

LOGISTICA360

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

CONDOMINIOS LOGISTICOS EMPRESAS PREFIEREN ALMACENES CLASE 1

AÑO 11 / Nº 45/ MARZO 2023 - JUNIO 2023

TRANSPORTE MARÍTIMO
Claves para optimizar costos

CANDADOS INTELIGENTES
Innovadora alternativa en seguridad

PRESENCIA FEMENINA
En la actividad logística



Aldea Logística Global



Villa el Salvador



La combinación de ahorro y en almacén



**Ampliamos
Aldea #8
25,000 m²
techados adicionales
de almacenes
disponibles para
nuestros clientes**

**AGENDA
TU CITA**

 **953 561 389**

CONOCE MÁS D
www.aldealoglobal.com

ión perfecta de eficiencia enamiento



**SEGURIDAD
CCTV 24/7**



**ALTO ESTÁNDAR
CONSTRUCTIVO**



**CERO RIESGOS ANTE
DESASTRES NATURALES
COMO INUNDACIONES
O HUAYCOS**



**ALTA DENSIDAD DE
ALMACENAMIENTO**



**AMPLIO PATIO
DE MANIOBRAS**



**SISTEMA CONTRA
INCENDIOS**



**ÁREAS DE USO
COMÚN**

DE NOSOTROS EN:
logistica.com.pe



 **Aldea Logística Global**





ar racking
SISTEMAS DE ALMACENAJE



ALMACÉN EN LIMA
STOCK DISPONIBLE
ENTREGA INMEDIATA

SISTEMAS DE ALMACENAJE INDUSTRIAL Y ESTANTERÍAS METÁLICAS PARA TODO TIPO DE CARGAS

www.ar-racking.pe



AR RACKING PERÚ S.A.C.
Av. Las Camelias 790, Oficina 504
San Isidro, Lima - Perú
T. +51 1 680 6625
info@ar-racking.com

SOLUCIONES LOGÍSTICAS EFICIENTES

NUESTRAS SOLUCIONES



**DEPÓSITO
TEMPORAL**



**ALMACENAJE SIMPLE
Y ADUANERO**



**TRANSPORTE
Y DISTRIBUCIÓN**



Índice ³⁶⁰



LA UTILIDAD DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

En los negocios

50

ESTRATEGIAS PARA REDUCIR COSTOS

En la cadena logística

62

RETOS Y TENDENCIAS

Del sector logístico para el 2023

72

IMPORTANCIA DE LA SOSTENIBILIDAD

En la distribución de mercadería

80

LAYOUT DE UN CENTRO DE DISTRIBUCIÓN

Principios para un buen diseño

86

METODOLOGÍAS ÁGILES EN SUPPLY CHAIN

Cambios rápidos y resultados de alto impacto

100

TECNOLOGÍA APLICADA EN PICKING

Mejorará los procesos logísticos en 2023

106

Tendencias y estrategias para una logística eficiente y sostenible

En conmemoración al Día de la Mujer, celebrado el 8 de marzo, hemos invitado a tres trabajadoras de la actividad logística en el Perú, para que den testimonio de sus experiencias y crecimiento personal en el sector logístico. A través de sus historias, quizá podemos conocer también cuál es la situación de algunas otras mujeres que han decidido abrirse camino en esta fundamental profesión.

El comercio electrónico continúa expandiéndose en más negocios. Las empresas no solo utilizan este canal para satisfacer la demanda de consumidores finales, sino además es utilizado frente a clientes corporativos. Por ello, desarrollamos un artículo acerca de la utilidad que presenta el ecommerce en los negocios b2b, algo que viene creciendo en el país.

La sostenibilidad se puede traducir como un crecimiento que respeta el medio ambiente, el bienestar social, y el uso eficiente de recursos como la energía. Esta es una de las grandes tendencias que empresas de todo el mundo buscan cumplir. Por ello, elaboramos también un artículo enfocado en la importancia de la sostenibilidad en la distribución de mercancías, debido al impacto que tiene este proceso en la huella de carbono.

Asimismo, hemos desarrollado un artículo que analiza los costos logísticos y las estrategias que fomentan su ahorro. Igualmente, abordamos una de las estrategias más importantes para ganar rapidez y flexibilidad: las metodologías ágiles, muchas de las cuales son muy utilizadas en procesos logísticos.

Además de ello, la presente edición cuenta con otra serie de artículos, columnas de opinión e informes especiales de no menos importancia; así como de notas informativas acerca de novedades, servicios y expectativas de las organizaciones más reconocidas del sector logístico, comercio exterior, entre otras. Esperamos, como siempre, que disfruten de su lectura.



360 Editorial

CEO & CO Founder

Janet Hernández

Director

Oscar J. Hernández

Prensa

Jorge Choque
Alejandro Milla Tapia
Benjamin Malhaber
Carlos Rosales

Dirección de Arte y Diseño

Mónica Tamashiro

Colaboradores:

Richard Zamora

Edición de Fotografía

Sandra Pereda

OFICINA LIMA - PERÚ

Calle William Gilbert 191 - 802, San Borja
Cel + 51 987 989 441

OFICINA MADRID - ESPAÑA

Calle Génova N°6 2ª 28850
Torrejón de Ardoz
Tel + 34 658 178 640

Todos los derechos están reservados. Queda rigurosamente prohibida la reproducción total y parcial sin la autorización escrita de los directores. Las opiniones de los columnistas son personales y no representan necesariamente las posiciones de esta revista ni de las empresas de las que son parte. Logística 360 es una revista editada e impresa por Logística 360 E.I.R.L.; RUC 20607125903.

Edición 45, Mes Marzo, año 2023

Suscripciones

+51 987 989 451
+34 658 178 640
info@logistica360.pe

LOGISTICA360
SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

www.logistica360.pe





Maersk amplía presencia en Latinoamérica con nuevos almacenes en Chile y Perú

Maersk extiende su infraestructura logística en Latinoamérica con nuevos almacenes en Chile y Perú. Con sus más de 195, 000 m² de almacenes en la costa oeste de Sudamérica, la naviera danesa agrega valor a las cadenas de suministro de sus clientes en la región.

“Estamos invirtiendo en la región, donde tenemos planes de crecimiento en almacenes en Perú, Chile y Ecuador. En los próximos dos años, agregaremos 70, 000 m² en múltiples ubicaciones para diferentes tipos de clientes y productos”, destacó Gonzalo Arroyo, gerente de almacenamiento y distribución en Maersk West Coast South America.



El depósito PERUBAR finalizó con el techado total de su área de almacenamiento

Perubar, uno de los almacenes de concentrados más importantes del Perú y de la región, invirtió US\$ 30 millones para su proyecto “Techados de zonas de almacenamiento de concentrados de zinc y cobre”, como parte de su proceso de modernización de sus instalaciones operativas de almacenamiento para concentrados de minerales en el Callao.

“El proyecto consistió en la construcción de techos abovedados de material de lona tenso-estructural, en un área de más de 70, 000 m² apoyados en columnas de concreto y estructuras metálicas pesadas de 35 metros de altura con un aproximado de 3,500 toneladas de peso”, comentó Diego Garrido Lecca, gerente general de Perubar.



Amazon recortará 9,000 empleos en su segunda ronda de despidos

Numerosos gigantes tecnológicos, entre ellos Microsoft Corp, Salesforce Inc, Alphabet y Meta Platforms han recortado miles de puestos de trabajo en los últimos meses después de que las oleadas de contrataciones provocadas por la pandemia les dejaran con exceso de personal.

Amazon sigue los pasos de Meta, matriz de Facebook, y se convierte en la segunda empresa en anunciar una segunda ronda de recortes. El presidente ejecutivo, Andy Jassy, dijo que la empresa aumentó de forma considerable su plantilla en los últimos años, pero que la incertidumbre económica le obligó a optar por recortar costos y personal. Los recortes se concentrarán en sus unidades de servicios en la nube, publicidad y Twitch.



Se invertirán más de US\$ 3,000 millones en 18 aeropuertos concesionados mediante APP

PROINVERSIÓN informó que actualmente en Perú existen tres (3) concesiones de proyectos aeroportuarios mediante las Asociaciones Público-Privadas (APP) que incluyen en total 18 aeropuertos, con inversiones programadas que superarían los US\$ 3,000 millones.

Se trata de las concesiones del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, adjudicado en 2001, con un compromiso de inversión superior a US\$ 1,730 millones; el Primer Grupo de Aeropuertos Regionales que abarca 12 aeropuertos del norte y centro del país, adjudicados en 2006, con un compromiso de inversión de US\$ 635 millones; y el Segundo Grupo de Aeropuertos Regionales, adjudicado en 2011, conformado por cinco (5) aeropuertos del sur del país, con un compromiso de inversión de casi US\$ 200 millones.



Nissan y Wigo motors presentan nuevo concesionario en La Molina

La marca japonesa junto a su socio estratégico, Wigo Motors, inauguran su nuevo concesionario ubicado en La Molina. De esta manera, brindan una propuesta integral con servicios de venta y postventa al público de Lima Este.

Con una extensión de 3,000 m2, el punto de venta se alinea bajo el concepto Nissan Retail Concept, ofreciendo al público una experiencia diferente tanto en diseño como en servicios. Por otro lado, además del beneficio de entrega inmediata, provee el servicio de postventa certificado por Nissan Perú que asegura la calidad de asistencia con personal calificado tras la compra vehicular



MercadoLibre México abastece su cedis más grande con energías renovables

Durante el 2022 MercadoLibre México alcanzó un logro importante en términos de sostenibilidad. Su centro de distribución (CEDIS) ubicado en Tepoztlán, que, además, es el más grande de la compañía en el país con 130.000 m² de superficie comenzó a abastecerse en un 100% con energías renovables. Esto ha permitido que la compañía reduzca el consumo de energía basada en combustibles fósiles y deje de emitir más de 2900 toneladas de CO₂ anualmente.

Según informó Eric Holschneider, supervisor de ambiente de la compañía en México, la idea es que luego de este CEDIS, el proceso de reconversión continúe en el Centro de Monterrey, Nuevo León.



ADEX saluda a MTC por proyecto para levantar restricciones al cabotaje

La Asociación de Exportadores (ADEX) saludó al Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) por presentar un proyecto de ley que permitirá promover el cabotaje en el país (la flota extranjera podrá brindar el servicio de transporte de carga y pasajeros entre puertos nacionales), lo que supondrá una alternativa en caso se interrumpa el tránsito terrestre.

Manifestó que varios tramos de la carretera Panamericana fueron destruidos por los huaycos, y anteriormente se registraron bloqueos por parte de manifestantes, lo cual evidencia la necesidad de tener un instrumento adicional de transporte que garantice la fluidez de las personas y mercadería.



Komatsu-Mitsui y Antamina concretan importante acuerdo para renovar camiones

Komatsu Mitsui Maquinarias Perú (KMMP) y la compañía Minera Antamina han hecho efectivo un importante acuerdo comercial que, además, se convierte en una apuesta por el futuro de la minería y el desarrollo en el Perú.

Se trata de la adquisición de una flota de 20 camiones de acarreo Komatsu, modelo 980E-5SE, que tienen una capacidad de carga 400 TM. Se trata de unidades provistas de motores Cummins QSK95, de 4400 Hp, reconocidos por tener la mayor potencia del mercado. Un vehículo y un motor que, en conjunto, convierten a este camión de acarreo minero en el más rápido y productivo de la industria.



ProInversión prevé adjudicar parque industrial de Ancón en tercer trimestre de 2023

La Agencia de Promoción de la Inversión Privada (ProInversión) adjudicaría el proyecto del Parque Industrial de Ancón en el tercer trimestre de este año, el mismo que demandará una inversión de US\$ 762 millones, así lo prevé su director ejecutivo, José Antonio Salardi.

“El Parque Industrial de Ancón es un proyecto que estamos reimpulsando y próximamente se hará la convocatoria nuevamente”, subrayó el alto funcionario.



Corpac recibió la nueva torre de control del aeropuerto Jorge Chávez

La nueva torre de control del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez fue entregada oficialmente a la Corporación Peruana de Aeropuertos y Aviación Comercial (Corpac) por parte del concesionario Lima Airport Partners (LAP).

“Este es un hito que contribuirá al desarrollo económico y turístico del país”, destacó la ministra de Transportes y Comunicaciones, Paola Lazarte, quien estuvo acompañada por el presidente de Corpac, Roberto de la Torre.



Shougang Hierro Perú recibió la habilitación portuaria para nuevo muelle

El presidente del Directorio de la Autoridad Portuaria Nacional (APN), Manuel Hinojosa, hizo entrega de manera simbólica, de la habilitación portuaria otorgada a la empresa Shougang Hierro Perú S.A.A., para la construcción de un nuevo muelle dentro su terminal, el cual se encuentra ubicado en el distrito de San Nicolás, provincia de Nazca, región Ica.

“El otorgar esta habilitación portuaria es un hecho de suma importancia para el país, pues es señal de esperanza en estos momentos por el que atraviesa, al demostrar que la empresa privada confía en nosotros, confía en el actuar de las instituciones del Estado, lo cual a su vez nos compromete a seguir trabajando de manera profesional y transparente, en beneficio de nuestro sistema portuario”, manifestó Manuel Hinojosa.



Terminal portuario de Chancay tiene un avance general de obra del 29.69%

La ministra de Transportes y Comunicaciones (MTC), Paola Lazarte, inspeccionó los avances de las obras del Terminal Portuario de Chancay, ubicado en Huaral, una megainfraestructura que recibirá embarcaciones de grandes dimensiones para atender el crecimiento de la demanda portuaria, reducir costos del mercado nacional e internacional e impactar positivamente en la economía.

“Este gran proyecto cambiará la vida al país y también a Latinoamérica con una gran inversión que mejorará la logística a nivel nacional. Será el principal puerto de la región”, remarcó la titular del MTC.



DB Dchenker pone en marcha un camión de 40 toneladas propulsado por hidrógeno

DB Schenker ha puesto en funcionamiento el primer trailer propulsado por hidrógeno homologado, fabricado por Hyzon, que está siendo utilizado por la sucursal de la compañía en Colonia en el servicio diario entre esta ciudad y Eupen, en Bélgica. Así, DB Schenker se ha convertido en el primer proveedor de servicios logísticos de Alemania que opera un vehículo eléctrico de pila de combustible (FCEV) de 40 toneladas.

El camión semirremolque Hyzon de última generación con tecnología de pila de combustible reúne las mejores condiciones para un funcionamiento eficaz en la ruta seleccionada. Su autonomía es de unos 400 kilómetros, al mismo tiempo que la carga útil máxima es superior a la de los camiones de propulsión 100% eléctrica.



Agroexportaciones peruanas crecerían 7.4% en 2023 con envíos por US\$10,608 millones

El presidente de la Asociación de Exportadores (Adex), Julio Pérez, proyectó que las agroexportaciones peruanas registrarían un crecimiento de 7.4% en el 2023 en comparación al año pasado.

Expresó su preocupación por la situación de las agroexportaciones, debido a los desastres naturales y confió que las medidas de corto plazo, anunciadas recientemente por el gobierno, minimicen el impacto y se logre exportar los US\$ 10,608 millones proyectados para este año, un avance de 7.4% respecto al 2022.



Piura Futura avanza hacia su cuarta etapa y pone la mira en socio para nuevo proyecto

En Piura y la macro región norte, la demanda de lotes en parques industriales se reactivó en el último trimestre del 2022. Si bien las protestas tras el cambio de Gobierno vuelven a afectar el negocio, los meses de dinamismo del año pasado fueron suficientes para el reinicio de inversiones en Piura Futura, abriendo camino a nuevas iniciativas.

Juan Pablo Caminati, gerente general de este parque industrial, destacó que las cotizaciones y ventas de lotes se retomaron en los últimos meses del año pasado. Asimismo, se aceleró la construcción de siete nuevas operaciones o sedes de empresas que adquirieron terrenos hace dos o tres años.

Agenda³⁶⁰

¿Quieres recibir más información sobre estos eventos?
Escríbenos a info@logistica360.pe

17
ABR

XIV Conamin

El Congreso Nacional de Minería CONAMIN es un evento organizado por el Capítulo de Ingeniería de Minas del Consejo Departamental de Lima del Colegio de Ingenieros del Perú, lo que garantiza su sostenibilidad y permite su crecimiento e innovación en el largo plazo, para lograr posicionar a la minería como actividad estratégica para el desarrollo Nacional, bajo el concepto de la mejora continua.

Fecha: 17 al 21 de abril del 2023
Lugar: Trujillo, Perú

Pick&Pack 2023

25
ABR

PICK&PACK aún en su propuesta la celebración del European Logistics Summit 2023, el X Encuentro Alimarket Logística Gran Consumo, el Congreso Nacional de Packaging 4.0 y el VII Encuentro Alimarket Soluciones de Envasado para Gran Consumo. Una oferta de contenidos que dará respuesta a las nuevas necesidades de la industria, poniendo foco en la innovación a través de la digitalización, la sostenibilidad de los nuevos materiales y la economía circular; junto a una zona expositiva de más de 12, 000 m2 en la que participaran las empresas más innovadoras y más de 160 expertos internacionales.

Fecha: 25 al 27 de abril del 2023
Lugar: Madrid, España

LogiMAT 2023

25
ABR

LogiMAT, la Feria Internacional de Soluciones de Intralogística y Gestión de Procesos, establece nuevos estándares como la mayor exposición anual de intralogística de Europa. Esta es la feria comercial internacional líder que ofrece una visión global del mercado y una transferencia de conocimiento competente.

Fecha: 25 al 27 de abril del 2023
Lugar: Stuttgart, Alemania

Transporte sostenible 2023

10
MAY

Transporte Sostenible, es un evento que fomenta el intercambio de conocimientos referidos a tecnologías aplicadas en las diferentes modalidades de transporte que usen energías amigables con el medio ambiente para su funcionamiento.

Fecha: 10 al 13 de mayo del 2023
Lugar: Lima, Perú

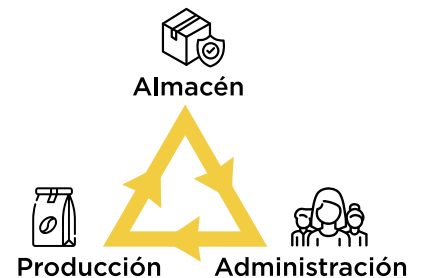


MEGACENTRO INDUSTRIALES SUR

Almacenes y espacios industriales en alquiler desde 200m²



Consolida toda la operación de tu negocio **en un solo lugar** cerca a la Carr. Panamericana Sur



JUNGHEINRICH OFRECE A PYMES TECNOLOGÍAS DE INTRALOGÍSTICA MODERNAS CON PRECIOS COMPETITIVOS



La empresa tiene una estrategia para atender a las pymes en su etapa de crecimiento considerando su capacidad de inversión, la singularidad de cada una de ellas y la necesidad que tienen por seguir creciendo.

Las pymes (pequeñas y medianas empresas) pueden ser más competitivas y crecer más usando tecnologías de almacenamiento que mejoren y hagan más eficiente sus operaciones intralógicas.

A menudo, las Pymes, debido a su continuo crecimiento se enfrentan a la necesidad de optimizar sus procesos de almacenamiento, e incluso llegan a requerir la implementación de sistemas logísticos (racks industriales y equipos intralógicos) que hagan más robusta y eficiente su cadena de suministros.

“Un gran número de empresas medianas y pequeñas se vienen enfrentando a los retos de la intralógica; muchas veces sin ser conscientes de ello”, afirma Juliana García, Managing Director en Jungheinrich Perú.

Si bien hay pymes que resuelven este problema dando el paso de inversión que se requiere, muchas veces esto genera un gran inconveniente; y es que lo hacen “automedicándose” soluciones logísticas. En el caso de la intralógica, por ejemplo, terminan adquiriendo montacargas (apiladores, transpaletas,

contrabalanceados, etc.) que no necesariamente se ajustan a su operación o que resuelven sus problemas a un costo mayor al necesario.

Esto se debe, indica Juliana García, a que no consideran las variables necesarias o les falta la asesoría adecuada para la adquisición de equipos intralogísticos, con lo que terminan comprando productos "estándar" que no les brindan una solución completa y mucho menos un costo adecuado.

"Es entonces, debido a la importancia de este momento en el crecimiento empresarial, que las pymes deben de tener contacto con empresas que las ayuden en este proceso y que les ofrezcan las soluciones que más se adapten a ellas; ya que cada una es diferente y única", destaca.

Asesoría y oferta a pymes

La ejecutiva menciona que tener una asesoría especializada en temas intralogísticos beneficia enormemente a las pymes, ya que les permite adquirir equipos eléctricos y racks industriales que calzan en su operación, logrando de ese modo maximizar el beneficio con una inversión adecuada a sus planes operativos.

"No solo ofrecemos a las pymes un equipo, sino una solución a medida y un acompañamiento garantizado por un asesor especializado en temas intralogísticos que lo guiará desde el diseño de un espacio de almacenamiento hasta su óptimo equipamiento, considerando todas las variables que se requieren para garantizar la mayor eficiencia y reducción de costos de la operación", refiere.

No solo ofrecemos a las pymes un equipo montacargas, sino una solución especializada y un acompañamiento garantizado por un asesor especializado en temas intralogísticos.

Junto a esta asesoría, Jungheinrich tiene una estrategia para atender a las pymes en su etapa de crecimiento considerando su capacidad de inversión, la singularidad de cada una de ellas y la necesidad que tienen por seguir creciendo. Parte de esta estrategia es ofrecer soluciones que tienen precios competitivos sin sacrificar la calidad ni garantía del producto; además, en el caso de los equipos, estos poseen tecnología de iones de Litio que les permiten operar continuamente gracias a las cargas de oportunidad.

"Los productos que se han desarrollado incluyen apiladores, transpaletas y montacargas contrabalanceados, todos eléctricos con tecnología de iones de Litio; sin dejar de lado los racks industriales que incluyen el diseño del espacio de almacenamiento y su instalación. Es decir, diseñamos y optimizamos toda la operación del cliente", precisa la Managing Director de la empresa.

Además, Juliana García destaca que las pymes pueden cuidar mucho sus gastos invirtiendo en sistemas y equipos de intralogística. Al respecto, considerando que las operaciones intralogísticas de las pymes son de baja a media intensidad (entre 1 y 2 turnos), Jungheinrich ha desarrollado equipos con batería de litio que pueden tener un costo hasta 40% menos que los equipos estándar que se ofrecen en el mercado, ya que serán específicos para la operación del cliente.

"Además cada uno de estos equipos, al tener tecnología de iones de Litio, no quedarán obsoletos por más que crezca la operación, ya que su desempeño siempre será óptimo en la tarea que se les asigne dentro del proceso intralogístico", afirma.

Experiencia Jungheinrich

La compañía ha ayudado a crecer a muchas empresas a nivel nacional. Y es que Jungheinrich no solo cubre el mercado de Lima, sino que también viene presentándose en las provincias como un aliado para todas estas pymes que quieran seguir creciendo.

"Siendo Lima un mercado tan grande, hay muchas pymes en otras regiones que atienden pedidos a nivel nacional por lo que requieren de una estrategia de almacenamiento y despacho a su medida", comenta la ejecutiva.

Actualmente Jungheinrich se encuentra en una etapa de penetración de mercado para las nuevas soluciones intralogísticas que ha desarrollado,

Juliana García, Managing Director en Jungheinrich Perú





debido a que la gran mayoría de pymes no tienen experiencia en la intralogística y por lo tanto no conocen a quién acudir.

“Es un gran reto para las pymes llegar a un aliado como Jungheinrich que pueda satisfacer sus necesidades y acompañarlos en su crecimiento. Sin embargo, Jungheinrich viene haciendo todos los esfuerzos para llegar a todas estas empresas, lo que está consiguiendo cada vez a mayor ritmo”, señala García.

Al finalizar el año, la empresa espera aumentar en un 30% su facturación en equipos montacargas y racks industriales provenientes del mercado de las pymes; incrementando en un 20% su cartera de clientes de este sector.

La compañía ha ayudado a crecer a muchas empresas a nivel nacional. Así, Jungheinrich no solo cubre el mercado de Lima, sino que también viene presentándose en las provincias como un aliado para todas estas pymes que quieren seguir creciendo.



Invertir en montacargas

A través de una adecuada asesoría, la inversión en equipos montacargas garantiza una operación con la menor cantidad de personal, lo que produce un ahorro en los gastos en los que tendrían que incurrir si no hubieran optado por la solución intralogística.

Cuando una pyme adquiere un apilador, transpaleta o montacargas eléctrico que se adecúe a sus necesidades, hace que la eficiencia de su negocio se optimice, y esto se traduce en la reducción de costos; ya que los tiempos de operación se ven reducidos, permitiendo cumplir todos los despachos requeridos e incluso ampliar el número de estos; así también eliminando los tiempos muertos de la operación y agilizando la misma.



“Permite tener un cumplimiento adecuado de pedidos, por lo que el crecimiento de las ventas se puede ver soportado con la capacidad de almacenamiento y despacho de mercancía que se cuenta. Esto desencadena un mayor flujo de pedidos y una mayor liquidez para las pymes”, anota García.

Por el contrario, agrega, muchas pymes que retrasan la adquisición de tecnologías intralogísticas, incurren en una mayor inversión, ya que necesitarán más tiempo y espacio de almacenamiento para mantener en pie la operación; así como en costos de espacio para operar, ya que requerirán de un mayor espacio para mantener su operación a flote.

“Todo esto se evita con una adecuada asesoría y una correcta inversión en sistemas y equipos intralogísticos”, subraya. “Es por esto que reforzamos que Jungheinrich puede brindar la mejor asesoría a las pymes, además de acompañarlas en su crecimiento”, añade Juliana García. 🔥







EVITE INTERRUPCIONES EN SU OPERACIÓN, ELIGIENDO EL WMS CORRECTO

Centraliza y controla los procesos logísticos de tu centro de distribución de manera **eficiente con nuestra solución llave en mano**



Al implementar la solución completa de **WMSTek**, podrás:

-  Centralizar y controlar tus procesos.
-  Aumentar la exactitud de tu inventario y reducir los errores.
-  Mejorar la trazabilidad y visibilidad de tu operación.
-  Incrementar los niveles de tu servicio y productividad.

Un ecosistema completo que compone y potencia tu solución



6 TENDENCIAS LOGÍSTICAS DEL 2023 QUE PUEDES APROVECHAR CON DRIVIN



El sistema TMS de Drivin posee todas las cualidades que permiten cumplir con las principales tendencias logísticas que empresas en todo el mundo buscan incorporar en sus operaciones de transporte.

La industria de la logística se ha establecido como un sector económico fundamental, siempre en busca de la innovación. En los últimos diez años, esta búsqueda se ha enfocado en la eficiencia, flexibilidad, tecnología, automatización y sostenibilidad ambiental.

En este contexto, Drivin, una plataforma TMS SaaS, te brinda un resumen de las seis principales tendencias logísticas que se esperan para el 2023. Conoce cómo puedes aprovechar estas tendencias para impulsar la eficiencia y sostenibilidad de tu empresa.

1. Green logistics

Dado que los consumidores se centran en los problemas medioambientales, las empresas deben asegurarse de estar a la altura de las expectativas de sus clientes para seguir siendo competitivas. La implementación de logística verde puede ayudar a mejorar la imagen de su marca; lo que es más importante, las prácticas comerciales sostenibles son buenas para su balance final.

En pocas palabras, la logística verde abarca cualquier práctica comercial dirigida a hacer que las operaciones sean

más sostenibles. También llamada eco-logística, se basa en los cimientos establecidos por la logística tradicional.

Sin embargo, en la logística tradicional, el foco está en las operaciones, pero no hay consideración por el medio ambiente, mientras que el objetivo de la logística verde es mejorar tanto las operaciones comerciales como la sostenibilidad de la organización.

Un sistema de gestión del transporte, como Drivin, TMS SaaS, es una plataforma logística que utiliza tecnología para ayudar a las empresas a planificar, ejecutar y optimizar el movimiento físico de mercancías, tanto de entrada como de salida, y asegurarse de que el envío cumpla con las normas requeridas y que la documentación adecuada esté disponible.

Además, Drivin aumenta la eficiencia de la flota con la optimización automática de rutas. Es simple: cuanto menos kilometraje recorran los vehículos en la carretera, menor será la contribución a las emisiones de gases de efecto invernadero, es decir, la huella de carbono.

En la actualidad, prácticamente todos los equipos logísticos pueden acceder a esta tecnología: Software que planifican y optimizan las rutas de varias paradas, aumentando la eficiencia de los vehículos. Al crear rutas más eficientes utilizando estos sistemas TMS, se reducen costos, ya que se necesitan menos conductores y camiones, y a la vez se reduce el uso de energía. Es una victoria rápida para una logística más sostenible.

2. Aprendizaje automático y robótica

Una de las tendencias más significativas en la industria de la logística y el transporte es la aplicación de la robótica y el aprendizaje automático. A pesar de que este tema no se discute con la misma frecuencia que otros, su impacto en el mundo empresarial es enorme, lo que puede tener consecuencias positivas para algunas empresas y negativas para otras.

Es importante que las empresas y los fabricantes se familiaricen con la tecnología de robótica y aprendizaje automático antes de que se convierta en una realidad cotidiana.

La robótica aplicada a la distribución industrial significa el empleo de robots y maquinaria dotada de sistemas inteligentes que automatizan tareas como organización, traslados, repartos y búsqueda de productos en un almacén.

