero GHL y tendrá marcas internacionales en sus oficinas. Es decir, se trata de una infraestructura física de clase mundial. Actualmente hay 330 World Trade Center en el mundo, en China están creciendo 15 World Trade Center al año y la asociación acaba de abrir una nueva oficina en Beijing. La construcción y afiliación a este complejo empresarial le abre 330 ofici-

## Opina un experto

Uno de los papeles más importantes del World Trade Center es que conecta a los empresarios locales con los internacionales, ampliando la torta económica a un enfoque mundial.

Es una gran noticia porque el World Trade Center está en cinco ciudades de Colombia: Santa Marta, Medellín, Cali, Bogotá e Ibagué. Tenemos otras que quieren entrar, como en el caso de Barranquilla, donde hay unos proyectos muy importantes. En el caso de Cartagena ya está vinculado a la Cámara de Comercio, porque es un mecanismo de internacionalización.

**Carlos Ronderos exministro de Comercio Exterior de Colombia.**

nas y oportunidades comerciales a cualquier persona que quiera hacer negocios en el mundo e igualmente a las ciudades y países donde estos tienen presencia”, argumenta Carlos Ronderos, director del World Trade Centers Association para Latinoamérica y exministro de Comercio Exterior de Colombia.

El ACQUA Power Center contará con comercio, centro empresarial, oficinas, clínica de alta complejidad y hotel internacional; 117 locales comerciales en más de 24 mil m<sup>2</sup> –con 71% de los establecimientos vendidos a la fecha– y 77 unidades de oficinas. La cadena mundial hotelera, Grupo GHL, será el operador del espacio que contendrá 132 habitaciones de hotel de alta gama.

Con la construcción del centro empresarial se espera generar más de 500 empleos en Ibagué. 

www.larepublica.co

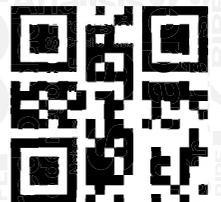


# SOMOS EL PRIMER DIARIO DE NEGOCIOS DE COLOMBIA

Somos un Sistema de Información de Negocios:



SERVICIOS INFORMATIVOS



**Suscripciones:** Bogotá 422 7600 opción 1-1-1 Línea Gratuita Nacional 018000 510 051 opción 1-1-1 o desde nuestro sitio web.

**MEDELLÍN** PBX (4) 335 94 95. **BARRANQUILLA** Tel. (5) 358 16 47. **CARTAGENA** Tel. (5) 664 26 80. **CALI** PBX 661 66 57. **BUCAMANGA** Tel. (7) 632 20 32.

**PEREIRA** Tel. (6) 324 51 28. **MANIZALES** Tel. (6) 884 37 73. **CENTRO – ORIENTE** Tel. 422 76 00 Ext. 1058.

Sujeto a disponibilidad de cobertura geográfica. / Para hacer uso del código QR es necesario contar con plan de datos.

ESCANEE ESTE CÓDIGO  
PARA SUSCRIBIRSE

# EL ORIGEN DE LOS NEGOCIOS

# Humanizar la logística

*Infraestructura, tecnología de punta, programas de innovación, pero ¿qué pasa con lo humano en la logística? Los visionarios sitúan el tema en el primer renglón para alcanzar niveles máximos de productividad y competitividad. En este sentido, la historia apenas comienza.*

Por: Amado Hernández Gaviria  
 @poeta70

Pág. **40**

**U**n mariposeo en el estómago le recordó que estaba sin almorzar. No había tenido tiempo, normalmente era así, pero esta vez no le importó que ya fueran las tres de la tarde. Tampoco les prestó atención a sus otros nueve compañeros que, a diferencia de él, mascullaban maldiciones mientras hacían el invariable recorrido de la estiba al camión y del camión a la estiba sobre aquel muelle de piso gris resplandeciente.

Hoy sería el último día de Polo en "Logi-snif". Solo esperaría hasta cargar el camión y reclamar sus 250 mil pesos de la quincena, para decirle a Luis, el director de operaciones: "Hasta hoy trabajé". Era algo que venía elaborando sin que le alcanzara el coraje para tomar la decisión, hasta que una suma de recuerdos se convirtió en "doping" para su voluntad.



En su memoria resonó el discurso del día que él y sus colegas recibieron la inducción: "Ustedes se harán el sueldo", dijo el dueño de la empresa, también llamado Luis, a la vez que abría las manos como si fuera a sostener algo de gran tamaño. Todos devengarían el salario mínimo, sin embargo, el ejecutivo tendría otro estímulo para compartirles: "Entre más carros carguen o descarguen mucho más van a ganar".

¡Qué importa que el estómago se retuerza! pensaban durante los primeros días. Quienes cargaran o descargarán una mula se repartirían 32 mil pesos, cantidades iguales. Un sencillo daría 8 mil y así de acuerdo con la envergadura del vehículo. Pero esta aritmética solo funcionó para el día de la inducción. Las quincenas fueron pasando sin la aplicación de la promesa: 250 mil pesos y punto. "¡Téngannos paciencia! ¡Esta es una compañía en crecimiento!", replicaba la administración anestesiando el inconformismo.

Una sirena aullaba a las siete de la mañana. Después, conforme la compañía crecía y sumaba más operaciones, se anticipó una hora. Las jornadas comenzaban con la puntualidad de la penumbra y terminaban con la exactitud de la oscuridad, cuando ya no había vehículos en el muelle.

En medio de su evocatorio, Polo recordó la noche en que se quedó descargando una mula hasta las once con otro "colaborador", así lo de las "bonificaciones" solo hubiera sido una palabra articulada en la retórica del gerente para hacer desaparecer el reloj de las horas extras y el almanaque de los festivos. El tiempo extra remunerado era inexistente en la filosofía de "Logi-snif".

"Luis, tenemos hambre", exclamaría Polo aquella vez y aquel, con la vitalidad del empresario que asciende sin mirar el paisaje humano que lo circunda, exclamó: "¡Claro!". Hundió su mano derecha en el bolsillo, hurgó y sacó un billete de cinco mil. "No tengo más, repártanselo", replicó, convencido de su generosidad. Esta solo era otra lámina del mismo álbum.

# CUES

Corporación Universitaria Empresarial de Salamanca  
Resolución No. 3062 de Diciembre del año 1999 – MEN- COD – 2836



## Profesionales

**Administración de Empresas**  
Código SNIES 10980

**Finanzas y Comercio Internacional**  
Código SNIES 102278

**Contaduría Pública**  
Código SNIES 10977

## Tecnologías

**Gestión Bancaria y Financiera**  
Código SNIES 102059

**Gestión de Exportaciones e Importaciones**  
Código SNIES 102058

**Promoción Empresarial y Desarrollo Social**  
Código SNIES 52444

**Desarrollo de Software**  
Código SNIES 102060

**Gestión Comercial**  
Código SNIES 102247



**¡La Universidad al alcance de todos!**

Créditos 100% con el  
**ICETEX**  
invertimos en el talento de los colombianos

**Informes e Inscripciones**  
PBX 3606585 - Carrera 50 No. 79-85  
[www.cues.edu.co](http://www.cues.edu.co)



**“La humanización  
de las empresas  
y organizaciones  
es perfectamente  
compatible con la  
productividad y la  
competitividad”**

**Alfredo Muñoz  
Adánez - Profesor  
de Psicología  
- Universidad  
Complutense de  
Madrid**

Pág. **42**

Cuando no había carros para atender, Polo y su cuadrilla tenían que abandonar el muelle. En el patio del Cedi, bajo una carpa, hombres y estibas se apilaban convirtiéndose en depósito de “herramientas”. Allí cocinaban a fuego lento los trozos muertos de la jornada con el sol que golpeaba la lona y reverberaba en el piso. “Parecía un campo de concentración”, describiría Polo.

Recuerdos, terapia de estimulación. Tras reclamar su última quincena, Polo finalmente lograría desanudar las tres palabras que ceñían su garganta: “Hasta hoy trabajé”, experimentando una sensación que lo liberaba de todas las reminiscencias, incluso de aquella cuando Luis le dijo con tono de autosuficiencia a uno de sus compañeros: “Si quiere renunciar, hágalo ya. En la oficina tenemos solicitudes de sobra esperando una oportunidad”.

“Hay programas diferenciales en los que la flota de la compañía o ciertos vehículos de algunos programas están haciendo entre 22 mil y 25 mil kilómetros al mes. Si yo veo el sector, este ítem está en seis mil kilómetros al mes, y yo tengo cuatro veces más ¿por qué? No es simplemente porque hay planes logísticos muy bien pensados. Eso de humanizar la logística ayuda mucho a que el programa funcione”.

**Juan David Gaviria – Gerente de TDM**

## EL EJEMPLO TDM

Parecería ilógico que una empresa de logística se preocupara por dotar su sede con una biblioteca y que sus conductores celebraran, en abril, la Semana del Libro. Igual, que instalara cafés y salas temáticas para que los colaboradores de las diferentes áreas, en el momento que lo deseen, abandonen sus escritorios, dejen hibernando sus computadores y se pongan a charlar, en ejercicio de ocio creativo, mientras degustan un café y el reloj continúa descontando minutos de la jornada de trabajo.

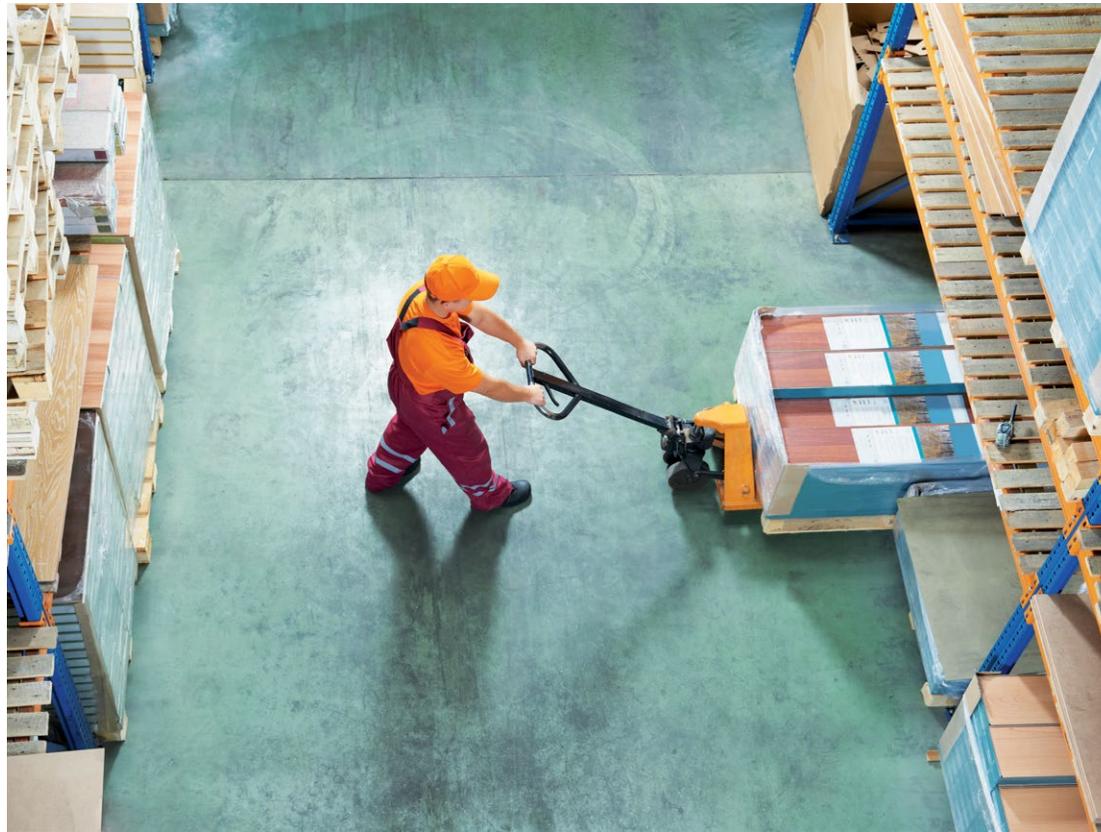
Nada resulta más antagónico dentro del contexto logístico que un paisaje como este, sin embargo, cuando se asume una filosofía de empresa que le apuesta al ser humano como fundamento de todos sus procesos, aquello que parece onírico termina reclamando su sitio dentro de la realidad.

“El resultado importa, pero de qué manera. La gente quiere el resultado pero acosta de quién. Aquí lo que tratamos de conseguir son resultados perdurables pero haciéndolos de una manera amable. Somos rigurosos y nos gustan los retos pero hagámoslo rico, trascendamos. La persona es vital y no es retórica”, explica Juan David Gaviria, gerente de TDM, empresa que optó por “huma-

nizar la logística” como estrategia para la productividad, la competitividad y la perdurabilidad en el tiempo.

## EL RESPETO

Se trata de romper esquemas, reventar paradigmas y desvirtuar estereotipos a partir de detalles simples, como el respeto. “Esto no puede seguir a las patadas o a los trancazos”, indica Gaviria, refiriéndose al estigma que tiene el gremio: “En otras áreas uno ve un trato distinto al que ve en toda la cadena de abastecimiento. Nosotros no podemos ser estigmatizados como cadena de suministro. Que para que haya buenos resultados hay que hacerlo de una manera brusca o a los empujones. No. Hay que hacerlo de forma coordinada y con diálogo”, y concluye: “Nosotros tenemos un dicho: ‘No se le corre al que más grite’”.



**En TCC cumplimos 45 años entregando lo mejor de nosotros.  
 Esa es la diferencia entre cumplir para celebrar y celebrar por haber cumplido.**



**Cumple**



**La humanización de las organizaciones logísticas puede ser vista como una estrategia que busca equilibrar la carga de estrés que supone la presión de sus responsabilidades, con acciones que propendan por una mejor calidad de vida en el trabajo.**

 Pág. **44**

### EL CONDUCTOR

Si bien esta política incluye a todas las dependencias de la compañía, el área operativa, en especial los conductores, recibe una atención singular: “El conductor tiene que sentirse como una parte importante de la cadena de suministro. Y hay que hacérselo sentir. ¿Cómo? Capacitándolo, respetándolo, alabando las buenas actividades que hace”, señala Juan David Gaviria.

Y para que el ejercicio no se reduzca a retórica, hay decisiones que se traducen en hechos. A la idea de crear la biblioteca como espacio para el esparcimiento y la cultura, se suma la construcción de un piso con 20 habitaciones en la nueva sede para que ellos, en exclusiva, tengan un lugar de reposo. Igual, el vehículo: aire acondicionado, ventanas eléctricas, suspensión neumática, radio, sistema de telecomunicaciones para establecer contacto con la familia mientras se está en ruta, etc.

### LAS JORNADAS

Nada de esta dotación tendría lógica si no estuviera acompañada de una regulación cuidadosa de las jornadas de trabajo. La logística, hasta hoy, se ha convertido en el caníbal del tiempo libre.

El reto, en esta dinámica de humanización, es crear fórmulas para optimizarlo. “Si tenemos una programación bien planificada se pueden coordinar diferentes actividades y turnos, para que todos tengamos espacios diferentes a los de las oficinas. Espacios con la familia, para la capacitación, la cultura, el deporte... Eso es clave”, expresa el ejecutivo.

Más que decisiones, implica una articulación de todos los piñones: nómina amplia, ambiente de trabajo, estructuración de jornadas, reeducación para una nueva antropología: “¿Qué hicimos? Rompimos el paradigma: conductor – vehículo. Esa idea de que ese es mi vehículo y ahí tengo la Virgen del Carmen, no. El vehículo es como un avión, se parquea, entró el piloto, llegó al destino, se bajó el piloto y entró el otro. Rompimos el paradigma. Ahí tenemos un tema antropológico muy grande”, ilustra Gaviria.

“El vehículo lo van a manejar tres o cuatro personas. Entre ellas tiene que haber un clima de gran armonía. Eso te lo da el ejemplo. Si yo al interior de la empresa no tengo un buen trato, entre ellos se van a agarrar. Esto ayuda a que el programa funcione. Y así me voy a las diferentes áreas”, concluye.



### Competitividad humanizada

No todo es color de rosa, nosotros nos exigimos. El enfoque a resultado es un tema muy importante para nosotros. Lo estructuramos como una triada:

- 1 Conocimiento:** yo tengo que conocer primero al ser con el que yo me estoy comunicando. Conozca el sector, conozca al cliente de manera profunda y conozca cuál es su rol. Con esto, trabaje, funcione.
- 2 Confianza:** haga su labor, pero enfoque a resultados. Cuando yo hablo de confianza me refiero a que no necesitamos el 'policía' para que los colaboradores hagan las cosas. No necesito el control del control. Cada uno tiene sus niveles de libertad para poder realizar sus actividades. Todo esto deriva en el tercer pilar: compromiso.
- 3 Compromiso:** te genera un clima libre de acartonamientos, donde puedes crear ideas y expresar tus sugerencias. De esta manera, como nosotros lo vemos, impacta fuertemente en la competitividad.

**Juan David Gaviria – Gerente de TDM**



"PROFESIONALISMO Y EFICACIA POR SUS INTERESES"

- Servicio de intermediación aduanera en importaciones, exportaciones y tránsito aduanero nacional.
- Asesorías en el buen manejo de las normas colombianas vigentes y tratamientos preferenciales para la reducción de costos.
- Coordinación logística desde el recibo de la mercancía en puerto y aeropuerto hasta la entrega a su consignatario final.
- Elaboración de documentos públicos.
- Relaciones públicas en entidades estatales.
- Distribución de la documentación correspondiente a las importaciones y exportaciones, ante las autoridades.
- Asesorías constantes para el despacho de mercancías por seguridad y control.
- Alianza estratégica con el agente de carga internacional TRANSMAR. Logística de Colombia S.A.S. con el propósito de brindar un servicio integral en las operaciones.



#### OFICINA PRINCIPAL

##### Cartagena – Bolívar:

Barrio Manga, Cuarta Avenida, Calle 29 Edificio ImporExport No. 27-20  
E-mail: [adimporexport@adimporexport.com](mailto:adimporexport@adimporexport.com)  
Teléfonos: 660 19 65 - 664 66 26 – 664 67 67 Fax 664 59 91

#### SUCURSALES

**Bogotá, D.C. – Cundinamarca:** Calle 85A No. 49-56  
Tel. 744 19 08 Cel. (313) 503 88 81

**Rionegro – Antioquia:** Zona Franca, Bodega 49 Vereda Chachafruto  
Teléfono: 562 85 90 Cel. (321) 540 27 74

**Santa Marta – Magdalena:** Barrio Los Almendros, Calle 11 No. 19-106

**Buenaventura – Valle del Cauca:** Carrera 3 No. 3-26 Oficina 208-2  
Edificio Atlantis Teléfono: 241 38 30 Cel. (314) 516 70 30

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



**Este año el sector ha decrecido en toneladas movilizadas a junio un 7%, si no estoy mal, cifras de Colfecar; igual, el decrecimiento en ventas está alrededor de un 6% ó 7%.**

Pág. **46**

#### EL ESTÍMULO

Los colaboradores podrían sentir que un buen contrato y una remuneración generosa, con aumentos significativos serían estímulos importantes; sin embargo, esta clase de incentivos, de acuerdo con las nociones expuestas por expertos en gestión humana, causan furor que luego se extingue con rapidez quedando en el olvido. Por eso, es necesario trazar otra directriz, la de lo intangible, donde lo emocional juega como incentivo.

“Hemos aprendido que el poder para obtener el talento no solo está en el tema económico. Si bien eso te hace competitivo en el mercado, que la persona esté tranquila en este sentido, hay otros factores muy importantes y que nosotros llamamos salario emocional”, expone Gaviria. De aquí

se desprenden aspectos como flexibilidad horaria, capacitación –la compañía da una tercera parte del valor de los estudios y financia otra si así lo requiere el interesado– o espacios para crear sinergias, una manera de potenciar y tener en cuenta la capacidad creadora de los colaboradores.

#### LOS RESULTADOS

“Este año el sector ha decrecido en toneladas movilizadas a junio un 7%, si no estoy mal, cifras de Colfecar; igual, el decrecimiento en ventas está alrededor de un 6% ó 7%. Este año nosotros hemos crecido en ventas alrededor de un 7%, en términos de producción un 12%. Entonces digamos que en un entorno complejo, hostil, donde los costos logísticos hay que bajarlos como sea, y los estamos bajando, uno siempre tiene que estar preguntándose de qué manera: con eficiencia pero con respeto, no atropellando sino haciendo operaciones y aplicaciones logísticas para que se den. Humanizar la logística per se no te garantizará todo lo anterior, urgen programas logísticos, inversión en infraestructura, pero soy partidario de que sí es la base para ser más eficientes y competitivos”, afirma el gerente de TDM.

“Las empresas humanizadas del futuro serán las empresas más productivas y más competitivas. La labor no es fácil, pero es apasionante. Merece la pena investigar para que la empresa humanizada sea una realidad. Y esperamos que a partir de ahora –porque el movimiento no ha empezado–, sean muchos los empresarios que estén interesados para hacer de este deseo una realidad”.

**Alfredo Muñoz Adánez - Profesor de Psicología - Universidad Complutense de Madrid**

## CON VISIÓN HUMANA

Cristian Soto Jáuregui, administrador de empresas de la Universidad Externado de Colombia, máster en Recursos Humanos y Gestión del Conocimiento de la Universidad Europea Miguel de Cervantes – España y gerente de proyectos en la firma CAP Consulting Group, afirma que por la coyuntura que atraviesa, la logística necesariamente tendrá que optar por la humanización de sus procesos.

¿Qué prioridades se deberían contemplar para desarrollar una propuesta institucional humanística?

Todo empieza desde adentro. Las personas deben ser valoradas como seres humanos, capaces de razonar y aportar mucho más que su esfuerzo físico para cumplir con sus responsabilidades. En la medida en que las personas perciban el compromiso de la organización hacia

ellas, ellas se van a comprometer con las metas corporativas, alineando sus propios intereses con los objetivos colectivos. Cada día debemos volcar las responsabilidades intelectuales en las personas y las actividades mecánicas y repetitivas en las máquinas y tecnologías.

No solo es sueldo, ¿qué otras retribuciones de tipo emocional podrían promoverse?

La parte económica es importante al momento de vincularse a una empresa, después pasa a un segundo plano. Las personas buscamos calidad de vida y cuando se trata del lugar en donde pasamos la mayor parte de nuestra vida, no todo es dinero. No se trata del que más pague en el mercado ni el que menos recursos invierta en las personas. Es la organización que ofrece las condiciones económicas justas, acordes con las



## LAS MEJORES CONDICIONES LOGÍSTICAS DE LA REGIÓN CARIBE

- Servicios integrales desde Palermo Sociedad Portuaria, terminal multipropósito.
- Corredores viales y fluviales que comunican con todo el país.
- Clústers productivos.



Render del clúster de servicios que el Grupo Coremar desarrolla en Palermo (Sitio Nuevo, Magdalena).

OFRECEMOS LOS **MEJORES** INCENTIVOS **TRIBUTARIOS Y ADUANEROS** PARA LA INDUSTRIA NACIONAL Y PARA PROYECTOS DE **INVERSIÓN EXTRANJERA**



Km 1.5 Barranquilla – Ciénaga, Ribera  
 Oriental del Río Magdalena  
 PBX (57 5) 36780 00 L  
 PBX (57 1) 623 6011 EXT. 1172

[www.zonafrancapalermo.com](http://www.zonafrancapalermo.com)  
[info@zonafrancapalermo.com](mailto:info@zonafrancapalermo.com)

[www.palermosociedadportuaria.com](http://www.palermosociedadportuaria.com)  
[comercialpsp@coremar.com](mailto:comercialpsp@coremar.com)



de personas deberían ser las responsables de esta sensibilización, así como de la ejecución y control de los resultados obtenidos al generar ciertos niveles de satisfacción. Es precisamente en la dificultad de medir y controlar los resultados en donde fallamos la mayor parte de las oportunidades.

¿Cuál es el error predominante en la aplicación?

Muchas veces realizamos actividades orientadas al desarrollo humano, pero por falta de metodologías, instrumentos y conocimientos, esto se queda en acciones aisladas de la estrategia corporativa, cumpliendo simplemente con los requisitos de los sistemas integrados de gestión, sin ningún resultado tangible.

¿En cuál renglón de las obligaciones empresariales debería ubicarse la humanización?

Desde nuestra perspectiva, debería ser la prioridad número uno de las empresas que buscan un posicionamiento de competitividad en un entorno global y con las facilidades que ofrecen las tecnologías actualmente.

¿Es factible humanizar al sector logístico en medio de sus "apuros"?

No solo es factible, es absolutamente necesario, precisamente por la coyuntura que atraviesa, en donde su competitividad depende de la presión que implica el estricto cumplimiento de sus compromisos y en donde su principal diferenciador será quien llega más rápido a su destino. La humanización de estas organizaciones puede ser vista como una estrategia que busca equilibrar la carga de estrés que supone la presión de sus responsabilidades, con acciones que propendan por una mejor calidad de vida en el trabajo de los seres humanos. En conclusión, la efectividad de la organización es el resultado de su humanización. 

responsabilidades de los colaboradores, en complemento con los beneficios sociales y emocionales que propendan por una mejor calidad de vida colectiva, la que contará con el mayor compromiso por parte de las personas que laboran allí.

