

En la actualidad, las unidades mineras optan por un mantenimiento preventivo de sus equipos.

recursos para comprar un sistema que permita integrar la información entre todas las áreas. Actualmente, muchas empresas cuentan con softwares con muchas limitaciones, lo que no permite hacer el flujo logístico como se desea. Ese es el comparativo cuando uno gestiona propiamente y cuando se terceriza la logística a través de un operador logístico.

Un operador logístico tiene muchas ventajas porque lo hacen profesionales de primer nivel y se preocupan por capacitar a su personal, tienen recursos para poder dar el servicio, son empresas que están con lo último de la tecnología y la información y eso impacta en el servicio que se requiere.

**TM: ¿Cuáles son esas crisis que afecta el área logística de la unidad minera?**

**JA:** La crisis en el servicio logístico no es directa, es indirecta porque se altera todo el sistema de mantenimiento. Lo que se tiene que modificar en su momento, no se hace, empieza a restringirlo. La mentalidad de toda la administración en general se enfoca en reducir costos, pero ese reducir costos no es haciendo mejor las cosas o eliminando desperdicios o tiempo muerto, sino que es dejar de comprar repuestos y esas acciones impacta al área de logística y muchas veces se empieza a trabajar reactivamente porque si el equipo falla hoy, para ese mismo momento se tiene que tener el repuesto. Entonces, ¿quién tiene que trabajar contra el tiempo? es el área de logística.

**TM: ¿Cómo se comportan estos operadores logísticos ante una crisis?**

**JA:** Las empresas de operadores logísticos están más protegidos porque tienen un contrato que es



por un año, y muchas veces son costos estudiados y definidos. Entonces, cuando una crisis impacta existe todo un proceso de reversión que consiste en renegociar el contrato y hacer algunos ajustes. No se puede cortar el contrato porque no se cuenta con un plan B que sería mantener el área de la logística de la mina paralelo a un operador logístico y eso regularmente no sucede. Te obligas a renegociar y trabajar a la par para poder optimizar más que reducir.

**TM: Coméntenos un caso de éxito de un proceso logístico**

**JA:** Uno de los casos que recuerdo, es que cuando trabajaba en otra compañía minera, se hizo todo un sistema de gestión de transporte de concentrados, desde un sistema de transporte totalmente estándar con un sistema de tolva que permitía que se perdiera el concentrado de la ruta. Nos adecuamos a la disposición legal (año 2008). Ese fue un trabajo bastante interesante con los transportistas de la zona. Entonces, capacitar a los transportistas para poder modernizar sus unidades y terminar después de seis u ocho años con unidades ya encapsuladas acorde a la ley, con choferes conscientes de que están llevando un producto peligroso. Entonces, uno se da cuenta que en el tiempo indicado se transformó el sistema de transporte.

El otro caso de éxito era una medida de reducir los altos niveles de inventarios mediante la estrategia de consignaciones con los proveedores. Todos los consumibles en repuestos, consumibles en filtros para toda la flota de trackless, fajas, mangueras y conexiones. Fue una experiencia muy interesante porque fue un impacto directo a reducir los costos; trasladar la logística a un tercero eso ¿qué significa? significa que la operación no está pidiendo repuestos ensamblados para poder hacer mantenimiento. Todo ese proceso de pedir repuestos ensamblados a un alto costo para poder hacer su mantenimiento preventivo se le trasladada a un proveedor y éste colocaba a un técnico experto en hacer corte y ensamble de manguera de acuerdo a la necesidad a los equipos que se tiene en la mina. Si se necesita dos mangueras, se hacen esa cantidad. Pero eso no solo es el impacto de que se está entregando en el día, ni estás entregando justo cuando necesita el equipos, sino, que estás impactando negativamente al stock.

El otro camino sería que se siga todo un proceso convencional donde se autorice, que se haga la orden de compra, hacer la cotización con el proveedor, analizar los precios, generar la orden de compra, ir a la mina y eso puede tomar hasta quince días. Con eso se evita tener stock en tu almacén, pero se tiene un servicio bastante personalizado para los equipos.