El machine learning o aprendizaje automático es un nuevo tipo de computación. A diferencia de la tradicional, donde se programan algoritmos estáticos, con machine learning se puede procesar un enorme volumen de información

Un TMS SaaS cómo Drivin puede ser un aliado valioso en la prevención de riesgos empresariales, proporcionando soluciones que integran tecnologías avanzadas de gestión de datos y de análisis de riesgos.

e identificar patrones. A partir de la repetición continua de este análisis, el propio algoritmo perfecciona su funcionamiento continuamente hasta obtener resultados cada vez más precisos.

3. Gestión de datos y riesgos

La gestión de datos se ha vuelto cada vez más importante a medida que las empresas capturan volúmenes crecientes de datos de una amplia variedad de fuentes, característica que se ha convertido en el sello distintivo de los sistemas de big data que muchos han implementado. Sin una buena gestión de datos, estos entornos pueden resultar difíciles de manejar y de navegar.

En la actualidad, la identificación de riesgos es una tarea esencial que debe llevarse a cabo mediante protocolos de actuación que consideren qué, cómo y cuándo actuar, especialmente si se trata de riesgos internacionales.

En este sentido, un TMS SaaS cómo Drivin puede ser un aliado valioso en la prevención de riesgos empresariales, proporcionando soluciones que integran tecnologías avanzadas de gestión de datos y de análisis de riesgos. Ayudándote a tomar decisiones informadas y a proteger a tu empresa de riesgos innecesarios.

4. Transparencia y visibilidad

Transparencia y visibilidad en la cadena de suministro son claves para el éxito de cualquier empresa. La visibilidad se refiere a la capacidad de rastrear los productos desde su fuente de producción hasta su destino final, proporcionando información relevante tanto para la empresa como para el cliente final.

Esto permite la optimización de procesos, la satisfacción del cliente y la capacidad de anticiparse y reaccionar frente a cambios externos.

Para lograrlo es clave apalancarse en tecnologías logísticas cómo Drivin que siendo un TMS SaaS puede ayudarte a implementar una Torre de Control que te permita reaccionar de manera rápida y oportuna ante cualquier contingencia, anticipar problemas en las rutas de tu flota y tomar acciones.

5. Gestión de devoluciones

Conforme el comercio electrónico continúa expandiéndose, la gestión de devoluciones se ha vuelto una cuestión crítica.

Las empresas que enfrentan altas tasas de devolución buscan constantemente formas de automatizar el proceso y reducir costos, ya sea mediante el cobro de envíos de devolución, la limitación de las ventanas de devolución o la asociación con múltiples opciones de transporte para garantizar los mejores precios.

Además, el procesamiento de la mercancía devuelta sigue siendo una preocupación, ya que los artículos pueden tener que ser enrutados a diferentes destinos. En 2023, se espera que más empresas busquen centros de distribución ubicados estratégicamente para recibir y procesar devoluciones de manera más eficiente.

Drivin, por ejemplo, es una plataforma que cuenta con seguimiento y monitoreo en tiempo real, permitiendo a las empresas conocer el estado de los productos devueltos, desde el momento en que son recibidos en el centro de distribución hasta su procesamiento y posterior destino final.

Además, con la posibilidad de usarse en múltiples proveedores de transporte, Drivin ayuda a las empresas a reducir costos y a encontrar el mejor precio para la entrega de los productos devueltos. Contribuyendo a reducir los tiempos de procesamiento y a mejorar la eficiencia en la gestión de devoluciones.

6. Uso de software para el cálculo de rutas y gestión de flotas de transporte

Es otra tendencia que sigue representando un área de mejora continua en la logística para este 2023.

En este ámbito se presentan escenarios bastante promisorios debido a que no solo todo programa informático



Drivin aumenta la eficiencia de la flota con la optimización automática de rutas. Es simple: cuanto menos kilometraje recorran los vehículos en la carretera, menor será la contribución a las emisiones de gases de efecto invernadero

es perfectible, sino también las distintas formas y configuraciones en las que estos pueden ser implementados.

Un TMS es capaz de conectar todos los aspectos de la cadena de suministro, de modo que pueda cumplir con los pedidos de los clientes y satisfacer las demandas del mercado de manera oportuna y eficaz. El TMS adecuado mejorará la transparencia, el servicio, la conexión, la comunicación, la previsión, la generación de informes y la toma de decisiones para mejorar sus operaciones comerciales.

Los operadores que implementan soluciones TMS en comparación con los métodos tradicionales de gestión del transporte se desempeñan mejor en términos de niveles de servicio y ahorro.

¿Por qué elegir Drivin TMS como Solución Logística?


Drivin es un software TMS 4.0 líder en el mercado, reconocido por su completa funcionalidad y capacidad de trabajo en tiempo real sobre el mapa. Su sistema modular permite personalizar el software según las necesidades y operaciones específicas de cada empresa.

Además, el sólido equipo de consultoría, soporte y desarrollo de Drivin ofrece una experiencia integral y única a los clientes que buscan impulsar nuevos negocios o mejorar continuamente.

Con el software de gestión y planificación de rutas de Drivin es posible:

- Disminuir tiempos de Planificación
- Ahorrar en costos de transporte
- Aumentar la capacidad para gestionar pedidos
- Mejorar tu nivel de servicio
- Disminuir la huella de carbono
- Y mucho más

Drivin también cuenta con una aplicación móvil para que los conductores realicen entregas alineadas con los requerimientos de la empresa, actualizar el estatus de las entregas, documentar pruebas de entrega y registrar eventos en la ruta. Finalmente, toda la información se puede revisar en línea y en tiempo real desde la plataforma.

Al elegir a Drivin como tu software TMS, contarás con un equipo enfocado en brindarte el mejor servicio. 



**DERCO
maq**



HANGCHA

TODO EL PODER ECOAMIGABLE DE

LA NUEVA LÍNEA HANGCHA LITIO

Compra o alquila la
maquinaria con más
precisión del mercado

www.dercomaq.pe



MEGACENTRO, COMPAÑÍA CON ALTOS ESTÁNDARES DE INFRAESTRUCTURA Y SOLUCIONES LOGÍSTICAS EN EL PERÚ

Megacentro Perú continúa ofreciendo soluciones en infraestructura a través del alquiler de espacios industriales para almacenamiento, oficinas y grandes centros de distribución para las empresas en crecimiento que necesitan trasladar y consolidar sus operaciones en un solo punto estratégico.



Megacentro Industriales Sur –Cruce Av. María Tesoro y Av. La Estancia, Lurín, Lima

Buena parte del éxito de una empresa logística, de producción o industrial depende en gran medida de la gestión que esta realice en sus espacios disponibles alquilados o propias. Disponer de una infraestructura adecuada es fundamental para que sus procedimientos se realicen de la mejor manera posible, ahorrando tiempo y costes operativos.

En la actualidad, las empresas se enfrentan a continuos cambios, como el aumento de demanda de producción, o los cambios en

el comportamiento de los usuarios, por lo que la gestión de sus procedimientos en un solo lugar es fundamental.

Megacentro Perú continúa ofreciendo soluciones en infraestructura a través del alquiler de espacios industriales para almacenamiento, oficinas y grandes centros de distribución para las empresas en crecimiento que necesitan trasladar y consolidar sus operaciones en un solo punto estratégico. Además, han sabido adaptarse y transformarse

para estar a la altura de estas nuevas exigencias que requiere el mercado peruano y extranjero. Es así como la compañía crece junto a sus clientes, entregando más m2 de área arrendable, así como evaluando nuevos proyectos inmobiliarios en el Perú.

Proyectos en marcha

Guillermo Arce Vega, Gerente Comercial de la compañía, asegura que continúan creciendo en m2 de alquiler en los dos últimos importantes proyectos de Megacentro en Perú: los condominios logísticos Megacentro Industriales Sur (Lurín) y Megacentro Aceros (Arequipa), proyectos que se encuentran en su tercera etapa de desarrollo.

“Las etapas de Megacentro Industriales Sur se siguen ejecutando, en el primer trimestre de este año se están entregando progresivamente 23 mil metros, que suman a los 21 mil metros de almacenes que ya se encuentran alquilados. Debido a la necesidad del mercado estamos iniciando la próxima etapa para entregarla a finales del 2023”, precisa.

“Por otro lado, tenemos previsto que la construcción de la tercera etapa del proyecto en Arequipa, culmine en setiembre de este año”, agrega Arce.

Actualmente la compañía cuenta con 3 proyectos en cartera que estiman concretar entre los distritos de Lurín, Callao y la zona norte de Lima. Sin embargo, aún se encuentran en etapa de evaluación.

Clientes Megacentro

La compañía ofrece a sus clientes todas las facilidades para desarrollar sus operaciones logísticas, en distintas posiciones geográficas del país, con todas las facilidades que otorga un condominio logístico.

“Tenemos una amplia variedad de clientes, cubrimos todas sus necesidades, sea cual sea su sector o rubro. Les ofrecemos soluciones idóneas y a medida mediante los espacios industriales de almacenamiento en nuestros condominios logísticos, donde pueden realizar actividades de producción, centro de distribución y gestionar toda su empresa en su propia oficina implementada, todo en un solo lugar”, remarca el ejecutivo.



Guillermo Arce Vega, Gerente Comercial en Megacentro Perú



Megacentro Lurín - Carr. Panamericana Sur Km 29.5, Lurín



Megacentro Industriales Sur - Almacenes Flex



Megacentro Lurín – Carr. Panamericana Sur Km 29.5

Además, Arce sostiene que la compañía siempre está en constante adaptación para ser flexibles con sus clientes. *“El tema de una cómoda y buena infraestructura es vital para fidelizar clientes, ya que tienen diferentes tipos de requerimientos operativos dentro de un almacén, desde implementaciones en energía eléctrica y sistemas contra incendios”,* añade.

“Nuestros clientes más grandes son del sector logístico, industrial y minero, que consolidaron sus centros de distribución, sus oficinas corporativas y su planta de producción o manufactura en nuestras instalaciones sin ningún inconveniente”, señala el ejecutivo.

A modo de ejemplo, el gerente comercial comenta que hay clientes que requieren de una grúa puente, ya sea porque tienen un taller o una línea de ensamble, entonces, como parte de su servicio, acompañaron al cliente gestionando todo el proceso de diseño de infraestructura e implementación para su comodidad y para que solo se preocupe de su operación.

“En Megacentro Industriales Sur, nuestros espacios industriales han sido alquilados por los clientes más importantes del sector de la logística industrial, y hemos cumplido con un hito importante al llenar todo el condominio logístico, estando aún en su primera etapa debido a que es un punto estratégico para sus operaciones”, puntualiza.

Comodidad

Por otro lado, el gerente comercial sostiene que en la actualidad sus clientes los prefieren ya que cuentan con

excelente infraestructura, un buen patio de maniobras, pistas amplias, zonificación industrial y una buena ubicación. *“Estas características siguen siendo las claves para nuestro éxito en el mercado peruano”,* subraya.


Asimismo, cada empresa que opera en Megacentro puede desarrollar sus actividades productivas, de almacenamiento en seco y frío, de administración, sus actividades comerciales y recibir tanto a sus proveedores como también a sus clientes, todo en un mismo lugar.

A pesar de la actual situación política y socioeconómica del país, Megacentro ha continuado firme dentro del mercado peruano. Incluso, cuentan con clientes en espera, a raíz de la alta demanda por espacios en alquiler en sus condominios logísticos. Un logro importante para la compañía que refleja y fortalece su buen trabajo de cara a todo el año 2023.

“Si bien la crisis en nuestro país golpea a todos, nuestro sector ha sido muy resiliente, hemos continuado con full ocupación”, acota.

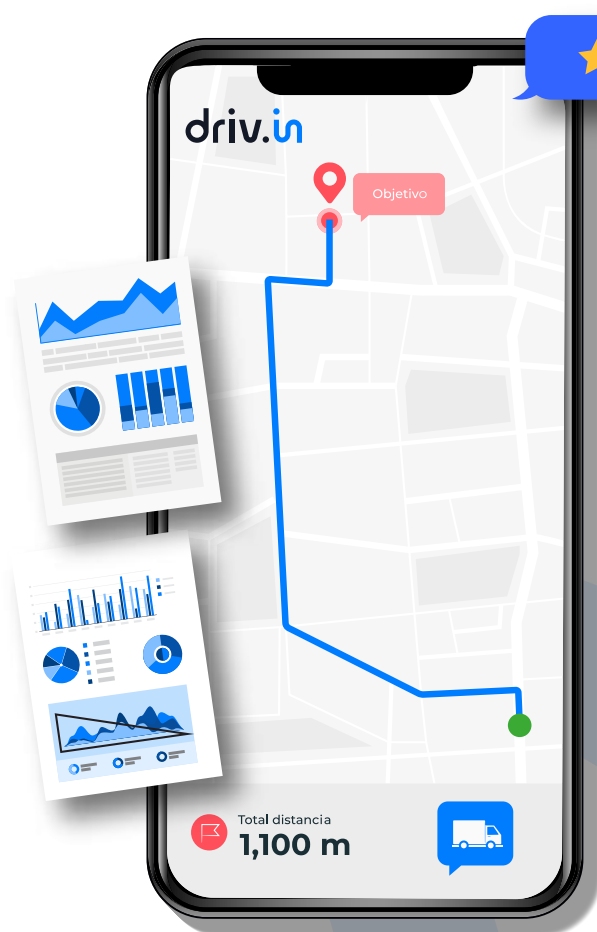
Por último, Guillermo Arce señala que los clientes de Megacentro cuentan con la infraestructura necesaria para obtener su licencia de funcionamiento y los seguros correspondientes.

Megacentro Perú es parte de la Red Megacentro, un grupo empresarial que promueve el emprendimiento, la innovación y el desarrollo del capital humano y empresarial.




Asimismo, son un holding de empresas dedicadas a la gestión inmobiliaria de grandes centros de distribución, almacenes, mini almacenes, almacenes comerciales y oficinas en Chile, Perú y Estados Unidos. 

driv.in

¡En este 2023 suma tecnología logística a tu empresa!



Tu mejor partner tecnológico

-  Automatiza tu operación
-  Reduce tus tiempos de entrega
-  Fideliza a tus clientes

SOLICITA UNA DEMO



AR RACKING AMPLÍA SU OPERACIÓN EN PERÚ PARA UNA MEJOR ATENCIÓN DE SUS CLIENTES



Dado el potencial logístico peruano y el respaldo de sus clientes durante todo su tiempo de operación, AR Racking decidió ampliar la operación en el país a través del incremento de los niveles de stock de materiales.

Con el “boom” del comercio electrónico, la industria logística en el Perú ha tenido un significativo crecimiento. Según el Balance de E-commerce Perú 2022, ejecutado por la Cámara Peruana de Comercio Electrónico (Capece) y Ecomsur, ya son 13,9 millones de peruanos los que realizan sus compras por internet. Este escenario, presenta retos y oportunidades para las empresas logísticas, quienes deben buscar ser cada día más competitivas para satisfacer las demandas del mercado.

Es el caso de AR Racking, compañía especializada en diseñar, fabricar e implementar sistemas de almacenaje industrial con estanterías metálicas para todo tipo de cargas. La empresa, presente en más de 60 países y con 34,000 proyectos realizados, también es capaz de desarrollar soluciones de almacenaje con sistemas semiautomáticos y automáticos para un acceso rápido y robotizado a las unidades de carga, así como soluciones de almacenaje específicas de acuerdo con la necesidad de cada cliente.

Resulta importante mencionar que las soluciones ofrecidas por AR Racking son resultado de un constante desarrollo tecnológico, materializado en su planta de producción completamente automatizada y un centro de investigación y desarrollo propio. De esta manera, la empresa se asegura de ofrecer las mejores soluciones en un mercado logístico cada vez más competitivo.

Según Juan Carlos Rojas Coronel, Gerente General de AR Racking, el 2022 fue un año complicado para el negocio debido a la crisis política y económica. Sin embargo y a pesar de ello la compañía continuó creciendo. *“Si bien, el contexto político y económico del Perú tuvo un impacto directo en la ejecución de inversiones en infraestructura logística en general, AR Racking ha continuado consolidándose en el mercado peruano con la implementación de proyectos en empresas de diversos rubros”,* comentó el ejecutivo.

Dado el potencial logístico peruano y el respaldo de sus clientes durante todo su tiempo de operación, AR Racking decidió ampliar la operación en nuestro país a través del incremento de los niveles de stock de materiales, para una mayor y mejor atención a las necesidades de sus clientes. *“Vemos en el Perú, una oportunidad para seguir creciendo y brindando a nuestros clientes no solo productos, sino soluciones de calidad a sus necesidades de almacenaje mediante un servicio y asistencia rápida y personalizada”,* indicó Rojas Coronel.

Las soluciones ofrecidas por AR Racking son resultado de un constante desarrollo tecnológico, materializado en su planta de producción completamente automatizada y un centro de investigación y desarrollo propio.

“El último trimestre del 2022, con miras a lo proyectado para este año, además de incrementar nuestros niveles de stock, tomamos la decisión de dejar el Coworking y optar por una oficina independiente y de mayor tamaño, con mayores beneficios para el equipo y el desarrollo de proyectos”, añadió. En tal sentido, se puede enfatizar que la compañía apuesta por el mercado peruano.

Planes para el 2023

Continuando con su plan de expansión en nuestro país, AR Racking espera fortalecer su presencia en el norte y sur del Perú, focos de desarrollo muy interesantes para el logro de los objetivos de la empresa. *“Tenemos mucha confianza que este año las cosas serán mejores que el 2022, hemos empezado el año con una demanda dinámica y esperamos que eso continúe, nosotros*





Juan Carlos Rojas Coronel Gerente General en AR Racking

estamos preparados para atender cualquier tipo de proyecto independientemente del tamaño o complejidad que tenga a nivel nacional”, expresó el ejecutivo.


Con respecto a las temporadas de crecimiento durante el año, según el ejecutivo, AR Racking vende proyectos que requieren de un análisis, ingeniería, diseño, etc, por lo que la decisión de compra puede tardar unos días o meses. En ese sentido, no sería exacto comentar qué mes del año es el de mayor crecimiento, pues no son productos estacionales. Cualquier mes del año puede ser un mes de significativo crecimiento.

AR Racking decidió ampliar la operación en el país a través del incremento de los niveles de stock de materiales, para una mayor y mejor atención a las necesidades de sus clientes.

Cabe destacar que la coyuntura política y económica del país ha producido una contracción de las inversiones, postergación y/o relegación de proyectos y AR Racking no ha sido ajeno a ese impacto. No obstante, la compañía tiene retos trazados para este año que espera cumplir satisfactoriamente. “Nuestro principal reto es fortalecer nuestra presencia a nivel nacional, lograr una mayor rotación de nuestro stock y avanzar en la consolidación de la empresa en el mercado peruano”, agregó el especialista.

Además, comentó que para 2023 mantendrán su estrategia de mercado, incrementando la atención de proyectos medianos y pequeños, es por eso que en el último trimestre de 2022 decidieron aumentar su stock, sin dejar de atender como siempre los proyectos más relevantes en TN.

“Para este año 2023, esperamos que el gobierno brinde al empresariado y al mercado en general tranquilidad y estabilidad a fin de mejorar la confianza en la inversión, nuestra compañía confía que esto se dará y así podremos retomar el crecimiento del 2021. Asimismo, para este año, tenemos pensado participar en Ferias, continuar con nuestras suscripciones y auspicios, entre otras medidas”, indicó Rojas Coronel.

Sin duda, AR Racking ha decidido continuar apostando por el Perú, ofreciendo soluciones de almacenaje de calidad. Realizan el seguimiento y análisis del mercado con una alta capacidad de respuesta y una atención muy cercana, aportando un conocimiento concreto de la realidad y las necesidades locales. 

AR RACKING PERÚ SAC
Av. Las Camelias 790
Int. 504, San Isidro, Lima
T. +51 1 680 6625
www.ar-racking.pe
www.grupoarania.com



TECNOLOGÍA LOGÍSTICA CON VISIÓN DE CLIENTE

32 años de experiencia brindando servicios eficientes, ágiles y flexibles para los sectores de retail, consumo masivo, bienes duraderos, minería y construcción. Hemos incorporado la más moderna tecnología que nos permite asegurar la visibilidad, innovación y trazabilidad a nuestros clientes en sus procesos logísticos.



SOLUCIONES LOGÍSTICAS

MINERÍA Y CONSTRUCCIÓN



COMERCIO EXTERIOR



GESTIÓN DE ALMACENES DE TRÁNSITO DENTRO Y FUERA DE LA MINA



SERVICIOS ESPECIALIZADOS EN SUPERFICIE Y SOCAVÓN



TRANSPORTE ESPECIALIZADO

RETAIL, CONSUMO MASIVO Y BIENES DURADEROS



COMERCIO EXTERIOR



TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN LOCAL Y NACIONAL



GESTIÓN DE CENTROS DE DISTRIBUCIÓN



SOLUCIÓN LOGÍSTICA E-COMMERCE

🏠 Jr. Doménico Morelli 110 Piso 6 Torre 1 San Borja - Perú

✉️ contactodinet@dinet.com.pe

☎️ (05-1) 517-0100

🌐 DINET S.A.

🌐 www.dinet.com.pe

🌐 DINET, Operador Logístico



REMOLCADORES A GNV AHORRAN ENTRE 40% A 50% RESPECTO A DIÉSEL EN GASTOS DE OPERACIÓN



Además, son más limpios para el medio ambiente y sus motores son muy silenciosos. ZAPLER se ha puesto como objetivo para este 2023 alcanzar ventas por más de 100 unidades a GNV, para lo cual está fortaleciendo toda su red a nivel nacional.

La venta de remolcadores a GNV registra un crecimiento exponencial en el último año principalmente por los bajos costos de operación respecto al diésel. El GNV es la mejor alternativa para los transportistas que buscan mayor rentabilidad y contribuir con el medio ambiente.

De acuerdo con Carlos Torrelió, Gerente de Ventas Remolcadores en ZAPLER, uno de los principales beneficios de los remolcadores a GNV es que reducen los gastos de operación entre 40% y 50%, logrando que las empresas de transporte tengan mayor rentabilidad en sus operaciones.

“Adicional a ello, el GNV es un combustible más limpio para el medio ambiente y los motores son muy silenciosos para su operación”, resalta el ejecutivo.

Si bien un remolcador a GNV en las marcas que representa Zapler (Faw, Sitrak y Howo Max) cuesta aproximadamente un 10% más (precios desde US\$ 102,000 hasta US\$ 120,000 incluido igv) respecto a un remolcador Diésel, los ahorros entre 40% y 50% en gastos de operación del primero hacen que esta inversión adicional se recupere rápidamente.

Además, en el Perú existe una iniciativa impulsada por CAMISEA y CALIDDA para brindar un bono de hasta US\$15,000 a las empresas que adquieran vehículos a GNV, cumpliendo ciertos requisitos. Este incentivo busca promover el uso de esta tecnología más amigable con el medio ambiente y ayudar a las empresas a reducir sus costos operativos.

“Entonces al analizar los costos totales entre ambos remolcadores hace que un remolcador a GNV tenga un precio menor de compra que un remolcador a Diésel”, destaca Carlos Torrelío.

Señala también que la demanda de estos remolcadores va a seguir en aumento principalmente para operaciones en Lima, Huancayo y la costa norte del país, y crecerá a medida que haya más estaciones de servicio a nivel nacional.

Zapler cuenta con una amplia gama de remolcadores a GNV: tractos, volquetes y unidades de 5 y 12 ton.

Zapler: Proyecciones de venta

Zapler es una empresa con más de 40 años en el mercado, con amplia experiencia tanto en la comercialización como en la postventa de maquinaria para la construcción, minería e industria en general.

Desde el 2022 ha empezado a comercializar remolcadores a GNV, con una oferta de configuraciones que se adecuan a distintas aplicaciones y necesidades del mercado; además de ofrecer servicio postventa a nivel nacional y un amplio stock de repuestos.

“Zapler también es representante oficial en Perú de la marca de motores Weichai, líder en ventas de motores en China, lo cual asegura un stock permanente de repuestos ante cualquier problema técnico”, agrega Carlos Torrelío.

El fortalecimiento de su red a nivel nacional es una prioridad para la empresa peruana:

“Ya contamos con locales en Lima, Trujillo y Arequipa y pronto abriremos en Chiclayo, Piura, Huancayo y Cusco para dar un excelente servicio a nivel nacional”, remarca.

Portafolio remolcadores GNV

Zapler cuenta con una amplia gama de remolcadores a GNV: tractos, volquetes y unidades de 5 y 12 ton. Si se trata de alguna configuración especial, precisa Carlos Torrelío, se puede fabricar con un plazo de entrega entre 90 y 120 días.



Su portafolio de remolcadores abarca modelos de 400, 430 y 460 hp, con una funa o doble litera, techo alto y bajo, suspensión neumática y llantas súper single. Asimismo, todas las unidades tienen retardador hidráulico. Las capacidades de los tanques son de 1,600 litros para una autonomía aproximada de 550 kms y de 2,100 litros para 750 kms aproximadamente; y el nuevo modelo Sitrak 460hp con caja automatizada y tanques Tipo 3 (más livianos) tiene capacidad de 2,400 litros teniendo una autonomía de alrededor de 950 Kms. 

Carlos Torrelío, Gerente de Ventas Remolcadores en ZAPLER



DERCOMAQ SE POSICIONA ENTRE LAS EMPRESAS LÍDERES EN ALQUILER DE MAQUINARIA



Con el despegue de su división Rental Construcción, la empresa supera las 800 unidades de maquinaria entre los rubros construcción, agrícola e industrial. Esto ha permitido que Dercomaq sea una de las principales empresas de alquiler a nivel nacional y regional.

Rental Construcción es la unidad de negocios de Dercomaq que se encarga del alquiler de maquinaria de construcción, como complemento al amplio portafolio que la compañía maneja para empresas de este rubro. Dercomaq proyecta un sostenido crecimiento en esta división con la que está presente en cuatro sectores: Transporte, Agrícola, Industrial y Construcción.

“La flota sumada supera las 800 unidades y va en crecimiento. Esto nos posiciona como una de las principales empresas de alquiler a nivel nacional y también a nivel regional”, subraya Mauricio Paredes, Subgerente de Rental Construcción y Agrícola en Dercomaq.

La maquinaria provista en alquiler por la unidad de negocios Rental Construcción, es ampliamente usada en obras de saneamiento, movimiento de tierras, construcción de carreteras, aeropuertos, presas, centrales hidroeléctricas, parques solares, parques eólicos, etc.

Parte de su oferta la componen cargadores frontales, excavadoras, retroexcavadoras, manipuladores telescópicos, minicargadores y rodillos, los cuales son demandados por contratistas, empresas de logística, montaje, agrícolas, acuícolas, además de grandes y medianas constructoras, entre otras.

Dercomaq es una compañía altamente especializada, cuenta con una oferta de máquinas de última generación y tiene un soporte adecuado que permite mantener una alta disponibilidad mecánica de las unidades.

Beneficios de Rental Construcción

De acuerdo con el ejecutivo, el alquiler de maquinaria de construcción es una alternativa cada vez más usada en el mundo de la construcción, ya que permite a las empresas enfocar sus esfuerzos y capitales a la actividad central de su negocio, mientras que deja la adquisición y soporte de la maquinaria a empresas especializadas.

En ese contexto, muchas empresas del Perú y la región están depositando su confianza en Dercomaq y su división Rental Construcción, debido a sus distintas ventajas.

Dercomaq es una compañía altamente especializada, cuenta con una oferta de máquinas de última generación y tiene un soporte adecuado que permite mantener una alta disponibilidad mecánica de las unidades.

Asimismo, apoyados en la tecnología actual de los equipos, Dercomaq puede hacer un monitoreo remoto de la flota; además, cuenta con un grupo técnico muy bien capacitado para atender el equipo por cualquier necesidad que se presente en cualquier parte del Perú.

Además, el proceso de negociación es ágil y sencillo. Las empresas solo deben ponerse en contacto con Dercomaq por el medio de su preferencia. Ejecutivos con mucha experiencia en el rubro guían a cada cliente para poder contar con las máquinas en el menor tiempo posible.

Según el ejecutivo, Rental Construcción es parte fundamental dentro de la estrategia de Dercomaq, ya que complementa muy bien el portafolio integral con el que cuentan y brinda una solución más al mercado que cada vez busca proveedores más flexibles y que sean socios estratégicos para un crecimiento conjunto. 📍



Mauricio Paredes, Subgerente de Rental Construcción y Agrícola en Dercomaq.



WMS DE VALGRETI ACOMPAÑA CRECIMIENTO DE KOMAX PERÚ DESDE 2016

La empresa de retail ha logrado una ventaja competitiva gracias a la solución de almacenamiento y al respaldo de Valgreti.



Komax Perú es una empresa retail que se dedica a la representación de marcas internacionales como The North Face, Kipling, Banana Republic, Gap, Sisi, entre otras. La compañía, que se enfoca en brindar la mejor experiencia de compra, implementó en el año 2016 el sistema de gestión de almacenes ENFASYS WMS de Valgreti para que acompañe y soporte su crecimiento.

De acuerdo con Carlos Ezquerro, Gerente de Operaciones y Logística en Komax Perú, la empresa ha podido cumplir con éxito las exigencias logísticas de su almacén con la ayuda de este WMS, pero además con el soporte y respaldo de Valgreti.

"Seguimos confiando en Valgreti como solución de software (desde junio 2016), por el soporte y respaldo que hemos tenido durante todos

Este WMS nos proporciona un control sobre todo el flujo de nuestro inventario. A nivel de eficiencia, estamos tranquilos ya que viene cumpliendo con las exigencias logísticas diarias.

estos años de trabajo conjunto, con un sistema que ha podido ser moldeado según las necesidades únicas de la compañía, lo que nos ha permitido fortalecer nuestra ventaja competitiva”, subraya.

