

ENTREVISTA FREIGHT FORWARDER

GIORGIO GORI

Tipo de actor: Operador Logístico y Freight Forwarder G. Gori.

Cadena logística de exportación del vino en contenedor, con consolidación en bodega del exportador. SAI 001.

Puerto: San Antonio

Código: 5SVOL1

Nombre del entrevistador	Mario Troncoso y Susana Mayer
Nombre empresa u organismo	GIORGIO GORI Global Transport & logistics
Nombre del entrevistado	Ignacio Espinoza V.
Datos del entrevistado (Correo electrónico, Fono)	Espiniza.icl.ggori.com
Cargo en la empresa	Comercial manager
Antigüedad en el cargo	s/i
Antigüedad en la empresa	s/i
Fecha entrevista	20-06-2013

1. A partir de un documento impreso en donde se muestra el modelo general de la cadena logística, se pregunta ¿Considera que este modelo es correcto? Luego se va en el detalle de cada uno de los procesos de manera de recoger observaciones y hacer las preguntas específicas.

La venta de vino es contra pedido.

Según el entrevistado, el modelo presentado obliga a tener alto *stock* en destino porque se genera un pedido desde el destino. El proceso de producción y puesta en puerto demora en promedio 4 semanas y como mínimo 3. Implica la confección de etiquetas, el embotellado, el porteo a puerto, etc.

El *transit time* del transporte marítimo y puesta en destino (bodega de distribución) demora 4 semanas. Desde el pedido hasta la disposición del producto en la bodega de distribución pueden pasar entre 7 y 10 semanas.

Mantienen una bodega de consolidación en el puerto (Extraportuario de SAAM). La bodega es de 8.000 m² insulada, con piso tipo helicóptero, sin rack y sin pilares. Tiene andenes para la consolidación del contenedor.

Se solicita un pedido, inmediatamente se consolida la carga y se envía a la bodega de distribución. El producto está en destino en 5 semanas

PROCESO: VENTA

2. ¿Cuáles son los procesos que involucra el proceso de venta de espacio en una nave?

Actúan como *forwarder* de la empresa Concha y Toro.

3. ¿Cuál es el servicio que usted vende?, recepción carga en extraportuario, consolidación, entrega puerto, transporte marítimos, otro.

Llevar los bebestibles desde la planta o viña hasta el centro de distribución en destino: Estados Unidos, Canadá o Japón.

4. ¿Cuál es la tarifa por este servicio a los diferentes destinos?

Costa Este Estados Unidos: US\$1.500.
Costa Oeste Estados Unidos: US\$2.000.
Europa: US\$ 1.600.
Asia: US\$ 800.

5. ¿Cuáles costos son de responsabilidad del exportador?, transporte, recepción y almacenamiento en extraportuario, otros (*gate out*, etc)

Todos los costos son de responsabilidad del exportador.

PROCESO: TRANSPORTE:

6. ¿Quién coordina el envío de carga al extraportuario?

Coordinan el envío de carga y tienen un centro de consolidación en el extraportuario de SAAM.

7. Ustedes como Freight Forwarder, ¿Informan al exportador los espacios que mantienen semanalmente?

Mantienen espacios en todas las naves para despachar la producción al centro de consolidación en destino.

8. ¿Cuáles son las obligaciones del exportador en el envío documentos y la carga?

En la forma que operan, todos los documentos son responsabilidad de Gori.

9. ¿El agente de aduana es el responsable de mantener y gestionar la documentación?
Sí.

10. ¿Es el agente de aduana o el exportador quien selecciona el <i>Freight Forwarder</i> ?
El exportador.

PROCESO: CONSOLIDACIÓN DE CARGA

11. ¿Cuál es costo del consolidado?
<p>Es de US\$0,40 por caja si se considera el costo total en el centro de consolidación. Esto es:</p> <ul style="list-style-type: none"> – recepción. – warehouse. – consolidación. – despacho. – almacenaje . – porteo al puerto.

12. Para el 95% de los casos ¿Cuánto tiempo se demora en consolidado?, (mínimo, promedio, máximo)
Hacen entre 5 y 10 consolidados diarios. La productividad es de 2 consolidados por hora.