¿Quiénes tienen que hacerse responsables de esta filosofía?

En teoría, el mismo empresario debería ya haber entendido que esto es así, sin embargo, esta es una realidad que para Colombia se vive de forma generalizada en las grandes empresas y en las multinacionales, siendo menor la proporción en la medida en que se encuentran mayores limitaciones en sus recursos, como ocurre en las mipymes.

¿Qué pasa con los departamentos de gestión humana?

Al interior de las organizaciones, las áreas de gestión humana o de gestión





# ULTRACK®

ALARMAS ULTRA

## Sistemas electrónicos de alta Seguridad GPS

### WatchLock

Candado satelital de alta seguridad GPS

WatchLock es el único candado que protege y reporta en tiempo real, combinando un candado **Mul-T-Lock** de alta seguridad y un sofisticado sistema de alarma electrónica GPS. Su excepcional sistema de monitoreo, con alertas en tiempo real y seguimiento satelital, le permite supervisar y controlar efectivamente sus activos fijos y móviles donde quiera que se encuentren.



• Monitoreo, supervisión y rastreo satelital GPS - 24/7.



• Especial para controlar zonas remotas y de difícil acceso.



• Disminución de costos de supervisión e inspección.



• Control de personal.



**MULT-LOCK®**



### UltraLock

Sello electrónico satelital de alta seguridad para contenedores

El sello electrónico satelital ULTRALOCK es un completo sistema de control y monitoreo de contenedores de carga, provisto con la mejor tecnología de localización GPS, transmisión de datos GSM/GPRS y sofisticada sensorica de última generación.

Nuestro sistema consiste en una robusta cerradura en acero inoxidable, altamente resistente a golpes, vandalismo y condiciones ambientales extremas. Al interior se encuentra una unidad de última tecnología en rastreo satelital GPS portátil y sensores que permiten detectar la manipulación, apertura y movimiento del contenedor en tiempo real.

#### Principales características:



• Sensores de última generación para la detección de puertas.



• Autonomía de batería de 1 a 36 meses sin recargas.



• Protección contra intemperie IP67.



• Fabricación en acero inoxidable.



• Detección de movimiento por acelerómetro 3D.



Con el respaldo de Ultra S.A.

Mayor información: [comercial@ultrack.com.co](mailto:comercial@ultrack.com.co) | Tel. (57 1) 343 65 60 | [www.ultrack.com.co](http://www.ultrack.com.co)



# Israel, el gran socio del Medio Oriente



Pág. 50



Firma del TLC

Por: Daniel Fernando Polanía Castro  
@danielpolania

*La iniciativa del Gobierno colombiano de lograr acuerdos comerciales con diferentes naciones estratégicas llegó al Medio Oriente; Israel será la puerta de entrada a esta parte del mundo. Por eso, Revista Logística contactó a Yoed Magen, embajador de esta nación.*



*Si es carga, OPERCAR se encarga.*

**Más de 20 años**

Somos operadores portuarios y logísticos con más de 20 años de experiencia en el manejo de carga en las zonas francas, empresas y puertos privados y públicos del país; capaces de satisfacer eficientemente los requerimientos y necesidades logísticas de nuestros clientes, cumpliendo con los lineamientos de nuestro sistema de gestión integral HSEQ.

**Ofrecemos servicios de:**

- Cargue y descargue de buques
- Porteo y urbano
- Cargue a camión
- Movilización para aforo y antinarcóticos
- Almacenamiento de contenedores y carga general y de proyecto
- Alquiler de montacargas, Reach Stacker y aparejos certificados
- Suministro de personal
- Otros servicios complementarios de la actividad portuaria y logística

## EMBAJADOR, ¿POR QUÉ UN TLC ENTRE COLOMBIA E ISRAEL?

“Nosotros identificamos hace varios años el gran potencial que existe en el mercado y a raíz de esto, Israel decide explorar la posibilidad de avanzar sus relaciones comerciales con Colombia. Para Israel el TLC firmado con Colombia es mucho más grande y completo que cualquier otro tratado firmado en el pasado, ya que incluye además de bienes, servicios, cooperación e inversión.

Yo creo que este tratado es una excelente noticia para las dos naciones, ya que son complementarias, no veo sectores que se puedan perjudicar. La economía de Israel se basa en la tecnología y la innovación, y la colombiana en sectores más tradicionales, por lo tanto, esto nos conduce a una situación de gana-gana”.

## ¿CUÁLES SON LOS SECTORES QUE SE BENEFICIARÁN CON EL TLC?

“Israel es uno de los países que tienen la tecnología agroindustrial más avanzada del mundo, esta tecnología no es muy accesible por sus altos precios. En este sentido, el TLC es una buena noticia porque anula los aranceles que existen, dando la oportunidad a muchos empresarios colombianos de tenerla; además, Colombia cultiva diferentes productos que no hay en Israel, por ejemplo, la pulpa de frutas; esperamos que con el tratado las ventas de estos productos crezcan exponencialmente, lo mismo puede pasar con carnes, azúcar, panela y flores exóticas.

Otro punto clave podría ser el banano. Colombia es el cuarto país exportador en el mundo e Israel, uno de los productores más



### **Barranquilla**

Vía 40 No. 73-290 Edif. Mix Vía 40 Torre 2 Of. 414  
Tels. (575) 319 76 00 - 360 72 92 Fax (575) 319 76 01  
Cel. (312) 681 04 44 E-mail: info@opercar.com

### **Cartagena**

Km 6 Vía Mamonal Inst. ParquiAmerica Manz. K Lote 10  
Tels. (575) 660 56 18 - 660 99 94  
Cel. (321) 517 62 45 E-mail: admctg@opercar.com

### **Santa Marta**

Cra. 5 No. 4-37 Vía Alterna al Puerto  
Tel. (575) 421 30 14 Fax (575) 421 30 14  
Cel. (312) 681 06 86 E-mail: admsrm@opercar.com

**[www.opercar.com](http://www.opercar.com)**



Lo que viene ahora es involucrar mucho más al sector privado, al sector empresarial para hacerle conocer los detalles del TLC.



Cartas credenciales Embajador Magen

importantes de la semilla del banano, entonces la cooperación en este sector puede ser muy fructífera para ambos.

Yo creo que uno de los temas que nos va a beneficiar a nosotros es justamente lo que mencioné anteriormente, la alta tecnología; para Israel va a ser más competitiva con respecto a otros países que también desarrollan tecnología, eso puede favorecer a la agroindustria, a las telecomunicaciones, a todos los sistemas de agua, medio ambiente o sistemas sofisticados que nosotros desarrollamos en el país”.

### DURANTE LAS NEGOCIACIONES DEL TLC, ¿DETECTARON ALGUNA AME-NAZA COMERCIAL PARA ISRAEL?

“No que yo sepa. No tengo esa información y hasta donde tengo entendido a un 97% de todos los productos se les van a quitar los aranceles, esto quiere decir que no hay sectores que se pueden perjudicar y si los hay, pues es una competencia sana. Israel no produce lo que Colombia produce y viceversa. Por ejemplo, hay producción de leche aquí como en Israel, pero Israel no le vende a Colombia y Colombia no le vende a Israel, así que no hay ninguna amenaza”.

### ¿CÓMO PERCIBEN LA APERTURA ECONÓMICA QUE ESTÁ TENIENDO COLOMBIA CON RESPECTO A LOS TLC FIRMADOS HASTA EL MOMENTO?

“Yo creo que es un proceso inevitable donde casi todos salen ganando, aunque

puede haber competencia. Eso lo puedo decir desde el punto de vista de israelí, porque hemos firmado también muchos TLC, en los años 80 con Estados Unidos, la Unión Europea y los países escandinavos. Este proceso obliga a ciertos sectores a mejorar la producción, a ser más eficientes. Y creo que al abrirse a otras economías uno gana mucho más de lo que puede perder”.

### ¿DENTRO DE LAS NEGOCIACIONES YA TIENEN PROYECTOS TRAZADOS?

“Los proyectos están independientemente de las negociaciones y de la firma del TLC. Nosotros identificamos el potencial que existe aquí y el Gobierno colombiano identificó el potencial de promover un TLC con Israel, también identificamos ciertas áreas en las cuales ya estamos cooperando, como el tema de innovación, emprendimiento y la producción de leches. Nosotros tenemos un proyecto piloto en el departamento del Atlántico, adonde traemos constantemente expertos para que compartan sus experiencias y sus conocimientos en el área de ganado lechero, de manera que los productores de ese departamento puedan mejorar la producción de leche, ya que el promedio en Colombia es de 3,5 litros al día por vaca y en Israel es casi 11 ó 12 veces más. Pero todo esto es independiente del TLC.

Lo que viene ahora es involucrar mucho más al sector privado, al sector empresarial para hacerle conocer los detalles del TLC, para que conozca las

posibilidades y se aproveche de esta excelente herramienta que los dos gobiernos le están facilitando”.

## ADEMÁS DE LA APERTURA ECONÓMICA, ¿DE QUÉ OTRA MANERA PUEDEN BENEFICIARSE LAS DOS NACIONES CON LA FIRMA DEL TLC?

“Uno de los primeros frutos es la inversión que va a hacer un país en el otro, a la larga esto se traduce en más empleo. En estos días se está instalando en Colombia una de las cinco empresas más grandes de Israel, se llama AMDOX, esta ofrece soluciones para empresas tecnológicas y quiere crear un centro de servicio para Colombia y eventualmente para toda América Latina. Esto representa para la economía colombiana empleo.

Yo veo la inversión como uno de los incentivos más importantes para promover este TLC, y el trabajo no termina con la firma, hay que difundir entre los empresarios y distintos sectores las ventajas de los dos países y cómo podemos profundizar esa relación comercial”.

## ¿A ISRAEL LE PREOCUPA EL ESTANCAMIENTO ECONÓMICO QUE HA SUFRIDO COLOMBIA EN LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS?

“No, todo lo contrario, cuando nosotros miramos el globo y vemos un continente europeo totalmente estancado durante los últimos cinco años, al igual que nuestro mayor socio económico que es Estados Unidos, entonces Israel, que ha invertido sus recursos en estos dos grandes bloques, busca obviamente alternativas y las dos primeras están en Asia y América Latina. Acá uno de los países que más ha crecido no solo económicamente, sino que también ha transformado su realidad es Colombia”.

## HAY QUIENES DICEN QUE LA FIRMA DE ESTE TLC ES MÁS POLÍTICO QUE COMERCIAL, ¿QUÉ PIENSA USTED AL RESPECTO?

“Definidamente Colombia es nuestro principal aliado en América Latina, pero cuando hablamos de un aliado no hablamos solo de relaciones políticas, estamos hablando de relaciones que van desde cooperación técnica hasta diferentes acuerdos y no es el único acuerdo que se firmó.

Tenemos un acuerdo de cooperación turística que está listo para ser firmado, tenemos otro de investigación y desarrollo que está a punto de firmarse, tenemos una carta de entendimiento que se firmó durante la visita del presidente Santos a Israel en materia de innovación y emprendimiento. Otro que se firmó fue en cooperación de aviación.

Nosotros estamos tratando de diversificar y profundizar lo máximo posible esta relación y el tema comercial es hoy en día uno de los más importantes, es algo que acerca a dos pueblos”. 🍷



Logística a su servicio

# Sus aliados estratégicos, nuestro principal compromiso la creación de valor



## ASL diseña programas de solución logística integral en almacenamiento, empaque y despacho, dentro y fuera de las instalaciones de sus clientes, garantizando seguridad y cuidado de la mercancía.



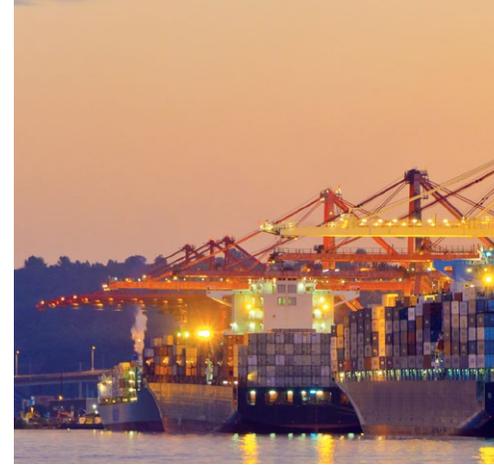
[www.grupoasl.com](http://www.grupoasl.com)

Carrera 35B No. 16-120

Teléfono: (2) 382 84 30

[info@grupoasl.com](mailto:info@grupoasl.com)

Acopi - Yumbo  
Colombia



Por: Redacción Logística  
@Revistalogistic

*La capital del Atlántico acepta el reto de ser la sede de los Tratados de Libre Comercio del país, gracias al plan de desarrollo de la ciudad.*

# Barranquilla, la 'Puerta de Oro' del TLC



**S**u ubicación, su historia y su presente bastan para consolidar la gran idea de nombrar a Barranquilla como capital de los Tratados de Libre Comercio del país. La ciudad, ejemplo hoy por su viabilidad económica, se presenta como la capital de mayor proyección logística de la última década en Colombia.

“El milagro de la ciudad no es solo urbanístico, abarca muchos otros campos. Barranquilla, en efecto, tiene hoy la menor tasa de desempleo del país. La construcción en los últimos cinco años ha crecido un 60%. Hay una fuerte presencia de empresas extranjeras cuyas inversiones se ven por todo lado. Se han pavimentado más de 3.000 tramos viales. Y algo realmente extraordinario: la salud. Contrariamente a lo que sucede en otras partes del país, el Sisbén ofrece a sus 565.000 usuarios locales, en el campo de la atención médica, más ventajas que la medicina prepagada”. (\*)

Las modificaciones que ha sufrido la capital de los atlanticenses son significativas y visibles. Ahora los visitantes encontrarán una ciudad moderna, de amplios espacios públicos y avenidas, nuevos parques, colegios y hospitales, en un ambiente acogedor y llamativo.

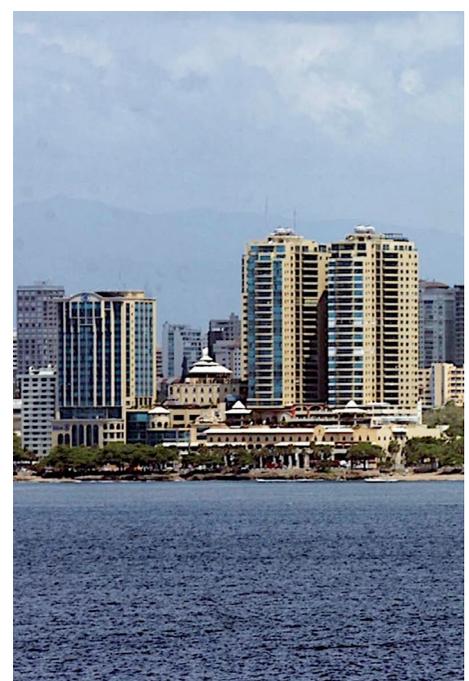
Sus habitantes están a gusto con el actual gobierno de la alcaldesa Elsa Noguera De La Espriella. Así se manifiesta en la encuesta hecha por la

propia institución, que a través de su página web [www.barranquilla.gov.co](http://www.barranquilla.gov.co) interrogó a la gente sobre: ¿En qué aspectos cree usted que se beneficiará más la ciudad de Barranquilla con el Tratado de Libre Comercio (TLC) con EE. UU.? Con un número de votantes de 3.860 en un periodo comprendido entre el 15 de mayo del 2012 y el 29 de septiembre de 2013, la pregunta de generación de nuevos empleos marcó 1.005 votos para un 26%, seguida de creación de nuevas empresas, con 625 votos para un 16,2%, infraestructura (vías) 358, para 9,3% y educación, con 246, para 6,4%. Sin embargo, los ciudadanos están convencidos de que en todos los campos anteriores, Barranquilla se verá beneficiada y así lo confirman con 1.626 votos, que representan un 42,1%.

Para eso, la mandataria distrital ratificó el propósito de convertir a Barranquilla en una gran plataforma de servicios logísticos y resaltó la inversión en infraestructura y en capital humano, especialmente en salud y en educación, que han convertido a la capital del Atlántico en modelo de cobertura y calidad en la prestación de estos servicios en todo el país.

“Tenemos un gobierno amigo, un gobierno que está dispuesto a hacer equipo con nosotros, que ha visto que Barranquilla tiene todo el potencial para convertirse en la capital del TLC”. (\*\*)

**El desembarco, por primera vez, del buque ‘Josco Taicang’ de Hong Kong, con una carga de 38.538 toneladas de *clinker*, se convirtió en un hecho histórico en los 76 años de historia de operaciones.**



(\*) Plinio Apuleyo Mendoza, El milagro de Barranquilla, EL TIEMPO (Miércoles, 18 de Septiembre de 2013)  
 (\*\*) Elsa Noguera De La Espriella, alcaldesa de Barranquilla, EL UNIVERSAL (25 de Septiembre de 2013)



**La Unión Temporal  
Obras Cortisoz  
fue la firma que  
ganó el contrato  
(\$2.761.915.016)  
para realizar  
no solo el  
mantenimiento  
de la terminal  
aérea, sino  
también  
encargarse de la  
torre de control,  
el centro de  
aeronavegación y  
el cerramiento del  
aeropuerto.**

Pág. **56**

#### INVERSIÓN DE LA CIUDAD

Con la fórmula siete por 24 (siete días a la semana por 24 horas al día), la mandataria de los barranquilleros está convencida de que la ciudad ganará en algunos espacios en los que aún hay falencias.

- **\$250.000 millones** para mejorar el tráfico de comercio exterior: cinco kilómetros de dobles calzadas para agilizar el corredor de carga que unirá la zona franca y los puertos. El tiempo que toma realizar el trayecto pasaría de dos horas a 40 minutos.
- **\$120.000 millones** para la obra que conectará el norte con el centro de la ciudad, y mejorar así la conectividad de los barrios internos.
- **Capacitación para 4.001** estudiantes. Se garantiza el ciento por ciento de la financiación para jóvenes de bajos ingresos en carreras con énfasis en administración, logística, servicios portuarios, entre otras.
- **Barranquilla es la ciudad** con menor tasa de desempleo. El Banco In-

teramericano de Desarrollo – BID le aprobó un crédito por 100 millones de dólares y la Agencia Francesa de Desarrollo uno más por 70 millones de dólares.

#### LA SOCIEDAD PORTUARIA

El desembarco, por primera vez, del buque 'Josco Taicang' de Hong Kong, con una carga de 38.538 toneladas de *clinker*, principal materia prima de la que se obtiene el cemento, se convirtió en un hecho histórico en los 76 años de historia de operaciones, pues se trata de la embarcación con mayor tonelaje que llega a la ciudad.

"Para el puerto de Barranquilla es grato recibir naves con esta capacidad de carga y contar con la infraestructura adecuada, el calado necesario y la logística que nos permite abrir las puertas a embarcaciones con estas características. Seguimos en el camino correcto para consolidarnos como el puerto multipropósito más importante de Colombia". (\*\*\*)

Con el arreglo legal por un lote entre la Sociedad Portuaria y la Zona Franca de Barranquilla se construirá una infraestructura para el almacenamiento de hidrocarburos líquidos y disolventes de crudo, así como soda cáustica y lubricantes (750 metros lineales de orilla en el Río Magdalena).

El director de la Corporación Autónoma del Río Grande de la Magdalena – CORMAGDALENA, Augusto García, explicó que este lote puede contener hasta cuatro puntos de atraque para descargar y abastecer grandes naves de manera simultánea.

"Actualmente existen las condiciones para que por el Magdalena se movilicen anualmente y mediante barcazas entre 60 y 70 millones de barriles –entre seis y siete millones de toneladas de líquidos". (\*\*\*\*)

Hoy por hoy, con una inversión de \$160.000 millones, avanzan en un

(\*\*\*) René Puche, presidente del Puerto de Barranquilla, PORTAFOLIO.COM (Septiembre 10 de 2013)  
(\*\*\*\*) Augusto García, director de Cormagdalena, EL HERALDO.COM (22 de Septiembre de 2011)



75% las obras que el Distrito de Barranquilla adelanta en el corredor portuario y que debe entrar en operación en diciembre de este año.

Las intervenciones se hacen a lo largo de cinco kilómetros del corredor, desde la prolongación de la carrera 46, sobre la calle sexta, bordeando la Zona Franca, hasta el lote del antiguo Ministerio de Obras Públicas, en inmediaciones del Puente Pumarejo.

### MODERNIZACIÓN DEL AEROPUERTO

El aeropuerto Ernesto Cortissoz –inaugurado en 1981 y operativo desde 1979, en el que actualmente operan vuelos regulares de pasajeros a solo dos destinos internacionales y nueve nacionales–, espera, con los 4.000 millones de pesos de inversión por parte de la Aerocivil, brindar mayores facilidades a los usuarios de la principal vía aérea de la capital atlanticense.

La Unión Temporal Obras Cortissoz fue la firma que ganó el contrato (\$2.761.915.016) para realizar no solo el mantenimiento de la terminal aérea, sino también encargarse de la torre de control, el centro de aeronavegación y el cerramiento del aeropuerto. El plazo de ejecución de las obras será de 90 días desde la fecha en la que se dé inicio al contrato. Además, se adjudicó el mantenimiento de infraestructura complementaria y de la plataforma internacional con un valor de \$1.061.209.483 a la firma Vías y Canales S.A.S.

Se espera que, con la conclusión de los arreglos, el terminal aéreo obtenga una mayor competitividad y se consolide como uno de los polos de desarrollo más importantes del Caribe colombiano.



# Integración de infraestructura al modelo logístico

Gesdec, Grupo Empresarial Soltrodec de Colombia, responde a tendencias económicas y tecnológicas del país. Desde Santiago de Cali, Valle del Cauca, integra personas y entidades colombianas con capacidad y espíritu innovador, para "Construir Futuro con Sentido Humano".

Su experiencia supera los 17 años, esto le permite interpretar situaciones, entenderlas y asociarlas en una solución integral de infraestructura logística para la industria en: diseño, construcción, equipamiento, administración del modelo y su sostenibilidad.

#### Clientes:

Asl, Servientrega, Inversiones Mundial, Bavaria, Productora de Jugos Alpina, Colombina, Reckitt Benckiser, Baxter, Amcor, Unilever, Lloreda, Sonoco, Colombates, Suppla, Redicol, Cadbury y Misión Mundial.

Avenida 6ABis No. 35 -100 Of. 407 / PBX (57) (2) 661 27 27  
Centro Empresarial Chipchape  
Santiago de Cali - Colombia

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



### LAS ZONAS FRANCAS

Zona Franca de Barranquilla, pionera en Colombia, cuenta con una extensión de 1.000.000 metros cuadrados ubicados en el corazón portuario de la ciudad de Barranquilla. Cuenta con una puerta de interconexión con la Sociedad Portuaria Regional de Barranquilla, que la convierte en la única Zona Franca de Colombia con ingreso directo de Puerto a Zona, permitiendo con esto el acceso ágil y seguro de la carga.

Con su tradicional perfil industrial de bienes y servicios, comercial, logístico y portuario es uno de los polos de desarrollo industrial de la región Caribe colombiana.

- Posee un comercio dinámico.
- Tiene gran proyección internacional.
- Está orientada a promover la generación de empleo y divisas para el país.

Esta plataforma de alto manejo industrial, con puerto franco marítimo y fluvial, es la plaza adecuada para el desarrollo de compañías nacionales y extranjeras, que se acojan a los beneficios del régimen franco, en búsqueda de crecimiento y mayor competitividad en el mercado nacional e internacional.

La Zona Franca de Barranquilla tiene la capacidad de ofrecer arriendo de áreas para su instalación a costos ver-

## La llegada de compañías extranjeras sigue aumentando y las inversiones se realizan no solo por parte de firmas internacionales, sino también nacionales.

daderamente competitivos en el mercado industrial, con una infraestructura física adecuada, asistencia técnica y seguridad integral.

Asimismo, buscando satisfacer a los actuales y futuros usuarios, la Zona Franca de Barranquilla cuenta con una variedad de servicios como asesorías especializadas, ofrecidas de manera ágil, confiable, eficaz y certera, para el excelente desarrollo de sus actividades.

### POTENCIALES LOGÍSTICOS DE LA CIUDAD

La inversión de capital privado ascendió un 325%, mientras que la pobreza

se redujo en un 18% y la pobreza extrema en un 30%. En comparación con las estadísticas del año 2012, la malla vial creció: se reconstruyeron 7.500 metros cuadrados de vías, beneficiando a unos 70 barrios. La Alcaldía entregó 7.000 títulos de propiedad y 1.700 familias se beneficiaron con los programas de vivienda. En Gardenias, Villa San Pablo y Cordialidad se están construyendo edificios que contienen 6.000 viviendas, así como centros de salud, puestos de mercado y un colegio.