El ejecutivo señala que el ENFASYS WMS les ha permitido procesar pedidos de manera diferenciada y eficiente. Incluso, ha sido una pieza clave en el desarrollo del canal online que la compañía incorporó a su negocio en el 2017, pues ello requería de un sistema que haga de su operación de almacenamiento mucho más robusta y ágil.

De esa manera, Komax Perú viene utilizando con buenos resultados este sistema de gestión de almacenes para la gestión de su operación logística, que abarca el ingreso, almacenaje, picking y despacho e incluso facturación electrónica (guía de remisión, boleta, factura y nota de crédito) y ahora último conectado con Courier para emitir la etiqueta de transporte desde el mismo WMS.

“Este WMS nos proporciona un control sobre todo el flujo de nuestro inventario. A nivel de eficiencia, estamos tranquilos ya que viene cumpliendo con las exigencias logísticas diarias”, afirma por su parte Boris Senmache, Key User de Logística en Komax Perú.

Senmache sostiene que el ENFASYS WMS a nivel de usuario es muy intuitivo y práctico, ya que las opciones se encuentran separadas según el tipo de proceso y además porque va guiando con mensajes sutiles como: “escanea el producto”, “cierra la caja”, etc.

“Por otro lado, no hemos tenido que instalar aplicativos adicionales en nuestros computadoras o equipos móviles facilitando el acceso a través de un navegador WEB”, agrega.

Indica que a nivel retos 2023 han empezado a trabajar con Oracle, siendo Valgreti un partner importante dentro de la integración, permitiendo que la operación fluya sin mayores contratiempos.

Socio estratégico

Komax Perú depositó su confianza en Valgreti no solo por la calidad de su WMS. También ha sido una pieza clave la excelente atención de la empresa que la ha convertido en su socio estratégico.

Carlos Ezquerro resalta que siempre han contado con la buena disposición de Valgreti para dar solución a las nuevas exigencias del sector y poder desarrollar nuevas funciones o mejoras dentro de los procesos a nivel de software.

Boris Senmache, Key User de Logística en Komax Perú



Carlos Ezquerro, Gerente de Operaciones y Logística en Komax Perú



“Desde nuestra parte sentimos que la mejora continua es importante para mantener la eficiencia dentro de la operación”, dice.

Asimismo, Boris Senmache destaca también el papel fundamental que tienen los “kolaboradores” de Komax Perú en los resultados que la compañía ha conseguido.

“Es importante resaltar que gran parte de los buenos resultados que ha tenido Komax Perú durante estos años se lo debe a nuestros Kolaboradores, tanto a nivel operativo como administrativo, el cual está liderado por Pilar Durand Fonseca – Jefe Centro de distribución, que siempre ha mencionado que VALGRETI ha sido un gran aliado para mantener altos los KPI’s logísticos”, apunta Senmache.

Por otro lado, asegura que el contar con el soporte en Chile no ha significado mayor problema a nivel compañía, ya que si bien es cierto hay una diferencia horaria, esta es totalmente manejable, siendo la tecnología un aliado fundamental para la comunicación y el factor más importante es el uptime del WMS de un 99.99%.

DINET: TENDENCIAS EN COMERCIO ELECTRÓNICO PERMITIRÁN NUEVOS MERCADOS PARA EMPRESAS PERUANAS EN EL 2023

Según el último estudio "El consumidor digital hacia el 2023" de Ipsos Perú, el 32% de las compras virtuales son realizadas a través de live shopping.



El comercio electrónico continúa ganando terreno como una de las principales opciones de compra de los peruanos. Entre las diversas plataformas y tendencias de ventas, el live shopping destaca como una de las modalidades con mayor proyección para empresas peruanas por su intento de humanizar la compra digital. Según el último estudio "El consumidor digital hacia el 2023" de Ipsos Perú, el 32% de las compras virtuales las realizan por esta modalidad.

Esta información la confirma Sebastián González, Gerente de E-commerce en Dinnet, quien asegura que los usuarios de este canal comercial prefieren conectar con otros usuarios antes que conectar directamente con una pantalla. "El 2023 será un año de crecimiento importante para el live shopping, el cual consiste en brindar a las marcas la capacidad de exhibir sus productos en tiempo real", declara.

“Se trata de una estrategia de ventas que combina la transmisión en vivo con un componente digital que permite interactuar con los posibles compradores y, en algunos casos, derivar a la audiencia a un equipo comercial para concretar las ventas”, explica el ejecutivo.

Por ejemplo, Oechsle logró en 40 minutos que los productos de la marca de maquillaje MAC que ofrece en sus tiendas, vendiera lo mismo que un día completo del cyberwow del 2021. Como cifras generales, obtuvo 1,165 conectados, 1,040 comentarios en tiempo real y con un ticket promedio del evento de S/ 111 triplicando la tasa de conversión de un día promedio.

Asimismo, otra tendencia en comercio electrónico que se ha posicionado en el último tiempo, es la modalidad direct to consumer (D2C), la cual se ha vuelto muy popular y se trata de la venta de fabricantes directamente al cliente final, sin intermediarios y mediante una tienda online propia. De igual forma, el ejecutivo menciona que habrá un crecimiento en la colaboración con influencers en 2023 y las reseñas o recomendaciones que brindan otros usuarios en los productos serán fundamentales al momento de la compra.

El 2023 será un año de crecimiento importante para el live shopping, el cual consiste en brindar a las marcas la capacidad de exhibir sus productos en tiempo real.

Camino por recorrer

Por otro lado, González comenta que para que las empresas consigan buenos resultados en su incursión en el comercio electrónico, deben superar algunos retos. “El principal desafío que tienen las corporaciones que venden online, es disminuir la desconfianza del consumidor peruano, que se ve reflejado en el incremento de quejas ante Indecopi, principalmente por la cancelación de su compra o el reclamo por la no entrega de su pedido”.

“Es muy importante que las marcas trabajen de la mano con las empresas proveedoras de logística para que superen este tipo de desafíos. Si bien se ha avanzado enormemente en los tiempos y eficiencia, aún hay camino por recorrer, sobre todo en provincia, donde el gobierno debe continuar desarrollando una infraestructura adecuada de vías terrestres y conexiones de internet para seguir potenciando este canal de ventas en todo el país”, explica el ejecutivo de Dinet.



González señala que las empresas tienen una gran oportunidad para seguir potenciando este canal digital para este 2023. *“Identificamos que aún existen muchas marcas que aún no experimentan las bondades de implementar comercio electrónico, como la posibilidad de vender a nuevos mercados geográficos o generar compras las 24 horas del día. Esto también aplica para las nuevas emprendedoras que desean iniciar su tienda sin un establecimiento físico”, dice.*

“Sin duda este 2023 es un año que tiene un panorama complejo a nivel mundial, no solo por el regreso a la normalidad después de varios años de pandemia, sino también se suman problemas de tipo económico y geopolítico que afectan directamente a la industria de e-commerce. Sin embargo, y a pesar de este complejo panorama, se considera que el sector seguirá creciendo a un nivel de 2 dígitos respecto a 2022”, asegura González.

El principal desafío que tienen las corporaciones que venden online, es disminuir la desconfianza del consumidor peruano, que se ve reflejado en el incremento de quejas ante Indecopi, principalmente por la cancelación de su compra.

Dinet como aliado para implementar comercio electrónico

Para el especialista, la clave de la solución de Dinet para el comercio electrónico se centra en la variedad de posibilidades orientadas a satisfacer distintas necesidades de los clientes. *“Tenemos varios valores diferenciales como el servicio de última milla regular “Next day”, que se refiere a realizar repartos desde la ubicación que se requiera con trazabilidad en línea y reportes de seguimiento”.*



Sebastián González, Gerente de E-commerce de Dinet

“Hemos construido una infraestructura logística para el comercio electrónico que nos permite realizar el servicio de última milla exprés, con rangos horarios en el mismo día de la compra con motorizados para paquetes de tamaño XS a S. También brindamos servicios a la medida para tiendas oscuras, por medio de almacenes urbanos para entregas en ubicaciones estratégicas, cercanas a sus clientes finales para el envío inmediato de pedidos”, destaca el ejecutivo.

Adicionalmente, el vocero de Dinet resalta que cuentan con almacenes regulares para cubrir la demanda de grandes volúmenes de pedidos. Estos se ubican en las afueras de la ciudad para el almacenamiento del 100% de productos y cuentan con atención de pedidos en 24 horas. *“También tenemos el servicio de eseller, enfocado en la gestión y administración de marketplaces para la venta de productos, que funciona desde el inicio del proceso hasta la entrega de última milla”, agrega.*

González enumera los principales valores diferenciales en el mercado que tiene Dinet:

- Encuesta de satisfacción net promoter score (NPS) al 70 %, sitúa a la compañía en un rango muy positivo.
- Excelencia en indicadores operativo on time al 97 % y entrega en la primera visita en 94 %.
- Servicio de atención al cliente personalizado.
- Procesos definidos y optimizados.
- Centro de consolidación de pedidos e-commerce que aseguran la mejor cobertura y tiempos de entrega a nivel nacional.
- Entregas en 1,800 distritos a nivel nacional, incluido servicio de hubs en el interior del país para repartos en las principales ciudades como Trujillo, Piura, Arequipa y Chiclayo.
- Trazabilidad en tiempo real.
- Certificación de entrega de pedidos digitalizados en la plataforma de Dinet.
- Linehaul con despachos de pedidos a nivel nacional de manera diaria.
- Distribución de pedidos a Lima con promesa de entrega en zona urbana y periférica a 24 horas.
- Sistema de georreferenciación para entrega de pedidos efectivos.
- Contactabilidad previa al cliente final, optimizando la efectividad de entrega en primera visita.
- Integración de sistemas sin costo adicional.
- Notificaciones sobre el estado de su pedido (Whatsapp, SMS y Mail)

“Hemos crecido 106 % en esta línea de negocio y tenemos el objetivo de aumentar en 75 % el volumen para este año. Contamos con un excelente nivel de servicio y tenemos el reto de maximizar la sistematización y optimización de procesos para lograr excelentes costos en las diferentes configuraciones y verticales de negocio”, finaliza el ejecutivo de Dinet. 📍



JUNGHEINRICH

El crecimiento de nuestros clientes representa nuestro éxito

Las mejores soluciones
a tu medida:



**Montacargas
eléctricos**



**Racks
Industriales**

**Escríbenos y agenda tu
Asesoría Gratuita con nuestros Expertos**

Escanea para
agendar tu cita



ALDEA LOGÍSTICA: ¿POR QUÉ MÁS EMPRESAS PREFIEREN ALMACENES CLASE 1 EN CONDOMINIOS LOGÍSTICOS?

Los almacenes Clase 1 se caracterizan por brindar mayor densidad y tener equipamientos que otros almacenes no poseen. Los condominios logísticos, por su parte, han sido construidos idealmente para el desarrollo de operaciones logísticas. Esta y otras razones han hecho de Aldea Logística uno de los líderes en el mercado de alquiler de almacenes en condominios logísticos.



El alquiler de almacenes de Aldea Logística es de los más demandados en el Perú. El origen de este atractivo comercial se debe a diferentes razones. Una de ellas es que sus aldeas (o almacenes) funcionan como parques logísticos, lo cual genera una serie de ventajas de enorme impacto a los negocios. Otra razón es que los almacenes de la compañía son principalmente de Clase 1, lo que a su vez brinda adicionales y fuertes beneficios.

“La gran diferencia entre los almacenes en condominios logísticos frente al stand alone, es que los primeros están diseñados y hechos específicamente para el desarrollo de operaciones logísticas,

considerando por ejemplo el tránsito de vehículos pesados, áreas comunes para los colaboradores, entre otros”, indica Juan Antonio Angulo Flores, Gerente General en Aldea Logística.

Una ventaja que distingue a los almacenes en condominios logísticos es que generan ahorros en tiempo y dinero. En un parque logístico una empresa no tiene que invertir en la construcción y adaptación del almacén, ya que esa inversión está en manos de un desarrollador, como es el caso de Aldea Logística que ya tiene 200 mil m² de almacenes construidos en el distrito de Villa El Salvador.

“Nosotros tenemos expertise en base, por ejemplo, a qué tipo de estructura utilizar, si es mejor usar concreto o usar acero, o qué tipo de materiales utilizar en los techos para mantener una temperatura interna adecuada. Hemos logrado una eficiencia constructiva muy alta, eso finalmente redundo en un ahorro de costos para nuestros clientes y también de tiempo que generalmente se invierte en hacer la ingeniería para un proyecto de almacenes”, comenta.

Otra ventaja en los almacenes en condominios logísticos es que permiten desarrollar economías de escala, logrando que los diferentes gastos como de seguridad, limpieza, mantenimiento, etc., se distribuyan entre los locatarios en lugar de que cada empresa se haga cargo del pago de cada servicio.

“El caso de la vigilancia es el más crítico, el costo de un puesto de vigilancia hoy en día oscila entre los US\$ 1,500 a US\$ 2,000 al mes. Ese servicio de vigilancia se paga a prorrata entre los inquilinos del condominio, de tal manera que cada uno asume solo la parte que le corresponde”, explica Juan Antonio Angulo.

Una tercera ventaja es que tienen una alta flexibilidad; es decir, siempre que estén bien diseñados, los condominios logísticos presentan diferentes formatos de área. De acuerdo con el ejecutivo, hay almacenes desde los 1,000 m² hasta formatos más grandes para compañías de todos los tamaños. En el caso de Aldea Logística por ejemplo, pueden ofrecer aldeas desde 1,000 m²: su cliente más grande tiene alquilados más de 20 mil m².

“Eso, con la incertidumbre que se tiene hoy, es una gran solución, porque hoy puedes necesitar 1,000 m², pero probablemente en 6 meses o en un año necesites tener 2,000 m². En cambio, en un stand alone, es casi imposible reducir o aumentar el área”, indica.

Un condominio logístico permite el desarrollo de un ecosistema de negocios. Por ejemplo, Aldea Logística tiene como clientes a los principales retailers peruanos, y además a los proveedores de estos, los cuales ven una gran oportunidad de tener cerca a su cliente final para despacharle sus productos de manera más rápida.

Un condominio logístico, además, permite el desarrollo de un ecosistema de negocios dentro de las mismas instalaciones. Por ejemplo, en los almacenes de Aldea Logística tienen como clientes a algunos de los principales “retailers” peruanos y a sus proveedores, los cuales ven una gran oportunidad de tener cerca a su cliente final para enviarles sus productos de manera más rápida.

Juan Antonio Angulo Flores, Gerente General en Aldea Logística.



Angulo señala que una ventaja adicional de estos centros logísticos es el nivel de control y operatividad que tienen. Al respecto, precisa que allí operan 24x7 los 365 días del año; asimismo, tienen un centro de control que monitorea todos los días del año durante todo el día: en horario de madrugada, de noche, en fiestas, etc.

Valores diferenciales

La ubicación es una premisa fundamental en el negocio del real estate y más aún orientado al mundo logístico. Gran parte del éxito de Aldea Logística es justamente la ubicación de sus parques logísticos, en Villa El Salvador, al sur de Lima metropolitana, lo cual genera importantes beneficios, como por ejemplo facilidad y menores tiempos de traslado de mercadería y personal, lo que se traduce en un adicional ahorro de costos.

Además, esta ubicación es estratégica ya que Villa El Salvador es un hub logístico para el retail y el rubro de electrodomésticos. Es por ello que Aldea Logística tiene una fuerte participación entre empresas de estos sectores, pues les permite estar a unos pasos del centro de distribución de Falabella, de Ripley, de tiendas Oechsle y de operadores logísticos como Dinnet, entre otros negocios que están ubicados en este distrito. Asimismo, al estar en el casco urbano de Lima, la empresa también tiene como clientes a negocios de marketplace, pues estos necesitan hacer envíos de última milla de manera rápida.

“Otra de las ventajas competitivas importantes de Aldea Logística es que se encuentran ubicados en una zona geográfica libre de desastres naturales como huaycos e inundaciones, lo que les permite a los clientes trabajar sin interrupciones durante todo el año”, resalta Juan Angulo.

Pero este aspecto no es el único valor que diferencia a Aldea Logística y hace que sus almacenes sean los más demandados; la otra diferenciación de la compañía frente a sus competidores, es la



densidad de almacenamiento que permiten sus aldeas debido a la altura que tienen.

En el mercado logístico existen almacenes de Clase 1, de 8 metros de altura para arriba; y almacenes de Clase 2, de máximo 8 metros de altura. Aldea Logística se enfoca en la construcción de almacenes Clase 1, específicamente de 13.6 metros de altura al hombro.

“Ya se puede decir que existe una tendencia clara en el mercado, en la cual los actuales inquilinos de almacenes Clase 2, con menor altura, están migrando a los almacenes de Clase 1, para buscar ahorros y eficiencia”, señala.



La ubicación es estratégica, ya que Villa El Salvador se ha consolidado como un hub logístico para el retail y el rubro de electrodomésticos. Es por ello que Aldea Logística tiene una fuerte participación entre empresas de estos sectores.

De acuerdo con Juan Antonio Angulo, un almacén Clase 1 supone un aproximado de 50% más de capacidad volumétrica respecto a un almacén de Clase 2, es decir, *“si en un almacén Clase 2 cabe en promedio una paleta por m², en un almacén Clase 1 pueden caber hasta 2 paletas en la misma superficie en promedio”,* precisa.

El ejecutivo subraya que esta altura trae consigo beneficios adicionales a la densidad; por ejemplo, el hecho de que cuenten, obligatoriamente, con rociadores y una red contra incendios que se exige cuando hay un apilamiento por arriba de 7.6 m; esto es algo que los almacenes Clase 2 no suelen tener.

“El mejor y mayor equipamiento de nuestros almacenes supone para nuestros clientes también otro tipo de ahorros, como en la contratación de sus pólizas de seguro multirriesgo, que, al contar con mejor infraestructura, permite a las compañías aseguradoras manejar mejores tasas”, apunta.

De otro lado, indica que también cuentan con luminarias LED con sensores de movimiento, cuya potencia permite que los operadores trabajen sin problemas y que a su vez generan ahorros importantes en el concepto de energía para sus clientes.

Juan Antonio Angulo menciona que sumando todas las variables (ubicación, densidad o mayor altura, y un



justiprecio), finalmente se traduce en la palabra mágica de la logística: ahorro, remarca. Incluso, agrega, “cuando una empresa no necesita poner racks, solo almacenar carga a piso, saben que el conjunto de variables que ofrecemos igual les genera ahorros”, resalta.


Liderazgo

Es así como Aldea Logística tiene una fuerte y sostenida participación en sectores como el retail, electrodomésticos, farmacéutico, marketplace, etc. En el rubro farmacéutico, la empresa ha logrado ser una especialista, pues cuenta con aproximadamente 30, 000 m2 de almacenes alquilados a clientes que han logrado satisfactoriamente certificar sus operaciones con las Buenas Prácticas de Almacenamiento (BPA).

En el mercado de alquiler de almacenes Clase 1 en condominios logísticos, Aldea Logística tiene una participación aproximada del 45%. Actualmente tiene 200 mil m2 techados al cierre del 2022 y una vacancia al cierre de marzo de este año cercano al 5%. La empresa está construyendo 25 mil m2 techados que serán entregados al final del mes de abril, y probablemente entregue en el segundo semestre otros 25 mil m2 o 30 mil m2, con lo cual cerraría el año con más de 250 mil m2 techados de área alquilada.

“Esperamos crecer nuevamente este año y seguir liderando el sector de almacenes Clase 1”, sostiene Juan Antonio Angulo.

El Gerente General de Aldea Logística, además, considera otro aspecto fundamental en el éxito de la compañía:

“Los clientes siguen creciendo dentro del condominio, pues saben y reconocen que tenemos una orientación centrada en su satisfacción; se sienten acompañados por una compañía que los atiende ante cualquier necesidad, como eventuales requerimientos de mayor área o temas de campaña. Somos logísticos, sabemos los problemas que nuestros clientes enfrentan y sabemos cómo resolverlos; tenemos un equipo humano potente, un área de operaciones preparada y orientada al cliente... es así como resolvemos cualquier inquietud y necesidad en tiempos rápidos”, afirma. 

“Otra de las ventajas competitivas importantes de Aldea Logística es que se encuentran ubicados en una zona geográfica libre de desastres naturales como huaycos e inundaciones, lo que les permite a los clientes trabajar sin interrupciones durante todo el año”



STG POTENCIARÁ SOLUCIONES PARA ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL Y CUMPLIMIENTO OMNICANAL PARA EL 2023

Ulrich Reiser, Country Manager Perú en STG, y Rocío Villegas, Jefa Comercial de la empresa, explican los beneficios y planes de ambas líneas de negocio.



En un entorno cada vez más digitalizado, las necesidades de las empresas por administrar el personal de una manera eficiente son cada vez más urgentes. Además, el cumplimiento omnicanal, que se enfoca en facilitar el despacho de los productos que se venden por comercio electrónico o canales modernos, se posiciona como una de las principales necesidades de las empresas.

En ese sentido, STG potenciará sus soluciones para ambos frentes este año. Ulrich Reiser, Country Manager Perú y Rocío Villegas, Jefa Comercial de la empresa, explican los beneficios y planes de ambas líneas de negocio.

Con respecto a las herramientas para administrar a los equipos de trabajo, Villegas comenta que en las empresas existe una problemática de tener información real, precisa y a tiempo por lo que esta solución brinda visibilidad sobre los flujos de trabajo de los colaboradores. *“En la actualidad, utilizan muchas aplicaciones que involucran mucho en sus tiempos de productividad, por lo que estas soluciones permiten dar seguimiento a las tareas del trabajador para que sean efectivas y productivas”*, comenta.

Entre las principales ventajas de esta solución, la ejecutiva destaca que el incremento de la productividad dentro de los

procesos de comunicación del trabajador permite un flujo continuo de la información, además de unificar la información para no depender de varias aplicaciones y de varios filtros de personas.

Con respecto a los resultados medibles que puede conseguir esta herramienta, Villegas sostiene que se pueden medir los tiempos de respuesta y ejecución de tareas. *“Por ejemplo, si un trabajador es el encargado del picking, se puede saber cuánto tiempo se tomó en realizar esta tarea de manera precisa. Estas herramientas acompañan a dispositivos que ya usan los operadores. Asimismo, permite masificar la solución no solo a un grupo de trabajo sino a varios grupos o equipos de trabajo con distintos procesos que puedan tener dentro de la empresa”,* declara.

Las herramientas para administrar a los equipos de trabajo permiten tener información real, precisa y a tiempo por lo que esta solución brinda visibilidad sobre los flujos de trabajo de los colaboradores.

Usuarios actuales y potenciales

Existen muchos rubros que necesitan una información centralizada y a tiempo real. Es el caso del sector logístico y 3PL porque están encargados de almacenaje, inventario, distribución y necesitan estas herramientas para poder disminuir sus costos en tiempos. Otro es el sector retail, debido a que, dentro de las tiendas, los trabajadores también necesitan tener una información inmediata, declara la especialista.

“Por ejemplo, en un cambio de precios por campaña específica como la campaña navideña, toda el área de juguetería debe saber esta variación. En este caso, la herramienta permite unificar toda esta información en tiempo real”, sostiene.

Además, Villegas señala que la tecnología está apta para todos. *“Considero que las pymes necesitarán contar con esta herramienta para mejorar sus tiempos de respuesta cuando tengan un gran crecimiento o cuando ellos vean que no pueden controlar la información. Por ejemplo, las empresas que están emergiendo en el tema del delivery”.*

“Este software se basa en algunos de los productos que ofrece nuestro partner Zebra. Toda empresa que tenga un hardware de ellos puede usar esta tecnología y nosotros le brindamos el acompañamiento que necesitan. Nuestra meta es crecer un 5% o 10% este año”, indica.

Rocío Villegas, Jefa Comercial en STG Perú



Cumplimento omnicanal

Por otro lado, Ulrich Reiser, Country Manager en STG Perú, declara que esta solución permite mejorar el tiempo de planificación de las rutas, por medio de un balance de cargas y vehículos, optimizando las mismas. *“Se pueden ahorrar alrededor del 80 % de tiempo de planificación de rutas de los camiones que se dedican a hacer el reparto del delivery”.*

Asimismo, Reiser señala que este software permite ahorrar en los costos logísticos. *“Es muy probable que se necesiten menos personas, se disminuya el tiempo y se necesiten menos vehículos, por lo que se pueden reducir en un 30 % los costos logísticos. Además, podemos conseguir que un vehículo haga 25% más entregas”,* indica el ejecutivo.

“En los últimos años han ido apareciendo varias soluciones de última milla. Sin embargo, en STG nuestra ventaja diferencial es que

Ulrich Reiser, Country Manager en STG Perú





aplicamos la inteligencia artificial, elemento que no tienen otros softwares. El valor agregado es que la IA nos permite predecir los movimientos o los actos que nosotros vayamos a realizar. Asimismo, tiene APIs abiertas para el desarrollo de integración para propios CRPS de los clientes”, dice Reiser.

El ejecutivo destaca que desde STG, también se caracterizan por brindar el acompañamiento en sus procesos. *“No es una solución que se presenta y se hace una demostración. Nosotros damos un proceso de acompañamiento al cliente, debido a que cada uno de ellos requiere de una configuración distinta. Por ejemplo, hay algunos clientes que quieren customizar algunas opciones y eso va de nuestro lado.”*

Esta tecnología está dirigida a todos los sectores que requieran distribuir bienes terminados, empresas de transporte que hagan servicio de delivery y eso se aplica para todos los tipos de sectores. *“Nuestra solución es completamente escalable y puede ser utilizada por todas las empresas, independientemente de su tamaño. Por ejemplo, tenemos clientes que son pymes y usan 5 licencias o empresas corporativas que usan 400 licencias. Nuestro servicio está en la nube, en ese sentido, solo se compra las licencias que mi empresa va a necesitar”, explica.*

Potencial de crecimiento

“En esta solución es probable que crezcamos al 20 o 30 %, porque es una solución que es mucho más fácil de implementar. Es un software que casi todas las empresas requieren para automatizarse y para mejorar. Se convierte en una necesidad más común en el mercado porque con la pandemia, el fulfillment es uno de los indicadores más altos que se exigen y en eso se enmarca el sistema de solución de última milla”, dijo Reiser.

STG se posiciona en el mercado peruano como un integrador de tecnología especializado en la cadena de suministro.

Por otro lado, remarca que en un contexto donde el comercio electrónico ha crecido exponencialmente, esta solución tiene espacio para seguir creciendo. *“Esta herramienta va directamente a apalar estos dolores que tienen en el ecommerce y en el fulfillment para el despacho de productos. De nuestras ventas, representa entre el 5 % y 10 % y esperamos seguir creciendo”.*

Cabe mencionar que STG se posiciona en el mercado peruano como un integrador de tecnología especializado en la cadena de suministro. *“Estamos presentes desde la fabricación, almacenamiento en los centros de distribución, transporte, hasta la llegada al punto de venta en los retails. Tenemos soluciones para cada eslabón en la cadena de suministros. En Perú y en la región somos los más grandes, con más experiencia y cartera de clientes. No solo son productos, son soluciones y servicio posventa, que en realidad es nuestro fuerte, el tema de los servicios”, finaliza el Country Manager.* 📍

EL PROCESO DE SELECCIÓN DE EJECUTIVOS: SE ASEMEJA A UN “CUELLO DE BOTELLA”



Richard Zamora Ejecutivo Senior en Logística-Operaciones y Docente Universitario

Durante toda nuestra vida será necesario reinventarnos, sino nos quedaremos relegados. Cuando una competencia sea más difícil de conseguir en un ejecutivo, esta será más valorada por el Mercado.

La cantidad de CV's que se reciben varía en función al puesto al que uno postule, por ejemplo:

- Para puestos Gerenciales:** De 300 a 500
- Para mandos medios (Jefes):** De 500 a 800
- Para puestos iniciales (asistentes, analistas):** De 800 a 1,000 (incluso, puede ser más)

Los CV's que son revisados en un concurso de empleo pueden llegar a ser entre 80 y 120, según la Reclutadora Outplacement Reclócate.

¿Qué nos sugiere Franco Fernández-Dávila, director en Reclócate?

Trabajar en los procesos que más impactan. Trataré de dar ejemplos en los dos aspectos que sugiere Franco: Visibilidad y Network.

En nuestra Visibilidad: Muchas veces, destinando algunas horas de nuestra agenda, en este aspecto, podemos capitalizar “grandes oportunidades”.

Qué deberíamos de hacer:

Compartir artículos en LinkedIn, comentar nuestras experiencias laborales y cómo logramos superar ese reto. Participar en los debates que generan algunos posts de otros autores; y siempre en positivo.

Atreverse a ser parte de Webinars, como ponente; y así, compartir nuestro conocimiento y experiencia, que pueden ayudar a otros colegas nuestros.

Sumarse en la iniciativa de ser parte de Congresos de nuestra especialidad, con el fin de conocer y ser reconocidos como especialistas en nuestro sector.

Crear y/o ser parte de “comunidades de profesionales” y actuar activamente; siempre preguntar: ¿Qué puedo aportar a la Comunidad?, más que esperar ¿qué beneficios logro al estar en esta Comunidad?

En el Network de “Agricultura”: A veces, cuando contactamos a amigos o compañeros de la Universidad (ya sea de pre o posgrado), es porque estamos en búsqueda de empleo; y suponemos que dejándole un mensaje “Me pasas la voz, si sabes de algo”, ha sido un gran esfuerzo de network de nuestra parte. Nada más lejos de la verdad.