PROCESO: DESPACHO A PUERTO Y FISCALIZACIÓN

13. ¿Quién es el responsable del despacho y porteo del contenedor al puerto?

“Nuestra empresa”.

14. ¿Existen problema con la fiscalización?

No.

PERSPECTIVAS DE EVOLUCIÓN

15. A parte de las barreras, cuellos de botella o ineficiencias que usted ya identificó a lo largo de esta entrevista ¿visualiza otros?

Sí.

16. ¿De qué tipos?

- Congestión en el ingreso a los terminales.
- Horarios de atención de las agencias.
- Falta de integración de las soluciones informáticas.
-

17. ¿Cuáles serían las causas de estas ineficiencias?

- Congestión en el ingreso al los terminales
 - La manualidad de las operaciones de los agentes de aduana.
 - Los camiones deben esperar en recintos no habilitados para ello.
 - Una vez tramitados los documentos, los camiones deben hacer fila para ingresar al terminal.

- Horarios de atención de las agencias.
 - Trabajan con horarios de provincias. Se retiran a almorzar a las 13 horas y vuelven a las 15 horas.
- Falta de integración de las soluciones informáticas.
 - Los sistemas de Aduana, STI y los agentes de aduanas no están integrados logísticamente.
 - Todos los sistemas tienen funcionalidades asociadas a la fiscalización y no se integran a los procesos logísticos.

18.¿Considera que la aplicación de tecnología en los procesos de revisión es acorde a las necesidades?

No.

19.Si la respuesta a la pregunta anterior fue negativa ¿En qué no es acorde con sus necesidades?

Falta integración a los sistemas logísticos.

20.¿Por qué?

Los sistemas están orientados a la fiscalización.

21.¿Qué debería hacerse para que fuera más acorde con sus necesidades?

Ser más proactivos con la integración.

22.Otras barreras que identifica el entrevistado:

- Paros portuarios.
 - La prolongación de los paros pone en riesgo el negocio, ya que no se pueden servir los pedidos y el cliente debe recurrir a la competencia para resolver sus necesidades.
 - Regulación de la concesión. El Estado debe resolver.

- Se debe legislar sobre los trabajadores eventuales.
- No se puede estar permanentemente bajo amenaza de paro.
- Legislación aduanera relacionada con servicios logísticos a productos de otros países.
- Toda operación relacionada que mezcle cargas nacionales con cargas en tránsito debe realizarse en un Extraportuario, cuya función es diferente a la prestación de servicios logísticos de distribución internacional.
- Después de los 90 días las mercancías caen en presunción de abandono,
- No existe una legislación para prestar servicios logísticos a mercancías extranjeras.

Observaciones

- El entrevistado se comprometió a enviar fotos del centro de consolidación.
-

Conclusiones generales

- El modelo del entrevistado es de un operador logístico. Se puede incluir como cadena en particular.
- Los costos logísticos como operador son los siguientes (todos referidos a una caja de vino de 12 botellas de 0,75 litro cada una; 9 litros de vino en total; peso de la caja 15,4 kg):
 - o *Gate out*: US\$ 0,05.
 - o Transporte de bodega a puerto: US\$ 0,25.
 - o Operaciones en puerto (*warehouse* (arriendo almacén), recepción, consolidado, porteo a terminal): US\$ 0,4.
 - o Transporte marítimo:
 - Estados Unidos: US\$ 1,5.
 - Europa US\$ 1.
 - Asia: US\$ 0,6.
 - o Transporte desde Mendoza (Viña Trivento): US\$1.
- Total costo logístico: US\$ 2,2 la caja.
- Valor de venta de una caja: US\$ 26.
- Costos de inventario: son los costos financieros por tres meses de stock.
- Otros datos.
 - o Gori moviliza 4.000.000 de cajas al año. Año 2013 tiene proyectado la

Conclusiones generales

- movilización de 20.000 Teus entre Chile y Argentina.
- Hillebrand moviliza 800.000 cajas al año. Tiene su centro de operación en el Extraportuario de Seaport en San Antonio.