Según datos de la agencia ProBarranquilla, desde el 2010, el departamento del Atlántico y su capital han recibido inversiones por 870 millones de dólares, provenientes de 225 empresas tanto nuevas como ampliadas. Este año se han materializado inversiones por unos 200 millones de dólares en reglones como la construcción, la industria automotriz y las actividades relacionadas con productos de consumo, generando unos 7.000 empleos.

“Durante este año, Barranquilla ha sido sede de múltiples e importantes proyectos no solo de gran trascendencia para la Región Caribe, sino también para Colombia. Son muchas las obras y planes que se han venido desarrollando, porque la ciudad se ha convertido en atractiva para visitantes e inversionistas. La llegada de compañías extranjeras sigue aumentando y las inversiones se realizan no solo por parte de firmas internacionales, sino también nacionales, que están abriendo nuevas sucursales”. (\*\*\*\*\*)

Por citar solo algunas de las construcciones de tipo comercial, entre las iniciadas y las concluidas, que se adelantan en Barranquilla, Camacol resalta 15 proyectos de bodegas, 11 hoteles, 15 centros comerciales –411 locales comerciales, 723 oficinas y 96 consultorios– y cuatro galerías comerciales –52 locales. 🍷

(\*\*\*\*\*) Luz Ángela Sirtori, gerente de Camacol Región Caribe, EL HERALDO.COM (4 de Septiembre de 2013)

# Sección Empaque

**60** De empaques y TLC

**66** Empaque de fondo  
y de forma





# De empaques y TLC



*A medida que Colombia abre sus fronteras al mundo, los sistemas de empaques y embalajes de exportación deben ser más eficaces. Además de proteger al producto, se les exige agregarles valor y cumplir con los requerimientos establecidos por los mercados y consumidores internacionales.*



Por: Camilo Pérez García  
 @pgcamilo

**E**n medio de la creciente expansión de la política económica colombiana, ningún factor de comercialización debe subestimarse. Especialmente cuando el país tiene vigentes acuerdos comerciales con México, el Triángulo Norte de Centroamérica (El Salvador, Guatemala y Honduras), la Comunidad del Caribe – CARICOM, la Comunidad Andina – CAN, el Mercado Común del Sur – MERCOSUR, Chile, Canadá, EFTA (Suiza, Liechtenstein) y Estados Unidos.

Además, están suscritos y pendientes de ratificación otros con Venezuela, la Unión Europea y Corea del Sur, además de Noruega e Islandia, los otros dos miembros de EFTA. Y para completar se adelantan negociaciones con Turquía, la Alianza del Pacífico y Costa Rica, y se evalúa la posibilidad de hacer lo propio con China y Japón.

Para el exministro de comercio, Sergio Díaz-Granados, “es claro que mientras más abramos las fronteras a nuestros empresarios, más consumidores vamos a obtener y, por ende, más exportaciones podremos lograr, para bien de nuestra economía”. Sin embargo, los productos colombianos tendrán que competir en mercados industrializados, sofisticados,

con altos estándares de calidad, enfrentándose a legislaciones, normativas y costumbres cambiantes y a consumidores diversos, cada vez más exigentes.

“El gran reto es competir con nuevos productos, muchos de los cuales utilizan tecnologías de avanzada que les permite ser más competitivos”, comenta Patricia Acosta, directora de Andina Pack, la feria más importante del empaque, envase y embalaje en América Latina.

En palabras de la directiva, el sector de envase no solo tiene el reto de su propio producto, sino también del producto empaquetado, razón por la cual es indispensable actualizar procesos, invertir en nuevas tecnologías, atender temas de sostenibilidad y conocer muy bien todo lo relacionado con normas y regulaciones internacionales. En resumen, el sector debe estar siempre a la vanguardia innovando y desarrollando productos acordes con las tendencias mundiales de consumo.



**“El gran reto es competir con nuevos productos, muchos de los cuales utilizan tecnologías de avanzada que les permite ser más competitivos”. Patricia Acosta, directora de Andina Pack.**

### ¿Qué son los Tratados de Libre Comercio – TLC?

Son acuerdos de carácter comercial bilateral o multilateral con una regulación flexible de intercambio de bienes y servicios, cuya finalidad es generar mayor nivel de desarrollo económico e incremento de los flujos comerciales e inversiones dentro y fuera de las fronteras estatales.



**"La clave en el sector de empaques estará en la reducción de materiales, el uso de reciclados y de biopolímeros provenientes de fuentes naturales como fécula de papa o almidón de maíz". Proexport.**

Pág. **62**

En este aspecto, parece haber un sentimiento de optimismo, pues de acuerdo con Proexport, la industria nacional ofrece soluciones integrales competitivas e innovadoras de empaques flexibles impresos y desechables dirigidos al consumo masivo. Para la entidad, la principal fortaleza del sector radica en la calidad de producción e impresión de empaques, junto con el alto valor agregado, en términos de diseño, que se aplica a este tipo de productos.

### REGLAMENTACIÓN

Es importante que la normatividad vigente en materia de empaques y embalajes sea atendida y conocida por los fabricantes locales que busquen cumplir con estándares mundiales de calidad, que además cambian de acuerdo con la dinámica del consumidor y de sus nuevos estilos de vida.

Procesos de desarrollo sustentable y la responsabilidad medioambiental de las empresas con el cambio climático han generado nuevos tipos de envases, empaques y embalajes para productos que se comercializan internacionalmente. Un ejemplo de ello se puede ver con la ma-

dera, usualmente utilizada en la fabricación de empaques y embalajes de carga, que ha sido sustituida por plástico, cartón y papel reciclado, debido a los daños irreparables que genera la sobreexplotación maderera para el medio ambiente.

En materia normativa, algunos de los temas de mayor relevancia son: normas sobre sostenibilidad y medio ambiente, marcaje, rotulado, seguridad, dimensión de los palletes, transporte de mercancías peligrosas, legislación fitosanitaria y zoonosanitaria, entre otros.

"En estos temas, el fabricante colombiano de empaques tiene un gran aliado en el Icontec, entidad que gestiona este tipo de normas en el país mediante la Norma Técnica Colombiana (NTC)", señala la directora de Andina Pack.

Aldemar García Cubides, profesional de normalización de Icontec, explica que: "El desarrollo y aplicación de normas técnicas es fundamental en el marco de los Tratados de Libre Comercio, pues evitan la generación de obstáculos técnicos innecesarios, sirven como guía al exportador para hacer las cosas de acuerdo

### Norma Técnica Colombiana (NTC)

Son documentos voluntarios publicados por un organismo reconocido que establecen especificaciones y procedimientos para asegurar que un material, producto, servicio o proceso cumple con el propósito y desempeño para el que fue diseñado.

### Normas ISO

Son desarrolladas por la Organización Internacional de Normalización – ISO y adoptadas en cada país por los organismos de normalización autorizados.



# Sabías que... tenemos un portafolio

con más de 250 referencias para la oficina, el estudio y el hogar.



**Facilita tu vida**  
 Más confiable con Minerva  
 Más organizado con Keepermate



- Hojas de vida
- Contratos Comerciales y Laborales
- Comprobantes de Egreso
- Recibos de Caja
- Cajas de Archivo

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



## Beneficios

- Durables.
- Resistentes.
- Polipropileno 100% puro.  
El polipropileno dura 100 veces más que el cartón.
- Diferentes formatos, tamaños y colores.
- Impermeables.
- Antialérgicos sin olores residuales.

**Organizamos tu oficina optimizando tus espacios**



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

## Gestión Documental

No se complique organizarse con Minerva

**Vendemos mucho más que cajas...**

**Desarrollamos soluciones que facilitan su gestión documental.**

Cumplimos con las especificaciones exigidas por:



**Contáctanos** en Bogotá al 425 5255 Ext. 1373 y en el resto del país al 018000 511 117.  
 De venta en Distribuidores, Papelerías y Almacenes de Cadena en todo el país.

## La manera más segura de organizar tus documentos en fólderes y carpetas.



## Ganchos Legajadores

### Características

- Gancho legajador transparente.
- En plástico anticortante.
- Bolsa plástica x 20 unidades.
- Mayor capacidad de almacenamiento hasta 260 hojas bond de 60g.

### Beneficios

- No corta los dedos.
- No oxida ni deteriora los documentos almacenados conservando su vida útil.



con ciertos parámetros y promueven la innovación y competitividad de las organizaciones”.

Por eso, el cumplimiento de los estándares internacionales se ha convertido en un elemento imprescindible a la hora de garantizar el ingreso y salida de productos en los puertos marítimos y aeropuertos del planeta.

Cabe anotar que los máximos organismos internacionales en la materia son la Organización Internacional de Normalización (ISO, por sus siglas en inglés) y la Comisión Electrónica Internacional (IEC/CEI). Cabe anotar que bajo la red ISO se agrupan más de noventa organismos normalizadores, que representan un 95% de la producción industrial mundial.

## PRINCIPALES MERCADOS PARA EXPORTAR

### • Canadá

A pesar de que en el mercado canadiense hay una gran cabida para el segmento de los empaques y envases (especialmente en alimentos), la regulación para la fabricación de este tipo de productos es una de las más estrictas del mundo.

De otra parte, los importadores canadienses buscan materiales innovadores y ecológicos, es decir, productos que sean amigables con el medio ambiente. En Canadá, la sostenibilidad en empaques es uno de los factores claves para la industria y una de las tendencias mundiales que los exportadores deben tener en cuenta.

### › Regulación a importadores

Las certificaciones internacionales más comunes que las empresas colombianas intentan obtener en este mercado son: la ISO 9000 (Gestión de Calidad), ISO 14001 (Gestión Ambiental) y la BASC (Alianza Comercial para el Comercio Seguro).

En Canadá, además de estas certificaciones es común que las empresas de



**"El desarrollo y aplicación de normas técnicas es fundamental en el marco de los Tratados de Libre Comercio, pues evitan la generación de obstáculos técnicos innecesarios".**  
**Aldemar García,**  
**profesional de normalización de Icontec.**

alimentos y bebidas soliciten la certificación de Análisis de Peligros y Puntos de Control Críticos (HACCP). Asimismo, el empaque de los productos alimenticios es controlado mediante la Ley y la Reglamentación para Alimentos y Medicamentos (Food and Drugs Act and Regulations), por la *Health Canada*, el departamento federal que administra la reglamentación relacionada con los empaques.

### › Canal de distribución

En Toronto, Montreal y Vancouver están los principales centros de distribución de las mercancías. A partir de la entrada en vigencia del TLC con Canadá los empaques y embalajes colombianos pagan un arancel del 0% en ese país.

### • Estados Unidos

En este mercado el segmento nacional de empaques tiene posibilidades de acceso debido al estilo de vida rápido y al crecimiento en el consumo de productos listos para consumir de la población de ese país. Empaques y películas de polietileno y PVC para envolver, hornear y aislar alimentos; y vasos y envases plásticos para la industria alimenticia de fabricación colombiana pueden beneficiarse de la demanda de productores pequeños y medianos interesados en volúmenes flexibles, referencias variadas, cantidades no muy altas.

### › Regulación a importadores

Las normas de la *Consumer Product Safety Commission* y de la *Food and Drug Administration* – FDA son importantes en materia de envases, empaques y etiquetados a la hora de exportar a este mercado. Dichas regulaciones están impresas en el Código Federal de Regulaciones para efectos de elaboración y etiquetado de productos.

A partir de la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos estos productos pagan 0% de arancel.

» **Canal de distribución**

Los envases y empaques para el comercio minorista son distribuidos por empresas con varias líneas de productos que pueden o no importar directamente, y que generalmente trabajan zonas geográficas más reducidas.

• **Suecia**

La demanda global por empaques modernos es el foco del desarrollo de este sector. El Ecodiseño se ha convertido en un aspecto clave para el mercado sueco, un mercado donde los consumidores buscan envases que tengan un impacto mínimo sobre el medio ambiente y exigen certificaciones que garanticen estas cualidades. En ese mercado, el metal, el vidrio y otros materiales pesados han comenzado a ser reemplazados por productos como el plástico flexible y el cartón corrugado.

Además, la demanda por películas plásticas flexibles y bolsas plásticas ha aumentado debido a su precio, en comparación con cajas plegables, latas de comida o envases de vidrio.

Según un estudio de Prochile (institución del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, encargada de promover las exportaciones de productos y servicios de ese país), el 20% de los consumidores suecos se preocupa muy a menudo sobre si los empaques contienen sustancias nocivas. Asimismo, el 65% piensa que el plástico es el material más perjudicial para el medio ambiente, a este le sigue el aluminio con un 47% y el papel con un 4%.

» **Canal de distribución**

En ese mercado, el producto es importado directamente por los agentes o importadores, quienes distribuyen en el mercado nacional los envases y empaques por medio de distribuidores minoristas.

Entre un 2% y un máximo de 9,6% es el arancel establecido luego de que entrara en vigencia el acuerdo comercial con Suecia.

• **Perú**

Por ser gran exportador de productos acuícolas, agrícolas y agroindustriales a mercados europeos y norteamericanos con altos estándares de calidad, requiere cada vez mayor especialización en empaques, envases y embalajes para mejorar la presentación y conservación de los bienes.

El mercado de envases y empaques en Perú está conformado principalmente por la industria plástica, de papel y cartón, vidrio y metal común.

» **Canal de distribución**

Este tipo de productos son importados directamente por las empresas usuarias que definen sus requerimientos teniendo en cuenta variables como el tamaño, la capacidad, los colores, la calidad, la cantidad, entre otras consideraciones. Esta situación reduce la cadena de intermediación y lleva a una relación directa entre los exportadores colombianos y los fabricantes de bienes locales.

El arancel general establecido una vez que entró en vigencia el acuerdo comercial con este país a través de la Comunidad Andina (CAN) está entre un mínimo del 9% y un máximo del 17%. 

**Normas relativas a empaques y embalajes**

Vale la pena aclarar que las normas relacionadas con empaques y embalajes son muy extensas, entre otros tratan temas como:

- 1 Tipos de empaques.
- 2 Mecanismos de cierre.
- 3 Compatibilidad con contenedores, estibas y elementos de transporte.
- 4 Rotulado y etiquetado de empaques y embalajes.
- 5 Requerimientos en cuanto a tamaño de los empaques y embalajes.
- 6 Pruebas de desempeño de los empaques y embalajes.
- 7 Aspectos medioambientales de los empaques.

Fuente Proexport



**El 20% de los consumidores suecos se preocupa muy a menudo sobre si los empaques contienen sustancias nocivas. Prochile.**



# Empaque de fondo y de forma

Pág. 66

*¿Cómo establecer la diferencia de nuestros productos frente a los demás, haciendo que los nuestros sobresalgan y disten no solo en apariencia, sino en creatividad, diseño, utilidad y costos?*

Por: Redacción Logística  
 @Revistalogistic

Todos los productos tienen un proceso; en consecuencia, su respectivo desarrollo. Cuando pensamos en nuestros productos siempre proyectamos la venta de estos, y claro, pensamos en la proyección a corto, largo y mediano plazo. En efecto, ¿quién no quisiera ver sus productos posicionados en los mejores lugares de venta o exhibidos en los mejores puntos de venta?

El empaque está constituido por actividades de diseño y elaboración del contenedor o envoltura. Hace parte de la estrategia de venta, donde constituye la parte funcional que debe mantener la imagen de la empresa, la proyección de la misma y transmitir al consumidor lo que significa la marca.

Para **SMURFIT KAPPA CARTÓN DE COLOMBIA**, el concepto de un buen empaque está directamente relacionado con lo que se pretende de este. Por lo general se busca que un empaque reúna, proteja y promueva el producto contenido en su interior, logrando siempre el menor costo posible.



Por lo general se busca que un empaque reúna, proteja y promocióne el producto contenido en su interior, logrando siempre el menor costo posible.

### CRÍTICAS CONTRA EL EMPAQUE

Hoy el empaque se encuentra en el centro de atención del público, principalmente a causa de los problemas ambientales. Las críticas más comunes son:

- El empaque acaba con los recursos naturales.
- El empaque resulta costoso.
- Algunas formas de empaque plástico y de latas en aerosol son peligrosas para la salud.
- El empaque es engañoso.

### CARTÓN DE COLOMBIA EMPAQUES CON NORMAS

De acuerdo con el tipo de producto contenido en el empaque se consideran diferentes alternativas, tanto en su estilo y diseño, como en sus características de resistencia. Los diferentes tipos de productos se clasifican en autosoportantes, semisoportantes y no soportantes; de acuerdo a ello, se determinan las características y especificaciones técnicas del material a emplear en la fabricación de la caja corrugada.

Es de suma importancia entender el manejo que se le debe dar a los empaques y productos, tanto en el almacenamiento y transporte, para poder establecer cuáles serán las características del empaque, como en su diseño gráfico y estructural.

### VIGENTE Y PRESENTE

Existe en el mercado una gama de especificaciones para materiales amparadas bajo las normas Icontec, que para beneficio de los consumidores de cartón corrugado establecen nomenclaturas de fácil entendimiento.

Específicamente se mencionan dos características básicas: la resistencia a la compresión vertical y el espesor de los cartones corrugados. En relación con la resistencia a la compresión vertical o RCV se tienen establecidos materiales como: 450, 540, 620, 720, 790, y 930 kilogramos de resistencia por metro lineal; e igualmente cartones corrugados en espesores de: C=4mm B=3mm E=2mm, y otros tipos de espesores poco empleados en Colombia.



### Qué se busca a la hora de hacer el empaque

- Proteger el producto en su camino hacia el consumidor.
- Brindar protección después de comprar el producto.
- Formar parte del programa de marketing industrial de la compañía.
- Formar parte del programa de marketing dirigido a los consumidores.



No menos importante es asegurar que los empaques corrugados puedan ser reciclables, y para esto, actualmente se diseñan empaques (particularmente para los productos de exportación) que no requieren pegantes, grapas o cintas adicionales al proceso; esto, por supuesto, contribuye a proteger el medio ambiente, a la vez que evita procesos adicionales.

Otros requerimientos importantes en los empaques tienen que ver con la confiabilidad de la empresa productora. Como comprador vale la pena asegurarse de su permanencia en el mercado, ante las cambiantes circunstancias de este y su estabilidad de precios en un negocio globalizado.

### ALIMENTOS CON SUMO CUIDADO

Si bien son muchas las condiciones que se dan en los empaques para el almacenamiento de la comida, la preservación y su durabilidad está condicionada por la manera de mantenerla y conservarla.

El empaque busca mantener aislado el alimento, lejos de la contaminación producida por las condiciones ambientales y la manipulación que le dan los mismos consumidores. Se debe tener en cuenta que desde el proceso de empaquetado hasta la puesta del producto en vitrina o estantes, hay una cadena com-



## Aquellas empresas que trabajan en el mejoramiento continuo de sus procesos aseguran empaques y productos de alta confiabilidad, con características sostenibles.

pleta; y el descuido en el aislamiento del producto, puede causar que los alimentos se perjudiquen y se arruinen en más de un 80%.

Específicamente para el caso de los alimentos se ha hecho una clasificación de dos tipos, los envases pasivos y los envases activos:

### Funciones del empaque

- Proteje
- Contiene
- Dosifica
- Comunica
- Brinda seguridad
- Brinda comodidad

Por lo general se busca que un empaque reúna, proteja y promocioe el producto contenido en su interior, logrando siempre el menor costo posible. Su función principal es comunicar unas características de un producto y entablar un puente entre el consumidor y el punto de venta y el fabricante.





# Segmente

Mercadeo Relacional

Soluciones integrales de comunicación

En el crecimiento  
**DE SUS NEGOCIOS . . .**  
La ficha clave  
**LA TENEMOS NOSOTROS**

Base  
de datos

Desarrollo  
de  
contenidos

Diseño

Impresión

Campañas  
de  
fidelización

Desarrollo  
WEB

Call center

Síguenos en:

 @segmentelegis

 Segmente Mercadeo Relacional Legis

Comuníquese en Bogotá: **425 52 55** Exts. 1552 – 1314 - 1393  
Barranquilla: PBX (575) 369 6200 Ext. 5264  
Medellín: Tel. (574) 360 5300 Ext. 4213  
**www.segmente.com** • [mercadeorelacional@legis.com.co](mailto:mercadeorelacional@legis.com.co)

Otro producto:  
**LEGIS**<sup>®</sup>  
INFORMACIÓN & SOLUCIONES



**Para escoger cuales características podrían acomodarse más a las necesidades de los productos, se debe tener en cuenta: la necesidad y el producto a empacar, puesto que el cambio del uno al otro genera mayores costos.**

Pág. **70**

### Envases pasivos

Son envases que actúan como una barrera sencilla y simple entre el producto o alimento y el medio ambiente. Por ser tan solo un aislante, es necesario conocer las limitaciones y las propiedades del empaque, los riesgos potenciales de este frente al producto y la manipulación incorrecta que puede alterar el producto final.

### Envases activos

En apariencia, son como los empaques clásicos, tienden a no diferenciarse de los pasivos a simple vista. Estos empaques ayudan a conservar, preservar y prolongar la vida de los alimentos; potencializan alguna de las características de la comida y mejoran la calidad del producto final.

A la hora de escoger el tipo de envase siempre tenga en cuenta la necesidad y el producto a empacar, pues una mala elección podría generar la pérdida del producto, ocasionando un desperdicio tanto de presupuesto como de utilidad.

Finalmente, valdría la pena mencionar el tema del cumplimiento, que responde a un requerimiento esencial de todo comprador. Entregas oportunas aseguran procesos rápidos en la cadena productiva del cliente y satisfacción de las necesidades de los usuarios primarios y consumidores finales. ~

### Materiales usados

- CARTÓN: cajas y bandejas.
- POLIETILENO: bolsas, frascos y sacos.
- PET: botellas.
- MADERA: barriles, toneles, carretes y rollos.
- TEJIDO: sacos y costales.
- PAPEL: envolturas y bolsas.
- VIDRIO: botellas y frascos.
- MIMBRE: canastas y cestas.
- METAL: latas y bobinas.
- NATURAL: hojas vegetales (maíz y plátano).



### TIPOS DE ENVASES

Carretes



Latas

Metales



Rollos de cartón y madera

Cestas



Plástico

# Sección

- 72 Appolo, el software más avanzado para zonas francas
- 76 La mecánica de un almacén automático
- 80 Refrigeración a lo grande
- 84 Facturación electrónica: una nueva y eficaz alternativa

# Almacenamiento





# Appolo, el software más avanzado para zonas francas

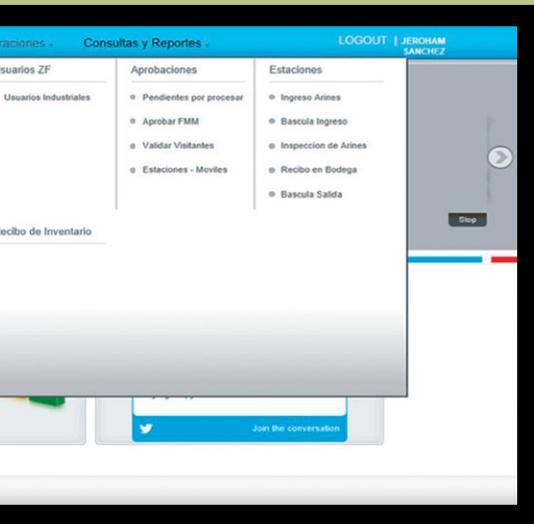
Pág. 72

Por: Redacción Logística  
@Revistalogistic



*Appolo es un robusto aplicativo que mejora los procesos, brinda soluciones integradas, se adapta a todas las necesidades de los usuarios de las zonas francas y fue creado por ingenieros colombianos.*

Facilitar las operaciones logísticas, controlar de manera estricta el ingreso y salida de materiales; diligenciar procesos con firmas digitales; ahorrar millonarios recursos en papel, tinta y archivos físicos; permitir a través de la web el acceso desde cualquier lugar en el mundo y sin configuraciones especiales; facturación electrónica de las operaciones; recaudo, pago en línea y conectividad con los procesos de la DIAN, son los principales atributos de Appolo, el software más avanzado que se utiliza hoy en las operaciones logísticas de las zonas francas de Colombia.



El *software* fue desarrollado de manera exclusiva por la firma colombiana *Facture S.A.S.* para la Zona Franca Parque Central (ZFPC). Durante 14 meses, un equipo de ingenieros se concentró en crear un aplicativo que brindara, de una manera fácil, segura y sencilla, soluciones integradas para los requerimientos logísticos y legales del país en el tema de zonas francas. “Esta es una herramienta de última generación que facilita todos los procesos a nuestros usuarios y se adapta a todas sus necesidades, garantizando a la vez, todo el control y cumplimiento legal del régimen franco”, explica Bernard Gilchrist, gerente de la Zona Franca Parque Central. “Sin duda, en el campo tecnológico y de innovación, es nuestra mejor carta de presentación”.

**1. 100% *paperless* y firma digital**  
*Apollo* permite que todos los formatos sean diligenciados con firmas digitales y en tiempo real, eliminando el uso del papel para todos los trámites internos. La ventaja de esta innovación, única en el país, es que los usuarios de la Zona Franca se ahorran gastos en papel y tinta, y en espacios físicos para archivos; de esta manera, apoyan la conservación del ambiente.