Qué deberíamos de hacer:

En momentos de incertidumbre y en cualquier momento de nuestra vida es sumamente importante crear nuestra red de confianza o “red de aliados” (como lo suele llamar Inés Temple). **Esto demanda disciplina, en base a un fin; en principio,** mantener la confianza y amistad – por genuino interés – por nuestros amigos y colegas. Así mismo, porque esta acción debe estar dentro de nuestro “Modelo CANVAS”; y así sea parte de nuestro plan estratégico; si ¿cómo deseas administrar tu carrera profesional?

De mi experiencia: Como parte de la “agenda semanal” (pre-covid), buscaba almorzar/cenar con un amigo o colega del sector o finalmente, alguien que me interesa conocer. Trataba de agendar las reuniones, con un mes de anticipación; es decir, tenía acordada reuniones para cada semana del mes; y mientras realizaba las coordinaciones para las siguientes reuniones.

Qué recomienda Phd. Yuval Noah Harari, un pensador muy reconocido en nuestros tiempos:

Durante toda nuestra vida será necesario reinventarnos, sino nos quedaremos relegados.

Cuando una competencia sea más difícil de conseguir en un ejecutivo, esta será más valorada por el Mercado; y por ende, más remunerada; y así, podremos afrontar un futuro con más entusiasmo. 🔴

LA UTILIDAD DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LOS NEGOCIOS B2B



Se estima que el comercio electrónico en el Perú llegue a un valor de US\$ 28, 000 millones en el 2025, según el estudio Latinoamérica Digitalizada, elaborado por Kushki, paytech y unicornio latinoamericano, junto a Americas Market Intelligence.

El comercio electrónico B2B (business-to-business) ha experimentado un aumento significativo en los últimos años debido al crecimiento de la digitalización y la globalización de las empresas. Se espera que esta tendencia continúe en el futuro, revolucionando la forma en que las empresas compran y venden bienes y servicios entre sí.

En términos generales, a finales del 2022, se estimó que el comercio electrónico en el Perú aumentaría en 53%,

alcanzando un valor de US\$ 20, 000 millones; y para el 2025 se espera que este llegue a los US\$ 28, 000 millones, según el estudio Latinoamérica Digitalizada, elaborado por Kushki, paytech y unicornio latinoamericano, junto a Americas Market Intelligence.

Este canal de compra ha sido adquirido por los negocios B2B (business-to-business) mejorando su eficiencia, reduciendo costos, aumentando su competitividad y generando nuevos

TECNOLOGÍA

mercados. Por ejemplo, las empresas pueden automatizar muchos de sus procesos de compra, lo que a su vez reduce el tiempo y el esfuerzo necesarios para realizar transacciones comerciales.

Asimismo, el comercio electrónico también permite a las empresas b2b disminuir sus costos de transacción. Un caso práctico es cuando las empresas pueden evitar los costos asociados con la gestión de papeles y la realización de llamadas telefónicas para realizar pedidos y seguimientos. Las empresas pueden acceder a una amplia gama de proveedores y productos en línea, lo que les permite comparar precios y calidad, para tomar decisiones de compra más informadas.

También, se destaca que permite a las empresas la accesibilidad a nuevos mercados y clientes, expandiendo su alcance de manera más eficiente y asequible.

Adicionalmente, mejora la transparencia, debido a que se puede monitorear y controlar los procesos de compra de una manera más efectiva, accediendo a información detallada sobre sus compras y gastos. Esto les permite tomar decisiones más informadas y mejorar su gestión de inventario.

Por otro lado, fortalece la relación entre las empresas y sus proveedores, debido a que se pueden realizar seguimientos en línea de sus pedidos y resolver cualquier problema de

Este canal de compra ha sido adquirido por los negocios B2B (business-to-business) mejorando su eficiencia, reduciendo costos, aumentando su competitividad y generando nuevos mercados.

forma rápida y efectiva. Este beneficio mejora la experiencia de los compradores, fidelizando con determinados oferentes por la mejora sustancial en la comunicación.

Tendencias en comercio electrónico para el B2B

El comercio electrónico se ha convertido en una parte fundamental de la economía global y ha experimentado un auge sin precedentes en los últimos años. Las tendencias actuales en el comercio electrónico para b2b incluyen un enfoque en la experiencia del usuario, la personalización, la omnicanalidad, la inteligencia artificial y la sostenibilidad.

Experiencia del usuario: Las empresas que cuentan con canales comerciales en línea están invirtiendo en tecnologías y estrategias para mejorar la experiencia del usuario en sus plataformas. Esto incluye la simplificación del proceso de compra, la personalización de la experiencia y la optimización móvil.

Personalización: La personalización significa un rol importante en la satisfacción del cliente y el aumento de las ventas. Las empresas están utilizando datos de los clientes para ofrecer recomendaciones personalizadas, ofertas especiales y una experiencia de compra más eficiente.

Omnicanalidad: Se refiere a un enfoque integral que permite a los clientes comprar a través de múltiples canales, incluyendo tiendas en línea, tiendas físicas y dispositivos móviles. Las empresas están adoptando este enfoque para brindar una experiencia de compra coherente y sin interrupciones a sus clientes.

Inteligencia artificial: La IA está transformando la forma en que las empresas manejan sus operaciones de comercio electrónico. Desde la automatización de



procesos hasta la personalización y la optimización de la experiencia del usuario, la inteligencia artificial está revolucionando la forma en que las empresas compiten en el mercado.

Sostenibilidad: Este factor se ha convertido en una prioridad para los consumidores y las empresas. En la actualidad, muchas organizaciones están adoptando prácticas sostenibles en sus operaciones de comercio electrónico, como la optimización de los paquetes y la utilización de energías renovables en sus centros de datos.

Las tendencias actuales en el comercio electrónico para b2b incluyen un enfoque en la experiencia del usuario, la personalización, la omnicanalidad, la inteligencia artificial y la sostenibilidad.

Una mirada hacia el futuro

La digitalización está transformando la forma en que se llevan a cabo las transacciones comerciales en todos los negocios. En el caso de las empresas B2B, estas deben adaptarse a estos cambios y estar al tanto de las nuevas tecnologías y herramientas que les permitan mejorar sus procesos de compra y ofrecer una experiencia más eficiente a sus clientes.

Adicionalmente, así como las personas, las empresas exigirán experiencias más personalizadas y adaptadas a sus necesidades. Las empresas B2B deben esforzarse por comprender mejor las preferencias y requisitos de sus clientes y ofrecer soluciones a medida para mantenerlos satisfechos.

Con respecto a la competencia en el mercado B2B, el comercio electrónico para estos clientes debe buscar formas innovadoras de diferenciarse y destacar entre el resto. Esto puede incluir ofrecer un mejor servicio al cliente, productos de alta calidad y soluciones personalizadas.

En definitiva, el comercio electrónico ofrece numerosos beneficios a las empresas B2B, incluyendo una mayor eficiencia en la gestión de pedidos, acceso a un mercado global, mejora en la satisfacción del cliente, reducción de costos y mejora en la transparencia y el seguimiento. Por ello, es importante que se sigan realizando esfuerzos para mejorar la digitalización en las empresas peruanas. 🔄



REMOLCADOR SITRAK A GNV



SITRAK

1 Litera

Potencia: 430 hp

Transmisión: MT

Tanque: 2016 L



SITRAK

1 Litera

Potencia: 460 hp

Transmisión: MT

Tanque: 2016 L



SITRAK

2 Literas

Potencia: 460 hp

Transmisión: AMT

Tanque: 2400 L



WWW.ZAPLER.COM



Km 17.2 Antigua Panamericana Sur.
Villa el salvador



981 038 906

EDUARDO MONDOÑEDO

MERCADO DE VEHÍCULOS DE CARGA: PIEZA FUNDAMENTAL DE UNA ECONOMÍA



El siguiente informe presenta algunas de las unidades más demandadas, los principales sectores que impulsan el mercado, y algunas cualidades tecnológicas importantes a considerar en su compra.

El transporte vía terrestre es importante en el traslado de mercancías tanto en recorridos largos como en recorridos cortos. No solo sirve para llevar bienes a nivel doméstico sino también internacional. Se puede usar para destinar materias primas y bienes intermedios a otro país para la posterior creación de un producto terminado; así como para enviar productos terminados a otro país para su venta. La misma figura se da a nivel local, donde se aprovecha para despachar a fábricas, almacenes, tiendas, o a los consumidores finales en la llamada última milla.

Esta variedad de funciones es facilitada por la existencia de un abanico de vehículos de transporte de carga adaptados para

transportar mercancías de todo tipo, de diferentes tamaños, pesos o nivel de peligrosidad del sector minero, energético, industrial, comercial, etc. Estos pueden ser vehículos pesados como camiones y tractocamiones; aunque también se utilizan, especialmente para envíos de última milla, autos y unidades de micromovilidad como motos y bicicletas.

Mercado de vehículos de carga terrestre

De acuerdo con Alberto Morisaki Cáceres, Gerente de Estudios Económicos y Estadísticas de la Asociación Automotriz del Perú (AAP), el rubro de transporte de carga es una pieza fundamental dentro de la estructura de la economía nacional,

no solo por su aporte a la actividad productiva, sino también por ser una importante fuente generadora de empleo formal y contribuir a los ingresos del país vía impuestos, entre otros.

“Asimismo, cabe destacar, que la comercialización de estos vehículos, destinados al transporte de mercancías, soportan el funcionamiento de una economía de más de S/ 900 mil millones al año”, subraya.

En el segmento de vehículos pesados, que abarca a camiones y tractocamiones, en enero de este año se vendieron 1,304 unidades, mostrando un aumento del 5.6% a tasa anual, indica el Gerente de Estudios Económicos y Estadísticas de la Asociación Automotriz del Perú (AAP).

Señala que, si bien durante el 2022 se atravesó un comportamiento decreciente en la venta de vehículos de transporte de carga, la mayor demanda por estos se dio en algunas actividades económicas como comercio, minería, construcción, industria manufacturera, agroindustria, entre otras, ello debido -fundamentalmente- a su importancia en la cadena productiva de estos sectores.

En el segmento de vehículos pesados, que abarca a camiones y tractocamiones, en enero de este año se vendieron 1,304 unidades, mostrando un aumento del 5.6% a tasa anual,

indica el Gerente de Estudios Económicos y Estadísticas de la Asociación Automotriz del Perú (AAP).

“Este resultado se debió a la mayor demanda de dichos vehículos en sectores como construcción, comercio e industria manufacturera, entre otros”, precisa Alberto Morisaki Cáceres.

Aclara que tras el inicio de la pandemia, este segmento del mercado mostró una caída significativa (-12.8% en el 2020); pero que tras la reactivación de los diversos sectores económicos, la venta de camiones y tractocamiones registró una importante recuperación durante el 2021 (+45.6%).

“No obstante, en el 2022 la comercialización de dichos vehículos se ralentizó, en línea con el menor dinamismo de la economía, en una coyuntura de fuerte incertidumbre política, cerrando con un descenso anual del -2.4%”, menciona Morisaki Cáceres.

Precisa que revisando la información de vehículos pesados más comercializados, se tiene que el 2022 los camiones de entre 3.5 y 8 toneladas de Peso Bruto Vehicular (PBV) fueron los de mayor participación dentro de los vehículos de transporte de carga, con el 31%.

“Lo anterior se explicó porque contaron con mayor abastecimiento de las marcas, dinamismo del sector comercio, al que más apunta este mercado al ser la mejor opción de compra, y distribución dentro de la ciudad y de cada provincia, renovación de unidades y compra de flotas”, menciona.

Por su parte, según la experiencia de la empresa Dercoma, en el segmento HDT (carga pesada), el tracto remolcador es el más solicitado porque es un vehículo bastante versátil, que está disponible para diferentes aplicaciones y con una configuración “lighthouse”, para operaciones de rutas a larga



distancia y de configuración apta para fuera de carretera o ruta severa, combustible y traslado de carga pesada que implica bastante volumen.

La compañía detalla que dentro de su portafolio los vehículos más demandados son los camiones de 3 y 4 toneladas enfocados en una categoría de distribución con clientes transportistas.

Demanda por Sector

Asimismo, indica que, en el segmento de vehículos livianos, los principales sectores que lo demandan son el agrícola, seguido del logístico enfocado en el transporte de alimentos, producción, cultivos, entre otros.

En tanto, la empresa añade, que en el segmento HDT (camiones pesados), el sector minero y el sector industrial son los que

En el segmento de vehículos livianos, los principales sectores que lo demandan son el agrícola, seguido del logístico enfocado en el transporte de alimentos, producción, cultivos, entre otros.



destacan en la demanda de estas unidades por el traslado de combustibles, materia prima y construcción.

Actualmente, indica la compañía, se proyecta un resurgimiento y mayor crecimiento en la demanda de vehículos de carga pesada, principalmente porque se están retomando proyectos mineros en el norte del país, que están pensados a largo plazo en el mercado peruano y que requerirán de esta clase de unidades.

Evaluación técnica

De acuerdo con la empresa Dercomaq, uno de los criterios importantes que debe ser considerado por las empresas, a la hora de adquirir un camión, es el performance del motor, teniendo en cuenta el torque, por las altas exigencias que pueden tener las operaciones en las distintas rutas.

Asimismo, indican que otro aspecto importante es el sistema de combustible con alta tecnología, como por ejemplo el "riel común", pues esto ayuda a que el camión tenga mejor autonomía; significa que el camión será de bajo consumo y que su rendimiento promedio pueda estar entre 10-12 kms por galón (superior al promedio en el mercado que está entre 8- 9 kms por galón).


Señalan también, que la tecnología que se usa para la caja de cambio es otro de los criterios que se debe evaluar. Otro factor importante es la norma de emisión, que ayuda a que el camión se encuentre dentro de los parámetros y contribuye a que las empresas participen en el cuidado del medio ambiente.

Clasificación de camiones

El peso es uno de los principales enfoques en la clasificación de camiones carga, aunque existen muchas otras maneras de dividir a estas unidades vehiculares. Desde ese punto de vista, los camiones de carga se clasifican en N1: Vehículos de peso bruto vehicular de 3.5 toneladas o menos; N2: Vehículos de peso bruto vehicular de 3.5 toneladas hasta 12 toneladas; y N3: Vehículos de peso bruto vehicular de más de 12 toneladas.

Según la misma variable de peso, los camiones de carga también se pueden clasificar en livianos (ligeros), medianos y pesados. Los camiones ligeros suelen usarse en ciudades y zonas suburbanas para transportar artículos pequeños; por ejemplo, objetos como muebles, abarrotos, materiales de construcción o equipos de construcción de tamaño pequeño a moderado.

Los camiones de carga mediana, son utilizados por varios sectores, por ejemplo el sector logístico para sus servicios de entrega.

Los camiones pesados, sirven para transportar cargas de mayor peso y dimensión, por ejemplo materiales de construcción que pueden llegar a ser realmente de mayor peso. 



AMERICA LOGISTICA GROUP

COMEX - ALMACEN - TRANSPORTE



COMEX

Agente de Carga Internacional
(FCL, LCL) aéreo,
marítimo, terrestre

TRANSPORTE

- Transporte con cadena de frío (BPDT)
- Transporte de carga general (FCL, LCL)
- Transporte MatPel
- Transporte Carga Dimensionada (Proyectos)
- Distribución Física
- Transporte Fluvial



ALMACÉN



Contactos

📍 Gerencia General

José M. Ferril

✉️ Jose.ferril@americalogistica.pe

☎️ Cel. 9891-05320

📍 Gerente de Operaciones

César A. Huamán Q.

✉️ cesar.huaman@americalogistica.pe

☎️ Cel. 9443-49758

ALMACENES:

- AL 01: Belisario Sosa Peláez 1055, Lima (2000 m²)
- AL 02: Av. Belisario Sosa Peláez 1023, Lima (2000 m²)
- AL 03: Calle Antenor Orrego 2188, Lima (9000 m²)

www.americalogistica.pe

Central Telefónica: 📞 **335-4109**

CANDADOS INTELIGENTES: UNA INNOVADORA ALTERNATIVA EN SEGURIDAD PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS

Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), las zonas cercanas a los puertos, las plataformas de transferencia de carga y las áreas de consolidación de carga son los puntos más vulnerables a los robos.



Los robos en el transporte de carga son un problema de seguridad en América Latina. Causan pérdidas económicas que afectan la competitividad de la región. Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), las zonas cercanas a los puertos, las plataformas de transferencia de carga y las áreas de consolidación de carga son los puntos más vulnerables a los robos.

En ese sentido, en un contexto donde existen alrededor de 70 mil empresas de transporte en Perú y de las cuales el 70% de ellas operan por carretera, existe una necesidad en buscar soluciones de seguridad que garanticen su operación.

Por ello, existen distintas opciones en el mercado orientadas a brindar seguridad en el transporte de mercancías. Entre las

más destacadas se encuentran los candados inteligentes, que son cerraduras robustas de alta seguridad y están diseñados para funcionar en exteriores.

Una de las empresas especializadas en esta solución es Smartlock, una unidad de negocio del operador logístico Macec Pacífico S.A.C, la cual tiene más de 10 años de experiencia en la investigación, desarrollo y comercialización en la industria de la seguridad electrónica. Según Javier Maguiño, Logistics Specialist en Macec Pacífico, la empresa cuenta con un amplio manejo de tecnología y uso de plataformas de aplicaciones comerciales, diversificación de productos, soluciones completas de logística y monitoreo de transporte con cobertura internacional.

"Nuestros candados tienen una batería incorporada de alta capacidad que proporciona la energía necesaria para el funcionamiento de la cerradura. De esta manera, no requiere una batería externa o fuente de alimentación para su funcionamiento. Además, posee un módulo electrónico con GPS / GPRS, que le permitirá el rastreo permanente y transmitirá un alerta si se detecta fuera de un perímetro definido y se activará un seguimiento en tiempo real por medio de una aplicación web y móvil", explica el especialista.

En un contexto donde existen alrededor de 70 mil empresas de transporte en Perú y de las cuales el 70% de ellas se dedican al transporte por carretera, existe una necesidad en buscar soluciones de seguridad que garanticen su operación.

La tecnología de estos candados funciona por medio del envío de información desde un satélite hacia el dispositivo instalado en el camión para detectar su ubicación en tiempo real. La información y datos son transmitidos a una red de antenas celulares, la cual será almacenada en un servidor en la nube para que puedan ser visualizados en la central de monitoreo y los otros dispositivos como tabletas y celulares.

Según el ejecutivo de Smartlock, el objetivo de estas soluciones es ayudar a las empresas a evitar robos totales o parciales de mercancías, frustraciones por la poca visibilidad respecto al estatus de sus cargas y anticiparse a eventos críticos por falta de alertas que resultan en gastos inesperados de estadía o espera.





¿Qué opciones hay de estos dispositivos?

Existen varias alternativas de candados o cerraduras inteligentes para la protección y control de los activos. Entre las principales, se destacan las siguientes:

Modelo Lokies: La nueva función de conectividad bluetooth es la forma de Lokies de conectarse a dispositivos y sensores cercanos con el objetivo de crear una amplia red de seguridad. La característica más destacada es su grillete, que detecta cualquier intento de manipulación indebida e informa en tiempo real, con distintas formas de notificaciones y tomando las medidas necesarias para proteger los activos.

Modelo 420: Es la combinación de la cerradura mecánica GPS y tecnología avanzada de comunicación inalámbrica. Cada cerradura inteligente puede comunicarse a través de GSM, Bluetooth, FID, NFC. Además, por medio de una plataforma web fácil de usar con muchas funciones, le envía información de seguimiento precisa, estado de la cerradura y alertas de advertencia en tiempo real de acuerdo con sus eventos predefinidos.

JT701: El candado JT701 es un dispositivo de bloqueo de seguimiento inteligente para el sistema de gestión de activos. La aplicación puede ser usada con contenedores, remolques, camiones tipo van y otro tipo de sistema de monitoreo remoto de camiones.

Este dispositivo de seguimiento de bloqueo inteligente GPS remoto está diseñado especialmente para el seguimiento, monitoreo y solución de gestión de contenedores. También, está integrado con características de control de microelectrones, RFID, GPS y GSM, etc.

El objetivo de estas soluciones es ayudar a las empresas a evitar robos totales o parciales de mercancías, frustraciones por la poca visibilidad respecto al estatus de sus cargas y anticiparse a eventos críticos.

JT705: El candado de monitoreo JT705, es un tipo de dispositivo utilizado para contenedores estándares. Tiene la función de seguimiento en tiempo real y puede detectar el comportamiento del desmontaje de la puerta, la carga que sale del contenedor y puede controlar el problema del desmontaje de la puerta ilegal y el robo de la carga.

Este modelo tiene una capacidad de batería de 20, 000 mAh, que ayuda en la supervisión general del entorno de la carga que actúa como método antirrobo, sumado a la opción de bloqueo y desbloqueo vía web o aplicación por bluetooth.

Modalidades de robo más comunes en Perú

Simulación de intervención policial. Se han registrado situaciones donde uno de los delincuentes se viste como patrullero y aparenta realizar revisiones de rutina, por lo que el chofer abre las puertas. En algunos casos, el personal de transporte ha sufrido un secuestro al momento del acto delictivo.

Obstrucciones en la carretera. Otra modalidad de asalto es cuando un vehículo simula tener fallas mecánicas, lo que obliga al conductor a detener su trayecto. Esta situación es aprovechada para cometer el asalto y reducir al chofer.

Secuestro o robo al paso. Los delincuentes interceptan el camión posicionando un auto delante y atrás de la unidad y los delincuentes obligan a detener la marcha del vehículo para abordarlo y asaltarlo. También, existen ocasiones donde los ladrones abren las puertas del camión mientras este se encuentra atrapado en la congestión vial.

Operadores de camiones. Algunas empresas de transporte cuyos choferes forman parte de la banda de asaltantes, por lo que ofrecen sus servicios a las empresas de transportes. Aquí prestan sus servicios hasta que reciben cargas de alto valor y simulan un robo.

La tecnología de estos candados funciona por medio del envío de información desde un satélite hacia el dispositivo instalado en el camión para detectar su ubicación en tiempo real.

En ese sentido, existen varias empresas de renombre que ya cuentan con este tipo de soluciones en sus operaciones logísticas. *“Empresas como Toscanos, Océano Sea Food, Productos Tippic, Megabanda, AG Logistic Group, JCC Operador Logístico, entre otras empresas del sector. Nuestro objetivo es continuar ayudando a más empresas peruanas e internacionales a resguardar sus mercancías”*, finaliza el ejecutivo de Smartlock.



ESTRATEGIAS PARA REDUCIR COSTOS LOGÍSTICOS

La gestión logística tiene como uno de sus principios ver cómo reducir los costos de una empresa enfocándose en las actividades de la cadena logística. Lorena Vera Carrasco, Directora de la Consultora Logiscon SAC, plantea algunas recomendaciones y estrategias para conseguir este cometido, resaltando además el papel de las tecnologías.



Las empresas de todos los sectores y de todos los giros de negocio, no solo deben gestionar los costos logísticos de tal manera que no afecten su producción, ventas e ingresos. También tienen el compromiso de encontrar las maneras más eficientes de reducir sus niveles de gasto y con ello mejorar la competitividad frente a otros jugadores del mercado. Al respecto, existen algunas buenas prácticas que pueden

ayudar a reducir los costos logísticos en cada uno de los eslabones de la cadena logística.

Los costos logísticos de una empresa son aquellos que intervienen en las actividades de la cadena de suministros y forman parte del presupuesto, por lo que hay que ser bastante minuciosos con estos, indica Lorena Vera Carrasco,

OPTIMIZACIÓN DE COSTOS

Directora de la Consultora Logiscon SAC. Además, añade que en la cadena logística existen diversos costos y que cada eslabón representa uno específico.

Uno de ellos son los costos de adquisición, que son aquellos que intervienen en el abastecimiento de la cadena de suministros, precisa Vera Carrasco. Luego están los costos de inventario, entre los cuales se puede nombrar a los de mantener el inventario, los de rotura de stock y los de gestión de almacenes. Ya casi hacia el final de la cadena, menciona, intervienen los de transporte, en los que están involucrados la flota para realizar los envíos, ya sea propia o tercerizada, los costos de distribución y los de la entrega al cliente final.

“Existen otros costos asociados a la cadena, entre los que podemos nombrar a los de mantenimiento, embalaje, acondicionamiento de productos y el del mismo personal asociado a las actividades operativas”, refiere Lorena Vera.

Lorena Vera señala que, otro costo que juega un papel importante dentro del rubro logístico es el de almacenamiento, que oscila entre un 30% y 40% del costo logístico.

Los mayores costos logísticos

Dentro de la cadena logística, algunos eslabones constituyen o demandan mayores niveles de gasto logístico. De acuerdo con la Directora de la Consultora Logiscon SAC, los de transporte se llevan del 40% al 50% del total de los costos logísticos. Indica que en este rubro se incurre en una mayor proporción de inversión debido a las tarifas que manejan los transportistas y a la cantidad de referencias con la que cuenta la empresa.

“Si esta posee un menor número de items, sus costos serán más elevados ya que no tendrá poder de negociación con la empresa de transporte. Por el contrario, existe una economía de escala al momento de hablar de este costo que puede beneficiar a la larga a la empresa, pero que no deja de identificarlo como una pieza clave en los costos logísticos”, dice.

Asimismo, Lorena Vera señala que, otro costo que juega un papel importante dentro del rubro logístico es el de almacenamiento, que oscila entre un 30% y 40% del costo logístico. Refiere que cuando se maneja gran cantidad de

referencias, se necesita cada vez estructuras de almacenaje más complejas y caras.

“Adicional a ello, este proceso es el que cuenta con la mayor proporción de mano de obra de toda la cadena, para realizar labores de preparación de pedidos, traslado de mercadería, entre otros”, añade.

Falta de gestión

Lorena Vera sostiene que cada eslabón tiene un presupuesto específico y que existe un flujo de dinero que debe ser equitativo a lo largo de todo el proceso. De acuerdo con la experta, al no manejar los costos adecuadamente dentro de la empresa, se da un desbalance en la cadena.

“Si, por ejemplo, el área de almacenes se excede en su presupuesto, esto va a afectar al resto de la cadena. Compras utilizará su presupuesto asignado, pero no tendrá el soporte de almacén para manejar las cantidades adquiridas. Lo mismo pasará con transporte, que no contará con el volumen adecuado para realizar las rutas habituales”, explica.

Lo más importante aquí, subraya Vera Carrasco, es que cualquier manejo inadecuado de la cadena logística trae consigo un costo para la empresa que se verá traducido en un costo para el cliente final, *“trayendo consigo repercusiones de todo tipo, como el alza de precios en los productos, lo que podría generar una disminución en las ventas de la empresa”,* asegura.

Estrategias en costos logísticos

La áreas de logística y supply chain pueden generar valor reduciendo los costos logísticos sin perjudicar los niveles de

Lorena Vera Carrasco, Directora de la Consultora Logiscon SAC.



productividad ni la calidad de los productos o servicios. En ese sentido, Lorena Vera recomienda principalmente que las empresas realicen una revisión periódica de los rubros logísticos que tienen clasificados en su presupuesto y lo comparen con lo realmente invertido, de tal forma que se identifiquen aquellos costos que tienen una mayor significancia en su cadena de valor.

“Partiendo de allí se pueden dar soluciones para minimizarlos. Mientras no se identifiquen claramente, las empresas podrían ponerle focos de ahorro a actividades que finalmente no afectarán sustancialmente sus costos”, añade.

Señala que otra estrategia importante, por el lado del transporte, sería revisar constantemente los costos del contrato, así como los volúmenes que maneja la empresa, de tal forma que se administren cifras actualizadas. Así, explica, si hubiera un cambio en el mercado de transporte o en la cantidad transportada, se

Existen otros costos asociados a la cadena, entre los que podemos nombrar a los de mantenimiento, embalaje, acondicionamiento de productos y el del mismo personal asociado a las actividades operativas.

podría generar una disminución de estos costos.
“Optimizar las rutas de distribución es otra buena alternativa para este proceso”, agrega.

En el caso de almacenes, Vera menciona que ganar productividad en el recorrido dentro del proceso de

preparación de pedidos y ver qué tipo de flujo de picking se acomoda más para el tipo de negocio que se maneja, generará mayor eficiencia y por ende una reducción de tiempos que se verá reflejada en los costos.

Asimismo, indica que contar con un planeamiento cada vez más fino, revisando la planificación de las operaciones; comprar solo lo que es necesario de acuerdo a lo que se requiera y mantener un stock de seguridad adecuado, ayudará a no caer en un sobrestock ni tampoco en un stock out, lo que podría generar repercusiones económicas importantes dentro de la empresa.

Impacto de las tecnologías

Las tecnologías también cumplen un rol importante en la búsqueda de reducir costos logísticos. Las que se manejan hoy en el sector logístico muchas veces reemplazan actividades que significan para la empresa un costo importante en la cadena. Por ejemplo, comenta Vera Carrasco, un pick to light puede aumentar el promedio de productividad de picking en un 40% con lo que definitivamente los costos logísticos se ven reducidos.

“El aumento de la precisión de los pedidos de picking puede ser superior al 99.5% como lo indican empresas dedicadas a la distribución de este tipo de tecnología”, remarca.

Asimismo, el pick to voice, una tecnología que permite mediante un auricular escuchar las instrucciones de ubicaciones a picar, permite reducir en 60% los errores de preparación de pedidos además de incrementar en un 50% la velocidad de los mismos, añade.

“Es importante, al elegir la tecnología a utilizar, analizar qué es lo que realmente necesita la empresa y qué le va a generar un mayor ahorro en un mediano y largo plazo”, resalta la Directora de la Consultora Logiscon SAC.





Factores de impacto

Existen distintos factores que influyen sobre los costos logísticos. Si hablamos de niveles actuales, dice Lorena Vera, definitivamente no se puede dejar de lado la pandemia. La incertidumbre que causó la misma y los rápidos cambios que tuvo que hacer la industria para adaptarse a esta coyuntura, acrecentaron los costos logísticos, argumenta. Las restricciones de movilidad, la distribución que exigía el mercado, de manera ágil y eficiente fueron factores determinantes.