## 2. *Workflow*

Fue desarrollado bajo la herramienta *workflow* (flujo de trabajo), esto lo hace dinámico, flexible y adaptable a todos los procesos internos de operación de la zona franca. Es otra característica exclusiva que permite, además, que los usuarios no tengan que reiniciar los procesos por posibles modificaciones o errores en la suscripción.

## 3. Acceso ágil

No requiere de configuraciones especiales en los equipos de cómputo y permite, a través de la web, un acceso fácil y sin problemas desde cualquier plataforma o lugar en el mundo. Es una herramienta esencial para que los usuarios realicen seguimientos de sus mercancías, en tiempo real y desde cualquier parte del mundo.

## 4. Facturación electrónica

Reduce los costos administrativos de facturación, envío e impresión. Hoy, gracias a *Apollo*, la Zona Franca Parque Central es la única zona franca permanente del país con facturación electrónica de los servicios de operaciones y un sistema de pago en línea.

## 5. Único con rol dinámico de la DIAN

Está configurado con la normativa vigente de la DIAN y permite actualizaciones constantes de acuerdo con las modificaciones legales de los entes de control. Así, además de facilitar de manera electrónica la firma de formatos de actas para la DIAN, se elimina el riesgo de desvíos de información, pues los registros hechos en *Apollo* pueden remitirse al ente regulador de manera automática y son trazables a través de la misma aplicación.

**El *software* fue desarrollado de manera exclusiva por la firma colombiana *Facture S.A.S.*, para la Zona Franca Parque Central (ZFPC).**

1. Usuario		FREE ZONE SERVICE S.A.S.		2. Tipo de Usuario		Usuario Industrial de Servicios	
3. NET		900462359		4. Tipo de Operación		Operación Salida de TAN	
5. Transacción		R01 - Salida al resto del territorio nacional de mercancías por importación ordinaria con el pago de tributos y/o derechos aduaneros.		6. Fecha		12/08/2013	
<b>Campos Realizados 1 - Restantes</b>							
Acuerdo		Ajuste Valor (COP)	\$0.0000	Ajuste Valor (US)	\$0.0000		
Buena	2	Flecha (US)	1312.0000	Justificación del Ajuste			
Modo Transporte	01	Otros Gastos (US)	\$0.0000	País Bandera	000	PANAMA	
País Comprar	493	País Destino	Tea	País Origen	493	MEXICO	
País Procedente	493	Seguro (US)	\$24.7100	Tasa de Cambio	\$1.896.6500		
Valor Agregado Nacional	854.3532	Valor Agregado Zona Franca	\$62.7200	Valor CIF (COP)	\$49.515.961.4182		
Valor CIF (US)	26197.2632	Valor FOB Ajustado (COP)	\$0.0000	Valor FOB Ajustado (US)			
Valor FOB (COP)	\$46.900.690.3968	Valor FOB (US)	24770.3532	Destinatario	860001207	DISTRIBUIDORA NISSAN SA	
Importador	860001207	Proveedor	24891012	Peso Neto (Kilógramos)	0.000000		



## SOBRE LA ZFPC

Es la zona franca permanente más moderna de Colombia y tiene excelentes características de infraestructura y urbanismo. Se encuentra en el área de conurbación de Cartagena con el municipio de Turbaco; su vocación es industrial y logística, está orientada a empresas que aprovechen la cercanía del puerto para sus importaciones de materia prima y exportaciones de producto terminado. La ZFPC forma parte de un gran parque industrial de 127 hectáreas, de las cuales 64,8 pertenecen a su primera fase, 12 a una zona previa de amortiguación ya desarrollada y 51 hectáreas a una segunda etapa que se encuentra en solicitud de aprobación en la DIAN.

**El *software* reduce los costos administrativos de facturación, envío e impresión. Hoy, Zona Franca Parque Central es la única zona franca permanente del país con facturación electrónica.**

Pág. **74**

### CINCO CIFRAS DE LA ZFPC

- **68** millones de dólares de inversión en su primera etapa.
- **32** millones de dólares proyectados de inversión en su segunda fase.
- **127** hectáreas de área total.
- **1.200** empleos generados en la etapa de construcción.
- **350** empleos directos y **1.000** indirectos proyectados en 2013. 



## Las palabras del gerente

A continuación, la entrevista que Bernard Gilchrist, gerente de la Zona Franca Parque Central, concedió a Revista Logística.

### ¿Por qué ZFPC se autodenomina como la más moderna del país?

“Hay dos parámetros para medir su competitividad, el primero es su infraestructura: vías en concreto, ancho de vías mínimas de 10,5 m, servicios públicos de alta calidad, alumbrado público, circuito cerrado de cámaras de tv, áreas verdes y desarrollo sostenible con el medio ambiente. El segundo elemento es el sistema de operaciones de la zona franca, ahí se mezcla la tecnología aplicada a las operaciones y el recurso humano. En lo referente a la tecnología estamos soportados en el *software Appolo*, que es el más moderno en Colombia, y el recurso humano está soportado en un exigente proceso de selección que nos ha llevado a tener personal altamente calificado”.

### ¿Qué ventaja logística puede tener Cartagena en comparación con Barranquilla o Santa Marta?

“Somos el principal puerto logístico de la región, manejamos el 70% de la carga traída en contenedores a Colombia, somos, según la Cepal, el cuarto puerto más importante de Latinoamérica. Además vamos a ser el puerto que recibirá buques pos-panamax, barcos gigantes con capacidad de traer hasta 14 mil contenedores, condiciones que ratifican al puerto de Cartagena como el principal de Colombia”.

### ¿Cómo está preparada la zona franca para cuidar el medio ambiente?

“Tenemos un canal de 1,6 kilómetros que cruza el parque y termina en una represa donde se almacenan las aguas lluvias de toda la zona; de esa forma, tenemos un equilibrio que ayuda a minimizar el impacto generado por las aguas que bajan por los canales tradicionales, esto beneficia a los barrios más pobres de Cartagena. También tenemos un programa para el manejo de los residuos sólidos, líquidos y de las emisiones de gas”.

# Gestión Integral de Estibas: Fluidez Flexibilidad y Eficiencia

**Colestibas S.A.** su socio estratégico en el manejo de estibas, con la cantidad adecuada, en el lugar correcto y en el momento apropiado.

En **Colestibas S.A.** trabajamos para mantener en armonía los factores determinantes en la fluidez logística.

Somos conscientes de nuestra responsabilidad de ser parte de la cadena de valor, por eso, trabajamos para facilitarle a nuestros clientes la administración estratégica del flujo y almacenamiento.

## Alquiler de estibas

La solución inmediata en picos de producción.

## Venta de estibas

Disponibilidad y calidad garantizada.

## Reparación

Un servicio exclusivo para racionalizar sus costos.

## Administración

Gestión integral en los procesos de almacenamiento.

**Bogotá D.C.:** Av. Cl. 6 No. 42 - 38

Teléfonos: 268 11 53 - 268 62 49

Fax 269 66 28

E-mail: [ventas@colestibas.com](mailto:ventas@colestibas.com)

**Cali:** (2) 444 40 90

E-mail: [colestibas@emcali.net.co](mailto:colestibas@emcali.net.co)

**Medellín:** (4) 376 84 02

E-mail: [colestibas@une.net.co](mailto:colestibas@une.net.co)

**Barranquilla:** (5) 377 78 18

E-mail: [barranquilla@colestibas.com](mailto:barranquilla@colestibas.com)

**Línea Única Nacional:** 01 8000 113 322

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



**Colestibas S.A.**  
Gestión integral de estibas

*Facilitando el flujo logístico.*



# La mecánica de un almacén automático

Pág. 76

Por: Jorge Córdoba  
@jcordoba3

*Los almacenes automáticos son la solución más eficaz para el movimiento y la gestión de materiales en un entorno completamente controlado. Otro aspecto a tener en cuenta son las características de los productos internos a transportar, que van desde pequeñas cajas hasta grandes estructuras diseñadas para soportar pesos elevados.*

Estudios y estadísticas aseguran que del tiempo total que un producto permanece en una planta industrial, el 95% es transportado o almacenado, frente al 5% en el que el producto es sometido a proceso de fabricación. Ahí radica la importancia de conocer el abanico de posibilidades en sistemas de transporte y saber analizar cada situación, con el fin de optimizar el rendimiento de la planta.

Un movimiento de materiales organizado y bien diseñado es la base para aumentar la producción y control de los sistemas en una instalación industrial. Los vehículos automatizados de transporte son estructuras con

la capacidad de transportar, entregar y recoger materiales en determinados puntos de manera automática.

La automatización de un almacén, en su concepción teórica, no presenta una gran dificultad, pero la exigencia de integrar el conjunto de operaciones puede resultar un problema complejo, pues requiere de una cuidadosa planificación y un radical cambio en la mentalidad y formación de los usuarios.

## ¿POR QUÉ UN ALMACÉN AUTOMATIZADO?

- Para optimizar espacio.
- Para optimizar tiempo.
- Para optimizar los recursos de un sistema de almacenaje.

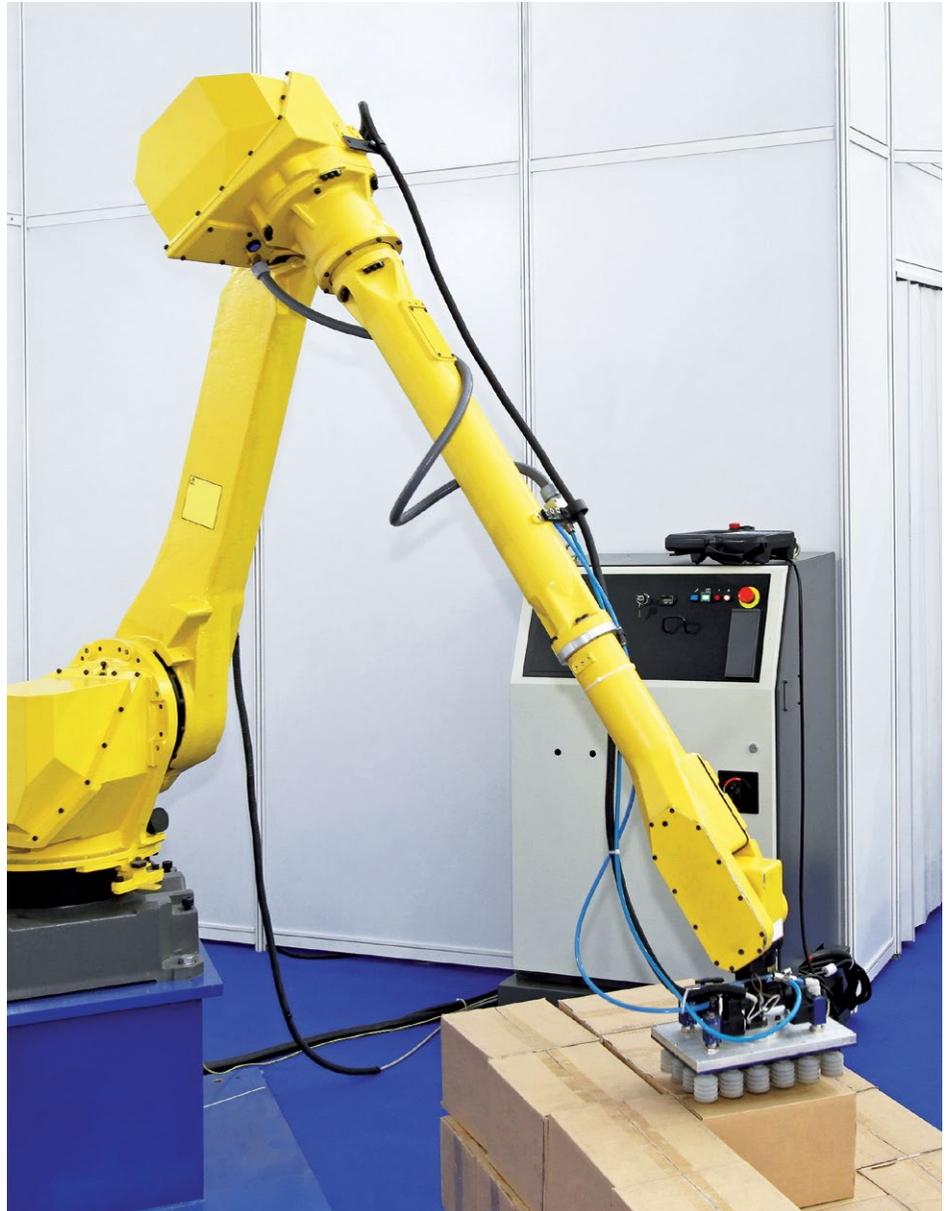


Un almacén automatizado es la solución más eficaz para mantener, en un entorno completamente controlado, el movimiento y la gestión de materiales. Debe ser diseñado como un todo, donde *cada solución parcial debe integrarse en el entorno global*. También conviene tener en cuenta otros aspectos como las características de los productos internos a transportar (desde pequeñas cajas de almacenaje hasta pesos elevados), para asegurar una integración o concepción adecuada del almacén automatizado.

A la hora de integrar automatismos en un vehículo se debe tener en cuenta una serie de variables:

- Los flujos de materiales e información.
- Los sistemas de almacenamiento.
- El tipo de estanterías.
- El pavimento.
- Los medios de manutención.
- La automatización precisa.
- Los movimientos internos y externos de los operarios en la carga y descarga.
- La preparación de los pedidos y un largo etcétera.

Sin embargo, estos sistemas pueden tener algunas desventajas generadas de



imprevisto o por el mal uso que se le da al sistema, podrían resaltarse las siguientes:

- Costo financiero del capital para la inversión inicial.
- Pérdidas de tiempo y de eficiencia por fallas o mantenimiento de equipos y maquinarias.
- Problemas imputables al *software* (por ejemplo: documentación insuficiente, incompatibilidades, fallas).
- Problemas de capacidad de operación.
- Poca flexibilidad y capacidad para cambios estructurales.
- Costos de mantenimiento.
- Capacitación de los usuarios.
- Aceptación de los usuarios.
- Vida útil.

**Los almacenes automáticos son la solución más eficaz para el movimiento y la gestión de materiales en un entorno completamente controlado.**



Estos sistemas pueden tener algunas desventajas generadas de imprevisto o por el mal uso que se le da.

Pág. 78



## TIPOS DE SOLUCIONES AUTOMÁTICAS

### Pasillos de *miniloads* estándar.

Es el sistema de almacenaje vertical más intensivo en espacio, sin por ello ralentizar el número de movimientos que es posible efectuar. Este tipo de almacén automático posee una estructura rígida formada por dos o más módulos de estanterías equipados con un espacio delantero y otro trasero de almacenamiento. Todos los módulos que lo componen disponen de un sistema de extracción común.

Para garantizar el acceso y el servicio de cualquier celda de almacenamiento, dentro del equipo está previsto un extractor móvil en sentido horizontal, montado en largueros móviles en sentido vertical, guiado por perfiles verticales montados en la estructura fija. Para garantizar una rápida extracción de la bandeja, el movimiento vertical del larguero y el horizontal del extractor se efectúan simultáneamente.

La máquina puede tener una o más bahías de trabajo frontales, contrapuestas o a diferentes niveles. Cada boca de trabajo puede ser equipada, si se elige la opción "alta densidad de almacenaje", de un sistema de verificación de la altura del material conferido, para la selección automática del programa de inserción. Esta lectura permite conocer la altura exacta de la carga contenida en la bandeja, para obtener una compactibilidad perfecta del almacenaje dentro la máquina (con pasos a 50 mm exactamente correspondientes al paso de las repisas de almacenaje). En la boca se puede insertar una puerta de cierre automática que aísla la zona de movimiento de las bandejas.

**Verticales con traslación horizontal combinada.** Este tipo de almacenes no solo permite realizar soluciones según los conceptos generalmente empleados para los almace-

nes verticales tradicionales, sino que, a través de algunas opciones específicas, ofrece la posibilidad de hacer la máquina más flexible y capaz de una densidad de almacenaje que no se podría obtener con las aplicaciones verticales tradicionales.

Esas opciones son:

- La posibilidad de aprovechar no solo la altura disponible, sino también la anchura gracias a la capacidad de traslación lateral de la bandeja. Por esto es posible proponer soluciones equivalentes a dos o tres almacenes tradicionales flanqueados, empleando un único órgano para el movimiento de bandejas y obteniendo la posibilidad de acceder a todas las bandejas presentes en el almacén.
- La capacidad de explotar de una manera más intensiva el espacio gracias a las siguientes funciones:
  - › Posicionamiento dinámico de las bandejas.
  - › Compresión.
  - › Distribución dinámica de los códigos.

Gracias a esas tres funciones no solo se obtiene un importante incremento de la cantidad de material a almacenar, sino que también se cuenta con una máquina capaz de adecuarse en el tiempo al desarrollo de las necesidades de almacenaje, sin tener que modificar su equipamiento.

Asimismo, no es necesario definir de inmediato la altura de las bandejas ni el posicionamiento de las ménsulas de soporte de las mismas, por lo tanto, no se obliga al operario cargar una utilización vinculante en el momento de la elección de la máquina.

Para definir cuál sistema es el más adecuado para su negocio, debe realizarse un estudio a profundidad que evalúe las necesidades a satisfacer y contemple un amplio espectro de variables. 

Estanterías • Rampas Niveladoras • Mezzanines



**TALLERES TECNICOS<sup>®</sup>**  
**COLOMBIANOS LTDA.**

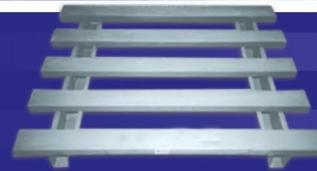
desde 1971

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

Estanterías



Contenedores Autoapilables



Accesorios



Bodegas Autoportantes,  
Cerramientos Metálicos y en Malla



Rampas Niveladoras

CARRERA 126A No. 17-90 - INT. 8  
PBX (571)418 7890 FAX (571)418 7896  
BOGOTÁ, D.C. - COLOMBIA  
E-mail: [info@ttc.com.co](mailto:info@ttc.com.co)

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



ttcltda



ttc ltda



@ttcltda



ttcltdacol



ttc.ltda



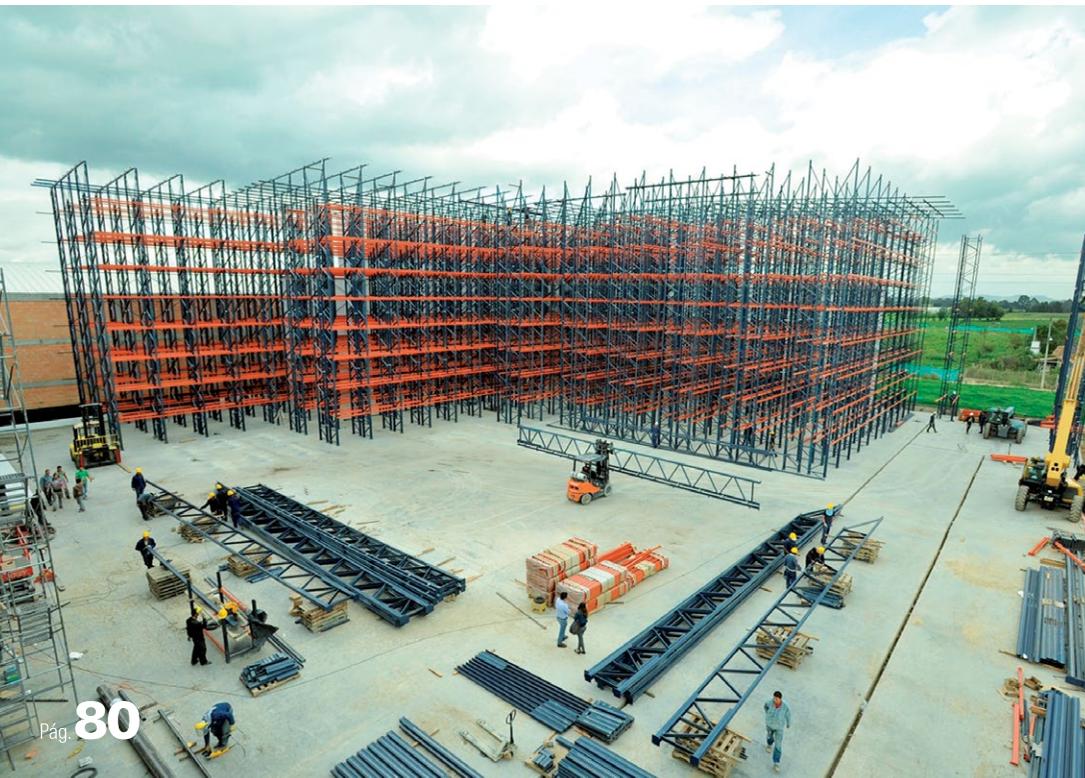
ttcltda



ttcltda



# Refrigeración a lo grande



Pág. 80



*La construcción de la “nevera más grande del país” ha sido uno de los proyectos más ambiciosos de logística en Colombia. Sus características la hacen un centro de acopio con capacidad para soportar los retos que se generan por los acuerdos comerciales internacionales.*

Por: Andrés Mauricio Zambrano

 @MaoZambrano91



La compañía Frigorífico Metropolitano, en asociación con Almatec –filial de Carvajal Espacios–, ha inaugurado la bodega refrigerada autoportante más grande del país. Está ubicada estratégicamente para facilitar el manejo de productos ganaderos, agrícolas y precocidos. Su edificación se basó en las tres premisas necesarias para la construcción de un centro logístico: la capacidad, la infraestructura y la confiabilidad.

## CARACTERÍSTICAS DE LA BODEGA

La inversión para su construcción ascendió a casi US\$11 millones y fue pensada para suplir de manera más efectiva las necesidades de las compañías dedicadas a la comercialización de productos alimenticios perecederos. La construcción de esta “nevera gigante” resulta pertinente con el actual contexto socio-económico de Colombia, ya que el país está intensificando su apertura económica internacional con la firma de los tratados de libre comercio con EE. UU., Israel y Panamá, además de la



llamada 'Alianza del Pacífico' en la que se facilitará el apoyo comercial con México, Perú y Chile.

La bodega está ubicada en el parque logístico Celta Trade Center, del municipio de Funza, a 27 km de Bogotá. Su mayor particularidad es ser autoportante, lo que significa que cuenta con un sistema en donde una misma estantería soporta cubiertas y laterales; de esta manera se evitan obras de ingeniería civil, se reducen los costos en materiales y tiempo de construcción, con la ventaja adicional de poder trasladarla a cualquier parte de la región o del país.

Según Gonzalo Díaz, gerente de la compañía Frigorífico Metropolitano, este es un proyecto de 20 metros de altura que cuenta con un sistema de almacenamiento selectivo capaz de separar los productos que allí se almacenen, de acuerdo con sus características y de la necesidad que se tenga para comercializarlos. "La bodega está diseñada para suplir las necesidades de las compañías importadoras y exportadoras de produc-



tos alimenticios que tienen requerimientos logísticos de frío, especialmente el sector avícola, que mueve más del 50% de la capacidad frigorífica en el país", señaló el directivo.

Desde que empezó el diseño de la bodega el objetivo principal de los empresarios del Frigorífico Metropolitano, era lograr almacenar más de 8.000 toneladas de alimentos perecederos a 18 grados bajo cero en estructuras metálicas y con el menor costo posible en su construcción. Hoy en día tiene la capacidad de almacenar 48 toneladas diarias de productos.

"La misma estantería alberga las paredes y la cubierta. La carga en la bodega se moverá con unos equipos robotizados, lo cual mejora la eficiencia en términos de logística", comentó Gabriel Solano, gerente de Almatec. Estos dispositivos se moverán por los pasillos de la bodega y estarán en capacidad de levantar cargas pesadas a 20 metros de altura. "Esta tecnología es operada por un sistema de radio *shuttle*, que son unos carros satélite para manejar las estibas con alta compactación y a un costo muy competitivo. Además, trabajará con un montacargas computarizado trilateral que aprovecha el volumen en un 85%", sostuvo Guillermo Gutiérrez, gerente general de Agrofrut, empresa inversora en la construcción de la bodega.



**Este es un proyecto de 20 metros de altura que cuenta con un sistema de almacenamiento selectivo capaz de separar los productos que allí se almacenen.**



**Esta edificación  
apoyará y  
complementará  
las labores  
logísticas de  
almacenamiento  
que se vienen  
realizando en  
otras partes  
del país.**



Gabriel Montes Solano, gerente de Almatec

Gabriel Solano, por su parte, apuntó que la bodega fue construida con el indicador internacional de eficiencia en logística *Throughput*, mediante el cual se mide la cantidad de producto que ingresa y sale en un determinado tiempo de este tipo centros logísticos. Según este índice, la bodega construida aumenta en un 40% la eficiencia y productividad debido a que los equipos trabajan a mayores velocidades.

Los dispositivos con los que cuenta mejoran la seguridad, la precisión y brindan una mayor calidad en la información de los productos, bien sean cárnicos o agrícolas como frutas, verduras e incluso precocidos. Con la tecnología usada en esta bodega, los inventarios pueden consultarse en cuestión de minutos, mientras que en un sistema tradicional de almacenamiento, este procedimiento requiere frenar la operación al interior de la bodega por horas e incluso hasta días.

#### PERSPECTIVAS PARA EL MERCADO

“Queremos facilitar que las empresas importen más productos, como frutas y precocidos”, dijo Gonzalo Díaz ante el crecimiento de la demanda de servicios de almacenamiento, como lo demues-

tran las cifras del DANE, que reportan un aumento del 2% en el comportamiento del Producto Interno Bruto – PIB, en el sector de transporte, almacenamiento y comunicaciones. Conforme a esto, las perspectivas en cuanto a los productos perecederos se generan “en medio de tiempos donde el volumen comercial crece atado a los acuerdos de libre comercio” (El Espectador, Julio 31 de 2013).

Esta edificación apoyará y complementará las labores logísticas de almacenamiento que se vienen realizando en otras partes del país, así lo señaló Reinaldo Herrera, gerente administrativo del Frigorífico Metropolitano: “La nevera más grande del país ahora pasará a complementar los trabajos y desarrollos que se hacen en materia comercial, en frigoríficos con características similares en Bucaramanga y Cartagena, con capacidad para almacenar entre 2.000 y 4.000 toneladas”.

Con este nuevo centro logístico se espera contribuir al desarrollo comercial del país de una forma más efectiva, a través de importantes avances tecnológicos. Las cifras que se tienen con respecto a los cambios en materia de acopio y refrigerado en el país, así lo exigen. ~



# LA SOLUCIÓN INTEGRAL PARA SU NEGOCIO

ASESORÍA  
VENTA  
RENTING  
POSVENTA

El portafolio  
más completo  
del mercado\*

**MAQUINARIA ESPECIALIZADA • ESTIBADORAS • STACKERS  
MONTACARGAS • ORDER PICKERS • TRACTORES DE TIRO**

(Más de 470 equipos industriales en alquiler)

**RAYMOND**  
Above. And beyond.®



**TOYOTA**  
EQUIPOS INDUSTRIALES

RED NACIONAL: BOGOTÁ DISTOYOTA: Cra. 65B No. 17 - 80 • Tel. 417 0720 - 417 0713 - 417 0718 - 417 0711 / TOYOTA SERVI: Cra. 43 No. 14 - 31 • Tel. 268 1117 / BUCARAMANGA DISTOYOTA: Cra. 27 No. 53 - 21 • Tel. (7) 657 4857 / IBAGUÉ DISTOYOTA: Zona Industrial El Papayo Km 1 Vía Girardot • Tel. (8) 266 7788 / NEIVA DISTOYOTA: Cra. 5 No. 10 - 42 Sur • Tel. (8) 873 0376 / PASTO DISTOYOTA: Av. Panamericana Cra. 36 No. 14 - 46 • Tel. (2) 722 2158 / MEDELLÍN SOLUCIONES LOGÍSTICAS: Carrera 52 No. 32 - 21 Cel. 310 327 8187 Tel. (4) 444 2689 /\*\* TUYOMOTOR: Av. Industriales Cra. 48 No. 14 - 230 Tel. (4) 381 3000 / CALI AGRÍCOLA AUTOMOTRIZ: Cra. 8 No. 33 - 72 • Tel. (2) 442 2610 / BARRANQUILLA AUTOMERCANTIL DEL CARIBE: Cra. 45 No. 48 - 95 • Tel. (5) 349 0534 / CÚCUTA CÚCUTA MOTOR'S: Av. 1 No. 21 - 34 • Tel. (7) 572 9600 - Cra. 7 No. 10 - 52 Autopista Internacional • Tel. 584 0910

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

\*Verifique en [www.distoyota.com](http://www.distoyota.com) la comercialización de las marcas en cada punto de venta \*\* Distribuidor de Marcas únicamente BT y TOYOTA

Línea de atención nacional 01 8000 110 606 ó en Bogotá 643 0529.



# Facturación electrónica:

## una nueva y eficaz alternativa

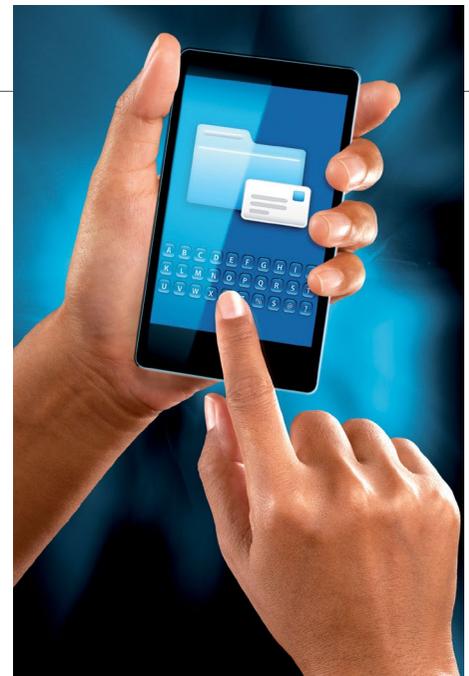
Pág. **84**

*La facturación electrónica es un documento que soporta transacciones de venta de bienes y/o servicios, que para efectos fiscales debe ser expedida, entregada, aceptada, exhibida y conservada por y en medios y formatos electrónicos, de acuerdo con los requisitos técnicos y legales establecidos por ley 527 de 1999, el decreto 1929 de 2007 y la resolución de la DIAN No. 14465 de 2007.*

Por: Redacción Logística  
@Revistalogistic

Las facturas electrónicas se determinan como un documento alternativo de facturación que debe ser aprobado legalmente por la DIAN. "Esta cumple con los requisitos legales y reglamentariamente exigibles a las facturas tradicionales, garantizando entre otras cosas, la autenticidad de su origen y la integridad de su contenido", indica Nushika Zalentein, de Fature Colombia.

De esta manera, al realizar una compra de cualquier bien o servicio, es necesario que exista ese respaldo legal donde se refleje el proceso de adquisición o venta de un producto, y que al ser revisado demuestre su autenticidad e integridad durante todo el transcurso de la facturación, es decir, desde que se expide y durante la conservación de la misma.



### ¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS DE LA FACTURA ELECTRÓNICA PARA SU EMPRESA?

Arturo Galindo B., gerente de operaciones en S.E.R.E.S. Colombia comparte los beneficios otorgados por la facturación electrónica:

- Automatización de los procesos de facturación.
- Eliminación de intervención manual, reduciendo la posibilidad de errores.
- Aporta trazabilidad sobre los procesos de envío posibilitando el acortamiento de la gestión de cobros.
- Informa sobre estados de situación de la factura.
- Control de calidad, los sistemas de recepción comprueban la correcta elaboración de la factura.
- Agiliza procesos de almacenaje y consulta de las facturas.
- Disminución de los costos de operación.
- Agiliza la relación con los socios comerciales.
- Mejora el *cash management* financiero y operativo.

Estas bondades hacen que un proceso apunte al crecimiento de las empresas y al incremento de la economía del país, en razón a que su implementación disminuye el impacto medioambiental e incrementa los niveles de competitividad en el ámbito mundial.



**Bodegas en arriendo al mejor precio por m<sup>2</sup> del sector ¡Listas para ocupar!**



Bodegas desde **3.000m<sup>2</sup>**

Precio metro<sup>2</sup> de arriendo **\$12.950\***

**(571) 275 7609**  
**Celular 310 892 6644**

Sin cláusulas de permanencia • Ubicación estratégica • Amplia gama de servicios asociados y complementarios a la actividad de bodegaje • Seguridad integral: accesos controlados, vigilancia 24 horas 365 días, circuito cerrado de TV, iluminación de emergencia • Módulos de bodegas independientes con opción de baño privado y oficinas • Casino.

\* El precio corresponde al área de bodega.

**BSF** **CENTRO LOGÍSTICO MADRID**  
**BODEGAS SAN FRANCISCO**

Desarrollando Espacios de Confianza

[www.bsf.co](http://www.bsf.co) Un negocio de **Constructora Concreto**



Km 0 + 200 Vía Madrid - Subchoque, vereda Los Árboles, El Riachuelo. Municipio de Madrid - Cundinamarca.



**Las facturas electrónicas se determinan como un documento alternativo de facturación que debe ser aprobado legalmente por la DIAN.**

Pág. **86**



### ¿CÓMO SE PUEDE GARANTIZAR LA AUTENTICIDAD E INTEGRIDAD DE LA FACTURA ELECTRÓNICA?

La autenticidad de una factura electrónica se puede garantizar con el uso de certificados digitales o con otros métodos de firma electrónica, de acuerdo con la ley 527 de 1999; su integridad y la de un documento digital mediante un “*resumen, digest, o checksum*”; si los datos de la factura se modifican el valor inequívoco no coincide y, por tanto, se puede establecer fácilmente que el documento ha sido cambiado o no.

### ¿QUÉ NO ES FACTURA ELECTRÓNICA?

Juan Alberto Carrillo, vocero de PTE-SA, refiere una lista de ejemplos de errores de concepto, nociones equivocadas y algunos otros mitos alrededor de la factura electrónica:

“Una factura electrónica es un archivo de computador que contiene una representación digital de la información de una factura”.

Un archivo de computador cualquiera que contenga una copia electrónica o una representación digital de una factura convencional no es una factura electrónica, porque no cumple los requisitos técnicos y legales que exige la factura electrónica. Los siguientes son ejemplos de algunos archivos electrónicos que no son facturas electrónicas:

- Un archivo de imagen en cualquier formato como *jpg, tiff, png, gif, bmp*, etc., resultado de usar un proceso de digitalización de la factura convencional por medio del uso de un escáner.
- Un archivo pdf cuyo contenido es una representación gráfica de la factura física, contenida en una combinación de texto e imágenes.

“Una factura electrónica es un archivo de computador generado por el proceso de facturación que está soportado por computador”.

No, la “facturación por computador” es una solución legal y comúnmente usada que genera los datos de las facturas y muy frecuentemente produce solo los archivos para impresión de la misma; dichos archivos no cumplen los requisitos técnicos o legales para constituirse como facturas electrónicas.

Ahora bien, la expedición de la factura electrónica, que cumple todos los requisitos técnicos y legales, sí puede usar como insumo el resultado de la “facturación por computador”, complementándolo por medio de una serie de procesos electrónicos, para que cada factura electrónica cumpla con los requisitos técnicos y legales exigidos.

“Una factura electrónica debe imprimirse para poder surtir los trámites posteriores, como el pago”.

No, la factura electrónica idealmente nunca se imprime, sin perjuicio de que eventualmente se pueda hacer. Generalmente la factura electrónica es una representación abstracta y contiene todos los datos de la factura digitalmente sin “adornos”, pero las soluciones y los servicios de factura electrónica permiten visualizarla en pantalla o imprimirla en papel adecuadamente, de manera que sean entendibles, legibles y estéticamente amigables para cualquier usuario que con la debida autorización, tenga acceso a la respectiva factura en la solución o servicio de factura electrónica que utilice.

Los trámites posteriores a la expedición de la factura electrónica, como la entrega, la aceptación, la conservación y el pago se deben surtir electrónicamente; en todo caso, la impresión de una factura electrónica produce una copia de la factura y el original, el documento válido, sigue siendo la factura electrónica debidamente conservada en la solución o el servicio de factura electrónica.

## Sección

# Transporte & distribución

**89** El impacto del cumplimiento omni-canal en los sistemas de distribución

**96** ¿Gasolina barata?

**98** ¿En qué va el SITP?

**104** Carreteras colombianas: en vías de desarrollo



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



Por eso Satrack lanza su nueva SOLUCIÓN INTEGRAL **PARA MONITOREO DE COMBUSTIBLE**



**Para más información:**

Ingrese desde su **Smartphone** a través de este **código QR**, consulte a **nuestros asesores** o ingrese a [www.satrack.com/combustible](http://www.satrack.com/combustible)

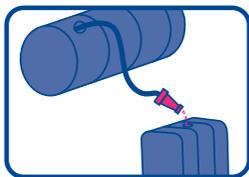
# A NINGÚN empresario le gusta PERDER DINERO



## Por eso Satrack lanza su nueva SOLUCIÓN INTEGRAL PARA MONITOREO DE COMBUSTIBLE

### SENSOR DE COMBUSTIBLE

Permite el **control en tiempo real** de los niveles de combustible de sus vehículos, **georeferenciando y alertando** con fiabilidad las caídas y abastecimientos no planeados que pueden asociarse con extracciones o hurto de combustible.



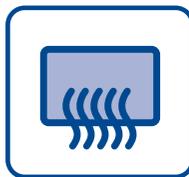
EXTRACCIONES



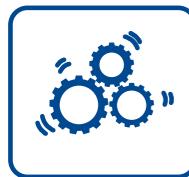
TANQUEOS

### MÓDULO DE OPERACIÓN DEL MOTOR

Brinda **información sobre los usos que se le dan al motor** desde la conducción del vehículo y **determina los excesos en consumo de combustible** debido a prácticas inadecuadas de manejo como: Excesos en PTO, Ralentí y Fuera de Zona Verde.



PTO



RALENTÍ



ZONA VERDE

Permiten conocer el consumo y rendimiento de combustible por ruta para **gestionar sus costos de operación**.

Identifica las caídas de nivel permitiéndole tomar acciones para **reducir pérdidas**.

Brinda información de los galones en aumento de nivel para **evidenciar y comprobar tanqueos**.

Compara entre la flota los galones en caídas de nivel, aumentos y rendimientos, para una **fácil gestión de aspectos críticos**.

Enseña dónde se producen los excesos en el consumo permitiéndole **optimizar mejorando la conducción**.

Permite autorizar y registrar tanqueos, para una fácil **legalización de las facturas**.

Compara entre conductores y vehículos, los excesos de combustible cuantificados en galones y en dinero, permitiéndole **priorizar mejoras en hábitos de conducción**.



#### Para más información:

Ingrese desde su **Smartphone** a través de este **código QR**, consulte a **nuestros asesores** o ingrese a [www.satrack.com/combustible](http://www.satrack.com/combustible)





# El impacto del cumplimiento **omni-canal** en los sistemas de **distribución**



*El cumplimiento omni-canal está impulsando la necesidad de tener sistemas más sofisticados para promover la eficiencia a través del proceso de distribución, proporcionar una experiencia consistente de marca y maximizar el retorno sobre el capital. Pero hay ventajas y desventajas que deben considerarse entre costo-eficiencia y servicio. Comprender los efectos del cumplimiento omni-canal en sus operaciones es el primer paso para determinar cómo se están comportando sus sistemas y dónde necesita invertir.*

Pág. **89**



Por: Albert Avalos,  
vicepresidente global de Fortna



**Antes de adoptar la distribución omni-canal, un gran número de empresas ha invertido un año o más en el establecimiento de las bases necesarias.**

Pág. **90**

## LOS DESAFÍOS DEL CUMPLIMIENTO OMNI-CANAL

La distribución está en medio de una fase importante en la evolución de una "única" distribución a la multicanal y más recientemente, al verdadero comercio omni-canal, en donde los canales de venta minorista, la venta al por mayor y el comercio electrónico se fusionan para proporcionar una experiencia incomparable para el cliente a través de la totalidad de la marca. Se espera que su compañía pueda enviar desde cualquier lugar (Centro de distribución – CD, tienda, proveedor, etc.), que permita recoger pedidos hechos en línea en la tienda, que acepte devoluciones en cualquier lugar (CD, tiendas) y que tenga una visibilidad completa para gestionar el inventario (compartido o separado) en todos los canales.

Incluso las empresas con gran experiencia en canales de venta minorista y al por mayor subestiman a menudo lo diferente y difícil que es cumplir eficientemente la demanda de los clientes desde cualquier lugar y a través de cualquier canal. Se necesita desarrollar nuevos proce-

sos que no son típicos en las operaciones de venta al por mayor y al por menor, y es probable que los sistemas diseñados para estos canales de distribución también requieran una transformación. El cambio hacia el cumplimiento omni-canal requiere de sistemas integrados más robustos para apoyar nuevos niveles de precisión, velocidad y complejidad. Antes de adoptar la distribución omni-canal, un gran número de empresas ha invertido un año o más en el establecimiento de las bases necesarias.

## LA VISIBILIDAD DE INVENTARIO Y LA GESTIÓN DE PEDIDOS

Los sistemas de gestión de pedidos diseñados para el canal minorista han existido desde hace un tiempo y están bastante desarrollados. Pero el hecho de añadir el canal de comercio electrónico trae nuevos desafíos. Ahora usted querrá no solo visualizar el inventario por canal, sino también integrar el inventario y la demanda a través de canales y marcas, y así obtener una visión holística.

El desarrollo de normas para la asignación de inventario puede llegar a ser



# Redetrans®

Mercancías y Mensajería

## Entregando por Colombia

**Rede**  
**carga**

Red Especializada en Paqueteo

**Red**  
**diario**

Red Especializada en  
Distribución en el mismo día

**Red**  
**enfrió**

Red Especializada en  
Transporte de Cadena de Frío

**Rede**  
**pack**

Red Especializada en  
Empaque y Embalaje

**Red**  
**cargo**

Red Especializada en Carga Aérea

**Red** 2006  
**mail**

Red Especializada en  
Mensajería Expresa

VIGILADO  
SUPERTRANSPORTE

**Dirección General**

Transversal 18 No. 12 A - 57 Int. 1  
PBX (1) 578 19 19  
Barrio Centro Planadas Mosquera  
Cundinamarca

[www.redetrans.net](http://www.redetrans.net)



Su sistema de gestión de transporte (TMS) debe apoyar también las disyuntivas de costo/servicio para las actividades de envío.

Pág. 92



muy complejo. La demanda es mucho menos predecible cuando se trata de pedidos de comercio electrónico. ¿Tiene prioridad la tienda minorista o el pedido en línea cuando se trata de la asignación de inventario? Por ejemplo, ¿se satisface un pedido de comercio electrónico (demanda inmediata) si se deja a una tienda (demanda futura) en "cortocircuito"? Estos algoritmos deben construirse para uno o más de sus sistemas. Un sistema fuerte de gestión de pedidos debe equilibrar factores tales como la tasa de cumplimiento de pedidos, los niveles de servicio, los plazos de entrega y los costos de flete para tomar decisiones acerca de cómo asignar inventario y de servicio al cliente. Los sistemas deben apoyar la meta de mantener un inventario flexible mientras sea posible, para cumplir con la demanda independientemente del canal que provenga. En algún momento de la evolución omni-canal, gran parte de los minoristas emprenderá proyectos significativos de gestión de pedidos, porque una visión integrada de la demanda y del

inventario es necesaria para un cumplimiento omni-canal eficaz.

### LOS NUEVOS PROCESOS Y LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS EXIGEN MÁS DE SU WMS

Para apoyar la distribución omni-canal, las empresas introducen a menudo nuevas tecnologías y procesos para optimizar los distintos canales (el minorista y el de comercio electrónico). Por ejemplo, si desea implementar para el canal minorista un *picking* de olas y en canales mixtos, un enfoque de clasificación, ¿puede su sistema WMS o ERP reconocer zonas y desglosar pedidos apropiadamente? ¿Puede su sistema WMS o ERP comunicarse con nuevas soluciones de *picking* por luz y por voz? Una vez que usted inicie la senda del cumplimiento omni-canal, necesitará un WMS más sofisticado. Si su WMS no puede manejar estos requerimientos, considere agregar otro sistema como un *software* de control de bodegas o de gestión de pedidos para proporcionar esa lógica.



## CAMBIOS EN LA LÓGICA DE PICKING Y DE OLAS EN UN CD OMNI-CANAL

Tener múltiples canales significa encontrar el equilibrio correcto en su lógica de *picking* y de olas. Por ejemplo, en un solo CD de un minorista se puede hacer *picking* por categoría, de modo que los envíos a las tiendas lleguen para un resurtido eficiente de los estantes de las tiendas (es decir, “amigable con las tiendas”). Un solo CD de comercio electrónico puede organizarse según la velocidad de SKUs para mejorar la eficiencia y la velocidad de procesamiento de pedidos en este canal. En un CD omni-canal, cuando ambos canales comparten el mismo inventario y sistemas de *picking*, ¿cómo podrán equilibrarse los dos? Usted puede haber desarrollado procesos eficientes de *picking* para recoger cajas y pallets, pero ¿cómo hará usted un *picking* eficiente de 1-2 líneas de pedidos para el comercio electrónico? Usted deberá tomar decisiones tales como:

- ¿Hará *picking* en una cesta o directamente en el contenedor de envío?
- ¿Imprimirá las etiquetas de envío antes de tiempo?
- ¿Detendrá la demanda para mejorar la tasa de cumplimiento?
- ¿Cuáles son sus reglas para dividir los pedidos?
- ¿Permitirá ordenes de reposición o sustitutos para los faltantes?
- Y lo más importante, ¿pueden los WMS apoyar esas reglas?

## SISTEMAS DE GESTIÓN DE TRANSPORTE Y ENVÍOS

Su sistema de gestión de transporte (TMS) debe apoyar también las disyuntivas de costo/servicio para las actividades de envío. Agregar un canal de comercio electrónico puede tener grandes impactos en los procesos de envío de la compañía y a menudo requiere una actualización a un TMS más sólido e integrado para manejar el comercio omni-canal. Por ejemplo, los pedidos de

comercio electrónico suelen enviarse a través de compañías de correo postal, a diferencia de los servicios de mensajería o de fletes utilizados en muchas operaciones de venta al por menor. Además, un cliente de comercio electrónico esperará información inmediata sobre los gastos de envío y el estado del pedido. El cumplimiento del comercio electrónico requiere alimentación de los estados del envío en tiempo real y una mejor integración entre sistemas de pedidos, de inventario y gestión de clientes que los canales tradicionales de venta al por mayor y minorista.

## EL CUMPLIMIENTO DE LAS TIENDAS REQUIERE UN CONJUNTO COMPLEJO DE REGLAS

La decisión de usar las tiendas al por menor como nodos de distribución rentable para apoyar entregas al “día siguiente” o de “salvar la venta”, también tiene impactos importantes. La tienda requiere visibilidad total del inventario e involucra un conjunto complejo de reglas respecto a:

- Dónde y cómo asignar el inventario.
- Qué tiendas habilitar como centros de entrega.
- Cómo dividir los pedidos entre las tiendas y el CD.
- Cómo efectuar el *picking*, empaquetar y enviar pedidos desde las tiendas para una experiencia consistente de marca.

Tal vez se tengan que modificar los sistemas del punto de venta para acomodar los envíos. Los acuerdos con transportistas de paquetes deben examinarse para permitir recogidas más tardías y mejores precios. Hay muchas otras consideraciones, incluyendo cosas como los requisitos de espacio y mano de obra. Puede leer más acerca de estos requerimientos en el documento ‘Cosas a considerar al usar las tiendas como nodos de distribución’, disponible en la página web de Fortna.



**Si su WMS no puede manejar estos requerimientos, considere agregar otro sistema como un software de control de bodegas o de gestión de pedidos para proporcionar esa lógica.**

### DEFINA SUS REGLAS

Estos cambios necesarios dependen, en parte, de sus prioridades y de las reglas que usted establezca. Tenga en cuenta sus respuestas a las siguientes preguntas:

- ¿Compartirá inventario a través de canales? ¿Cómo comprará inventario y cómo determinará la demanda de cada canal o CD?
- ¿Cómo manejará el inventario disponible? ¿Cumplirá con un pedido desde cualquier lugar (CD, tiendas, etc.)? Si efectúa envíos *ship-from-store*, ¿serán apoyados por los sistemas de sus puntos de venta? ¿Tiene la mano de obra y el espacio en la tienda para cumplir esas promesas al cliente? ¿Esto cambia la forma en que usted repone en sus tiendas?
- ¿Está dispuesto a pausar la demanda para mejorar la tasa de reposición? ¿Permitiría órdenes de reposición o sustitutos para los faltantes? Si tiene múltiples CD, ¿permitirá dividir los pedidos entre ellos para conseguir

mejores precios de cumplimiento? ¿Cuáles son sus reglas para dividir los pedidos? ¿Quién paga los costos adicionales de envío?

- ¿Pueden sus clientes devolver sus productos en cualquier lugar (pedido de un CD, devolución a la tienda)?
- ¿Cómo manejará las cajas? ¿Cómo determinará el número y tamaño de cajas? ¿Cómo determina lo que se debe juntar en una caja? ¿Efectuará *picking* de cajas de cartón o hará *picking* y luego empaquetará en cajas de cartón?
- ¿Cuál es su prioridad: la eficiencia en el *picking*, la tasa de cumplimiento, el servicio al cliente, los costos de flete, el tiempo de ciclo de los pedidos, etc.?

Todo se trata del tipo de experiencia que desee ofrecer al cliente en cada uno de sus canales o a través de todos sus canales. Sus primeros pasos deberían ser:

- 1 Determine sus objetivos/prioridades (déjelo muy claro a todos los miembros de la organización), ya que esto impulsa el diseño de los CD, *slotting*, disponibilidad para prometer, envíos, operaciones del CD, etc.
- 2 Asegúrese de que tiene visibilidad total de la demanda y del inventario (incluyendo entrantes e inventario en tránsito).
- 3 Defina sus reglas relacionadas con su promesa de nivel de servicio a clientes y mantenga sus reglas simples.