Asimismo, señala, el transporte marítimo se acrecentó debido a la llamada crisis de los contenedores, lo que propició un aumento del 10% al 20% en el precio de los productos finales.

Vera Carrasco menciona que entre otros factores influyentes en los costos logísticos se puede nombrar al tipo de estructura de almacén que se maneje, que va desde una estructura simple hasta una muy compleja, dependiendo de la cantidad de referencias que se gestione.

Refiere que el conflicto entre Rusia y Ucrania, también tiene una afectación en términos logísticos, pues muchas empresas han tenido que tomar la decisión de salir de estos mercados debido al peligro que significaba tener sus operaciones en estos países. Esto ha afectado la economía global y particularmente a la de Perú, debido a que se ve estrechamente ligado con la inflación, el aumento de los precios del petróleo, los granos, el trigo y los cereales, influenciando los precios locales del transporte y los

alimentos.

“Debido a esto, las importaciones y exportaciones hacia y desde esos países se han visto reducidas y resulta muy difícil reemplazarlas al 100%”, comenta.

Vera Carrasco señala que, los riesgos mencionados se pueden minimizar, promoviendo en las empresas, el crecimiento interno del negocio, promoviendo también el apoyo a la economía local y confiando en que entidades como ADEX y Mincetur realicen una serie de acciones para no perder competitividad en el rubro.

“Otra opción es buscar alternativas adicionales que puedan sustituir aquellos productos que se ven afectados por estos conflictos, expandir los acuerdos comerciales a diferentes países se vuelve importante para mitigar el impacto”, subraya.

PRESENCIA Y PASIÓN FEMENINA EN LA ACTIVIDAD LOGÍSTICA

En este reportaje especial, en el marco del Día de la Mujer celebrado el 8 de marzo, damos a conocer las experiencias, opiniones y sentimientos de mujeres que vienen creciendo y desempeñándose exitosamente en el área logística de sus empresas.



Las mujeres en el Perú asumen cada vez más cargos de liderazgo y roles diferentes en la actividad logística. De ello existen muchos casos de éxito que así lo demuestran y que manifiestan el sostenido crecimiento laboral de las mujeres en esta especialización. Como ejemplo de ello, en el marco del Día Internacional de la Mujer, conversamos con tres profesionales que se desempeñan en cargos de logística.

María Ysela Bendezú, coordinadora SIG para AC Logística del Perú, empresa del grupo Arca Continental, afirma que actualmente las mujeres desempeñan un rol fundamental en los procesos logísticos. De acuerdo con Bendezú, la logística es uno de los rubros donde la presencia de las mujeres se ha vuelto más notoria y competitiva en niveles ejecutivos y hasta operativos.

Asimismo, asegura que hoy en día es común ver en las ofertas laborales menos brechas de distinción de género para ocupar una posición en el sector logístico.

"Podemos ver mujeres operarias, inspectoras, supervisoras, montacarguistas, choferes, jefes, gerentes y ejecutivas dirigiendo eficientemente una determinada operación", indica.

María Bendezú resalta que, la participación de la mujer en la logística y en todos los niveles, ha impulsado la competitividad, liderazgo, compromiso y eficiencia orientados al cumplimiento de los objetivos de la organización.

"Este año 2023, la organización de las Naciones Unidas reconoce el Día Internacional de la Mujer bajo el lema "Por un mundo digital inclusivo: Innovación y tecnología para la igualdad de género", recuerda.

La logística es una actividad estratégica en las empresas más competitivas y por ello demandan personas altamente capacitadas en diferentes habilidades. El número de profesionales en logística crece y alimenta una saludable competencia. En ese sentido, Bendezú cree que el desafío de las mujeres es estar preparadas para asumir retos profesionales, técnicos u operativos.

Asimismo, opina que otro importante desafío es que continúen creciendo y se sigan fortaleciendo las oportunidades para una participación igualitaria sin distinción de género.

Dora del Pilar Soto sostiene que, los seres humanos, en el sector logístico u otro, no deberían tener un papel específico por ser hombre o mujer, sino que la diferencia debería darse más que todo por el nivel de sociabilidad, habilidades o conocimiento, etc., y en base a eso complementarse como equipo de trabajo.

María Ysela Bendezú, Coordinadora SIG en AC Logística del Perú



Liderar grandes equipos

Dora del Pilar Soto, Jefe de Logística de Entrada en el Centro de Distribución de Frescos (Tottus), sostiene que los seres humanos, en el sector logístico u otro, no deberían tener un papel específico por ser hombre o mujer, sino que la diferencia debería darse más que todo por el nivel de sociabilidad, habilidades o conocimiento, etc., y en base a eso complementarse como equipo de trabajo.

Indica que según las estadísticas, los hombres siempre han predominado en este sector, y que se han visto más mujeres en puestos de Marketing, Planificación, Recursos Humanos, que en Logística. Sin embargo, agrega, durante los últimos años, esto viene cambiando poco a poco, pues las mujeres han demostrado que también pueden liderar grandes equipos logísticos,

Dora del Pilar Soto, Jefe de Logística de Entrada en el Centro de Distribución de Frescos (Tottus)





Sussy Baquijano, Jefa de Compras y SS.GG en Almacenera Pacífico SAC

consiguiendo buenos resultados en la gestión de la cadena de suministros, fortaleciendo a la organización, y ayudando en el crecimiento y desarrollo de la misma.

“Se sabe que a las mujeres se les atribuye algunas “calidades innatas” como el ser más ordenadas, o más conciliadoras, empáticas, cuidadosas, tener mayor poder de convencimiento o negociación, etc. Sea esto comprobado o no, la realidad es que cada vez son más las mujeres que se suman a desarrollar su carrera profesional en este campo”, remarca.

Son muchas las mujeres que vienen cumpliendo con éxito un papel protagónico en la logística peruana, contribuyendo al crecimiento y competitividad de sus empresas.

Pasión por la logística

Son muchas las mujeres que vienen cumpliendo con éxito un papel protagónico en la logística peruana, contribuyendo en el crecimiento y competitividad de sus empresas. Un ejemplo de ello es Sussy Baquijano, quien trabaja en el área de compras y SS.GG en Almacenera Pacífico SAC.

“Diariamente reafirmo la pasión que siento por mi trabajo, gracias a los retos que debo enfrentar: desde conocer nuevos productos y para qué sirven, satisfacer nuevos requerimientos, tener cada cosa en el momento preciso, hasta contar con el mejor precio; todo esto me hace sentir bien y es el mismo bienestar que trasladamos a nuestros clientes y proveedores”, afirma.

“Eso es lo que más me gusta de mi área”, resalta. “Buscar nuevos productos que jamás compré o que no tenía idea de que lo compraría algún día; estar en contacto con mucha gente, desde la persona que manda el requerimiento, el proveedor idóneo, hasta el usuario final”, comenta.

De acuerdo con Baquijano, la gestión de compras es una función estratégica, la cual trata de evaluar e integrar a los proveedores dentro de su propia cadena de suministros y cuyo papel ayuda a la reducción de los niveles de inventario, aumentando la rotación y garantizando en todo momento el flujo constante de materiales.

“Todo ello enfocado a favorecer el nivel de servicio a nuestros clientes internos y externos”, remarca.

Almacenamiento y distribución

Para María Ysela Bendezú, la logística es un proceso fundamental en la cadena de valor en una organización. Desde la planificación de la compra de materiales, insumos, empaques, ingredientes, planificación de la demanda, en función de la proyección de ventas, requerimiento de personal, hasta el almacenamiento y distribución.

Bendezú indica que, en la empresa donde trabaja las normas de gestión y normas legales son transversales a todos los procesos. Esto de cierta manera le permitió, agrega, pasar del área de procesos industriales al área de procesos de logística de almacenamiento y distribución.

Actualmente María Bendezú es coordinadora de Sistemas Integrales de Gestión para las operaciones logísticas de tres mega almacenes del rubro de bebidas, ubicados en la ciudad de Lima. Se encarga de identificar, difundir, capacitar e implementar los requisitos del Sistema Integrado de Gestión de la franquicia internacional.

“Realizo seguimiento al cumplimiento de las normas legales de los organismos reguladores asociadas a calidad, inocuidad, ambiente y seguridad”, precisa.

Así mismo, realiza auditorías de calidad, inocuidad, seguridad y medio ambiente a los procesos logísticos de los mega almacenes, con el propósito de mejorar continuamente los procesos.

María Ysela Bendezú, ha conseguido diferentes logros en su etapa en el sector industrial en producción de bebidas, como por ejemplo mantener las Certificaciones Trinorma Calidad, Medio Ambiente y Seguridad; así como el esquema de inocuidad FSSC 22000 de Inocuidad alimentaria.

De otro lado, en el sector logístico, logró incrementar el conocimiento del personal a través de capacitaciones y charlas de sensibilización; asimismo, garantizó el cumplimiento de los requisitos y expectativas de los clientes del sistema de Gestión.



Una aventura nueva cada día

Dora del Pilar Soto, recuerda que, inició su labor en actividades logísticas en los almacenes de Saga Falabella luego de que un amigo, que dejaba ese puesto, le informara de la vacante. Cuando postuló a esa área, ella venía previamente de hacer prácticas en el área comercial de un banco.

“Con mucho entusiasmo y no más experiencia en logística que la que había visto en clases, me presenté a la entrevista y finalmente me dieron el puesto, en ese momento era para Asistente de Logística”, menciona.

Señala que si bien sus responsabilidades estaban más enfocadas en capacitar y dar soporte a los proveedores, aprendió de manera directa el mundo de la logística en aquel Centro de Distribución. Años más tarde, agrega, le dieron la oportunidad de unirse al operador logístico Yobel SCM, en el cual aprendió el otro lado de la logística, ya no como usuario sino como un prestador de servicios.

“Luego de 5 años pude formar parte nuevamente del grupo Falabella, pero ahora en el Centro de Distribución de Tottus, en el cual actualmente me encuentro laborando desde el año 2015”, indica.

Hoy, Dora del Pilar Soto, como Jefe de Logística de Entrada en el Centro de Distribución de Frescos, tiene a su cargo el área de recepción de mercadería y el picking de los productos refrigerados como las frutas, verduras, fiambres y lácteos, pastelería, platos preparados, etc.


“En el Almacén de Frescos contamos con tres cámaras temperadas, cada una de acuerdo a la naturaleza y necesidad de nuestros productos, (congelados a - 21°C, fiambres y lácteos de 0 a 4°C y frutas y verduras de 10 a 12°C)”, precisa.

En estas cámaras se llevan a cabo todos los procesos desde el ingreso hasta la salida para tiendas. La responsabilidad de Dora del Pilar, en resumen, es guiar, acompañar y ayudar a que en cada paso que realiza con su equipo, siempre se respeten los estándares de calidad, cumpliendo con los pedidos generados en las cantidades correctas y con el mejor apilamiento para asegurar que estos lleguen en buen estado a su destino final (clientes).

Entre los logros que ha conseguido junto a su equipo este último año, destacan los ahorros generados en los procesos, sin mayor inversión, optimizando recursos y llegando a un 0.02% de diferencia con el presupuesto asignado; asimismo, la reducción del % de accidentalidad en un 70% comparándolo con el año anterior; la mejora del fill rate de frutas y verduras en la zona norte en un 95%, incluso en circunstancias de bloqueos de carreteras; un ahorro del 35% mensual en el alquiler de almacenes externos para los congelados y aumento en 0.5% el indicador de GPTW.

“Como equipo tenemos la reducción en los reclamos internos, la mejora en carga garantizada y reducción de pérdida de inventario hasta en un 30%, el ahorro del 8% del presupuesto anual en transporte; esto se obtuvo con la reestructuración del cronograma de despacho sin afectar el servicio a tiendas”, destaca.

Dora del Pilar Soto asegura que trabajar en logística es como tener una aventura nueva cada día, nuevos proyectos y nuevas ideas.

“Es emoción con adrenalina y preocupación al mismo tiempo. Me siento feliz de ser parte de este gran Centro Logístico de Tottus, de pertenecer al equipo de jefes logísticos, todos varones; pero siempre se me ha dado la misma oportunidad, responsabilidades y reconocimiento que a ellos”, resalta. 

FARGO REAFIRMA LIDERAZGO EN ALMACENAJE DE CARGA SOBREDIMENSIONADA



La experiencia de la compañía en el manejo y custodia de carga sobredimensionada le permite garantizar a sus clientes una operación eficiente y segura.

Fargo, operador logístico integrante de la corporación Ferreycorp, continúa reafirmando su liderazgo en el almacenaje de carga sobredimensionada en el Perú. La empresa posee una amplia experiencia en el manejo de estas mercancías y cuenta con la infraestructura, el equipamiento y el personal adecuados para el manejo eficiente y seguro de esta clase de carga.

“Nuestra experiencia y liderazgo en el manejo de este tipo de carga, nos permite garantizar una operación eficiente y segura y aportar un servicio especializado a nuestros clientes”, señala Raúl Neyra, Gerente General en Fargo.

El almacenaje de carga sobredimensionada consiste en la custodia de todas aquellas mercancías que, por su misma

naturaleza de tamaño y peso, no pueden ser transportadas de manera convencional. Por lo tanto, para efectos de traslado, se debe recurrir a contenedores especiales o movilizarla de manera fraccionada, lo que se le conoce también como carga break-bulk.

Durante todos estos años, Fargo ha recibido diferentes bienes de suma importancia para los principales proyectos de desarrollo del país. En sus instalaciones se han recepcionado maquinarias, vehículos, equipos industriales y otros bienes de mayor envergadura como un dron marítimo para la pesca inteligente, los vagones de tren para la Línea 2 del metro de Lima y una planta criogénica completa para la generación de oxígeno durante la pandemia.

“Sea cual sea el tipo de carga y la complejidad de la operación, en Fargo estamos preparados para ejecutar cada una de ellas de manera exitosa y segura. En materia de carga sobredimensionada, resalto el nivel de concentración y detalle que demanda la manipulación de esta mercancía. La experiencia es fundamental para el desarrollo de la operación”, indica Raúl Neyra.

Beneficios

Fargo tiene una amplia experiencia en el manejo de carga sobredimensionada con clientes de diferentes sectores, ya sean de minería, construcción, energía, metalmecánica, industriales, entre otros. Cada uno de ellos maneja diferentes productos y tipos de operaciones, para lo cual la compañía logística brinda un trabajo personalizado y altamente especializado en las necesidades propias de cada cliente.


La empresa cuenta con un equipo de profesionales expertos que garantizan el éxito de cada operación. También posee un sistema propio de clientes que digitaliza casi la totalidad de los procesos operativos, brindando mayor agilidad e información de la carga en tiempo real.

Asimismo, Fargo dispone de un área de 100,000 m² para soportar cualquier tipo de operación. Además cuenta con equipos especiales como grúas de izaje, grúas portacontenedores, que son muy versátiles y permiten maniobrar de forma más eficiente; asimismo, montacargas de diferentes capacidades para cargas de menor peso; y una serie de equipos que le permite llevar a cabo cada trabajo.

La ubicación es otro de los beneficios de Fargo. La locación de su centro de operaciones se encuentra a 15 km del puerto y tiene disponibilidad de salida a cualquier parte de las regiones del país: norte, sur y centro.

En lo que se refiere a seguridad, el operador logístico cuenta con la certificación ISO 45001, la cual está dedicada a Sistemas de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo. Esta norma recoge todos los requisitos necesarios con los que una organización debe contar para garantizar que realiza una prestación segura de sus servicios, minimizando el riesgo de accidentes y proporcionando un entorno de trabajo seguro a sus trabajadores.

“Además, contamos con todos los equipos de seguridad que demandan estas operaciones tanto para el personal como para la misma operación”, agrega.

Fargo es un operador logístico parte de la corporación Ferreycorp que brinda soluciones logísticas integrales a través de tecnología de soporte, procesos seguros e infraestructura adecuada para cubrir la demanda del mercado brindando soluciones eficientes. La compañía, que este año cumple su 40 aniversario, se ha consolidado como un líder en el almacenaje de carga sobredimensionada así como en otros servicios. 



Raúl Neyra, Gerente General en Fargo.



RETOS Y TENDENCIAS DEL SECTOR LOGÍSTICO PARA EL 2023

La demanda de envío rápido y eficiente se está incrementando, lo que significa que las empresas logísticas deben estar preparadas para aumentar su capacidad de manejo de envíos de manera rápida y eficiente.



En el 2023, la industria logística enfrentará varios retos, incluyendo una mayor demanda de entregas rápidas, mayor enfoque en la sostenibilidad, automatización de procesos de la cadena de suministro, uso de inteligencia artificial, análisis de datos, ciberseguridad, entre otras demandas.

Estos nuevos desafíos son generados, entre otras razones, por la consolidación del comercio electrónico, que según un estudio de Euromonitor para Google, en el 2025, alcanzará un 10 % de la participación del mercado de ventas de retail en Perú. Asimismo, las tiendas en línea generarán casi un 25 % de las ventas globales del mencionado sector para ese año.

Por otro lado, el comercio exterior representa un sector que también demanda una cadena logística eficiente y que continuará con una sostenida recuperación tras la pandemia. Por ejemplo, las exportaciones peruanas superarían los US\$ 64,000 millones al cierre del 2023, proyectó el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

Estos nuevos desafíos son generados, entre otras razones, por la consolidación del comercio electrónico, que según un estudio de Euromonitor para Google, en el 2025, alcanzará un 10 % de la participación del mercado de ventas de retail en Perú.

En términos de escalabilidad, la demanda de envío rápido y eficiente se está incrementando, lo que significa que las empresas logísticas deben estar preparadas para aumentar su capacidad de manejo de envíos. Además, con el creciente volumen de envíos internacionales, las empresas logísticas deben tener una comprensión sólida de las regulaciones y requisitos aduaneros para garantizar un flujo eficaz de envíos a nivel mundial.

En cuanto a la eficiencia, el sector logístico debe buscar formas de optimizar sus procesos de envío, incluyendo la automatización y la integración de tecnologías como el Internet de las cosas (IoT) y la inteligencia artificial (IA). Esto no solo mejorará la velocidad y la precisión de los envíos, sino que también permitirá a las empresas logísticas tomar decisiones más informadas sobre cómo y cuándo enviar sus productos.

En cuanto a la sostenibilidad, las empresas logísticas deben encontrar formas de reducir su impacto ambiental. Por



ejemplo, a través de la adopción de prácticas de envío más eficientes en términos de energía y/o uso de vehículos de transporte más competentes en términos de combustible. Asimismo, muchas empresas están adoptando soluciones de envío verde, tales como el uso de paquetes y embalajes reciclables.

La innovación tecnológica continuará siendo una tendencia clave en la industria logística, por lo que es recomendable que las compañías de este rubro se adapten a las últimas tecnologías (como la robótica y la inteligencia artificial) para mejorar sus operaciones y ofrecer un servicio a sus clientes más efectivo.

Principales innovaciones

El sector logístico se ha visto impulsado por una serie de innovaciones en los últimos años que han mejorado la eficiencia, transparencia y la sostenibilidad de las operaciones. Desde la implementación de tecnologías de seguimiento en tiempo real hasta la automatización de procesos, estas innovaciones están transformando la forma en que se realizan las operaciones logísticas.



Uno de los mayores cambios que se han visto últimamente ha sido la adopción de la tecnología de seguimiento en tiempo real. Los sensores y dispositivos GPS permiten a las empresas monitorear la ubicación de sus envíos en todo momento, lo que les brinda una visibilidad sin precedentes sobre el estado de sus operaciones. Además, los datos recopilados por estos dispositivos pueden utilizarse para optimizar las rutas y mejorar la eficiencia en la entrega.

El sector logístico debe buscar formas de optimizar sus procesos de envío, incluyendo la automatización y la integración de tecnologías como el Internet de las cosas (IoT) y la inteligencia artificial (IA).

Otra innovación permanente en el sector logístico es la automatización. Desde la optimización de la gestión de inventarios hasta la mejora de la eficiencia en la gestión de paquetes, la automatización está permitiendo a las empresas reducir los errores. De igual modo, la automatización también puede ayudar a reducir los costos y mejorar la sostenibilidad mediante la reducción del desperdicio y la optimización del uso de recursos.

Asimismo, la implementación de robots y vehículos autónomos es otro avance tecnológico importante en el sector logístico. Desde drones hasta robots de entrega terrestres, estas tecnologías están transformando y optimizando la forma en que se realiza la entrega y se gestiona los paquetes. Incluso,

la implementación de vehículos autónomos también puede mejorar la seguridad en las carreteras y reducir la congestión del tráfico.

Nuevos requerimientos

La logística es un sector en constante evolución que se ve afectado por los cambios en la economía, la tecnología y los hábitos de los consumidores. Con el aumento del comercio electrónico y la demanda de entregas más rápidas y eficientes, las empresas logísticas se enfrentan a nuevos requerimientos y necesidades.

Una de las mayores necesidades en la logística es la flexibilidad. Los consumidores exigen una mayor variedad de opciones de entrega, lo que demanda una infraestructura de logística más flexible. Las empresas logísticas deben ser capaces de adaptarse a una amplia gama de requisitos de entrega, incluidas las opciones de entrega en días específicos y horas específicas.

Otra necesidad importante en la logística es la transparencia. Los consumidores esperan poder seguir su paquete en tiempo real y recibir actualizaciones constantes sobre su estado de envío. En ese sentido, las empresas logísticas deben ser capaces de proporcionar una visibilidad en tiempo real de sus operaciones para cumplir con las expectativas de los consumidores y mejorar su experiencia de compra.

Una logística cada vez más sostenible

El sector logístico es un componente clave en la economía global, ya que permite el transporte y la distribución de bienes a nivel mundial. Sin embargo, también es conocido por tener un impacto negativo en el medio ambiente debido a la emisión de gases de efecto invernadero y la utilización de recursos naturales.

Las empresas logísticas deben encontrar formas de reducir su impacto ambiental a través de la adopción de prácticas de envío más eficientes en términos de energía y/o uso de vehículos de transporte más competentes en términos de combustible.

Por esta razón, es fundamental que el sector logístico adopte prácticas sostenibles para minimizar su impacto ambiental y proteger el planeta para las generaciones futuras. Algunas de las innovaciones más prometedoras en este sentido incluyen:

1. **Vehículos eléctricos e híbridos:** La electrificación de los vehículos de entrega está siendo cada vez más popular debido a su eficiencia energética y reducción de emisiones.
2. **Sistemas de rastreo y seguimiento sostenibles:** La tecnología de seguimiento y monitoreo permite a las empresas optimizar sus rutas y reducir el consumo de combustible.
3. **Packaging y materiales sostenibles:** El uso de materiales reciclables y biodegradables en el packaging de los productos es una forma de reducir la cantidad de residuos generados y volverse más sostenibles.
4. **Sistemas de gestión de energía:** La utilización de tecnologías como paneles solares y sistemas de almacenamiento de energía permiten a las empresas logísticas reducir su dependencia de los combustibles fósiles y mejorar su eficiencia energética.
5. **Colaboración y optimización de rutas:** La colaboración entre empresas y la optimización de las rutas de entrega permite reducir el número de viajes y la emisión de gases de efecto invernadero.

La sostenibilidad es un aspecto clave que debe ser considerado en el sector logístico para proteger el medio ambiente y garantizar un futuro sostenible para todos. Las innovaciones mencionadas anteriormente son solo algunos ejemplos de cómo el sector puede mejorar su sostenibilidad y contribuir a un futuro más verde.

Como se mencionó anteriormente, la tecnología está cambiando la forma en que se realiza la logística y creando nuevas necesidades en el sector. Desde la implementación de tecnologías de seguimiento en tiempo real hasta la

automatización de procesos, resulta de suma importancia que las empresas logísticas estén al tanto de las innovaciones y busquen la forma de adoptarlas.

Situación del sector logístico

En los últimos años, se ha registrado un aumento en la demanda de servicios logísticos debido al crecimiento del comercio electrónico y la globalización de la economía. Según el diario El País, la logística crece anualmente en 4,4 %. Sin embargo, el sector enfrenta una serie de desafíos que deben ser abordados para garantizar su sostenibilidad a largo plazo. Algunos de los desafíos más importantes incluyen:


Infraestructura insuficiente: Muchos países en desarrollo carecen de la infraestructura necesaria para garantizar una logística eficiente y sostenible.

Escasez de recursos humanos: El sector logístico requiere un gran número de trabajadores calificados, pero a menudo hay una escasez de mano de obra disponible.

Cambios en las normativas y regulaciones: Las regulaciones cambiantes en diferentes países pueden hacer que sea difícil para las empresas logísticas mantenerse al día y cumplir con los estándares requeridos.

Cambios en los patrones de consumo: Los cambios en los patrones de consumo y la demanda de productos personalizados pueden aumentar la complejidad de la logística y hacer que sea más difícil para las empresas satisfacer las necesidades de sus clientes.

Sostenibilidad: El sector logístico es conocido por tener un impacto negativo en el medio ambiente, lo que plantea desafíos importantes en términos de sostenibilidad.

Sin duda, el sector logístico, como la mayoría de los sectores empresariales, está en constante evolución y debe adaptarse a las nuevas tendencias y requerimientos por parte de los consumidores y del entorno empresarial. En un mercado cada vez más competitivo, es clave que las empresas logísticas busquen la forma de optimizar sus operaciones en términos de tecnología, sostenibilidad y flexibilidad, ofreciendo a sus clientes el mejor servicio posible. 

TECNOLOGÍAS APLICADAS EN LOGÍSTICA MEJORAN LA GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTROS

Las tecnologías son los aliados del progreso en todos los ámbitos de la vida. En el mundo de los negocios, la influencia que tienen sobre la cadena de suministros es altamente decisiva para el buen rendimiento de una empresa. Es por ello que cada vez más compañías toman la importante decisión de invertir en ellas, aunque hay otras que todavía recelan esta apuesta, temen arriesgar su inversión o desconocen el valor que pueden ganar.



La aplicación de tecnología, y su manejo eficiente, contribuye con la supervivencia de una empresa, una preocupación que mayormente asalta a las pymes y micropymes pero que puede alcanzar a cualquiera. No contar con herramientas digitales para adaptarse a los cambios y exigencias del mercado, y menos para afrontar situaciones de crisis, como lo acontecido por la pandemia, ha puesto en aprietos a muchas compañías.

Pero el impacto de invertir en tecnología y aplicarla adecuadamente es aún mayor, pues al hacer más eficiente

y óptima su cadena de suministros, las empresas pueden mejorar notoriamente su competitividad. De acuerdo con Hector Mayorga, Experto en Logística y Supply Chain, tecnologías en automatización y optimización de procesos permiten una mejor gestión de la cadena de suministros, lo que se traduce en mejor eficiencia en la planificación y ejecución de las operaciones logísticas.

La tecnología ofrece muchas ventajas en la cadena de suministros, entre ellas están la optimización y

automatización de procesos, indica Mayorga; lo que lleva a la ecuación final de reducir errores y aumentar la eficiencia.

Una segunda ventaja es la mejora de la visibilidad, pues el uso del Internet de las Cosas y la Inteligencia Artificial proporciona una visibilidad en tiempo real de la cadena de suministros, “lo que permite tomar decisiones informadas”, precisa.

Asimismo, la aplicación de tecnología también ayuda a mejorar la experiencia del cliente, pues permite, por medio de un seguimiento en tiempo real de la entrega, una mayor flexibilidad en la gestión de devoluciones y cambios.

Hector Mayorga menciona que, otras ventajas son que brinda mayor eficiencia en la entrega gracias a que las tecnologías ayudan a optimizar la entrega, lo que aumenta la eficiencia y reduce los tiempos; y, por último, agrega, la implementación y buena gestión de tecnologías contribuye a reducir costos.

El Experto en Supply Chain opina que actividades como el comercio electrónico, el retail, la industria alimentaria y operaciones globales, presentan una mayor necesidad por el uso de tecnologías en su logística cuanto más complejos y más números de códigos manejan.

Al respecto, menciona que el “e-commerce” requiere una gestión eficiente de la logística, ya que las expectativas de los clientes en términos de entrega y precisión son muy altas. Asimismo, señala que en retail la logística es muy complicada debido a la gran cantidad de productos (SKUs) y ubicaciones involucradas. Igualmente, precia que la logística de la industria alimentaria requiere una gestión cuidadosa de la cadena de suministros, ya que los productos perecederos requieren una cadena de frío controlada.

“Las tecnologías como el monitoreo de temperatura y la gestión de inventarios en tiempo real pueden ayudar a garantizar la seguridad alimentaria”, subraya.

Además, remarca que las operaciones globales requieren una gestión eficiente de la logística para garantizar la entrega de productos en un plazo y costo razonables.

Creciendo en Perú

Hector Mayorga indica que, en el ambiente sudamericano, Argentina empezó con proyectos de tecnologías hace veinte años, pero que lamentablemente ahora son elefantes blancos. Añade que Chile está más adelantado, pues introdujeron la tecnología en sus procesos desde los años 90's, aunque hay poca implementación todavía. Refiere que Perú y Colombia partieron un poco después, pero que la tendencia hacia la adopción de tecnologías en logística está creciendo a pasos grandes.

Hector Mayorga, Experto en Logística y Supply Chain



“Es posible que la inversión siga aumentando a medida que las empresas busquen mejorar su eficiencia y competitividad en un mercado más exigente”, resalta.