### ¿DÓNDE ENCONTRAR AYUDAR?

Fortna ayuda a las empresas a acelerar y simplificar el proceso de cambio a una satisfacción omni-canal. Ayuda a comprender las implicaciones sobre el costo total del servicio y luego lidera el diseño e implementación de la solución. Su enfoque va más allá de la tecnología e incluye las operaciones y el impacto general sobre el negocio. Para obtener más información comuníquese con uno de sus consultores.

# MOTOTRANSPORTAR

SAS

Un Mundo en Transporte y Logística



Su mejor alternativa en:

- Transporte de carga masiva, semimasiva, Refrigerada y seca a nivel Nacional e Internacional.
- Servicios Especiales.
- Alquiler de contenedores refrigerados.



VIGILADO SUPERTRANSPORTE  
Resolución 0163 del 12 de febrero de 2001

**PBX (4) 444 5499**  
**www.mototransportar.com.co**

ITAGÜÍ: Cra. 42 No. 67A-191 C. Cial. Capricentro L-101  
BOGOTÁ: Parque Industrial La Argelia Km 3 vía Funza  
BARRANCA DE UPIÁ: Calle 11 No. 1-48 Barrio Centro



**PBX (4) 285 28 24**

gerencia@tramitardocumentos.com

**Todo al día, Todos los días**

Ahora en nuestra Sede Principal encontrará todos los servicios relacionados con el Ministerio de Transporte.

Licencias de conducción en todas las categorías, chatarrización y otros.



# ¿Gasolina barata?

*Cada vez que se ajusta el precio de la gasolina en Colombia surgen críticas a la política de ligar el precio interno de los combustibles con el precio de referencia que rige a nivel internacional. Se escuchan protestas reiteradas al punto que algunos congresistas han decidido asumir las banderas del tema para defender a los consumidores inconformes con la política del Ministerio de Minas y Energía.*

Por: Juan Felipe Parra  
Profesor e investigador asociado del CESA

Pág. 96

Los argumentos que se les escuchan a los parlamentarios que hacen oposición con este tema son básicamente dos: (1) Colombia es un productor de gasolina que podría vender el combustible más barato internamente y (2) las alzas en el precio de este bien se trasladan a los colombianos de menores ingresos por la vía de mayores precios en su canasta de consumo. Más aún, se afirma que los colombianos pagamos un precio más elevado al de países que tienen un mayor nivel de ingreso, como Estados Unidos, y que incluso entre los países latinoamericanos pagamos una de las gasolinas más caras.

Históricamente el petróleo y sus derivados se empezaron a subsidiar en Colombia desde antes de la fundación de Ecopetrol. Las razones para ello es-

tuvieron asociadas con la necesidad de apalancar el sector productivo nacional. En esencia, el sistema interconectado de generación eléctrica con el que se cuenta hoy no existía para ese entonces, de manera que las empresas, en muchos lugares, generaban su propia energía precisamente con la gasolina.

Desde este punto de vista, el petróleo y sus derivados fueron considerados como unos energéticos estratégicos para el desarrollo industrial de Colombia, bajo unas directrices de política económica diseñadas a la luz del modelo de sustitución de importaciones. Con el tiempo, la hidroelectricidad sustituyó la energía que anteriormente se autogeneraba. Adicionalmente, el país inició hacia la década de los años 90 una serie de reformas orientadas a establecer el modelo econó-





## El petróleo no fue ajeno a estas medidas y la intervención del Estado, a través de la asignación de un subsidio, también se consideró en contravía del modelo económico de libre comercio que asumió el país.

mico de libre mercado. Se reformuló el papel del Estado en la economía porque se consideraba de un tamaño exagerado, que perseguía demasiados objetivos y que sobrerregulaba la actividad económica. El petróleo no fue ajeno a estas medidas y la intervención del Estado, a través de la asignación de un subsidio, también se consideró en contravía del modelo económico de libre comercio que asumió el país.

Para la época en que se dio la desregulación en el mercado de los combustibles –finales de los 90–, las finanzas públicas presentaban un déficit que en buena medida se explicó por el débil comportamiento de la economía nacional. Los pobres resultados en materia de crecimiento indujeron unos menores ingresos por cuenta de menos recaudo impositivo. Aunque se llevaron a cabo continuas reformas tributarias para corregir el desequilibrio fiscal, la crisis de deuda pública llevó a buscar otras alternativas.

Entre estas alternativas el gobierno encontró en Ecopetrol la gallina de los huevos de oro, pues los hallazgos del crudo, sumado a los buenos precios que se dieron en el mercado internacional, permitieron que la estatal petrolera al-

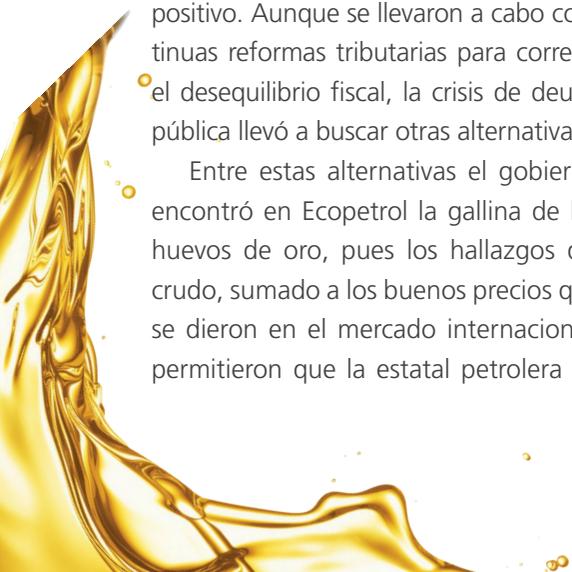
canzara excedentes financieros nunca antes vistos.

En síntesis, el petróleo perdió su carácter estratégico en términos de lo que representaba para la industria nacional y ahora se considera estratégico por una razón diferente: permite mantener un equilibrio fiscal necesario para la estabilidad macroeconómica. Este cambio, en la percepción de Ecopetrol, indujo a la presencia de una restricción financiera dentro de sus objetivos. Se le asignó una responsabilidad que antes no tenía, esto es, alcanzar mayores excedentes para ser transferidos al Estado y financiar así su funcionamiento. Naturalmente esta nueva política provocó una pérdida en el bienestar de los consumidores, pero no por las razones populistas que expresan los equivocados congresistas, quienes no han podido entender el concepto de costo de oportunidad ni han comprendido que el petróleo es de todos los colombianos y no de una minoría con vehículos particulares.

De hecho, no es cierto que las clases menos favorecidas de la sociedad se vean afectadas por las alzas en el combustible; el precio en la última década ha subido un 600% en términos reales,

mientras que la inflación ha caído significativamente en el mismo período: en el año 2012 llegó a 2,4%. Tampoco es cierto que Colombia pague una de las gasolinas más caras en la región, pues hay al menos cinco países latinoamericanos que tienen un precio mayor. Por último, la comparación con el precio en Estados Unidos es completamente desafortunada, pues en ese país la gasolina es una de las más baratas del mundo.

Para encontrarle la solución a un problema es necesario identificar las causas. Si no se conoce su origen, tampoco se podrá atacar directamente. Por ello, si el país coincide en la necesidad de dar un alivio a los consumidores de gasolina, no se puede justificar en lo que eso representa para los pobres, sino en que a Ecopetrol no se le pueden exigir rendimientos financieros propios de un monopolio privado. 





# ¿En qué va el SITP?

*Luego de un año y cuatro meses de implementación del Sistema Integrado de Transporte Público en Bogotá, se hace necesario evaluar su funcionamiento actual y determinar los retos que aún quedan por cumplir.*

Pág. **98**

Por: Andrés Mauricio Zambrano

 @MaoZambrano91





// En la vida, los grandes cambios suceden poco a poco; la movilidad en la ciudad se está transformando. SITP, el nuevo sistema público de Bogotá". Esta leyenda, que todos los ciudadanos pueden escuchar al comunicarse con la línea telefónica oficial de Transmilenio S.A., busca reflejar lo que está sucediendo actualmente y desde hace poco más de un año en la capital del país con la implementación y operación del Sistema Integrado de Transporte Público, SITP.

Según la página oficial del SITP, este es un "instrumento que garantizará mejorar la calidad de vida de los ciudadanos, optimizando los niveles de servicio para viajes que se realizan en la ciudad"; para esto se trazan tres objetivos: lograr una cobertura del 100% en la prestación del servicio de transporte público en Bogotá, equilibrar la demanda de buses en todas las zonas de la ciudad y ajustar tecnológicamente la flota actual. A estos propósitos se les suma el planteamiento que en el año 2006 se hizo mediante el Plan Maestro de Movilidad –decreto 319, firmado por la Alcaldía Mayor– en el que se establece lo siguiente: "El sistema integrado de transporte público comprende las acciones para la articulación, vinculación y operación integrada de los diferentes modos de transporte público, las instituciones o entidades creadas para la planeación, la organización, el control del tráfico y el transporte público, así como la infraestructura requerida para la accesibilidad, circulación y el recaudo del sistema".

#### ¿CON QUÉ CUENTA EL SITP ACTUALMENTE?

Una de las aspiraciones que se tiene con el SITP es integrar de manera eficiente los diferentes modos de transporte público en la ciudad; que para el caso serían los buses alimentadores, articulados, complementarios, especiales y el proyecto de Cable para las localidades de San Cristóbal y Ciudad Bolívar, garantizándoles a los ciudadanos un servicio.

En TDM

tenemos una manera diferente de hacer las cosas.



Más amable, más humana, buscando siempre el mejor resultado para todos nuestros clientes.

Generamos vivencias diferenciales y perdurables.

Sentimos diferente. Pensamos diferente. Actuamos diferente.



[www.tdm.com.co](http://www.tdm.com.co)

Girardota (Principal): Teléfono:

+ 57 (4) 605 00 66

Funza Teléfono: + 57 (1) 742 91 18

Cartagena Teléfono:

+ 57 (6) 657 10 22

Cali Teléfono: + 57 (2) 695 70 01

Barranquilla Teléfono:

+ 57 (5) 377 30 73

Buenaventura Teléfono:

+ 57 (2) 241 91 34



“En la vida, los grandes cambios suceden poco a poco; la movilidad en la ciudad se está transformando. SITP, el nuevo sistema público de Bogotá”. Transmilenio.

Pág. 100

Transmilenio S.A., la empresa encargada de gestionar y operar este sistema, destaca algunas cifras que evidencian el desarrollo que ha tenido desde el día que arrancó hasta la actualidad. Se resalta que para el 10 de septiembre del presente año el sistema ha movilizadado a 24 millones de personas aproximadamente; que en hora pico los pasajeros promedio han sido 7.117, repartidos entre cuatro operadores troncales y nueve operadores zonales. Además, se han recorrido en promedio 23,5 km de vía habilitada para este menester, donde se ubican 23 estaciones que han entrado en operación. El parque automotor cuenta actualmente con 2.512 vehículos, 7.585 conductores vinculados formalmente al sistema de transporte de la ciudad, 3.092 paraderos y 2.058 puntos de venta y recarga de la tarjeta 'Tu Llave', aquella con la cual los usuarios pueden acceder a este servicio público.

Para complementar las cifras oficiales de Transmilenio, su subgerente de comunicaciones y atención al usuario, Manuel Gómez, señaló aspectos destacados como la más reciente habilitación de estaciones del sistema en determinados puntos de la ciudad: “En las troncales de la fase I y la fase II estamos comenzando a habilitar torniquetes que nos permitan el uso de las tarjetas verdes, ya lo hicimos en el Portal del Sur, en el Portal de las Américas y viene el Portal de Suba”.

En otro orden de ideas, se destaca en las últimas semanas la apertura de rutas en importantes zonas de la ciudad, tal es el caso de la 23-2, cuyo recorrido comienza en la Universidad Distrital, pasa por barrios de relevancia histórica para la ciudad como lo son La Perseverancia y La Macarena, hasta finalizar en el sector de Bosque Izquierdo, famoso por albergar la Plaza de Toros La Santa María y el Planetario Distrital. A esta se suman las rutas 17-3 Modelia - Avenida Rojas, C52 Villa del Río - El Retiro y la C77 Niza - Tintala.

De otro lado, es importante resaltar que según el Plan de Ordenamiento Territorial – POT, aprobado por decreto en semanas anteriores, en su artículo cuarto, “se identificarán los espacios de articulación de la infraestructura vial y de los modos de transporte necesarios para soportar la plataforma productiva regional”. Esto significa que el SITP, entendido dentro de la lógica de movilidad inteligente, también contribuye a la articulación de la ciudad con la región. Así se confirma en el artículo 159 de los ‘objetivos del sistema de movilidad’: “Promover la intermodalidad de los distintos componentes de transporte de la ciudad para conformar una red completa de movilidad sustentada en el Sistema Integrado de Transporte Público – SITP y en la red de transporte interurbano y especial, para responder a las exigencias de movilidad urbana, regional, nacional e internacional y soportar funcionalmente las diferentes zonas de la ciudad”.





**El SITP está proyectando nuevos modos de transporte para generar la articulación con la región, una de las premisas del POT.**

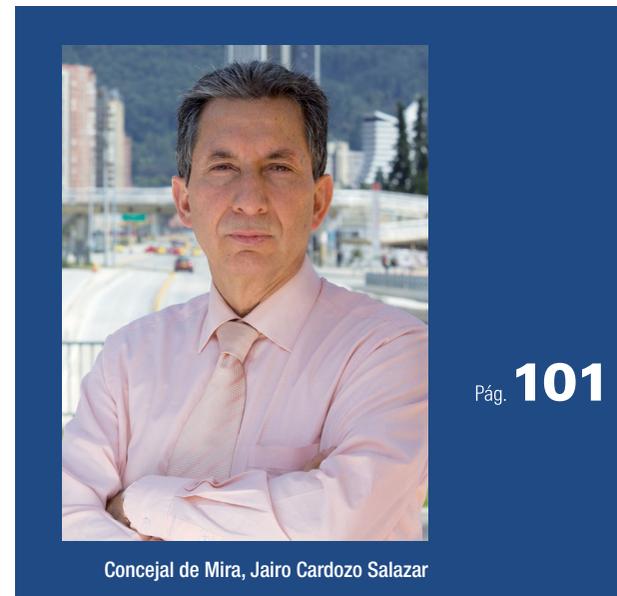
En conformidad con el POT, Manuel Gómez argumenta que este objetivo se está cumpliendo de manera paulatina, “con esto del SITP se está pensando en nuevos modos de transporte donde las ciudades (municipios) aledaños están ‘pensando con Bogotá’ desde la gobernación. Por ejemplo, ya se está pensando en el tren de cercanías, el metro pesado va a llegar hasta las estaciones del tren de cercanías; ya estamos pensando en Soacha, de hecho, Soacha va a tener rutas de Transmilenio; o sea que a medida que la ciudad va creciendo, los modos de transporte también comienzan a organizarse”.

### DIFICULTADES Y VENTAJAS EN SU FUNCIONAMIENTO

Para el sociólogo Juan Camilo Bolaños, profesor de la Universidad Santo Tomás, encargado de la cátedra ‘Espacio y Poder en la ciudad de Bogotá’, el sistema está funcionando bien, sin embargo, falta que se les informe más a las personas para que aprendan a usarlo: “A mí me parece una opción muy buena, sobre todo para racionalizar el transporte en Bogotá y organizarlo un poco. Me parece que el cuello de botella del SITP ha sido la información a la gente: la ausen-

cia de mecanismos para enseñar a usarlo. Si bien en algunos barrios la gente se ha organizado y la empresa ha ido a enseñar cómo se utiliza, existe una falencia, por lo menos en el ciudadano común, en el tema de rutas, en el tema de que todos los paraderos no son el mismo, en el tema del uso de la tarjeta ‘Tu Llave’”, y concluye: “Digamos que este es un esfuerzo interesante que creo mínimo para el funcionamiento de cualquier gran ciudad. Es un transporte ordenado y eficiente, hay que empezar a medir la eficiencia del sistema y creo que hay que darle un ‘tiempito’ para que se consolide”.

No obstante, el concejal Jairo Cardozo, hace una crítica sobre lo que se ha generado para la movilidad de la ciudad durante los primeros meses de la implementación del SITP: “Hasta este momento creo que no se pueden evidenciar resultados favorables en la movilidad por lo incipiente del sistema, porque mientras no se logre una cobertura total o adecuada que permita sacar de circulación el sistema antiguo, el sistema tradicional de transporte público, pareciera ser que el caos vehicular aumenta porque están sobre la pista los dos sistemas, pero no se puede pedir que se saquen los buses



Concejal de Mira, Jairo Cardozo Salazar

viejos hasta tanto no se tenga garantía de cobertura (por parte del SITP)”.

Por otra parte, algunos ciudadanos han manifestado quejas con respecto a temas importantes tales como la frecuencia del recorrido de los buses del sistema. Al respecto, el concejal Cardozo señala que: “La política puede comenzar a ser desprestigiada en la medida en que los ciudadanos comienzan a ver que se implementa un sistema, pero que todavía por ejemplo, la frecuencia de los buses no es la adecuada”.



La Alcaldía Mayor de Bogotá, encabezada por Gustavo Petro, recibió el premio C40 por su aporte a la adaptación al cambio climático.

Uno de los aspectos más destacados del SITP es que su implementación busca también proteger el medio ambiente, por medio de tecnologías tales como el uso de combustible híbrido no contaminante, basándose en la norma EuroV. De hecho, esto le significó a la Alcaldía Mayor de la ciudad ganar el premio otorgado por la Red C40, por su aporte a la “adaptación al cambio climático”.

Sobre este punto, Bolaños destaca el aporte del servicio público de transporte, pero advierte sobre el reto que tiene la Administración Distrital en cuanto a la instigación a los dueños de vehículos particulares para que contribuyan con esta premisa: “Cuando hablamos de lo particular, del vehículo que tú compras, es muy difícil. Lo único que se puede hacer son campañas de estímulo o que desanimen (del uso del carro particular), pero no se puede controlar. Ahora, desde lo público sí se puede hacer una apuesta por bajar los niveles de contaminación y mejorar la sostenibilidad ambiental de la ciudad”.

Un tema que ha causado inquietud y preocupación es el de la adaptación de la tecnología en los buses del sistema para la población con discapacidad física. A pesar de que Transmilenio asegure que el SITP ha comenzado a ingresar su flota para personas en condiciones de discapacidad —cuenta con 19 buses en operación más la cantidad de flota que están licitando los priva-

dos para prestar el servicio—, y que en 10 años toda la flota tendrá que ser incluyente con las personas en condición de discapacidad, Jairo Cardozo denunció que “en este momento ya el 100% de los buses del SITP deberían tener rampas de accesos para discapacidad, y la verdad es que hasta el mes de julio, cuando habían ingresado para el servicio zonal más de 1.300 de estos buses azules, ninguno de ellos contaba con la tecnología”.

De lo anterior se puede concluir que el SITP no ha cumplido plenamente con este servicio. No obstante, el profesor Bolaños señala: “Bogotá tiene que trabajar mucho no solo en el tema de discapacidad, sino en el tema de la diversidad en la movilidad, para no llamarlo únicamente de discapacidad, porque esta es una ciudad que ha sido siempre muy excluyente con este tipo de población y con los niños, las mujeres embarazadas y los ancianos. Hay que trabajar en una campaña de sensibilización y concientización, pero también en una infraestructura de transporte público que sea amigable con ellos”, y complementa: “De nada nos sirve tener unos buses muy queridos con la gente, sin que se hayan aprendido a utilizar. Es como cuando uno se sube a un Transmilenio a ver quién se sienta en las sillas azules. También tiene toda esa lógica que es lo más importante para trabajar”. 🌱

### ¿Qué le queda al SITP?

Los principales retos que le quedan son: su completa implementación —que según Transmilenio, se espera concretar a finales del año 2014—, educar a la ciudadanía con respecto al uso del mismo y la correcta adaptación de los modos de transporte. Al respecto, Juan Camilo Bolaños indica que: “La gente todavía no se ha podido adaptar a esas tarjetas que son monedero. Hace falta comprender eso. No se ha entendido que hay que estimular su uso para evitar filas. Ojalá promuevan comprarla en horas no pico para evitar hacer esas filas”. Finalmente, frente al punto de los modos de transporte, “hay que empezar a pensar en cómo conciliar diferentes modos de transporte según el sector urbano al que usted tenga que ir. A eso apunta la multimodalidad. Por ejemplo, hace poco se aprobó el funcionamiento del metro cable, entonces, el bus no colapsa porque llega hasta cierto punto y ahí se da una separación de la población hacia diferentes lugares. Esa es la idea de la multimodalidad”.

Después de analizar el funcionamiento actual del sistema, las condiciones en las que se encuentra y los logros que se han conseguido, queda por ver si se lleva a feliz término, para que los bogotanos por fin disfruten de una movilidad y un transporte público de calidad.

# LEGISCOMEX.com

Una herramienta clave   
en comercio exterior y logística



- Identifique las empresas colombianas importadoras y exportadoras, y sus movimientos de carga.
- Conozca las compañías transportadoras aéreas, marítimas y terrestres en Colombia.
- Contacte más de 8.000 proveedores o clientes potenciales con nuestros directorios especializados en logística.
- Consulte las principales rutas marítimas de Colombia y otros países de la región hacia más de 40 destinos.
- Obtenga información de los fletes pagados en las diferentes modalidades de transporte.

Síguenos en las redes sociales



/Legiscomex



@Legiscomexcom



/user/legiscomex



/companies/Legiscomex.com

➤ [www.legiscomex.com](http://www.legiscomex.com)

Bogotá (571) 425 52 55 Exts. 1841, 1420, 1880  
legiscomex.comercial@legis.com.co



# Carreteras colombianas: en vías de desarrollo



Pág. **104**



Por: Marta Bernal González  
[@bernalisima](#)

*A Colombia se le hizo tarde con el desarrollo de su infraestructura vial, especialmente en tiempos de globalización, en los que firma cada vez más acuerdos de libre comercio.*



**E**l reto recae, por una parte, sobre los ingenieros y constructores de vías en el país para agilizar la realización de las obras, ya que la lentitud en las mismas quedó en evidencia luego de la visita que la ministra de transporte, Cecilia Álvarez, realizó por diferentes carreteras del país. Por otra parte, en el Gobierno, el cual debe agilizar la adjudicación de contratos, la entrega de licencias ambientales y la reducción de trámites.

En el Plan Nacional de Desarrollo se ha fijado un ambicioso programa con énfasis en infraestructura. Las cifras dejan cierto optimismo en cuanto al cumplimiento, ya que la construcción de obras civiles tuvo un crecimiento dentro del Producto Interno Bruto (PIB) del 17,5% en el primer trimestre de 2013.

Este plan contempla el programa de 'Corredores Prioritarios' para la Prosperidad que permitirá mejorar la integración y el desarrollo regional, además de ahorros en tiempos y costos de viajes, lo que beneficia finalmente al país en su dinámica comercial.

## KILÓMETROS

Actualmente, Colombia cuenta con una red vial de 202.102 kilómetros distribuidos en tres redes: primaria, a cargo de la Nación con 17.203 kilómetros; secundaria, a cargo de los departamentos con 42.954 kilómetros y terciaria, a cargo de

los municipios con 141.945 kilómetros.

De la red primaria, a cargo del Ministerio de Transporte y sus entidades adscritas (la Agencia Nacional de Infraestructura – ANI y el Instituto Nacional de Vías – INVÍAS), se encuentra pavimentado el 83%, según datos del Ministerio. El 17% restante son vías que están destapadas pero son transitables.

Las vías que están en concesión, a diciembre de 2012, que equivalen a 5.176 kilómetros, cuentan con mantenimiento, por lo cual su estado es calificado entre bueno y muy bueno. También se cuentan entre las de buen estado las vías concesionadas que actualmente están sin pavimentar y que suman 57,7 kilómetros.

## DOBLES CALZADAS

Según informe del Ministerio de Transporte, entre los años 2011 y 2012 se construyeron 328,93 kilómetros de dobles calzadas. En 2013 se proyecta la construcción total de 300 kilómetros de dobles calzadas más, para un total acumulado de 1.347 kilómetros.

**Colombia se encuentra en el puesto 93 de 144, en cuanto a infraestructura, según estudio del Foro Económico Mundial.**





De esta cifra, en el primer trimestre de 2013 se construyeron 51 kilómetros de dobles calzadas. Las rutas beneficiadas fueron especialmente la Ruta del Sol, con 34,4 kilómetros y la Ruta Caribe con 8 kilómetros.

PROYECTOS

Hacia el futuro se continuará con la estructuración de la Cuarta Generación de Concesiones Viales (4G), que comprende 8.170 kilómetros de corredores de competitividad. Estos serán concesionados entre los años 2013 y 2014.