De acuerdo a la experiencia de Héctor Mayorga con empresas peruanas a las que ha visitado, algunas de las tecnologías actuales más usadas en logística son:

- Sistemas de gestión de inventarios: Los WMS, ERPs, de fama mundial o las más económicas, se están implementando de manera rápida, ya que ayudan a mantener un seguimiento preciso de los inventarios y optimizarlos.
- Automatización de la gestión de suministro: Estas tecnologías ayudan a las empresas a mejorar la visibilidad y la eficiencia en la cadena de suministros.
- Sistema de seguimiento de paquetes: El monitoreo en el progreso de los envíos y mantener a los clientes informados se ha vuelto importante.
- Optimización de la ruta: Sobre todo en países como el Perú estas tecnologías nos ayudan a planificar y optimizar las rutas de entrega.
- Análisis de datos: El “big-data”, importantísimo para recopilar y analizar datos para mejorar la eficiencia y la toma de decisiones, aunque todavía estamos empezando a utilizar esta herramienta.

Las tecnologías pueden ayudar a automatizar y optimizar procesos logísticos, lo que lleva a la ecuación final de reducir errores y aumentar la eficiencia.

Héctor Mayorga también cree que hay tecnologías que modificarán la logística no solo en los próximos años si no en este 2023.

Una de ellas es la Inteligencia Artificial. Sostiene que la IA añade velocidad y precisión a la cadena de suministro, y que soluciones de este tipo aumentan las capacidades humanas, prediciendo patrones y automatizando tareas que consumen mucho tiempo para conseguir rapidez y al mismo tiempo reducir costos logísticos.

En un ejemplo de predicción de la demanda, detalla que la IA detecta tendencias con una precisión superior a la humana para predecir con mayor exactitud la demanda de la cadena de suministros. Según un estudio de McKinsey, añade Mayorga, el análisis basado en la IA puede reducir los errores de previsión de un 30% a un 50%, así como disminuir las pérdidas de ventas por falta de existencias hasta en un 65%.

En el caso de automatización de almacenes, utilizando la visión por ordenador para reconocer y organizar los productos, la IA automatiza las tareas rutinarias del almacén (recopilar datos, modificar o redirigir pedidos, controlar la calidad, inspeccionar inventario, etc.), lo que permite al personal centrarse en actividades estratégicas, menciona.

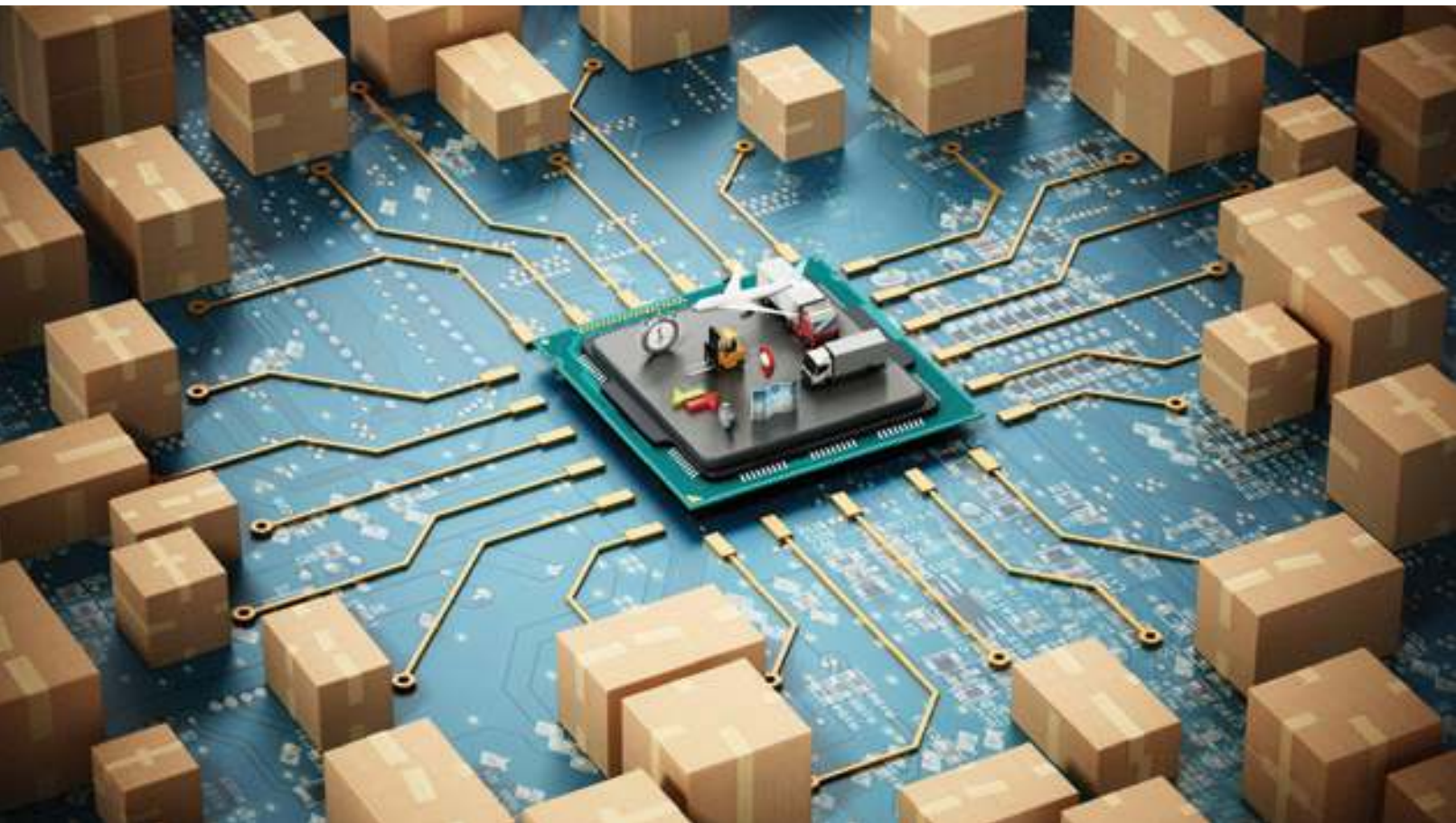
Indica, además, que la asistencia en tiempo real ya sea por voz o mensajería ayuda a mejorar la experiencia del cliente, que demanda información rápida y conveniente. De acuerdo con Salesforce, anota el experto, el 65% de los clientes están abiertos al uso de IA para mejorar su experiencia. En ese sentido, los chatbots pueden recibir llamadas, guiar al cliente, resolver quejas, etc.

“Los datos se verifican y se validan para atender las preferencias de los clientes y esta personalización incrementa la confianza y fidelidad del cliente”, agrega.

La industria alimentaria y operaciones globales presentan una mayor necesidad por el uso de tecnologías en su logística cuanto más complejos y más números de códigos manejan.

Una segunda tecnología que modificará la logística este 2023 y en el futuro es el Internet de las Cosas (IoT). Con un nuevo nivel de precisión, el IoT interconecta las numerosas partes de una cadena de suministros para que los gerentes de Logística tengan una mejor visión de las operaciones en tiempo real, explica Mayorga. Sincroniza los dispositivos y los sistemas a la vez que recopila, recibe y envía datos que son procesables y compatibles para agilizar procesos.

“Según un estudio de Zebra, las empresas tienen previsto automatizar sus sistemas de almacén mediante IoT para el 2025 en un 72%”, informa.



Señala que la IoT mejora el inventario mediante rastreadores RFID que permiten al personal saber dónde están los productos y reaccionar si se agota el stock; también mejora la entrega, mediante sensores que facilitan a los camiones utilizar todo el espacio disponible y alertar cualquier riesgo o cambio en las condiciones para minimizar pérdida o daño; y finalmente mejora el recojo de productos, mediante robots colaborativos.

Otras tecnologías son el Big Data y análisis predictivo. Ambas procesan las tendencias históricas pasadas y proporcionan asesoramiento en consecuencias para identificar el mejor momento para reordenar el inventario, optimizar rutas, agilizar funciones, programar mantenimiento, etc.

“En visitas a almacenes en Perú he visto que se está empezando a utilizar pero no de manera eficiente, aún estamos usando excel con miles de celdas de todos los años anteriores, por ejemplo”, comenta.

“Las tecnologías como el monitoreo de temperatura y la gestión de inventarios en tiempo real pueden ayudar a garantizar la seguridad alimentaria”, subraya.

Automatizar un almacén

De otro lado, Hector Mayorga indica que cuando uno quiere automatizar un almacén es importantísimo tener clara la data para generar un análisis de cuanta cantidad de productos se manejará en el año cinco.

“Los celulares, tablets, etc., conectados al sistema de gestión de almacenes (WMS), facilitan la introducción y recepción de información para las listas de selección y las etiquetas de envío en el almacén. También, los dispositivos portátiles equipados con escáneres, cámaras, pantallas táctiles y WiFi pueden enviar y recibir datos sobre el cumplimiento de los pedidos y el seguimiento de las entregas”, detalla.

Además, indica que la automatización de almacenes mediante robots es una solución logística ventajosa porque funciona de forma autónoma o semiautónoma, guiados por su software interconectado con el WMS o con la IA, lo que ayuda a reducir los costos de mano de obra en 30%, según el último estudio de ADEX del 2022.

“En resumen, aunque las tecnologías en logística han avanzado mucho en los últimos años, siempre hay margen para mejorar el conocimiento de su manejo”, opina.


Decisiones de inversión

Todas las ventajas mencionadas anteriormente impulsan a que empresas y sus gerencias de logística apuesten por el uso de tecnologías en su cadena de suministros. Sin embargo, resulta interesante por qué aún hay empresas que sabiendo de estos beneficios no deciden invertir.

Al respecto, Hector Mayorga sostiene que a veces cuesta justificar el costo de la inversión y que eso corta a las empresas a invertir. Eso hace que muchas se pregunten: ¿cómo voy a invertir en esto si se demora tantos años en pagarse? “Al principio el retorno de inversión (ROI) parece que les da la razón”, apunta.

Sin embargo, agrega que no se trata solo del ROI, sino del nivel de servicio que se da. Mayorga señala que hay beneficios cuantificables y que hay otros no cuantificables porque son intangibles. Para explicar esto, pone como ejemplo un problema de stock debido a un error de despacho que propició que se deje de vender ese producto en tienda.

“Si tengo otro producto similar el cliente lo compra y no se nota al final, pero si el cliente se va a mi competidor y lo compra ahí, se puede perder al cliente, porque el producto es mejor, mas económico, le gustó la experiencia de la compra, etc. La próxima vez puede que vaya directamente con el competidor. Ese costo por ejemplo no está cuantificado y esos detalles no lo ven en la mesa de directorio al tomar decisiones”, detalla.

Asimismo, Mayorga señala que otros factores que inhiben a la inversión de tecnologías es la falta de capacitación, sobretodo en Perú, “donde las empresas se sienten incómodas y tienen miedo al cambio”; los cambios regulatorios, el ambiente político y los cambios tecnológicos rápidos que hacen que estas tecnologías puedan ser obsoletas rápidamente. “Por eso nunca se planea un almacén para el año cero sino para el año cinco”, dice. 

LA IMPORTANCIA DE LA SOSTENIBILIDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DE MERCADERÍAS

La Agencia Internacional de la Energía ha alertado de que el transporte de mercancías es el responsable del 10 % de las emisiones globales de CO₂.



La sostenibilidad es una preocupación cada vez más importante en todos los aspectos de la economía global, y la distribución de mercaderías no es una excepción. La industria de la logística y la distribución de mercaderías es responsable de una gran cantidad de emisiones de gases de efecto invernadero y otros impactos negativos en el medio ambiente, y es crucial que las empresas adopten prácticas sostenibles para reducir su impacto y proteger al medio ambiente.

La Agencia Internacional de la Energía ha alertado de que el transporte de mercancías es el responsable del 10 % de las emisiones globales de CO₂. Por medios de transporte, el de

carretera supone el 75 % de las emisiones de dióxido de carbono. Reducirlas es uno de los grandes desafíos para la logística. Ese camino que recorre una mercancía desde su fabricación hasta que llega al cliente final, es una de las piedras angulares para contribuir a la preservación del medio ambiente y, también, una estrategia para que las empresas aumenten su competitividad.

Según Roberto Obradovich, Gerente General en Cambio Soluciones, representante de la marca King Long, una de las formas más importantes en que las empresas pueden adoptar prácticas sostenibles en la distribución de mercaderías es incluir vans eléctricas y camiones eléctricos. "Estos vehículos están

SOSTENIBILIDAD Y EFICIENCIA ENERGÉTICA

diseñados para disminuir costos de combustible y reducir las emisiones de CO2 directamente, debido al uso de baterías de litio que pueden ser recargadas, sin usar combustibles fósiles”, dice.

Asimismo, Obradovich comenta que también se encuentran disponibles montacargas eléctricos y transpaletas eléctricas que pueden complementar la transición de la cadena de suministros hacia lo sostenible. *“El beneficio de contar con este tipo de vehículos es tener la preferencia del consumidor al saber que al proveedor si le interesa el medio ambiente de todos en común, además de conseguir bonos de carbono y ahorrar en costos de combustible.”*, declara.

El Ejecutivo de Cambio Soluciones comenta que se requiere una infraestructura a lo largo del país para cargar las baterías, además de tarifas eléctricas diseñadas para la electromovilidad.

Por otro lado, las empresas también pueden enfocarse en la optimización de sus procesos de envío. Esto puede incluir la planificación de rutas más eficientes, la reducción del tamaño y el peso de los paquetes, y el uso de vehículos de transporte más eficientes en términos de combustible. Además, la automatización y la integración de tecnologías como el Internet de las cosas (IoT) y la inteligencia artificial (IA) pueden ayudar a optimizar los procesos de envío y mejorar la eficiencia energética.

Además, otra forma en que las empresas pueden adoptar prácticas sostenibles en la distribución de mercaderías es a través del uso de paquetes y embalajes sostenibles. Esto puede incluir el uso de materiales reciclables y biodegradables, así como la reducción del tamaño y el peso de los paquetes para reducir la cantidad de materiales y energía necesarios para el envío. Según la Agencia Europea de Medio Ambiente, en la UE se generan aproximadamente 100 millones de toneladas de residuos de envases al año.

Innovación sostenible aplicada a la logística

Las innovaciones más importantes en sostenibilidad aplicadas a la logística:

Vehículos eléctricos: La electrificación de los vehículos de transporte es una de las innovaciones más importantes en sostenibilidad aplicadas a la logística. Los vehículos eléctricos son más eficientes en términos de combustible y emisiones que los vehículos de combustión interna, lo que significa una reducción significativa en la huella de carbono.

Optimización de la ruta: Esta medida es esencial para disminuir la huella de carbono y mejorar la eficiencia en la logística. Las soluciones de software de optimización de la ruta utilizan tecnología avanzada para identificar las rutas más

cortas y eficientes, lo que reduce la cantidad de kilómetros recorridos y las emisiones de gases de efecto invernadero.

Envío combinado: Es otra innovación importante en sostenibilidad aplicada a la logística. Este enfoque permite consolidar los envíos de diferentes clientes en un solo vehículo, lo que reduce la cantidad de camiones en la carretera y disminuye las emisiones de gases de efecto invernadero.

Packaging sostenible: El packaging sostenible es otra innovación importante en sostenibilidad aplicada a la logística. Los materiales de packaging reciclables y biodegradables, como la pulpa de madera, son una alternativa sostenible a los materiales convencionales y ayudan a reducir la cantidad de residuos generados en la logística.

El reto

Para Obradovich, el principal reto en Perú es que las empresas apuesten por la adquisición de vehículos eléctricos en lugar de los GNV (gas natural vehicular). *“Es importante dar a conocer las bondades de la electrificación vehicular en el transporte de mercancía, donde se destaca la disminución de la contaminación y de costos de combustibles”*, señala.

Asimismo, el ejecutivo de Cambio Soluciones comentó que se requiere una infraestructura a lo largo del país para cargar las baterías, además de tarifas eléctricas diseñadas para la electromovilidad. *“Actualmente, Perú se encuentra en un estado de desarrollo inicial en esta transición. La mayoría de camiones son de diesel o GNV, los cuales son contaminantes”*, indica Obradovich.

En conclusión, la sostenibilidad en la distribución de mercaderías es esencial para garantizar un futuro sostenible para el país y el planeta. La adopción de tecnologías más eficientes, la optimización de la ruta y la utilización de vehículos eléctricos son algunas de las formas en que se pueden mejorar las prácticas sostenibles en la logística, pero aún falta mucho por recorrer en el Perú. 🚀



Roberto Obradovich
Gerente General en Cambio Soluciones, representante de la marca King Long

AMÉRICA LOGÍSTICA: UN SERVICIO COMPLETO Y EFICIENTE DE ALMACENAMIENTO



AMÉRICA LOGÍSTICA GROUP
El servicio para su empresa

Almacén y CD
para entregas
Delivery

Espacios
mínimos
desde
25 m²

Central Telefónica:
335-4109

www.americalogistica.pe



AMÉRICA LOGÍSTICA GROUP
El servicio para su empresa

Almacén y Gestión
de Inventarios

Central Telefónica:
335-4109

www.americalogistica.pe

La empresa de capitales peruanos posee infraestructura de almacenamiento con excelente ubicación y muy bien equipada. Sus tres almacenes pueden servir como plataformas para centro de distribución, almacén simple, delivery y última milla. Adicionalmente, la empresa realiza servicios en manejo de inventario.

El almacén es el epicentro donde se concentran productos, bienes intermedios y materias primas. Estas mercancías son allí almacenadas y custodiadas ordenadamente, y desde allí mismo despachadas a sus respectivos puntos de destino, que pueden ser una fábrica, un punto de venta, otro almacén, un centro de distribución, o el domicilio de un consumidor final. Un almacén es el nexo intermedio con estos destinos no solo de un mismo país sino además del exterior.

En ese sentido, un almacén debe poseer una serie de cualidades que le permitan ser el punto intermedio idóneo para aquella

función. Por ejemplo, tener una ubicación que le permita llegar en el mejor tiempo posible a diferentes puntos de destino; contar con infraestructura que pueda almacenar productos de diferente naturaleza, tamaño o peso, como mercancías refrigeradas, bienes peligrosos, o carga en general.

Asimismo, un almacén debe ser completamente seguro, debe estar bien vigilado y monitoreado. Asimismo, su ubicación tiene que ser idónea para almacenar y despachar cargas no solo a nivel doméstico, sino además como parte de la distribución física internacional; entre otras muchas características.

América Logística, con 18 años en el mercado, es una de las empresas más reconocidas en el Perú que posee las más completas características en su servicio de almacén, una de las tantas unidades de negocio que tiene.

En el mercado existen operadores logísticos que cuentan con almacenes propios o alquilados que ponen a disposición de otras empresas, pero que a su vez brindan servicios adicionales orientados al ciclo de almacenamiento. En este caso, un almacén brindará un servicio más eficiente si cuenta con el personal y demás recursos que permitan realizar óptimamente la mayor cantidad de tareas intralogísticas.

América Logística, con 18 años en el mercado, es una de las empresas más reconocidas en el Perú que posee las más completas características en su servicio de almacén, una de las tantas unidades de negocio que tiene. Conoce a continuación los almacenes, recursos operativos y beneficios de almacenamiento que brinda la compañía.

Almacén 1:

Tiene 2000 m2

*Está ubicado en la Av. Belisario Sosa Peláez 1055
Lima Cercado (Alt. Cdra. 23 de la Av. Venezuela)*

Almacén 2:

Tiene 2000 m2

*Está ubicado en la Av. Belisario Sosa Peláez 1023
Lima Cercado (Alt. Cdra. 23 de la Av. Venezuela)*

Almacén 3:

Tiene 6000 m2

*Está ubicado en el Jr. Antenor Orrego 2188
Lima Cercado (Alt. Cdra. 23 de la Av. Venezuela)*





ALMACÉN AL 01

2,000 m²

Av. Belisario Sosa Peláez 1055
Lima Cercado
(Alt. Cdra. 23 de la Av. Venezuela)

La compañía ofrece tercerización de procesos y manejo de inventarios. Ello implica, además del almacenamiento físico, servicios de recepción, picking, generación de documentos, despacho, logística inversa.

Servicio de Almacén


América Logística pone a disposición del mercado tres almacenes con las mejores tarifas. A través de ellos brinda espacios de almacenamiento, de áreas techadas y no techadas, desde un mínimo de 25 m² a piso y en racks.

Asimismo, la compañía ofrece tercerización de procesos y manejo de inventarios, facilitando que las empresas se dediquen a su negocio principal. Ello implica, además del almacenamiento físico, servicios de recepción, picking, generación de documentos, despacho, logística inversa. Para ello cuenta con personal de alta experiencia, formalmente contratado, equipo montacargas desde 2.5 hasta 15 toneladas, grúas para carga liviana y pesada, etc.

Por la ubicación y recursos que poseen, los almacenes de América Logística son ideales para una logística doméstica y también para procesos de comercio exterior. Y es al que estar estratégicamente ubicados en un punto medio de Lima, tienen fácil acceso al puerto, aeropuerto, almacenes temporales, operadores logísticos y las zonas norte, sur y centro.

En ese sentido, sus centros logísticos sirven para almacén simple de carga general, carga LCL y FCL; pueden además funcionar como centros de distribución y asimismo son ideales para delivery y última milla.

Además, los almacenes de América Logística cuentan con sistema de video cámaras, seguridad 24x7, licencia de funcionamiento, certificado de INDECI, sistema contra incendio, alarmas para la prevención de robos, seguro multirriesgo y seguro de deshonestidad, internet de banda ancha, planes de contingencia, cumplimiento de las normas de Seguridad Ocupacional, entre otros.

Clientes de la talla de Oxxo, por ejemplo, son algunos de los clientes que se benefician con el servicio de Almacén de América Logística. 



ALMACÉN AL 02

2,000 m²

Av. Belisario Sosa Peláez 1023
Lima Cercado
(Alt. Cdra. 23 de la Av. Venezuela)



ALMACÉN AL 03

6,000 m²

Jr. Antenor Orrego 2188
Lima Cercado
(Alt. Cdra. 23 de la Av. Venezuela)

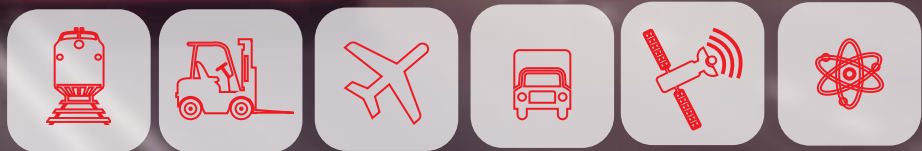
SIL

XXXIX CONGRESO

ALACAT

Barcelona **25** Anniversary
7-9 junio 2023 (1998-2023)

LA LOGÍSTICA DE HOY Y DEL FUTURO



FERIA LÍDER DE LOGÍSTICA, TRANSPORTE, INTRALOGÍSTICA
Y SUPPLY CHAIN DEL SUR DE EUROPA

Organizado por :

ZF | CONSORCI
barcelona
ZONA FRANCA

www.silbcn.com

EL LAYOUT DE UN CENTRO DE DISTRIBUCIÓN TAMBIÉN REQUIERE UNA MIRADA AL FUTURO



Muchas veces al diseñar un almacén se comete el error de no considerar el crecimiento futuro del negocio, aspecto importante sobre todo ante la fuerte expansión del comercio electrónico. Asimismo, existen otros factores que se deben tomar en cuenta al momento de realizar un layout.

Los almacenes son recintos donde las empresas guardan y gestionan productos terminados, productos en proceso, materias primas, repuestos, etc., para su posterior abastecimiento interno o externo. En el caso de un centro de distribución, su eficiente

control y rendimiento permitirá optimizar recursos y costos, además de un mejor nivel de respuesta frente a la demanda. Realizar un layout adecuado de un almacén será siempre fundamental para lograr ese buen desempeño.

CENTRO DE DISTRIBUCIÓN

El layout, en términos logísticos de almacén, es el diseño y cálculo del área necesaria para las zonas de almacenamiento, y de áreas de tránsito para el flujo de productos, materiales, vehículos y personas que lo conforman, en función a la logística de entrada y salida.

Las áreas en el diseño de un centro de distribución son principalmente la recepción y control, donde están los muelles y bahías de carga y descarga de vehículos; la zona de almacenamiento, donde puede haber estanterías o no, según el tipo de producto que se almacene. También está la zona del picking, donde se realiza la preparación de los pedidos para su distribución a los clientes; así como las zonas de expediciones, donde se entregan los pedidos armados para cargarlos a los vehículos.

“Esas son las zonas principales que ves en un almacén de distribución; sin embargo, también puede haber otras zonas: las oficinas para control de operaciones, donde están la supervisión, la gente de logística; y de otro lado los servicios higiénicos. Algunos consideran también un comedor: esas áreas también es importante tenerlas definidas en un almacén”, precisa el Ing. Armando Cherres, Supply Chain Manager en Alta Dirección Internacional.

Un adecuado layout hará eficiente la utilización del espacio de un almacén. Facilita el control del almacén, para poder rotar bien el stock, minimizando pérdidas o mermas. Asimismo, reduce los tiempos de los procesos y optimiza los recursos.

Un buen layout debe cumplir algunos objetivos básicos. En el caso de un centro de distribución, el diseño debe permitir una eficiente gestión de las existencias, una buena rotación de stock; debe garantizar que esté preparado para picos de venta, sobre todo estacionales. Asimismo, el layout tiene que asegurar que el CD facilite una preparación de pedidos más ágil, así como flexibilidad en el almacenamiento de variados productos y SKUs.

“Es importante que sea flexible para que pueda responder a la variación de la demanda, porque hoy los clientes están cada vez más exigentes y uno tiene que responder rápidamente. En resumen, yo diría que los objetivos que debe cumplir el layout de un almacén es que debe ser operativo, escalable y a la vez seguro”, indica Armando Cherres.

Un adecuado layout hará eficiente o mejorará la utilización del espacio de un almacén, en caso sea nuevo o un almacén ya existente. Facilita el control del almacén, para poder rotar bien



el stock, minimizando pérdidas o mermas. Asimismo, cuando están bien establecidas las ubicaciones, reduce los tiempos de los procesos y optimiza los recursos.

“Y si tienes una buena reducción de tiempo en los procesos y optimizas tus recursos, de hecho que vas reducir tus costos. También garantizará operaciones seguras”, resalta Cherres, quien se ha desempeñado por más de 30 años como gerente y jefe en las áreas de logística y cadena de suministro de grandes empresas multinacionales y de servicios outsourcing.

Iniciar un proyecto de layout puede darse ante la necesidad no solo de tener por primera vez un almacén o tener uno nuevo; también puede motivarse al querer rediseñar el existente. Por ejemplo, cuando cambia de ubicación el almacén o cuando se introduce un proceso que afecta la zona de almacenamiento.

Criterios para un layout

Al realizar el diseño de un almacén para su posterior construcción, se tiene que considerar diferentes factores que garanticen que el recinto se ajuste a las necesidades de operación del negocio. El primero de ellos es la funcionalidad o la actividad que se va a desarrollar en ese espacio.

En el caso de centros de distribución, por ejemplo, la fuerte expansión del comercio electrónico hoy exige almacenes de distribución más ágiles, que estén preparados para el crecimiento rápido de un negocio. Al respecto, Cherres resalta que al momento de diseñar un CD es importante pensar en las previsiones del futuro, pensar en el hoy pero también en el mañana.

“Muchos almacenes han colapsado con esto del crecimiento del e-commerce, que hoy en día obliga a todos a atender una demanda inmediata de clientes b2c: los espacios del almacén se han quedado cortos”, sostiene.

Armando Cherres recuerda una experiencia relacionada con esto. En un antiguo trabajo que tubo se recomendó un almacén con un layout ideal para el crecimiento futuro de la compañía, pero lo vieron como mucha inversión y no se tomó en cuenta; en lugar de ello, se trasladaron a un almacén propio. En menos de tres meses, que llegó la estacionalidad, se tuvieron que cancelar proyectos de marketing porque el almacén no tenía más capacidad. “No pensar en el futuro, es un error que se suele cometer”, añade.

En el diseño de un almacén también hay que considerar la capacidad de almacenamiento que se necesitará, cuantos SKUs se van a mover, el tamaño de los productos; asimismo, los pasillos, el tipo de estanterías que se requerirán, etc.

Otros aspectos

En el diseño de un almacén también hay que considerar la capacidad de almacenamiento que se necesitará, cuantos SKUs se van a mover, el tamaño de los productos; asimismo, las zonas del almacén, los pasillos para el desplazamiento de equipos y personas, el tipo de estanterías que se requerirán, cómo se movilizará la mercadería; la estrategia del área de preparación de pedidos. “Antiguamente hacíamos un pedido y nos llegaba a los 2 o 3 días, hoy en día los pedidos son prácticamente en línea, y te llegan a las 2 horas; tienes una respuesta inmediata a pedidos masivos”, apunta.

Asimismo, hay que tener presente la maquinaria y equipos que se van a utilizar, porque en función a eso se va a poder movilizar el stock. Igualmente, es importante tener bien establecido el patio de maniobras para el despacho de vehículos para la distribución, así como para la recepción de productos que reabastezcan los puntos de inventario.

Es fundamental tener presente todos estos factores, porque de lo contrario es cuando vienen los errores. Cuando no se establecen bien los objetivos ni el propósito del proyecto, entonces el almacén queda corto o a la mitad de un proyecto mal ejecutado. Importante también es tener una buena comunicación en el equipo que participa del proyecto.

Es importante además involucrar a los stakeholders, a la gerencia, al área de finanzas, recursos humanos, el área de compras. Ellos deben estar al menos en la parte inicial del proyecto, para que tome forma, precisa. Luego, la responsabilidad recae en los expertos logísticos y comerciales, que van a determinar la necesidad del área de almacenamiento, el tamaño de la operación, etc.