Estas concesiones superan los 30 proyectos y su valor se calcula sobre los 43,9 billones de pesos, bajo el esquema de Asociaciones Público Privadas. A 2012 las inversiones llegaban a los 8 billones de pesos en aspectos como rehabilitación de las vías existentes.

Según el Ministerio de Transporte, inicialmente la Nación invertirá \$ 4 billones para aproximadamente 550 kilómetros de vías, que se espera estén adjudicados a finales de 2013. Estos proyectos presentan alta afluencia de tráfico y son: el Perimetral Oriental de Cundinamarca, Autopista Girardot – Puerto Salgar, Mulaló – Loboquerrero y Cartagena – Barranquilla.

Cuarta Generación se traduce en vías de mayor calidad, que cumplan estándares internacionales y permitan mejorar la conectividad especialmente entre centros de producción y exportación.

Por lo pronto, ninguna carretera de Colombia figura entre las diez más peligrosas del mundo, como la vía Nor Yungas en Bolivia y el Paso de los Libertadores, entre Argentina y Chile, según la Agencia AFP. 🌱

Dobles calzadas

- **Bogotá - Villavicencio:** Construcción, operación y mantenimiento de la doble calzada entre el Tablón y Chirajara, así como la construcción de obras especiales de mitigación, adaptación y rehabilitación de la vía antigua Pipiral. Se construirán 18 túneles con una longitud total de 14,5 kilómetros, 32 puentes y viaductos en 4,9 kilómetros. La reducción de longitud en la vía principal será de 3,7 kilómetros para 2017. Este proyecto es uno de los más importantes del país, puesto que la zona es una reserva agrícola, turística y con grandes yacimientos de petróleo.
- **Bogotá - Girardot:** Una de las vías con mayor tránsito vehicular del país, generado por la movilización de carga y el desplazamiento de pasajeros desde y hacia Bogotá. Este proyecto está localizado en los departamentos de Cundinamarca y Tolima.
- **Briceño - Tunja - Sogamoso:** Es la arteria principal de los boyacenses, por la que mueven cerca de cuatro mil toneladas diarias desde y hacia la capital de la República.
- **Ruta del Sol 1:** Está ubicada en Cundinamarca entre Villeta y Puerto Salgar. Comienza en la vereda La Masata, en Villeta en el kilómetro 64 de la vía que une este municipio con Honda (Tolima), después del intercambiador Villeta y donde finaliza el deslizamiento de Cune. Permitirá disminuir el tiempo de viaje entre Villeta y Puerto Salgar en más de una hora, mejorando las condiciones para el transporte de las mercancías y generando ahorros importantes en costos operacionales para los vehículos.
- **Ruta del Sol 2:** La vía existente entre los municipios de Puerto Salgar y San Roque hace parte de la Troncal del Magdalena. Es uno de los principales corredores del país y es el tramo de la Ruta del Sol más largo, atraviesa los departamentos de Cundinamarca, Boyacá, Santander y Cesar. Gracias a la construcción de la doble calzada y a la optimización y rehabilitación de la vía existente, se mejora la conexión entre los centros de consumo y producción del interior del país y la Costa Atlántica, aumentando la competitividad y promoviendo el crecimiento económico de los mercados de la región.
- **Ruta del Sol 3:** Este proyecto está compuesto por dos corredores viales: el primero va desde San Roque hasta la Ye de Ciénaga, en los departamentos de Cesar y Magdalena, respectivamente; el segundo, parte de El Carmen de Bolívar, pasa por Bosconia y llega a Valledupar, en el Cesar.

# Sección Tecnología

**108** La logística; la punta de lanza del comercio electrónico

**112** Mipymes colombianas pueden ser más competitivas con las TIC





# La logística;

# la punta de lanza del comercio electrónico

*Las ventas por Internet pueden tener un gran alcance y potencial, sin embargo, depende en gran medida de los procesos logísticos, el poder alcanzar el éxito en el mundo de la comercialización on-line.*

Por: Luis Daniel Vargas M.  
@vamoluda

Internet es una plataforma comercial que posee ciertas características que la convierten en un medio eficaz a la hora de vender o comprar un gran número de productos alrededor del mundo. Por esta razón son cada vez más las empresas que ofrecen sus mercancías a través de escenarios en línea que posibilitan la llegada a un gran número de clientes reales y potenciales.

Durante los últimos años, el comercio electrónico ha tenido gran crecimiento en todo el mundo. Solo en América Latina, de acuerdo al estudio realizado por Visa y América Economía, el e-commerce "prácticamente se duplicó en solo dos años, registrando ventas por US \$ 43 mil millones durante 2011. Una cifra que expresa una actividad febril en la red, que se nutre de fenómenos estructurales como el crecimiento económico, y también de pequeñas voluntades de emprendedores latinoamericanos, pero multiplicadas por miles".

Muchos son los factores que influyen en este crecimiento: el aumento en el número de conexiones a Internet, el grado de bancarización, el volumen del mercado y los precios de la banda ancha, son algunos de los más valorados. No obstante, existe otro de vital importancia para el desarrollo de esta dinámica comercial: la logística.



Vender por Internet supone, prácticamente, tener la posibilidad de llegar a cualquier parte del mundo con un producto determinado, o por lo menos de llegar a un alto volumen de personas dentro de territorios particulares. Este alto potencial es tan grande como peligroso si no se cuentan con las herramientas logísticas adecuadas y preparadas para responder a las demandas del mercado.

## EL COMERCIO ELECTRÓNICO

La inmediatez es una de las capacidades que tienen las dinámicas por medio de la web. Las noticias, las consultas, las relaciones, las compras y un sinnúmero de actividades que se realizan en Internet, poseen la capacidad de reducir los tiempos de estas mismas tareas en un plano menos virtual; más tangible.

Una de las principales características que valoran las personas que adquieren productos por medio de Internet, además de las ofertas, es el ahorro de tiempo que esto conlleva, ya que no requiere de desplazamientos a ningún lugar y las “e-tiendas” se encuentran disponibles (salvo alguna caída inesperada) las 24 horas del día, siete días a la semana.

Para que este elemento se convierta en un diferenciador real que impulse las compras en línea, se debe contar con un proceso logístico altamente afinado, donde los compradores no sientan que

el tiempo y el dinero que ha sido ahorrado en el proceso de compra, es “lanzado por la borda” gracias a unas entregas retrasadas o erróneas.

Por otra parte, se debe tener en cuenta que los precios de una tienda física no deben ser menores que el que se encuentra en páginas de venta on-line, por el contrario, los valores de compra en la red deben ser atractivos para así incentivar su uso y la llegada de más y más clientes.

Esta condición exige perfeccionar la logística y sus procesos, para que no se generen sobrecostos que se trasladen al producto final, derivados del mal manejo de inventarios, el almacenamiento de productos o los gastos de entrega de sus compras a los clientes.

En el mismo sentido, el estudio de comercio electrónico en América Latina, en su versión 2012 elaborado por Visa y América Economía, muestra como algunos de los factores más relevantes al momento de comprar por Internet se relacionan directamente con la logística.

En una escala de uno a cuatro, donde la disponibilidad de productos (un factor claramente relacionado con la logística de un negocio y sus inventarios) aparece como el factor principal, entre un total de 11, con una media de 3,52; seguido por otros tales como rapidez de la transacción (3,52); facilidad de compra (3,49); seguridad (3,45); precios (3,44);



“En América Latina, el e-commerce prácticamente se duplicó en solo dos años, registrando ventas por US \$ 43 mil millones durante 2011”. Estudio de comercio electrónico en América Latina, Visa y América Economía.



**Lo que se ofrece por medio de la plataforma debe ser lo que se tiene. Un cliente que no recibe lo que se le ofrece es un cliente que no regresa, y peor aún, una voz negativa suelta en medio de un mar de personas conectadas.**

Pág. **110**

opciones de entrega/envío (3,43); garantía de entrega del producto (3,39); entre otros, se puede extraer el gran valor de la logística tanto para los vendedores como para los compradores.

#### PARA TENER EN CUENTA

Además del reto en términos de tiempo que implica contar con una plataforma de ventas on-line, existen otros factores a tener en cuenta para poder lograr un proceso exitoso apoyado en la logística:

**Seguimiento del pedido en tiempo real:** esta es una capacidad de gran valor de cara al cliente. La trazabilidad, además de su característica obvia de permitir el seguimiento de un paquete, da tranquilidad a los clientes y un punto de referencia en cuanto al momento en el que va a ser entregado su pedido.

**Control estricto de inventarios:** lo que se ofrece por medio de la plataforma debe ser lo que se tiene. Un cliente que no recibe lo que se le ofrece es un cliente que no regresa, y peor aún, una voz negativa suelta en medio de un mar de personas conectadas. Es por esto que se

debe contar con un sistema de inventarios conectado a la plataforma de ventas, que muestre solo el producto con el que se cuenta; así se evita incurrir en error e incumplimiento.

**Horarios de entrega efectivos:** el horario del cliente debe primar siempre. La vida moderna, por paradójico que suene, implica en ocasiones el constante desplazamiento de las personas, por lo que la capacidad de poder entregar un paquete en un lugar particular, en una franja de tiempo determinado, sin ninguna clase de contratiempos, es de incalculable valor, ya que no solo garantiza la satisfacción del comprador, sino que además evita gastos adicionales que puedan surgir por el reproceso de un paquete.

**Agilidad en las devoluciones:** si no pueden ser evitadas, deben ser eficientemente tramitadas. En ocasiones, debido a múltiples factores, se presentan devoluciones de paquetes, las cuales deben ser ejecutadas de manera rápida y eficiente, de forma que se eviten mayores costos y traumatismos para el cliente. Se debe contar con procesos de logística inversa.

**Tercerización de los procesos:** menores costos, mayor eficiencia. Contar con un sistema logístico altamente especializado y eficiente, requiere de fuertes inversiones que no pueden ser asumidas por un gran número de organizaciones, sin embargo, no por esto se debe renunciar a la posibilidad de vender por medio de Internet.

Existen operadores logísticos especializados que brindan sus servicios bajo la figura del outsourcing y generan soluciones a la medida, a una fracción del costo que implicaría contar con una infraestructura similar a la que estas organizaciones están en capacidad de brindar.

A partir de estas recomendaciones se puede contar con una logística a la altura de los retos que implica el comercio electrónico, para que cualquier empresa ingrese a este mundo y logre sacar partido de sus características y posibilidades. 🐟

Otro producto:

**LEGIS**  
INFORMACIÓN & SOLUCIONES



# Digital

Evolución de los medios



## PORTAFOLIO DIGITAL

Google

Google  
AdWords

Google Display Network

YouTube

FOX

facebook

LinkedIn



paute fácil .com



Mercado Clics



LA MEJOR ESTRATEGIA  
PARA LLEGAR A SUS CLIENTES  
CON UN MÍNIMO DE INVERSIÓN

Comuníquese al 425 52 01 • [cendigital@legis.com.co](mailto:cendigital@legis.com.co)



*Las medianas, pequeñas y microempresas son el motor de crecimiento de cualquier país, pero sin innovación y tecnología podrían quedar rezagadas en un mundo cada día más globalizado.*

# Mipymes colombianas

pueden ser más competitivas con las TIC

Por: Camilo Pérez García  
 @pgcamilo

Los avances en las Tecnologías de la Información y la Comunicación (conocidas como TIC) son transversales a todas las esferas de la sociedad. Su masificación está cambiando desde la manera como se comportan las personas hasta la forma en que se hacen negocios en el mundo. En el sector productivo por ejemplo, su uso ha permitido a las empresas optimizar sus procesos.

En el caso de las pequeñas, medianas y microempresas (Mipymes) el uso y apropiación de las TIC les permite mejorar sus negocios, al incrementar las ventas, los ingresos, promover la investigación, la innovación, generar nuevos productos y ampliar la red de proveedores, entre otros.

En ese escenario las TIC han pasado a ser un aliado estratégico de las microempresas nacionales, que hoy representan el 96% de la base empresarial del país (en Colombia existen cerca de 1 millón 540 mil Mipymes), facturan el 25% de las exportaciones no tradicionales, generan más del 66% de los empleos y pagan el 50% de los salarios de la nación, según cifras del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Igualmente, un reciente estudio del Banco Mundial demostró que un incremento de 10% en el número de conexiones de Internet de banda ancha genera una aceleración del PIB de 1,38 puntos porcentuales en países en desarrollo. En el caso colombiano, un análisis de Fedesarrollo estimó que por cada peso de valor agregado generado por el sector de telecomunicaciones, la economía genera 2,8 pesos adicionales.\*\*

Por algo Internet se ha convertido en la mano derecha de los empresarios de Pymes del país. Así lo señala César Muñoz, gerente de la iniciativa gubernamental Mipyme Digital, y quien considera que hoy cualquier proceso de negocio se puede realizar y fortalecer mediante esta plataforma.



## EL PLAN VIVE DIGITAL DEL GOBIERNO SANTOS

Como parte del Plan de Desarrollo del actual Gobierno, en 2010 fue puesto en marcha Vive Digital, la hoja de ruta del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones – MinTIC para dar un gran salto tecnológico mediante la masificación de Internet y el desarrollo del ecosistema digital en el país.

La apuesta de Vive Digital ha sido la masificación de Internet. Dicho programa establece que en 2014 se cuadruplicará el número de conexiones de banda ancha en el territorio colombiano,

**Internet se ha convertido en la mano derecha de los empresarios de Pymes del país. César Muñoz, gerente de Mipyme Digital.**

Pág. **113**

### ¿Qué son las Mipymes?

Según la Ley 905 de 2004, en Colombia el término Mipyme se refiere a toda unidad de explotación económica realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, clasificadas por su tamaño como micro, pequeñas y medianas empresas. Esta clasificación se define a través del número de empleados o del nivel de activos de la empresa.\*



“Internet permite a cualquier empresa – sin importar su tamaño o actividad– ofrecer su producto en cualquier mercado del mundo”.  
**Susana Pabón,**  
 gerente de comunicaciones de Google para Colombia.

Pág. **114**

al pasar de 2,2 millones a 8,8 millones y triplicar el número de municipios conectados (de 200 a 700).

Asimismo, en las cuentas del Gobierno se prevé que en 2014 el 50% de las Mipymes colombianas estarán conectadas con Internet de banda ancha. Para cumplir este objetivo, MinTIC ha destinado recursos por el orden de los 30 mil millones de pesos y ha realizado convocatorias a nivel nacional para apoyar el desarrollo de aplicaciones que le agreguen valor a los emprendimientos colombianos.

De igual manera, el Ministerio ha buscado impulsar los negocios locales por medio de la tecnología. En esta dirección nacieron programas como: Mipyme Digital, una iniciativa para masificar el uso de Internet en las Mipymes del país a través del uso y apropiación de la tecnología; Apps.co con el que se promueve la creación de negocios a partir del desarrollo de aplicaciones móviles, software y contenidos, y la feria Expo Mipyme Digital, que este año acogió a cerca de 12 mil visitantes y ofreció cerca de 40 espacios académicos con el fin de

estimular el uso de las TIC en el sector empresarial del país.

Además la apropiación de tecnología en las microempresas del país se ha vuelto mucho más asequible, debido a que en Colombia ahora es mucho más barato adquirir tecnología. “De hecho en el país ya se consiguen los computadores más baratos de toda América Latina, debido a los esfuerzos del Gobierno por reducir los aranceles en este sector”, agregó César Muñoz.

### MIPYMES SIGUEN REZAGADAS EN TECNOLOGÍA

No obstante, el uso y apropiación de las TIC por parte de las Mipymes colombianas aún es demasiado bajo. Según una investigación de mercado realizada por el MinTIC a 1.500 micro y pequeñas empresas del país en 2010 solo el 7% de estas usaban Internet para sus negocios.

En dicho estudio, que buscaba identificar las razones por las cuales los niveles de penetración de Internet en los pequeños negocios era tan bajo, la mayoría de los microempresarios encuestados (el 60%) argumentó que no lo creían necesario para sus negocios, otros lo consideraban más como un gasto que como una inversión y no pocos manifestaron falta de conocimiento en el uso del mismo.

Y a pesar de que en 2013 la penetración de Internet en las microempresas del país se sitúa entre un 20% y un 25% –según cifras de Mipyme Digital–, aún muchas de estas compañías siguen siendo poco tecnificadas y no aprovechan las ventajas de la tecnología, lo que contrasta con una baja capacidad exportadora y una tendencia a manejar sus procesos manualmente, pues cerca de la mitad de las microempresas del país son informales.

Para Paola Restrepo, presidenta ejecutiva de la Federación Colombiana de la Industria de Software y Tecnologías Informáticas Relacionadas – FEDESOFIT, sigue existiendo una brecha tecnológica



“En Colombia sigue existiendo una brecha tecnológica en el sector corporativo”. Paola Restrepo, presidenta ejecutiva de FEDESOF.”

en el sector corporativo del país. Pues a pesar de que en las grandes empresas la adopción de tecnologías de la información se ha incrementado de manera notoria, en el segmento de las Pymes el tema es “bien complicado” debido a que existen unas barreras conceptuales, económicas y tecnológicas al respecto.

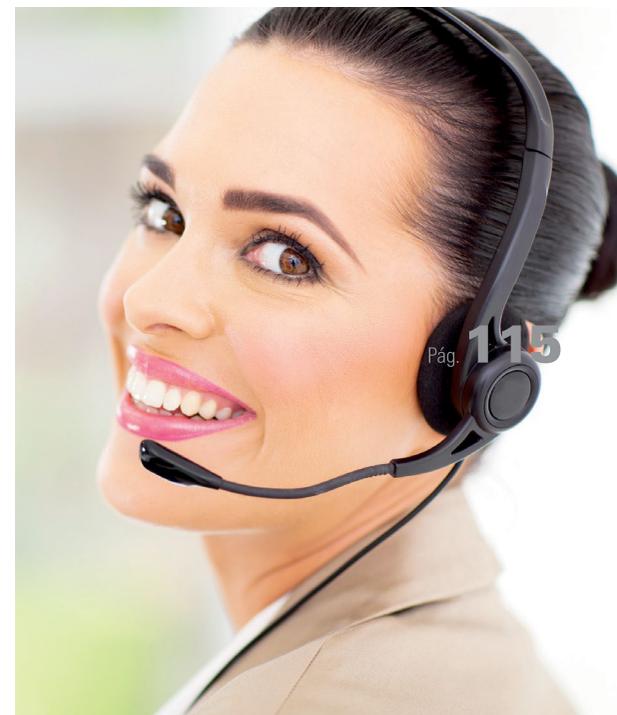
Conceptuales –explica Restrepo– porque los empresarios de Pymes tienen un nivel muy bajo en formación de TI, en el tema de inversión tecnológica casi siempre tienen otras prioridades y adicionalmente reciben poca colaboración del sector bancario.

Pero este aparente desinterés de los pequeños empresarios parece ser que no solo es cuestión de analfabetismo tecnológico y de falta de músculo financiero. Rosmery Quintero, presidenta nacional de la Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas Empresas –ACOPI, cree que también tiene que ver con un cierto temor de los empresarios a aceptar la automatización de sus procesos, por eso recomienda que ante este evidente atraso tecnológico debería existir una manera de hacerle ver al empresario pyme cuánto puede ganar, ahorrar y mejorar con el buen uso de las tecnologías. Para ello se requiere empezar por lo básico, que va desde el

uso de Internet o el correo electrónico, hasta aplicaciones administrativas para mejorar la gestión de la empresa.

“Hemos detectado que las Mipymes no invierten en tecnología no solo por falta de recursos, sino porque no le han encontrado utilidad para su negocio y eso es en lo que estamos trabajando con los diferentes sectores económicos, para que exista esta unión entre los negocios y la tecnología”, señaló el gerente de Mipyme Digital.

En ese sentido, Susana Pabón, gerente de comunicaciones de Google para Colombia, considera que los sectores privado y gubernamental deben trabajar conjuntamente, además del tema de capacitación, en el desarrollo de aplicaciones y tecnologías que tengan sentido para el funcionamiento del negocio de los pequeños empresarios. De hecho –destaca– que “el trabajo con las Pymes



Pág. 115

### ¿Qué son las TIC?

Las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) se definen como el conjunto de herramientas, equipos, programas informáticos, aplicaciones, redes y medios, que permiten la compilación, procesamiento, almacenamiento, transmisión de información como: voz, datos, texto, video e imágenes.



es uno de los pilares más importantes para el gigante de Internet”.

Sin embargo, para Juan Carlos Gutiérrez, director del Centro para la Investigación Socioeconómica y Tecnológica de Colombia – CINSET, el tema va más allá de la tecnología, pues la herramienta no lo es todo. Considera que “el reto es lograr que el empresariado colombiano esté sintonizado con los cambios y las tendencias de su sector y entienda que debe formar parte de una cadena de valor global”. Y agrega: “En el caso de un pequeño negocio el problema no es tener una buena base ofimática o una red para manejar la información de inventarios y demás, la cuestión es entender por qué eso es importante para el negocio, por qué usar Internet, para qué hacer parte de redes sociales, etc.”.

En ese sentido, el director de CINSET explicó que una empresa puede innovar en producto, en procesos, en mercadeo y en desarrollo organizacional. “Si logramos que el empresario –por pequeño que sea y apartado que se encuentre de los grandes centros urbanos– tome conciencia de que él en su actividad tiene que generar nuevos desarrollos, habremos logrado aprovechar todo ese desarrollo tecnológico para la productividad del país”.

“No es frecuente que las Pymes en Colombia utilicen herramientas TIC para su proyección”.  
Rosmery Quintero,  
presidenta nacional de ACOPI.

## TLC Y EL SECTOR PYME

De cara a los acuerdos comerciales suscritos por el Gobierno, los expertos consultados coinciden en que las Pymes que incorporen adecuadamente tecnologías de la información a sus procesos de producción podrían generar una competitividad continua y sostenible, así como expandir sus mercados potenciales. Además no tendrán que vivir para producir bienes para un mercado doméstico protegido, sino que deberán pensar siempre en producir bienes y servicios para exportar.

Los tratados de libre comercio, en general, obligan a los microempresarios del país a plantearse una nueva estrategia empresarial para los próximos años: “La nueva competencia en nuestros mercados nos permitirá mejorar la calidad y diferenciación de los productos colombianos a través de la imitación o de la inversión en ciencia y tecnología”, dice la presidenta de ACOPI.

Porque, según la directiva, las economías desarrolladas han demostrado históricamente que el negocio no es vender commodities (petróleo, gas, carbón), sino al contrario: vender bienes diferenciados principalmente generados por las Pymes de alto nivel tecnológico. ➤

### Plan Nacional TIC

En mayo de 2008, el Ministerio de Comunicaciones (como se llamaba en la pasada administración) lanzó el Plan Nacional TIC (conocido como PNTIC), una estrategia que pretendía superar la brecha digital existente en las micro, pequeñas y medianas empresas del país.

Este plan fue diseñado en 2007 y planeado para ser ejecutado en un lapso de 12 años, sin embargo, en la práctica no tuvo más de dos años de vida.

#### Bibliografía

\* Política para la promoción en el acceso y uso de TIC en micro, pequeñas y medianas empresas colombianas. 2009. Ministerio de Comunicaciones República de Colombia, Bogotá, Plan Nacional TIC.

\*\* El sector TIC: la nueva locomotora de la economía colombiana. Junio 2013. CCIT, Fedesarrollo, Bogotá, Informe trimestral TIC.

# Sección Servicios

**118** ¿Cómo generar ahorros duraderos en compras?

**121** Calendario de eventos

**122** Notilogística





# ¿Cómo generar ahorro duraderos en compras?

*La realidad de la economía nacional no es ajena a la tendencia que a nivel global se viene observando desde el año 2012 (crecimiento mundial del 3,5%; EE. UU. alrededor del 2%, desaceleración de los mercados asiáticos y estancamiento en la Unión Europea), lo cual hace que las proyecciones para el 2014 sean moderadas.*

Pág. **118**

Por: Hernán Sánchez,  
gerente de Advisory – EY

**A**nte este panorama, la economía colombiana deberá afrontar diferentes retos similares a los presentados en la última crisis internacional, en donde Colombia demostró poder crecer a tasas del 7%. Sin embargo, siendo realistas, de acuerdo con las últimas proyecciones del Banco de la República el crecimiento estará alrededor del 4%. Según la ANDI, Colombia podría tener un muy buen desempeño si tanto el sector privado como público focalizan los esfuerzos en dos grandes temas: productividad y competitividad.

Al hablar de este tema, debemos pensar en acciones que en el mediano y largo plazo realmente generen crecimiento, sostenibilidad y competitividad; y no solo en aquellas acciones que en el corto plazo conduzcan a una mejora de la situación financiera, pero que no sea lo suficientemente sólida en el transcurso del tiempo.

Esta situación nos pone en contexto de lo que sucede en muchos casos, en los cuales las organizaciones por el afán de mejorar su situación financiera (por ejemplo: mejoramiento del capital de trabajo), deciden aumentar los plazos de pago a proveedores, lo cual pone en desventaja a proveedores medianos y pequeños llevándolos incluso hacia la quiebra.