“También hay que involucrar a las personas de seguridad para que garanticen las condiciones seguras para que el layout cumpla con las normas de seguridad; sin dejar de lado a la gente de TI, que es la que se va a encargar de todas las comunicaciones que se requiere mantener en un almacén”, agrega.

En los aspectos de seguridad, Cherres considera que también es importante manejar una gestión de riesgos, con el fin de garantizar cero accidentes durante la implementación del layout así como ya en su puesta en marcha. Tanto el personal como los proveedores deben cumplir con condiciones y normas de seguridad que prevengan los accidentes.

“Es importante que mapeemos a través de una carta de riesgos o un plan de riesgos, qué cosas podrían pasar y como deberíamos reaccionar, o qué deberíamos anticipar. Hay situaciones que ponen en riesgo a las personas y los tiempos que tenemos asignados para nuestro proyecto”, comenta.

Armando Cherres refiere que, en la medida que necesite crecer más el proyecto, que sea más ambicioso o de mayor escala, sería importante tercerizarlo para que lo realicen los expertos en este tipo de trabajos, “donde hay que hacer análisis, simulaciones, recomendaciones, proyectarse al futuro”, remarca.

Pasos recomendables

No todos realizan un proyecto de un layout con la misma responsabilidad, menciona Cherres. Pero los que están mucho tiempo en el campo logístico, agrega, han podido definir hasta 5 pasos en el desarrollo del diseño de un almacén: el inicio, la

CENTRO DE DISTRIBUCIÓN

planificación, la implementación del almacén, el lanzamiento, y el desempeño del proyecto.


En el inicio uno debe preguntarse: ¿por qué hacemos un almacén? ¿Qué valor le aportará a la compañía? ¿Cómo lo debemos dimensionar? De acuerdo con el Experto, en esta etapa uno presenta el layout del almacén: qué se necesita cubrir, qué alcances va a tener, cuál es el equipo que va a desarrollar el proyecto y quiénes son los stakeholders.

“Una vez que tengas todo eso en el inicio, puedes entrar a la parte de la planificación y estimación de los recursos”, sostiene.

En la planificación se realiza propiamente el diseño, tomando en cuenta todas las consideraciones del almacén identificadas al inicio. En este caso, se puede hacer uso de sistemas de planificación de diseño, o de herramientas que permiten modelar y de programas que hacen simulaciones de rendimiento de todos los procesos y operaciones del almacén.

Luego viene la implementación. En esta etapa se puede acompañar la ejecución del proyecto con calendarios o herramientas de apoyo para ir determinando hitos, ver en qué etapa se encuentra el proyecto, si se está atrasado o adelantado, etc. En ese sentido, dice, es importante tener una trazabilidad del

proyecto. Una vez concluido, viene el lanzamiento. El lanzamiento es poner en marcha el almacén; ingresan los camiones, las estanterías, todos los recursos, materiales y equipamientos del recinto.

“El asunto debería terminar ahí, pero si nosotros estamos lo hacemos de una manera aún más eficiente, aplicando mucha ingeniería, podemos establecer las métricas e indicadores para que puedas evaluar qué tan bien está respondiendo el almacén de distribución. Eso sería para mí, en una forma sencilla, cinco pasos en los que podrías hacer el diseño de tu CD”, anota. 



Armando Cherras
Supply Chain Manager |MBA Alta
Dirección Internacional|Business
Intelligent & Data Science



EMPRESAS PUEDEN LOGRAR MAYOR CRECIMIENTO CON UN EFICIENTE PROCESO DE INVENTARIO

La realización de este proceso permite garantizar un control y trazabilidad del stock de un almacén o CD. Con ello las empresas pueden planificar mejor y brindar un alto nivel de servicio frente a la demanda.



Diariamente, en un almacén o en un centro de distribución se realizan diferentes procesos que le dan vida a una empresa. Aunque todos son de mucha importancia para el rendimiento de un negocio, hay algunos que se distinguen por el alto impacto que pueden generar en los resultados de una organización. Uno

de ellos es el inventario, proceso fundamental que merece una atención y concientización especial.

En las grandes empresas es común la ejecución eficiente de este proceso, pues hay una mayor concientización de su



El inventario es el proceso de registro detallado y valorizado de lo que existe en el almacén en un momento determinado, mientras que el stock es la cantidad física.

relevancia, reflejo quizá de la competitividad y crecimiento que los distingue. Sin embargo, en general, la mayoría de empresas en el Perú muchas veces no tienen la capacidad de manejar adecuadamente sus inventarios. “Es su talón de Aquiles”, indica Alexis Campó Quesquén, Jefe de Almacenes - CD.

Esta falta de concientización se da sobre todo en las micro y pequeñas empresas; en las medianas empresas hay una ligera gestión del inventario, pero igualmente hace falta reforzar esta capacidad, indica. Pero esto más que un problema, constituye en realidad una fuente de oportunidad. Porque incorporando un eficiente proceso de inventario, estas compañías podrían incluso lograr mayores niveles de crecimiento.

Así lo demuestran algunas experiencias. Alexis Campó recuerda cuando trabajó en una empresa pequeña del sector industrial de productos de limpieza. Tenía mucho potencial de crecimiento en el mercado, sus ventas y competitividad podían aumentar de manera significativa. Pero la poca atención hacia el proceso de inventario impidió que esto sucediera.

Proceso de inventario

El inventario es el proceso de registro detallado y valorizado de lo que existe en el almacén en un momento determinado, mientras que el stock es la cantidad física. El objetivo de este proceso es plasmar todo lo que hay físicamente en el almacén hacia un documento, que puede ser físico o de preferencia virtual (en un sistema). Para ello lo que se realiza básicamente es un conteo de inventario.

El inventario permite tener una trazabilidad y un control de lo que la empresa tiene físicamente en determinado momento, en cantidad o valor económico. Con este control y seguimiento del stock, la empresa podrá planificar y en consecuencia realizar una mejor gestión del abastecimiento, garantizando un alto nivel de servicio frente a la demanda.

“Va a permitir realizar una mejor planificación en las operaciones tanto en la logística de entrada como de salida. El área comercial se va a apoyar mucho en lo que dice el sistema. Y con ello vamos a incrementar el nivel de servicio al cliente”, remarca.

Existen varios tipos de inventario. El inventario de materia prima, de producto terminado, de repuestos, de herramientas, de productos en proceso. En cuestiones de control, existen el inventario mínimo, inventario máximo, inventario inicial, inventario final, inventario cíclico, inventario periódico, inventario perpetuo. La elección de tal o cual tipo de inventario va a depender del giro del negocio de la empresa.

“Yo trabajo en una empresa de retail y nosotros no realizamos un inventario inicial ni final, porque tiene que ir acorde al giro del negocio. En mis anteriores experiencias sí tenía un inventario final e inicial; se podía porque estaba muy de la mano al giro de la empresa. Actualmente aplico inventarios cíclicos y auditorías de inventario”, precisa.

Alexis Campó sostiene que, en el caso de un inventario inicial y final de cada periodo, se pueden apoyar con un inventario cíclico, llamado también rotativo, en donde se puede establecer cada cierto tiempo a qué productos o a qué familia de productos se va a inventariar, con periodos de tiempo determinados.

“Con la finalidad de tener la trazabilidad de los productos, ver quizá algún tipo de equivocaciones, porque si en tu proceso de inventario hay un factor humano, hay mayor tendencia al error; podemos tener errores operativos como también administrativos”, comenta.

Errores a evitar

En el proceso de inventario pueden presentarse errores operativos como de conteo; también se pueden presentar errores de picking; incumplimiento de controles a la interna de todo el proceso de inventario; incluso aspectos administrativos como por ejemplo, al momento de digitar en el proceso de inventario, pendiente de regularizaciones de ingreso o de salida. Estos errores pueden impactar en la diferencia de inventario al comparar la cantidad física con el sistema.

Y es que otro aspecto importante en el proceso de inventario es que, al comparar el stock físico con lo que registra el sistema, no haya una brecha de diferencia, y por el contrario se logre una exactitud ideal del 100%, algo que muchas veces es complicado, pero no imposible, dice Campó.

“El objetivo es que lo que se tiene en físico se refleje en el sistema o viceversa porque es lo que va a primar cuando el

área comercial o el área de planificación, o de abastecimiento, realicen sus funciones. Por otro lado, lo que se busca es tener un mejor seguimiento, control y optimización del inventario buscando aumentar la rentabilidad de la organización”, subraya.

Asimismo, los errores pueden venir de más atrás. Al momento del ingreso de importaciones, compras, logística inversa, maquila o por la misma producción al almacén, el error puede venir en la digitación de lo que ingresa: no se realizan los filtros o los conteos respectivos, pues muchas veces se comete la falta de saltar o aplazar ese paso (luego lo contamos, revisamos o lo ingresamos a nivel sistemático) por la misma rapidez del momento de la operación o de la operatividad del día a día.

“Eso podría hacer que se vaya acumulando los pendientes y al final nos impacte rotundamente en el tema de la exactitud de los inventarios. Así mismo, también nos podría impactar en el momento de realizar el picking, si este es manual con mucha más razón”, señala.

Igualmente, la no realización de filtros internos se puede dar al momento de realizar el despacho y la carga a la unidad de transporte, los cuales también exigen tener controles y conteos.

“Todas esas operaciones que tenemos en almacén también impactan en los inventarios, porque de hecho que cuando vamos a realizar el primer conteo de los inventarios, si no se ha realizado todo lo comentado de manera correcta, vamos a tener diferencias de inventario y se designará mayores recursos en contar estas diferencias con el fin de analizar e identificar las causas de ello”, resalta.

OBJETIVOS DEL INVENTARIO



- **Maximizar** el nivel de servicio.
- **Cuantificar y valorizar** los productos y/o bienes
- **Evaluar y decidir** sobre los movimientos y el estado de los productos.
- **Sincerar los productos y las cantidades** reales que se tiene físicamente
- **Reflejar la situación real** y el valor de los bienes
- **Mejorar la planificación** de las operaciones
- Contribuir con una **óptima gestión de compras**
- Contribuir con la **exactitud y control de los inventarios**
- **Aumentar la rentabilidad del negocio**



Mayores exigencias

El crecimiento del comercio electrónico es un factor que está generando mayores exigencias en la eficiente gestión del inventario para tener mayores niveles de exactitud entre la cantidad física y lo que registra el documento virtual (el sistema) o físico.

A raíz de este nuevo canal, han entrado con fuerza conceptos como el dark store y el fulfillment center. En este nuevo canal, el cliente o consumidor final hace el pedido o compra del producto por la web o la app y demanda su rápido envío. Esto puede convertirse en un problema si ese producto que figura en el sistema no tiene stock o no presenta la cantidad física que indica en la web o la app.

“La exigencia es mayor porque en este canal, la empresa tiene un mayor acercamiento al cliente y este en cualquier momento te puede realizar la compra, no te va a esperar, y te va exigir el tiempo de envío o entrega prometido: si la promesa de cumplimiento de la empresa es en tales horas, o tantos días, entonces tu stock virtual tiene que estar alineado con el físico para cumplir con ese plazo”, explica.

Factores críticos

Alexis Campó considera que el desarrollo del proceso de inventario tiene algunos factores críticos. Uno de ellos es el personal encargado de realizar esta actividad, sobre todo cuando se realiza de manera completamente manual. Otro factor crítico es la tecnología que se aplique.

En cuanto a este último punto, hoy en días las áreas de logística y supply chain se han soportado mucho en la

tecnología, y el proceso de inventario no es la excepción, afirma Campó. DHL por ejemplo está utilizando drones para realizar sus inventarios, con lo que puede aumentar la productividad, optimizar costos e incluso disminuir los índices de incidentes y accidentes.

“La tecnología en la logística permite dar pasos agigantados, optimizando costos y recursos con la finalidad de generar mayor rentabilidad”, refiere.

El inventario también se puede apoyar en tecnologías como el WMS; aunque no es precisamente para un tema de inventarios, permite realizar la trazabilidad de todo lo que hay en el almacén en todo momento; además, tiene un módulo de auditoría de inventario, agrega.

“El WMS puede trabajar de la mano con el RFID y ayudar a optimizar los tiempos de inventario”, precisa. 🔥



Alexis Campó
Quesquén
Jefe de Almacén-CD

CLAVES PARA OPTIMIZAR COSTOS EN EL TRANSPORTE MARÍTIMO

Al despachar mercancía al exterior vía mar, el flete marítimo es una de las variables sumamente importante que las empresas deben evaluar, pues ello afecta sus costos y al mismo tiempo influye en la eficiencia de los envíos que realizan.



De todos los medios de transporte el marítimo es el más versátil y brinda diversas ventajas. Puede trasladar grandes volúmenes de mercancía a bajo costo, de hecho las unidades de transporte de mayor capacidad pertenecen al marítimo. Asimismo, gracias a que existen numerosos tipos de buque, permite transportar distintos tipos de carga. Además, recorre las distancias más largas y sus rutas cubren destinos ubicados en distintos países y dentro de un mismo país.

Pese a que también presenta algunas desventajas, como la baja velocidad y la menor frecuencia de su oferta de servicio en comparación con el servicio terrestre o aéreo, las

bondades del transporte marítimo lo hacen un medio clave para los envíos internacionales y nacionales. De hecho, el 80% del transporte mundial de mercancías se realiza por mar.

En este artículo se analiza, uno de los aspectos más importante a tomar en cuenta a la hora de exportar o adquirir un servicio de transporte por esta vía para el envío de carga: el flete marítimo.

Antes de abordar qué es "flete marítimo" y profundizar en su actual desarrollo, es preciso definir primero qué es la "carga", porque finalmente es lo que se va a transportar,

FLETES

indica Rodrigo Deras, Agente Aduanero y Docente. La carga, añade, es toda mercancía o producto que está lista para ser transportada. *“Si no cumple con esto, no es carga”*, subraya Deras.

De acuerdo con el experto, el flete marítimo puede ser analizado desde el punto de vista del comercio internacional, la logística, la ingeniería naval, la política y el derecho marítimo. Si se analiza a nivel del comercio internacional, agrega, se puede decir que es el costo que se debe pagar por transportar una carga por vía marítima de un puerto a otro, *“en otras palabras, del puerto de origen al puerto de destino”*, refiere.

El precio del flete marítimo está influido por la oferta y la demanda. Si lo vemos más a detalle, hay factores que aumentan o disminuyen el costo de los fletes. Entre los recargos más importantes están los relacionados con la congestión portuaria, el ajuste cambiario, el peso o longitud excesiva de las mercancías, la presencia de mercancía peligrosa, entre otros muchos.

Actualmente, por ejemplo, el comportamiento del flete marítimo está siendo impactado por la *“guerra de precios, la decisión de las navieras de no reducir su capacidad a pesar de la caída de la demanda, la congestión en los puertos, la escasez de contenedores marítimos y las secuelas post-pandemia del COVID”*, subraya el experto.

Asimismo, algunos otros factores que afectan el precio del flete marítimo son la naturaleza de la carga y de su embalaje, las distancias recorridas, el factor de estiba de la carga (relación peso-volumen), así como los gastos portuarios tanto en el origen como en el destino.

El flete marítimo puede ser analizado desde el punto de vista del comercio internacional, la logística, la ingeniería naval, la política y el derecho marítimo.

Fletes marítimos competitivos

De acuerdo con el experto, con el fin de lograr una ecuación adecuada que considere un flete marítimo lo más óptimo posible, se puede analizar desde dos puntos de vista principales: desde el tipo de carga y la cantidad de la carga.

“Desde el tipo de carga, se debe analizar si es voluminosa, en cuyo caso, si la carga es voluminosa se debe utilizar el contenedor de 40 pies. Pero si el tipo de carga se distingue por su peso, lo correcto es utilizar el contenedor de 20 pies, que es más barato que el de 40 pies”, comenta.



En ese sentido, hay dos términos o siglas que tienen que ser también muy tomados en cuenta: LCL y FCL; puesto que pueden ayudar a reducir los costos y hacer llegar las cargas en un tiempo prudente.

Si la carga no ocupa todo el espacio disponible dentro del contenedor, compartiéndolo con otras cargas de otras empresas, se le denomina LCL (Less than Container Load), explica Rodrigo Deras; pero si la carga ocupa todo el espacio disponible dentro de un contenedor marítimo, el tipo de servicio a contratar sería como FCL (Full Container Load) o como se le conoce normalmente, contenedor completo, añade.

“Entre más peso volumétrico tenga la carga de la empresa contratante, más alto será el precio a pagar”, sostiene Deras.

Menciona que otros factores que pueden considerar las empresas exportadoras para conseguir envíos eficientes con el mejor precio de fletes marítimos, son los siguientes:

- Formalidad y experiencia de las empresas que le están ofreciendo este servicio.
- Contratos de servicio con tarifas establecidas (no muy amplios).
- Tiempos de servicio (KPIs).
- Capacidad de negociación, que puede influir tanto en el precio como en la cantidad, volumen, periodicidad, etc.
- Tendencia global.
- Fletes con menos escalas (transbordo).

Conseguir precios de transporte marítimo más competitivos también implica una buena planificación. Además de entrevistar a muchos transportistas, hay que conocer bien todos los conceptos que impactan en el precio del transporte.

Por ejemplo, hay que comprender qué conlleva el precio FOB, ¿qué es el flete?, ¿qué suplementos existen?, y así poder decidir sobre lo que puede variar la cotización. Es bueno ser conscientes de si el foco debe estar en el precio, en el plazo, o en una combinación de los mismos.

Con el fin de lograr una ecuación adecuada que considere un flete marítimo lo más óptimo posible, se puede analizar desde dos puntos de vista principales: desde el tipo de carga y la cantidad de la carga.

Situación actual

La debilidad de la demanda de transporte marítimo internacional está provocando que se reduzca con fuerza la congestión que ahogaba hasta hace poco, a algunos de los principales puertos del planeta. De igual manera, la tendencia también está permitiendo que mejore la fiabilidad de los

servicios, con rutas que tienden a ajustarse cada vez más a los tiempos de tránsito previstos.

Como resultado, parece que existe en el mercado un cierto exceso de capacidad que, combinado con una demanda a la baja, podría conducir, a juicio de ciertos operadores, a una posible guerra de precios.

De acuerdo con Rodrigo Deras, la decisión de las navieras de no reducir la capacidad, a pesar de la caída de la demanda, puede ser una consecuencia de la competencia feroz entre las navieras, que puede servir hasta de cierta manera a los exportadores, que podrían obtener precios más bajos, pero por la misma razón, pueden enfrentar posibles problemas de calidad de servicio o de incumplimiento de los tiempos de entrega.

“Además, la reducción de precios puede tener un impacto en el largo plazo en la capacidad de las navieras para invertir en tecnología, innovación y sostenibilidad, lo que podría tener consecuencias negativas para la industria en general”, resalta.

Tipos de fletes marítimos

Existen diferentes condiciones que deben conocerse a la hora de concertar el precio del flete marítimo: transporte puerta a puerta, puerto a puerto, puerta a puerto o puerto a



puerta. Cada uno de los tipos de fletes marítimos tiene sus características específicas:

Liner term

El flete comprende todas las fases del transporte marítimo (carga en el puerto, estiba, transporte y descarga en el puerto de destino), incluido el costo de manipulación en los puertos de carga y descarga de acuerdo con las regulaciones de esos puertos. Este varía en cuanto a países y a puertos. La responsabilidad del usuario reside en la entrega de la carga al costado del buque, haciéndose cargo del equipo necesario en tierra, izando y embarcando también el contenedor.

En resumen, en Liner term, las funciones de carga, estiba, desestiba y descarga son consideradas parte del flete. En este sentido, se excluye del servicio todo lo necesario previamente al gancho en la carga y lo posterior a este en la descarga, también conocido como “gancho a gancho”.

Free In

El flete Free In incluye el transporte, la desestiba y la descarga en el puerto de destino, por lo que los gastos de carga y estiba corren por cuenta de la mercadería.

Free Out

Free Out, al contrario que Free In, incluye la carga en el puerto, estiba y transporte. En este caso, el flete cubre los gastos de carga, pero el comprador se ocupa de los gastos de desestiba y descarga en el puerto de destino.

Free In and Out (F.I.O)

El flete F.I.O (Libre dentro y fuera) incluye solo el transporte, sin tener en cuenta la carga y estiba en el puerto de carga, ni la descarga y desestiba en el puerto de destino. Por lo que el usuario se ocupa de poner la carga en la bodega del buque, así como de su retirada, libre de riesgo, responsabilidad y costo para el porteador.

Free in Out and Stowed (F.I.O.S)

El flete F.I.O.S (libre dentro y fuera, libre de estiba) incluye solo el transporte, así como el costo de la estiba a bordo. La carga, descarga y estiba del cargamento en las bodegas de los buques, sumado a la descarga y desestiba en la bodega está libre de riesgos, responsabilidad y costo para el transportista.


Free In, Out, Stowed and Trimmed

Este tipo de flete se asemeja al F.I.O.S, ya que al transporte se suman los gastos por el traslado de carga en las bodegas de los buques con el fin de lograr el equilibrio necesario para el transporte.

Free in/ Liner Out (F.I.L.O)

Se refiere al costo de carga, estiba y sujeción a bordo asignado al usuario. Los gastos de descarga en este caso se asignan a la empresa transportista.

Liner in / free Out (L.I.F.O)

Se asigna al usuario solo el costo de descarga o descarga, desestiba o destrincado, es decir, del proceso de desasegurar el cargamento. Los costes de carga en el flete Lines in / free Out se asignan a la empresa transportista. 



METODOLOGÍAS ÁGILES: CAMBIOS RÁPIDOS Y RESULTADOS DE ALTO IMPACTO EN SUPPLY CHAIN

Las empresas pueden adoptar cambios en sus procesos de manera rápida a través de metodologías ágiles. Ello les permitirá obtener cadenas de suministros ágiles, flexibles y competitivos que les genere impactos de manera temprana en ahorro, rentabilidad, optimización de procesos y recursos, eficiencia, productividad, entre otros aspectos.



Suele haber ocasiones en las que una empresa se plantea realizar cambios en procesos y actividades, de manera rápida y eficaz, con el objetivo de conseguir ciertos resultados o expectativas. Una de las maneras más eficientes de cumplir con esto, es por medio de la implementación de metodologías ágiles, sistemas que brindan una serie de ventajas cuando son aplicados en la cadena de suministros.

Las metodologías ágiles (MA) son sistemas que permiten adaptar cambios rápidos en el estado "AS-IS" (situación actual) de los procesos y actividades de las cadenas de suministros para llevarlos a un estado "TO-BE" (futuro de la situación, a donde se quiere llegar), respondiendo a las motivaciones, expectativas y condiciones de la empresa, el mercado y el entorno de su ecosistema para cumplir con los

METODOLOGÍAS ÁGILES

objetivos definidos en el alcance objeto de la incorporación de la metodología.

Así lo define Diego Espitia Pinzón, Country Manager en E2E Business Management - Latam, quien además sostiene que el fin de aplicar metodologías ágiles es acelerar la implementación, de manera eficiente y sostenible en el tiempo, de “cambios rápidos” para generar resultados de alto impacto de manera temprana en términos, bien sea de ahorro, rentabilidad, optimización de procesos y recursos, eficiencia, productividad y en general en el cumplimiento de objetivos estratégicos y/o operacionales declarados que motivan la aplicación de la MA.

De acuerdo con Diego Espitia, comúnmente las empresas deciden implementar metodologías ágiles ante la necesidad o motivación de encontrar resultados en corto tiempo, con equipos de proyectos livianos, bajo métodos “simples”; asimismo, cuando quieren atender oportunidades o cerrar gaps de desempeño que no dan espera a la intervención con metodologías tradicionales de gestión de proyectos.

Además, apuestan por estos sistemas el mercado y la empresa cuando requieren materializar beneficios puntuales que quizás de no atenderse oportunamente, “se pierden”; agrega.

El experto indica que algunas de las ventajas de implementar metodologías ágiles en la cadena de suministros, es la alta velocidad de implementación y la fácil adaptación por parte de equipos; asimismo, su aplicación acelera el logro de resultados,

independientemente de cual sea la motivación específica de la intervención. Además, indica, son metodologías simples y efectivas que favorecen la gestión de un proyecto.

Las más usadas en Supply Chain

Existen distintas metodologías ágiles que una organización puede aplicar. Dos de las más aplicadas en supply chain son el Racetrack de SCOR Digital Standard Model y el SCRUM. El primero es una metodología ágil que utiliza el framework global SCOR (Supply Chain Operations Reference Model) para diagnosticar, entender, diseñar y configurar cadenas de suministros altamente competitivas, rentables y que cumplan con la estrategia y objetivos de SCM, señala Espitia Pinzón.

Las metodologías ágiles (MA) son sistemas que permiten adaptar cambios rápidos en el estado “AS-IS” de los procesos y actividades de las cadenas de suministros para llevarlos a un estado “TO-BE.”





Diego Espitia Pinzón, Country Manager en E2E Business Management - Latam

“SCOR Model es el marco global de referencia en la disciplina Supply Chain Management, que integra con un enfoque único la implementación de métricas, procesos, prácticas, habilidades del talento humano y habilitadores (marco de gobierno y actuación) para alcanzar eficientemente el desempeño y resultados de negocio”, explica.

De acuerdo con el experto, el SCOR Model ha sido implementado por más de 5.000 organizaciones en el mundo, posicionando a más de 15 de ellas en el “The Gartner Global Supply Chain top 25 for 2022”, y de manera consecutiva viene año tras año incrementando el número de empresas de este ranking global. La segunda, el SCRUM, es una metodología que aplica un set

de prácticas para trabajar de manera colaborativa, en equipo y alcanzar resultados en el menor tiempo posible, señala Diego Espitia. Añade que requiere de la conformación de equipos altamente productivos y que se caracteriza por la entrega de resultados parciales o victorias tempranas que han sido priorizadas por el impacto que agregan al resultado final del proyecto.

“SCRUM es utilizado en una buena cantidad de proyectos que denotan complejidad y requieren de una entrega rápida de resultados en ambientes que demandan innovación, flexibilidad y productividad”, menciona.

Beneficios y ventajas

De acuerdo con Espitia Pinzón estas dos metodologías ágiles presentan los siguientes beneficios:

- Entrega resultados en el menor tiempo posible.
- Reducción de costos en la gestión del proyecto.
- Rápida adopción de la metodología para su implementación.
- Adaptabilidad a diferentes tipos de retos y objetivos.
- Repetitividad del método.

El Country Manager en E2E Business Management - Latam, asegura que las empresas que han aplicado el SCORE Model han logrado los siguientes resultados:

- Mejora en: Ingresos operativos, confiabilidad en la entrega perfecta; velocidad de respuesta (tiempo de ciclo de las ordenes de cliente).
- Aumento en agilidad de los procesos, uso de los activos, retorno de inversiones (ROI).



METODOLOGÍAS ÁGILES

- Implementaciones de tecnologías más rápidas, más funcionales.
- Mitigación de costos asociados con la gestión de riesgos.
- Cumplimiento de estándares universales relacionados con sustentabilidad.
- Incorporación de habilidades/capacidades en las personas y en los procesos para resolver de manera sostenible oportunidades de mejora.

De acuerdo con el experto, el SCOR Model ha sido implementado por más de 5,000 organizaciones en el mundo, posicionando a más de 15 de ellas en el “The Gartner Global Supply Chain top 25 for 2022”, y de manera consecutiva viene año tras año incrementando el número de empresas de este ranking global.

Más metodologías ágiles

Existen también otras metodologías ágiles que grandes organizaciones como Zara, Apple, Facebook, han aplicado con éxito. Se trata de los métodos Kanban, Agile Inception y Lean Startup, entre otros.

La metodología Kanban es un sistema de post its o tarjetas visuales. Es un marco muy usado que consiste en la elaboración de diagramas en los que se anotan las tareas pendientes, en proceso o terminadas de un equipo. Su principal ventaja es que mejora el trabajo en equipo gracias a la planificación de tareas. A diferencia de Scrum, no requiere cambios organizacionales.