Sin embargo, existen lecciones aprendidas en varias organizaciones donde afirman haber “encontrado que somos capaces de negociar mejores precios con los proveedores si podemos pagar más rápido y obtener descuentos adicionales por pagar pronto también”. Incluso los “clientes que pagan puntualmente reciben un trato preferencial cuando la oferta de bienes y servicios está apretada”.

El estudio dirigido por EY y AP, *CPO Rising 2012: Keeping Score*, sugiere la importancia no solo de tener un equilibrio correcto de métricas, sino también de establecer una conversación entre compras y clientes internos para retar algunas métricas históricamente aceptadas. Se trata de cambiar la conversación entre “ahorro” y “efectivo” y hablar el lenguaje de las organizaciones que han logrado esta integración (compras – cliente interno) y lo demuestran en términos de “valor”.

A pesar de que el estudio muestra una evolución del rol de la función de compras y sus equipos, todavía su gestión se mide por “ahorros en costos”, lo cual es una métrica distinta a la que sugerimos en función del real desempeño de la organización.

La función de compras se enfrenta a un tema claro y es que el “ahorro” y el “efectivo” son las exigencias de los CEO y CFO. Sin embargo, de acuerdo con el estudio, esta discusión debe ampliarse en todo momento.

Lo anterior se refleja, de acuerdo con el estudio, en los “tableros integrales de indicadores” de la función de compras, donde, si bien la dispersión de respuestas es alta, la idea de un “Tablero balanceado de indicadores” es una característica común a la cual aspiran la mayoría de los entrevistados.

Los tipos de indicadores que miden los impactos financieros son frecuentemente instrumentos para alcanzar “ahorros”, lo cual es la prioridad de la mayoría de organizaciones.



Sin embargo, para estas mediciones que impactan el flujo de caja de las organizaciones, es posible demostrar que estrategias de largo plazo como “colaboración con proveedores” pueden traducirse en “ganancias”, en lugar de instrumentos a corto plazo, tales como el aumento en los términos de pago.

Uno de los mensajes principales que se derivan del estudio es que la función de compras tiene una oportunidad para definir cómo se mide. Hay un argumento que dice que la función de compras debe ser dura con los proveedores a menos que las cifras reflejen incremento del valor e impacto de los indicadores clave de desempeño de la organización, lo cual claramente va más allá del ahorro a corto plazo. En el corto plazo, su mejor apuesta es generalmente presionar a los proveedores para lograr mejores precios y mayores plazos de pago.

Si la mayor presión para los jefes de la función de compras es alcanzar mayores ahorros, la segunda es mejorar la colabo-

**La función de compras se enfrenta a un tema claro y es que el “ahorro” y el “efectivo” son las exigencias de los CEO y CFO.**

ración en un 43%. De acuerdo con el estudio, la función de compras necesita de herramientas y experiencias para trasladar el enfoque de mayor colaboración en términos de mayores ahorros, a un verdadero valor para la organización con relaciones más consistentes con proveedores.

La presión del negocio puede ser “efectivo rápido”, pero no está escrito que es un mandato de la función de compras cumplir con esta presión sacrificando el futuro de la organización. 🐣

**EL MEJOR RESULTADO**

**REVISTA M2M**  
**MARKETING TO MARKETING®**

*Merchandising*  
*Recordación*  
*Concepto*  
*Comunicación*  
**Investigación**  
**Marca**  
*Análisis de competencia*  
**Tendencias**  
*Identidad gráfica*



**¡Paute o suscríbese!**



Comunicándose al **425 52 01** en Bogotá o desde el resto del país al **01 8000 510 888**  
[www.m2m.com.co](http://www.m2m.com.co) • [suscripciones@publicacioneslegis.com](mailto:suscripciones@publicacioneslegis.com)



## Andina-Pack 2013 Colombia: Feria Internacional de Packaging



**Dónde:** Bogotá, Colombia – Corferias  
**Cuándo:** del 5 al 8 de noviembre de 2013  
**Página web:** <http://www.andinapack.com>

Es la feria más prestigiosa del sector que reúne a expertos en empaque del país y de la región. En la pasada versión de la feria se innovó en la especialización de los pabellones, en esta oportunidad, en una decisión estratégica, la exhibición presentará la cadena de suministros del sector en pabellones continuos, con más de 15.000 m<sup>2</sup> de tecnología de E&E.

## VI Congreso Internacional de Transporte Terrestre 2013



**Dónde:** Medellín, Colombia  
**Cuándo:** 7 y 8 de noviembre de 2013  
**Página web:** <http://www.congresotransporte.com/>

Con este congreso se busca ayudar a definir las responsabilidades administrativas del transporte de carga, establecer los niveles de utilidad deseados, entender cuáles son los procesos críticos, métrica y administración de sistemas, para lograr una operación de alto rendimiento, así como integrar los enfoques de mejora de calidad a la administración de su empresa transportadora.

## 2º Congreso Internacional Sala Logística Caribe 2013



**Dónde:** Cartagena, Colombia - Centro de Convenciones Cartagena de Indias  
**Cuándo:** 25 y 26 de noviembre de 2013  
**Página web:** <http://saladelasamericas.com/>

El evento expone las dos megatendencias de *Retail* en el mundo y su aplicación en las empresas colombianas, el valor agregado con el que cuentan las ciudades de la región caribe frente al mercado, casos de éxito que complementan la aplicabilidad de estas tendencias y herramientas que nos permitan llegar a la venta multicanal, para ser más eficientes y generar mayor rentabilidad.

## Movilidad y Transporte 2013. VI Feria Internacional de Transporte Masivo



**Dónde:** Bogotá, Colombia - Corferias  
**Cuándo:** del 27 al 29 de noviembre de 2013  
**Página web:** <http://feriamovilidadytransporte.com>

En esta edición se hablará sobre las posibilidades y oportunidades que el sector del transporte y la movilidad le ofrece a la ciudad humana que se proyecta: Según sus organizadores, desde la realidad, la posibilidad y la exigencia se descifrá si es posible pensar en la evolución del transporte: limpio, incluyente, público e inteligente.



# Noti**logística**



## Senator International inició operaciones en el país

La empresa especializada en logística y transporte llegó a Colombia invirtiendo cerca de US\$500.000. “La decisión de tener oficinas propias en Colombia obedece al buen comportamiento que ha mostrado la economía del país en los últimos años. El mercado colombiano es muy interesante para los inversionistas por su estabilidad y su crecimiento estratégico en el comercio exterior. De hecho, hay muchas compañías que están viendo a Colombia como un potencial centro de distribución de la región y el lugar apropiado para establecer sus plantas de producción a fin de exportar sus productos a mercados como Estados Unidos, Centroamérica y Suramérica, lo cual hace muy atractivo el país para compañías como Senator International”, dijo Álvaro Mancilla Barrón, gerente general de Senator International de Colombia. ~

## Aeropuerto



### seleccionado entre los mejores del mundo por experto internacional en viajes

Tony Wheeler, fundador de la guía Lonely Planet y autor de un blog de viajes en el Huffington Post, identificó seis aeropuertos que considera los mejores por los que ha transitado; entre ellos, el Aeropuerto El Dorado. Wheeler destacó la rapidez con la cual las maletas son entregadas a los pasajeros y agregó que su experiencia ha sido excelente no solo en Bogotá, sino también en los otros aeropuertos de Colombia que ha visitado. ~

### América Latina recibe 7% de todas las exportaciones chinas de productos con contenido de acero en el 1er semestre de 2013

Según el último reporte de la Asociación Latinoamericana del Acero – Alacero, las exportaciones del gigante asiático alcanzaron los USD\$20.870 en los primeros seis meses de este año. Los países que recibieron mayor cantidad de productos hechos con acero fueron Brasil con 5.270 millones de dólares y México con 4.410 millones de dólares, representando respectivamente el 25% y 21% del total latinoamericano. ~

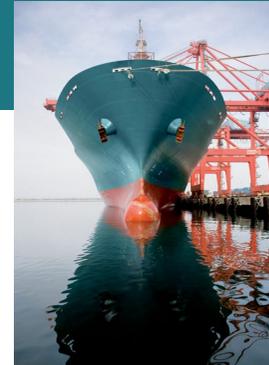
## Desde El Dorado partió el primer vuelo con biocombustible de LAN



Despegó desde el Aeropuerto El Dorado el primer vuelo comercial con biocombustible en Colombia de la aerolínea LAN. Los 174 pasajeros del Airbus A320, con destino a la ciudad de Cali, fueron los primeros en conocer de primera mano el funcionamiento de un avión con este combustible natural. La compañía ya ha realizado este tipo de vuelos en Chile, exactamente entre Concepción y Santiago de Chile, y un sobrevuelo en Río de Janeiro. ~

## Un buen balance para Colombia en las relaciones comerciales con la Comunidad Andina

Durante los tres últimos años de referencia, según José Esteban Rojas, director de investigación y desarrollo del Centro Virtual de Negocios – CVN, la balanza comercial indica que en el 2010 el intercambio comercial entre Colombia y Ecuador llegó al pico más alto: 1.010 millones de dólares (valor FOB); seguidamente, en el 2011 se presentó un superávit en la balanza para Colombia de 868 millones de dólares (valor FOB) y en el 2012 de 991 millones de dólares (valor FOB). ~



© 2013 Thinkstock

## La ZFPC opera con un avanzado software creado por ingenieros colombianos

*Appolo* es un sistema que facilita las operaciones logísticas en la Zona Franca Parque Central (ZFPC), permite controlar de manera estricta el ingreso y salida de materiales, diligencia procesos con firmas digitales y ahorra millonarios recursos en papel, tinta y archivos físicos. El sistema permite, a través de la web, el acceso desde cualquier lugar en el mundo y sin configuraciones especiales, también ayuda con la facturación electrónica de las operaciones: recaudo, pago en línea y conectividad con los procesos de la DIAN. ~



## Lanzó su nueva solución integral para el control y optimización del combustible

Esta solución se compone de dos instrumentos de evaluación sobre el combustible que aportan información de manera complementaria para su control. El primero es el sensor de combustible, que permite al usuario evidenciar en tiempo real cualquier alteración en el nivel de combustible, como la posible extracción del mismo. Envía notificaciones al celular y alertas en la página. El segundo es el módulo de operación del motor, una herramienta para gestionar usos y consumos del motor. Permite tomar acciones de mejoramiento en la conducción para optimizar el consumo. ~

## Sector agropecuario, uno de los beneficiados con la firma del TLC entre Colombia e Israel

La firma del nuevo acuerdo comercial entre las dos naciones logra un importante avance en el tema de innovación y mejora de procesos, ya que nuestro país es agrícola y la nación judía, pionera en tecnificación y desarrollo de este sector. Empresas como Logicol By SEC Logistic, que ofrece consultoría especializada en comercio internacional y aduanas, brinda a los empresarios colombianos experiencia tanto en transporte aéreo y marítimo como en la consultoría necesaria para el desarrollo del proceso de importación, así como los regulatorios ante las diferentes entidades como INVIMA, ICA y Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. ~



© 2013 Thinkstock

# Catálogo de Fichas Técnicas

- 125** Colestibas S.A.
- 126** Deprisa
- 127** Supla S.A.
- 128** Leasing Bancolombia S.A.



**Logística y Almacenamiento**



En Colestibas S.A. crecemos constantemente ofreciendo soluciones a las necesidades de estibas a través del alquiler, venta, reparación y administración de las mismas. Trabajamos enfocados en la calidad de nuestros procesos y servicios generando así valor para nuestros clientes, proveedores, empleados, socios y comunidad en general.

Productos	Descripción	Beneficios
<p>Alquiler</p> 	<p>Suminramos la cantidad de estibas que requiera por el tiempo que necesite y de forma inmediata.                      Estibas intercambiables de madera elaboradas bajo la Norma Técnica Colombiana NTC4680.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Es la solución inmediata y al menor costo en picos de almacenamiento.</li> <li>* Es aprovechar mejor las áreas de almacenamiento.</li> <li>* Es el uso racional de la madera y conservación del medio ambiente.</li> </ul>
<p>Venta</p> 	<p>Estibas de madera.                      Estibas plásticas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Disponibilidad inmediata.</li> <li>* Calidad garantizada.</li> <li>* Con diferentes especificaciones para diferentes usos.</li> </ul>
<p>Reparación</p> 	<p>Tenemos la infraestructura adecuada para realizar mantenimientos <i>in situ</i> de su parque de estibas con el mejor criterio y calidad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Utilización al 100% de su parque de estibas.</li> <li>* Disminución de costos en compra de estibas nuevas.</li> <li>* Disminución en riesgos de seguridad industrial.</li> <li>* 0% de cementerios de desecho.</li> <li>* Mejor presentación de su planta física.</li> </ul>
<p>Administración</p> 	<p>Tecnología informática diseñada para el control y seguimiento de sus inventarios de estibas en circuitos cerrados.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Manejo y control eficiente de sus inventarios de estibas en tiempo real.</li> <li>* Trazabilidad a través de los distintos nodos de su operación.</li> </ul>

**Datos de contacto:**

Av. Cl. 6 No. 42-38 - Bogotá, D.C.  
 Teléfonos: 268 11 53 - 268 62 49  
 Fax 269 66 28  
 E-mail: ventas@colestibas.com

**Sucursales:**

Cali: (2) 444 40 90 - colestibas@emcali.net.co  
 Medellín: (4) 376 84 02 - colestibas@une.net.co  
 Barranquilla: (5) 377 78 18 - barranquilla@colestibas.com  
 Línea Única Nacional: 01 8000 113 322



**Mensajería**



Deprisa es: una compañía comprometida con las necesidades logísticas (particulares o comerciales) de envío y recepción de documentos, paquetes o mercaderías. A nivel internacional, la distribución de los envíos se realiza a través de una alianza estratégica con la empresa líder y de logística mundial UPS, permitiéndonos llegar mucho más lejos con todos los paquetes y documentos.

Productos	Descripción	Beneficios
<p>Flota Aérea</p> 	<p>Contamos con la flota aérea nacional más grande del país, con el mayor número de vuelos diarios nacionales e internacionales y todo el respaldo de Avianca.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contamos con 70 aeronaves de la más alta tecnología.</li> <li>• Somos la única compañía en Colombia que opera la mayor cantidad de sus servicios vía aérea, garantizando la entrega oportuna.</li> </ul>
<p>Flota Terrestre</p> 	<p>Una ágil flota terrestre que se encarga de entregar los envíos a tiempo a su lugar de destino.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contamos con 165 camiones a nivel nacional para la recolección y distribución de sus envíos intermunicipales, urbanos e internacionales, con capacidad entre 1 y 5 toneladas.</li> <li>• 370 mensajeros especializados motorizados a nivel nacional que garantizan mayor rapidez en la recolección y distribución de sus envíos.</li> <li>• Flota terrestre con la más alta tecnología, que presenta niveles mínimos de emisión de CO2.</li> </ul>
<p>Productos Premium</p> 	<p>Para envíos de mercaderías, ofrecemos la solución de Productos Premium: antes de 24 horas. Deprisa se compromete con sus clientes a entregar sus envíos en una hora específica, menor a 24 horas, con varios productos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Portafolio más amplio de Productos Premium en el mercado. Garantizamos la entrega de sus envíos en un solo día a más destinos que cualquier otro operador.</li> <li>• Ofrecemos garantía según políticas del producto.</li> </ul>
<p>Equipo Comercial</p> 	<p>Equipo comercial de ejecutivos de cuenta a su disposición, para gestionar el manejo de sus envíos de documentos y mercaderías.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Equipo capacitado para ofrecer el producto que más se ajuste al cliente.</li> <li>• Servicio personalizado para atender oportunamente los requerimientos y necesidades del cliente.</li> </ul>
<p>Internacional</p> 	<p>Envíos internacionales: contamos con el aliado internacional líder en el mundo UPS, y nos enfocamos en ofrecer un servicio de courier integral desde Colombia a cualquiera de los 5 continentes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Llegamos a más de 220 países.</li> <li>• Tiempos de entrega de 1-3 días para documentos y de 3-5 días para mercaderías.</li> <li>• Diferentes niveles de servicio según la necesidad del cliente, entregas a horas determinadas.</li> <li>• Importaciones con los tiempos más competitivos del mercado y las tarifas más económicas desde Asia.</li> <li>• Garantía según políticas del producto.</li> </ul>

**Datos de contacto:**

Avenida Calle 26 No. 59-15  
Teléfono: 423 70 00 en Bogotá  
01 8000 519 393 en todo el país



**Operador Logístico**



Somos la unidad de transporte nacional y urbano del Grupo Logístico Suppla, especializada en soluciones de carga para abastecimiento y última milla.

Productos	Descripción	Beneficios
<b>Ingeniería en Transporte</b> 	Ponemos a su disposición nuestro servicio de ingeniería en transporte para clientes corporativos; un grupo de ingenieros a su disposición para desarrollar simulaciones de distribución para el éxito de sus proyectos.	Soluciones logísticas de distribución y abastecimiento a la medida del cliente.
<b>Entregas Online</b> 	Entregas domiciliarias para compras realizadas por los consumidores de nuestros clientes a través de Internet.	Distribuimos sus ventas online con cubrimiento nacional, atendiendo las necesidades del cliente final.
<b>Carga Consolidada</b> 	Entregas domiciliarias por consolidación con cubrimiento nacional.	Optimización de carga generando economías de escala para beneficios mutuos.
<b>Entregas Express</b> 	Servicio de transporte aéreo para despachos sensibles al tiempo.	Entregas el mismo día o en 24 horas.
<b>Entregas Domiciliarias</b> 	Servicio de transporte para entregas domiciliarias con origen desde el productor o desde grandes superficies hasta el consumidor del producto.	Cubrimiento nacional, atendiendo las necesidades del cliente final.
<b>Abastecimiento Urbano</b> 	Transporte de abastecimiento a tiendas o puntos de venta.	Eficiencia y experiencia para el manejo de las mercancías.
<b>Cadena de Frío</b> 	Servicio de transporte de unidades autocontenidas térmicamente a destinos nacionales.	Especialidad en el sector farmacéutico y de diagnóstica.

**Datos de contacto:**

Carrera 60 No. 15-21  
 Zona Industrial de Puente Aranda  
 Tel. (1) 743 34 13  
 info@suppla.com

**Logos Certificaciones:**



CÓDIGO: C2012-01-0018

CO 22880

BUSINESS ALLIANCE FOR SECURE COMMERCE

Servicios Financieros



El Leasing Financiero y el Arrendamiento Operativo facilitan la adquisición de activos fijos para la industria, teniendo así un impacto positivo en la productividad, crecimiento económico e inversión en el largo plazo. De acuerdo a sus necesidades o las de su empresa, podrá elegir entre los siguientes productos:

SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA  
VIGILADO

Productos	Descripción	Beneficios
<p><b>Leasing Financiero</b></p>	<p>El Leasing Financiero es una muy buena alternativa para financiar los activos fijos productivos que usted o su empresa necesita. Mediante un contrato de arrendamiento financiero, Leasing Bancolombia le entrega los activos para su uso, a cambio del pago de un canon periódico durante un plazo establecido. Al finalizar el contrato usted o su empresa tienen derecho a adquirir el(los) activo(s) por un porcentaje pactado desde el inicio de la operación, denominado opción de compra.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiación de diferentes tipos de activos fijos muebles e inmuebles.</li> <li>• Posibilidad de realizar desembolsos de anticipos al proveedor en la etapa de fabricación, construcción o importación de los activos.</li> <li>• Financiación para los activos que usted o su empresa necesita adquirir en el exterior. Leasing Bancolombia se encarga de los trámites de importación y nacionalización.</li> <li>• No utiliza los recursos o líneas de créditos destinados a capital de trabajo, para la inversión en activos fijos, garantizando liquidez y planeando su flujo de caja.</li> <li>• Acceso a las pólizas colectivas para asegurar los activos financiados.</li> <li>• Seguridad en la destinación de sus recursos, dado que la figura de leasing intermedia bienes muebles o inmuebles, y no dinero.</li> <li>• Posibilidad de acceder a las líneas de fomento Bancóldex, Findeter y Finagro, cuando se cumplan las políticas aplicables.</li> <li>• Posibilidad de acceder a beneficios adicionales en la adquisición de sus activos con proveedores con los que tenemos alianzas estratégicas.</li> </ul>
<p><b>Arrendamiento Operativo</b></p>	<p>El Arrendamiento Operativo es una excelente alternativa que le proporcionamos a su empresa, para que disponga de los activos generadores de renta que necesita. A través del Arrendamiento Operativo, Leasing Bancolombia como compañía arrendadora, le entrega la tenencia de un bien para su uso por un plazo establecido, a cambio de un canon de arrendamiento. Una vez finaliza la operación de Arrendamiento, su empresa tiene las siguientes opciones: rearrendar el activo, comprar el activo por valor comercial o restituir el activo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Canon 100% deducible del impuesto de renta.</li> <li>• No se incrementa el patrimonio de la empresa.</li> <li>• Se mejoran los indicadores financieros de la empresa (ROE, ROA, EVA).</li> <li>• La empresa podrá invertir sus recursos en los activos o actividades que generan mayor valor.</li> <li>• Le permite al cliente reducir los riesgos de obsolescencia tecnológica.</li> <li>• No compromete recursos para inversión, capital de trabajo ni liquidez en la adquisición de los activos.</li> <li>• Flujo de caja menos exigente.</li> <li>• A través de la figura del Rentback la empresa libera capital y vuelve a tener nuevamente beneficios tributarios.</li> <li>• Reduce el costo total de operación de los activos.</li> </ul>

**Datos de contacto:**

Centro de atención al cliente  
Leasing Bancolombia: 01 8000 515 556



Los productos de Leasing Financiero y Arrendamiento Operativo son ofrecidos por Leasing Bancolombia S.A. Compañía de Financiamiento. El producto de Leasing Financiero es ofrecido también por la Red Bancolombia limitándose única y exclusivamente al correcto cumplimiento de las instrucciones, debidamente impartidas por Leasing Bancolombia, para la prestación del servicio de la red.

# Índice de Anunciantes

	<b>CLIENTE</b>	<b>Ubicación</b>
	▶ Agencia de Aduanas A.D. ImporExport Asesores S.A.S. Nivel 1 .....	Pág. 45
	▶ Agencia de Servicios Logísticos .....	Pág. 53
	▶ Asercol S.A. ....	Pág. 13
	▶ Banco de Occidente - Occiequipos .....	Pág. 25
	▶ Bodegas San Francisco - Concreto .....	Pág. 85
	▶ Colestibas S.A. ....	Pág. 75, Ficha Pág. 125
	▶ Coordinadora .....	Pág. 31
	▶ Corporación Colombiana de Logística S.A. ....	Pág. 11
	▶ Corporación Universitaria Empresarial de Salamanca .....	Pág. 41
	▶ Deprisa .....	Contraportada, Ficha Pág. 126
<b>DINISSAN</b>	▶ Distribuidora Nissan S.A. ....	Pág. 9
	▶ Distribuidora Toyota S.A.S. ....	Pág. 83
	▶ Grupo Empresarial Soltrodec de Colombia .....	Pág. 57
	▶ L.E.M. Cargo E.U. ....	Pág. 27
	▶ La República .....	Págs. 38, 39

# Índice de Anunciantes



## CLIENTE

## Ubicación

- ▶ Leasing Bancolombia S.A. .... Págs. 5, 6, Ficha Pág. 128
- ▶ Legissoft ERP ..... Contraportada Interior
- ▶ Mercóvil S.A. .... Pág. 23
- ▶ Mototransportar S.A.S. .... Pág. 95
- ▶ Operador Logístico Agroindustrial S.A.S. - Olasas ..... Pág. 33
- ▶ Opercar S.A.S. .... Pág. 51
- ▶ Palermo Usuario Operador Zona Franca S.A.S. .... Pág. 47
- ▶ Parque Industrial Comercial Europark ..... Pág. 17
- ▶ Redetrans Ltda. .... Pág. 91
- ▶ Satrack S.A.S. .... Págs. 87, 88
- ▶ Suppla S.A. .... Portada Interior, Ficha Pág. 127
- ▶ T.D.M. Transportes S.A.S. .... Pág. 99
- ▶ Talleres Técnicos Colombianos Ltda. .... Pág. 79
- ▶ TCC Transportadora Comercial Colombia ..... Pág. 43
- ▶ Ultra S.A. .... Pág. 49

# LEGIS **SOFT**

ERP®

Software contable, administrativo y financiero



## *Sistema ERP*

para la gestión empresarial

.....  
Versión actualizada a las nuevas normas internacionales de información financiera NIIF

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

Av. Cl. 26 No. 82 - 70 • PBX (1) 425 5201

Línea Nacional: 01 8000 912 101 • [ventaslegissoft@legis.com.co](mailto:ventaslegissoft@legis.com.co)

Otro producto:

**LEGIS**  
INFORMACIÓN & SOLUCIONES





**DEPRISA ES  
IR A LA VELOCIDAD  
DE SUS NEGOCIOS**

**Más de 500 Dispositivos Móviles** y miles de horas de experiencia de nuestros colaboradores, ahora hacen que su empresa agilice sus envíos y entregas de mercancía. La clase de logística que exige su negocio.