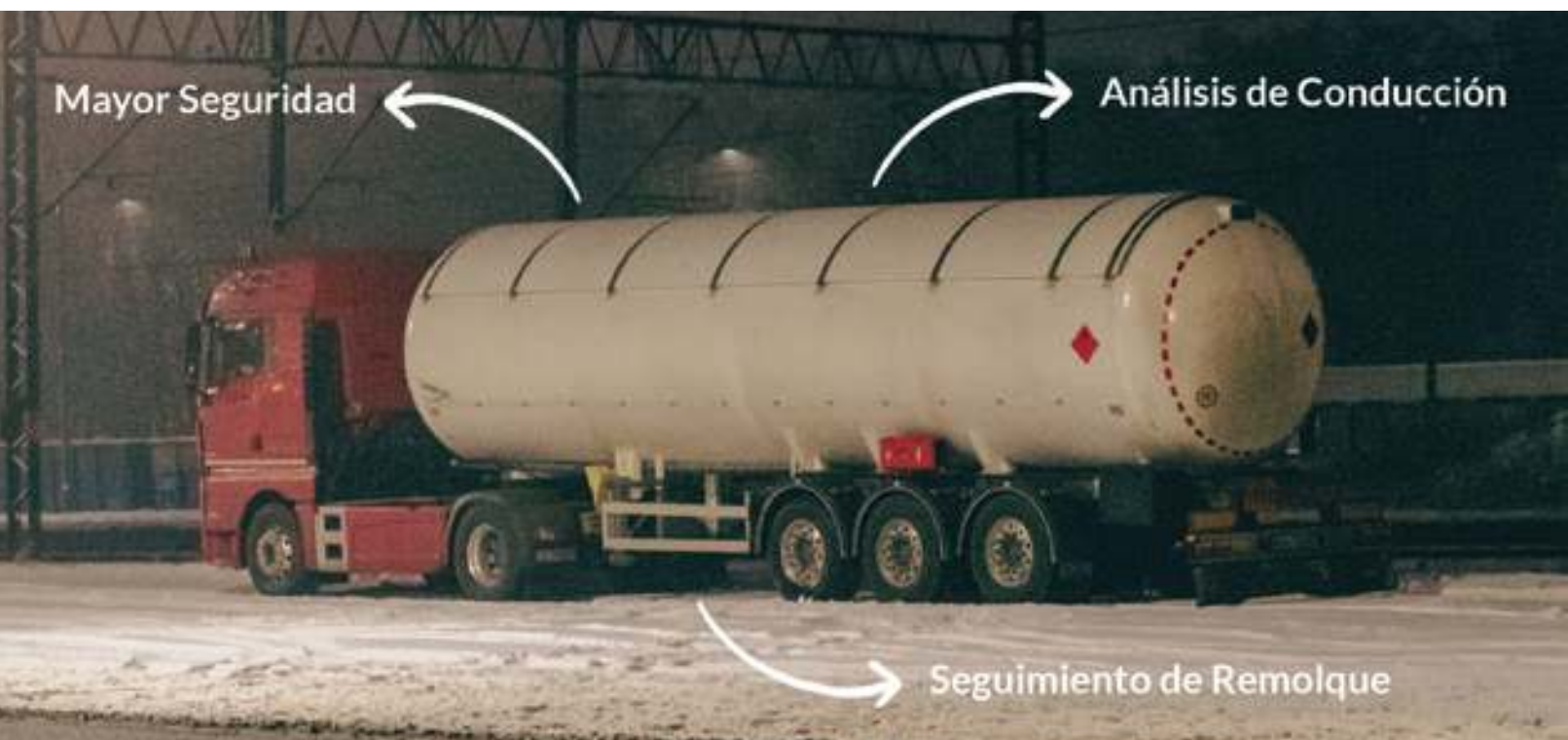
Agile Inception, es una metodología orientada a la definición de los objetivos. Su meta es clarificar cuestiones como el público objetivo, las propuestas de valor agregado, las formas de venta, entre otras. Se basa en el método del ‘elevator pitch’, con pequeñas entrevistas con actores clave de la empresa de no más de 5 minutos. Se busca la agilidad y el sentido práctico.

Finalmente, el método Lean Startup es un proceso ideado para el lanzamiento de nuevos productos o negocios. Consiste en la experimentación y la iteración o repetición de procesos para obtener un aprendizaje validado. Permite acortar procesos, adquirir un gran conocimiento del mercado al que se quiere llegar y reducir los costos iniciales. 🔴



LA TELEMETRÍA Y SU IMPACTO EN EL TRANSPORTE TERRESTRE DE MERCANCÍAS

Es una herramienta que se sitúa como una de las principales alternativas para reducir el consumo de combustible y gestionar flotas.



La necesidad de optimización de combustible y la tendencia en eficiencia energética en el transporte en general, son algunas de las razones por las cuales surge el interés de generar medidas que colaboren con ambos retos. En Perú, el sector de transporte es un gran consumidor de combustibles fósiles, donde se utiliza principalmente petróleo diésel, gasolina y gas natural o licuado.

Por ejemplo, según datos del Ministerio de Energía y Minas, en el transporte de pasajeros, el 58% de los vehículos utiliza

Diésel, 33 % GLP, 5 % GNV y 4 % gasolina. Asimismo, en el transporte de carga, casi el 90 % de los vehículos utilizan Diésel, 9 % gasolina y el resto GLP y GNV.

En esa línea, la telemetría es una herramienta que se sitúa como una de las principales alternativas para reducir el consumo de combustible y gestionar flotas. Según Cesar Prieto, CEO de Frotcom para América Latina, empresa especializada en proveer el servicio de telemetría, es un sistema de comunicación que tienen

TRANSPORTE TERRESTRE

los vehículos que permite conseguir, en tiempo real, información sobre consumo de combustible, revoluciones por minuto, temperatura de motor, entre otros datos.

Según el Minem, en el transporte de carga, casi el 90 % de los vehículos utilizan Diésel, 9 % gasolina y el resto GLP y GNV.

Beneficios

“Esta solución permite reducir costes en mantenimiento, así como mejorar la seguridad de los conductores. Tenemos clientes de distintos sectores como transporte de carga, pasajeros o minería de empresas grandes como Cruz del Sur y Backus. Además, en un contexto donde el combustible ha subido considerablemente, esta solución tiene gran potencial de crecimiento”, comenta el ejecutivo de Frotcom.

Además, Prieto asegura que se debe tener en consideración que Perú es un país logístico y con una geografía complicada con respecto a otros países. *“Hay muchos gestores de flotas o dueños de compañía que tienen la necesidad de controlar los costes operativos y el combustible por las complicadas rutas. Desde el 2014 ingresamos al mercado peruano para apoyar a que reduzcan la cantidad de camiones, los tiempos de ineficiencia y ahorren hasta en un 35% en combustible”,* explica.

¿Cómo funciona la telemetría?

La telemetría utiliza dispositivos electrónicos instalados en los vehículos que se comunican con una plataforma de software en línea. Estos pueden recopilar datos sobre la velocidad, la ubicación, el consumo de combustible, la carga, la temperatura y otros aspectos importantes del vehículo y su entorno.

Esta información se transmite a la plataforma de software, donde se puede analizar para identificar áreas de mejora en la gestión de la flota. Adicionalmente, puede ayudar a prevenir robos de carga y a mejorar la seguridad en la carretera, ya que los conductores pueden ser monitoreados en tiempo real.

Otras aplicaciones

El ejecutivo de Frotcom declara que la telemetría también es útil para optimizar rutas de transporte. *“Los datos de telemetría pueden ser analizados para identificar patrones de*

César Prieto, CEO de Frotcom para América Latina



tráfico y horarios de mayor congestión. Esto puede ayudar a las empresas de transporte a planificar rutas más eficientes y evitar retrasos en la entrega”, dice.

También, otra ventaja de la telemetría es la capacidad de proporcionar información en tiempo real a los clientes. De esta manera, ellos pueden rastrear el progreso de sus entregas en línea y recibir actualizaciones sobre cualquier retraso o problema. Esto mejora la transparencia y la comunicación entre el cliente y la empresa de transporte.

Por otro lado, la telemetría también se está utilizando para monitorear la temperatura y la humedad en los vehículos de carga que transportan productos perecederos. Los sensores de telemetría en estos vehículos pueden monitorear estas categorías en tiempo real, lo que ayuda a garantizar que los productos lleguen a su destino en óptimas condiciones.

Hay muchos gestores de flotas o dueños de compañía que tienen la necesidad de controlar los costes operativos y el combustible por las complicadas rutas.



La telemetría utiliza dispositivos electrónicos instalados en los vehículos que se comunican con una plataforma de software en línea.

Innovación de la telemetría

La telemetría es un campo en constante evolución y se están desarrollando continuamente nuevas innovaciones. A continuación, algunos avances en la herramienta:

- **Telemetría predictiva:** Utiliza algoritmos y análisis de datos avanzados para predecir fallos y problemas antes de que ocurran. Esto permite a los equipos de mantenimiento y servicio tomar medidas preventivas y evitar tiempos de inactividad no planificados.
- **Telemetría de la salud del conductor:** Algunos sistemas de telemetría están empezando a incluir sensores que miden la salud y el bienestar del conductor, como su nivel de fatiga, temperatura corporal y signos vitales. Esto puede ayudar a prevenir accidentes y garantizar que los conductores estén en óptimas condiciones.
- **Telemetría de vehículos autónomos:** La telemetría es fundamental para la operación segura y eficiente de vehículos autónomos. Los sistemas de telemetría utilizados en estos vehículos recopilan y analizan datos de sensores y cámaras para tomar decisiones de conducción en tiempo real.

Esta herramienta también se está utilizando para monitorear la temperatura y la humedad en los vehículos de carga que transportan productos perecederos.

Telemetría en Perú

Históricamente, el transporte logístico terrestre de las empresas peruanas ha enfrentado retos relacionados con la falta de infraestructura y la compleja geografía. En esa línea, Cesar Prieto sostiene que Perú les ha servido como laboratorio para expandirse en América Latina. *"Hemos podido aprender mucho del difícil contexto en Perú, debido a que es muy diferente de Europa o África, donde ya teníamos experiencia"*.

En definitiva, la telemetría se ha convertido en una herramienta cada vez más importante en el sector del transporte y la logística en Perú. Los avances en la implementación de la tecnología de telemetría están mejorando la eficiencia, la seguridad y la transparencia en la entrega de productos, por lo que los operadores de flotas o empresas están aumentando su competitividad y ofreciendo un mejor servicio a sus clientes. 🚛

La única revista especializada en el sector logístico en formato físico y digital



Descarga GRATIS todas las
Ediciones de LOGISTICA360 desde nuestra web:

www.logistica360.pe

LOGISTICA360
SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

LA APLICACIÓN DE LA TECNOLOGÍA EN LA GESTIÓN DEL PICKING MEJORARÁ LOS PROCESOS LOGÍSTICOS EN EL 2023

Según el estudio *EY Supply Chain Overview 2021*, el promedio del índice de madurez de cadena de suministro en las empresas peruanas se sitúa en un rango de madurez en desarrollo.

La gestión del picking es uno de los procesos más críticos y desafiantes en la logística de almacenamiento y distribución de mercaderías. Se trata de la selección de los productos correctos y la preparación de los pedidos para su envío a los clientes. En la actualidad, la tecnología ha revolucionado la eficiencia y precisión de este proceso, mejorando la satisfacción del cliente y la rentabilidad de las empresas.

En los últimos años, la aplicación de tecnología en la gestión del picking ha aumentado y ha mejorado la eficiencia y precisión en este proceso en las empresas. Según el estudio *EY Supply Chain Overview 2021*, el índice de madurez de la

Cadena de Suministro en las empresas peruanas se sitúa en un rango de madurez en desarrollo, donde el 78% de ellas tiene procesos y políticas documentadas de preparación, armado de rutas y protocolos para la entrega.

En esa línea, Leonardo Mallqui, Analista de Operaciones y Distribución en AJE., comenta que se han producido importantes avances en la aplicación de la tecnología en la gestión del picking. *“La automatización de almacenes y la implementación de sistemas de gestión de inventario y software WMS, han revolucionado la forma en que se lleva a cabo el picking en las empresas”.*



PICKING Y PACKING

“Una de las tecnologías más innovadoras en la gestión del picking es la utilización de robots y sistemas de transporte automatizados. Estos sistemas pueden seleccionar y transportar productos automáticamente, reduciendo la necesidad de mano de obra humana y aumentando la velocidad del proceso”, explica el especialista.

Por otro lado, Mallqui destaca que la utilización de dispositivos móviles, como tablets o smartphones, ha permitido a los trabajadores de picking escanear códigos de barras y etiquetas de productos para identificar y ubicar los productos en el almacén. Esto ha aumentado la precisión del proceso y ha reducido los errores de picking.

La aplicación de tecnología en la gestión del picking ha aumentado y ha mejorado la eficiencia y precisión de este proceso en las empresas.

El especialista en distribución menciona que otro avance importante es la implementación de sistemas de gestión de inventario en tiempo real, que proporcionan información precisa sobre los niveles de inventario y la ubicación de los productos en el almacén. *“Esto permite una planificación más eficiente del proceso y una reducción del tiempo de búsqueda de los productos”,* indica.

También, Mallqui asegura que el software WMS ha permitido una gestión más eficiente de todo el proceso, desde la asignación de personal hasta la planificación del flujo de trabajo. *“Esto ha permitido a las empresas mejorar la eficiencia del proceso de picking y reducir los costos operativos”,* remarca.

“Todos estos avances han ayudado a aumentar la eficiencia del proceso de picking, reduciendo el tiempo necesario para realizar el proceso y minimizando los errores de selección. También han logrado otros beneficios como reducir costos operativos, aumentar precisión, optimizar el flujo de trabajo al asignar eficientemente al personal y planificar el trabajo, así como mejorar la satisfacción del cliente”, asegura el especialista de Aje.

Desafíos de su aplicación

Con el aumento de la demanda de la experiencia de compra en línea, la eficiencia en la gestión del picking se ha vuelto cada vez más importante y la tecnología es clave en el mejoramiento de este proceso. Mallqui comparte algunos desafíos:

Costo: La implementación de sistemas automatizados y software puede ser costosa, por lo que podría ser un desafío para algunas empresas peruanas que pueden tener limitaciones de presupuesto.

Leonardo Mallqui, Analista de Operaciones y Distribución en AJE



Infraestructura: La infraestructura de tecnología y comunicaciones puede ser un desafío para algunas empresas locales, especialmente en áreas remotas del país, donde la conectividad a Internet puede ser limitada.

Capacitación del personal: La implementación de tecnología en la gestión del picking requiere de capacitación y reentrenamiento del personal, lo que puede ser un desafío para algunas empresas que pueden no tener los recursos necesarios para hacerlo.

Cambio cultural: La implementación de tecnología también necesita un cambio cultural en la empresa, lo que produce un desafío para algunas empresas peruanas que están acostumbradas a procesos manuales.

Regulaciones y normas: Las regulaciones y normas en Perú pueden variar y pueden requerir que las empresas cumplan con ciertos requisitos para la implementación de tecnología en la gestión del picking.

Por otro lado, la tecnología en la gestión del picking ha sido aplicada en una amplia variedad de sectores como alimentos y bebidas, por manejar grandes cantidades de inventario y productos perecederos.

También, ha sido utilizada en el retail, quienes manejan grandes volúmenes; farmacéutico, para garantizar la precisión y la seguridad en el manejo de medicamentos



La utilización de dispositivos móviles, como tablets o smartphones, ha permitido a los trabajadores de picking escanear códigos de barras y etiquetas de productos para identificar y ubicar los productos en el almacén.

y el logístico, para mejorar la eficiencia de la cadena de suministro, aumentando la velocidad de entrega y reduciendo los costos operativos.

Sin embargo, Mallqui asegura que aún hay algunos rubros que pueden aún pueden explotar la tecnología en la gestión del picking. *"Sectores como el agro, textil, manufacturero y construcción tienen grandes oportunidades para incluirlos en sus procesos logísticos"*, afirma.

"La cantidad que se debe invertir en la implementación de tecnología en la gestión del picking dependerá del tamaño de la empresa, la complejidad de su operación, la tecnología seleccionada y otros factores. Además, antes de realizar cualquier inversión en tecnología de gestión de picking, es recomendable que las empresas realicen un análisis detallado de sus procesos existentes y evalúen los sistemas y tecnologías disponibles en el mercado para identificar la solución que mejor se adapte a sus necesidades específicas", explica.

El especialista resalta que también es importante considerar los costos adicionales, como la capacitación del personal y el soporte técnico, que son necesarios para la implementación y el mantenimiento de la tecnología de gestión de picking.

Presente y futuro del picking

La tecnología está revolucionando la forma en que se realiza esta tarea, y hay varias innovaciones que están transformando la gestión del picking.

Sistemas de realidad aumentada: La realidad aumentada permite a los trabajadores ver información adicional sobre los productos, como el tamaño o la ubicación, directamente en su visión, lo que reduce los errores y aumenta la eficiencia.

Sistemas de ubicación automatizados: La tecnología de ubicación automatizada, como los drones y los robots, puede ayudar a localizar los productos más rápidamente y reducir la necesidad de tener que recorrer el almacén a pie.

Sistemas de escaneo: Los sistemas de escaneo, como las etiquetas RFID y los escáneres de código de barras, pueden ayudar a automatizar el proceso de selección y preparación de los productos, lo que reduce los errores y aumenta la eficiencia.

Algoritmos de optimización: Los algoritmos de optimización pueden ayudar a planificar la ruta más eficiente para recoger los productos y prepararlos para el envío, lo que reduce el tiempo y el esfuerzo.

Aprendizaje automático: El aprendizaje automático puede ayudar a mejorar la eficiencia en la gestión del picking al identificar patrones y tendencias en los datos de los pedidos, lo que puede ayudar a optimizar el proceso.

Sin duda, la tecnología en la gestión del picking ha demostrado ser una herramienta valiosa para mejorar la eficiencia y la productividad en la logística, mejorando la experiencia del cliente y aumentando su competitividad en el mercado. A pesar de que hay un avance en las empresas peruanas, hay un espacio enorme para que los distintos sectores empresariales implementen tecnologías. 🚀

AVANCES EN LA DIGITALIZACIÓN DE LOS PROCESOS DE COMPRAS EN LAS EMPRESAS



Según la cuarta edición del estudio de EY sobre la percepción de madurez digital en las empresas del Perú en el 2022, más del 71% de las organizaciones en el Perú están encaminadas en su proceso de transformación digital.

La digitalización ha revolucionado la forma en que las empresas realizan sus compras. Antes, los procesos de compra eran manuales y requerían mucho tiempo y esfuerzo para llevarlos a cabo, pero con la llegada de la tecnología, la forma en que las empresas adquieren bienes y servicios ha cambiado para siempre.

Según la cuarta edición del estudio de EY sobre la percepción de madurez digital en las empresas del Perú en el 2022, más del 71% de las organizaciones en el Perú están encaminadas

en su proceso de transformación digital. Los sectores de salud, minería y metales destacan por haber tenido un importante desarrollo en el último año, ya que algunas organizaciones han impulsado el ámbito experiencia de cliente y otras en operaciones y cadena de suministro.

En esa línea, uno de los avances más significativos en la digitalización de los procesos de compras es la automatización de las solicitudes de compra y la gestión de proveedores. Actualmente, los compradores pueden enviar



solicitudes de compra y recibir ofertas de proveedores en línea, lo que significa que pueden comparar precios y calidad de forma más eficiente. Además, la automatización también ha mejorado la trazabilidad y la transparencia de los procesos de compra, lo que permite a las empresas tomar decisiones más informadas.

Otro avance importante en la digitalización de los procesos de compra es la implementación de sistemas de gestión de compras en la nube. Estos sistemas permiten a las empresas acceder a sus procesos de compra desde cualquier lugar y en cualquier momento, lo que significa que pueden tomar decisiones de manera más rápida y eficiente. Asimismo, la nube ha mejorado la colaboración y la comunicación entre los compradores y proveedores, lo que ha llevado a mejores relaciones comerciales y una mayor satisfacción de los clientes.

Uno de los avances más significativos en la digitalización de los procesos de compras es la automatización de las solicitudes de compra y la gestión de proveedores.

También, la inteligencia artificial y la analítica de datos están transformando la forma en que las empresas realizan sus compras. En la actualidad, los compradores pueden utilizar algoritmos y modelos de datos para identificar tendencias, mejorar la eficiencia y optimizar los procesos de compra. Esto ha permitido a las empresas tomar decisiones más informadas y eficientes, lo que ha llevado a una mejora en la rentabilidad y la productividad.

Tendencias

Automatización de procesos: La automatización de procesos de compras, como la generación automática de solicitudes de compra y la gestión electrónica de facturas, ayuda a ahorrar tiempo y reducir errores humanos.

Análisis de datos: La recopilación y análisis de datos en tiempo real en los procesos de compras permite a las empresas tomar decisiones informadas y mejorar la eficiencia en la gestión de sus relaciones con proveedores.

Proveedores más pequeños: Las empresas están empezando a buscar proveedores más pequeños y locales para diversificar sus fuentes y reducir los riesgos.

Sostenibilidad: La sostenibilidad y la responsabilidad social se están convirtiendo en factores cada vez más importantes en la selección de proveedores y en la evaluación de sus prácticas comerciales.

Blockchain: La tecnología blockchain está comenzando a ser utilizada para mejorar la transparencia y la seguridad en los procesos de compras, especialmente en la gestión de contratos y pagos con proveedores.

Desafíos

En Perú, los procesos de compras en las empresas siguen siendo un desafío importante para muchas compañías, especialmente en un entorno económico y de mercado cada vez más competitivo.

Uno de los desafíos más importantes que enfrentan los departamentos de compras es la gestión de la información. Con la creciente cantidad de proveedores, productos y precios disponibles, es difícil para los compradores mantenerse al día con toda la información relevante.

ABASTECIMIENTO Y COMPRAS

Además, la falta de integración entre los sistemas y plataformas puede dificultar la recopilación y el análisis de la información necesaria para tomar decisiones de compra informadas.

Otro desafío importante es la gestión de la relación con los proveedores. Los compradores deben equilibrar la necesidad de obtener los mejores precios con la necesidad de establecer relaciones de larga duración y sólidas con los proveedores. Además, deben tener en cuenta factores como la calidad, la entrega puntual y el servicio al cliente al evaluar y seleccionar a los proveedores adecuados.

La digitalización ha proporcionado nuevas oportunidades para mejorar los procesos de compras, pero también ha aumentado la complejidad y la velocidad de los procesos. Los departamentos de compras deben adaptarse a un entorno cambiante y a la incorporación de nuevas tecnologías, lo que requiere una formación continua y una mentalidad abierta a la innovación.

Además, la sostenibilidad y la responsabilidad social se están convirtiendo en un factor cada vez más importante en los procesos de compras. Los compradores deben evaluar no solo el costo y la calidad de los productos y servicios, sino también su impacto ambiental y social. Esto puede requerir una mayor colaboración con los proveedores y una mayor consideración de factores como la energía renovable y la equidad de género en la cadena de suministro.

Principales herramientas para el proceso de compra

Plataformas de compras electrónicas: Son una excelente manera de simplificar y automatizar los procesos de compras. Estas plataformas permiten a las empresas gestionar sus requisiciones de compra, realizar solicitudes de cotización, comparar precios y realizar pedidos en línea.

Software de gestión de contratos: Facilita a las empresas centralizar y automatizar la gestión de sus contratos de compra. Este software permite a las empresas monitorear y gestionar sus contratos, así como realizar seguimientos y análisis de los mismos.

La sostenibilidad y la responsabilidad social se están convirtiendo en factores cada vez más importantes en la selección de proveedores y en la evaluación de sus prácticas comerciales.

Herramientas de análisis de datos: Son una parte esencial de los procesos de compras empresariales. Permiten a las empresas recopilar, analizar y visualizar datos sobre sus compras, lo que les ayuda a tomar decisiones informadas y a identificar oportunidades de mejora.

Sistemas de gestión de relaciones con proveedores (SRM): Se han posicionado como una herramienta valiosa para las empresas que desean mejorar su relación con sus proveedores. Estos sistemas permiten a las empresas gestionar sus requisiciones de compra, realizar seguimientos de los proveedores y evaluar el desempeño de los mismos.

En resumen, la digitalización ha transformado la forma en que las empresas realizan sus compras. Desde la automatización hasta la inteligencia artificial, las tecnologías han mejorado la eficiencia, la transparencia y la trazabilidad de los procesos de compra, por lo que las empresas están invirtiendo cada vez más. Con estos avances, las empresas pueden tomar decisiones más informadas y mejorar sus resultados financieros. 🔥



Makita Perú capacitó a sus distribuidores en Megacentro

Makita Perú reunió a 142 personas, que forman parte de su cadena de distribución con el fin de capacitarlos en su nueva línea de productos y herramientas en su almacén comercial ubicado en Megacentro Lurín, Carretera Panamericana sur - kilómetro 29.5 al sur de Lima.

Las instalaciones de Megacentro brindaron todas las facilidades para poder llevar a cabo el evento que duró más de 5 horas, comprometiendo a su equipo de operaciones y mantenimiento en las coordinaciones y ejecución del evento.

Los distribuidores estuvieron acompañados de su fuerza de ventas y participaron en demostraciones de cada una de las herramientas y productos con los que Makita tiene fuerte presencia en el mercado local.

Junki Nishino, subgerente de Makita Perú, hizo referencia a la palabra japonesa "Matsuri", que significa fiesta, para agradecer a todos por la acogida de la marca en el mercado peruano.

"Hoy es un día de celebración para dar a conocer nuestros productos y tecnología inalámbrica. Tenemos buena presencia en la minería y apuntamos a las grandes industrias", remarcó.

Por su parte, Ana Maritza Ramos, jefe de marketing de Makita Perú también brindó sus palabras. *"Este es un evento de agradecimiento a nuestra comunidad y lo celebramos con ustedes por confiar en la marca",* afirmó.

La ejecutiva de Makita aseguró que sus productos tienen cero emisiones de gases porque son 100% eléctricos, siguiendo la tendencia en el uso de baterías que cargan en menos de una hora, lo que genera ahorro de tiempo y energía.

En sus 15 años de presencia en el país, Makita Perú ha ganado terreno en el mercado local, en especial en el sector minero e industrial.

"Además no solo vendemos productos, también brindamos capacitación y servicio postventa porque nuestra marca se enfoca en el usuario final y siempre crecemos de la mano con nuestros distribuidores", acotó la ejecutiva.

Finalmente, la jefe de marketing de Makita Perú, destacó la gran variedad de herramientas que tiene Makita Perú, especialmente su línea de batería de 18 voltios, que posee una alta compatibilidad con más de 420 herramientas.



WINS PERÚ: “Nuestra organización inspira a más mujeres potenciar sus habilidades en la logística”

Durante el “Congreso de Mujeres Logísticas 2023”, evento organizado por WINS PERÚ – Women in Supply Chain y realizado en el auditorio de la universidad ESAN, la actual Presidenta de la organización, Kathy Román Luna, manifestó que esta asociación nació como una respuesta a una invitación que se hizo a varias mujeres logísticas, con el fin de poder ayudar a otras mujeres profesionales del sector, a poder potenciar y reforzar sus habilidades blandas.

“Cada vez hay chicas más mujeres talentosas y preparadas en el sector, sin embargo, aún se tiene que trabajar el tema de la seguridad para poder mostrar y visibilizar las ideas ante el público.

En nuestra comunidad ayudamos con talleres, con programas de mentoring y coaching para reforzar las habilidades blandas”, resaltó Román a un medio de comunicación especializado del rubro.

Por otro lado, a este encuentro asistieron importantes representantes mujeres de la industria logística del país, donde expusieron sus experiencias de vida y profesionales en el sector. Además, es el primer congreso realizado totalmente presencial por WINS PERÚ, una asociación sin fines de lucro que busca promover el crecimiento y la participación activa de la mujer profesional en el rubro logístico.



Kathy Román Luna, Presidenta de Wins Perú

Con gran acogida se realizó la feria internacional Perú Cargo Week

Perú Cargo Week, la feria internacional de Transporte de Carga, Logística y Comercio Exterior más importante del Perú, en paralelo a la Feria Expo Proveedores, se llevó a cabo con éxito del 15 al 17 de marzo.

El Centro de Convenciones del Jockey Plaza fue la sede donde se realizaron diversas actividades con el objetivo de que todos los actores de la cadena logística entren en contacto directo y generen negocios a futuro.

El evento sirvió como instrumento de comercialización, distribución y venta de productos de empresas de comercio exterior, logística y transporte de carga, en la que empresas pudieron afianzar lazos comerciales y presentar propuestas innovadoras.

Asimismo, fue una oportunidad para tener un acercamiento con los más importantes expertos del Perú y el mundo, así como para compartir experiencias e información actualizada entre proveedores, clientes, stakeholders y partners.

Además, se desarrollaron diferentes conferencias, donde importantes representantes nacionales e internacionales de las industrias debatieron acerca de los temas más relevantes que demandan dichos sectores a corto, mediano y largo plazo.



Proyecto "Parque Logístico Callao" tendrá una inversión de más de us\$ 50 millones

El Callao se convertirá en un importante polo de desarrollo con su primer parque logístico, el cual tendrá los más altos estándares a nivel mundial que aseguran una operación logística altamente eficiente, segura y ecoamigable.

Lima Airport Partners (LAP), concesionario del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez y su socio estratégico LatAm Logistic Properties, en sociedad con la firma de banca de inversión CAPIA, desarrollarán el primer parque logístico en el Callao, dentro del área del aeropuerto Jorge Chávez,

De esta manera, tendrá una ubicación estratégica cercana al puerto del Callao, a las vías principales y a puntos más importantes de consumo de la capital.

La propuesta de LAP es presentar a través de su operador nueva infraestructura logística que forme parte de este

ecosistema de nuevas zonas económicas alrededor del nuevo terminal.

La Ciudad Aeropuerto será el nexo perfecto con la ciudad, donde convivirán zonas de carga y transporte, centros empresariales, hoteles, oficinas, entre otros comercios vinculados con la actividad aeroportuaria y portuaria en el Callao.

A la ceremonia de inicio de las obras, asistieron representantes de la Asociación de Exportadores (Adex), la Cámara de Comercio de Lima (CCL) y el Consejo Nacional de Usuarios del Sistema de Distribución Física Internacional (Conudfi).

El "Parque Logístico Callao" contará con una infraestructura de almacenes a desarrollarse sobre un terreno de 20Ha que permitirá una mayor capacidad de almacenamiento de aproximadamente 100 mil metros cuadrados.



Representantes de LAP, LatAm Logistic Properties y de la Municipalidad de Callao, fueron parte de la ceremonia

PROMPERÚ realizó primer encuentro de "Mujeres Exportadoras"

Como parte de la labor de generar espacios para promover la productividad y competitividad de las empresas lideradas por mujeres, la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ) organizó el primer encuentro "Mujeres empresarias: contribuyendo al desarrollo del sector exportador" con la participación de más de 100 representantes de Lima y regiones.

En este primer encuentro, conmemorando el Día Internacional de la Mujer, se recordaron y celebraron las acciones que vienen realizando las empresas peruanas en favor del crecimiento equitativo del país y el importante rol que tienen las mujeres en el sector exportador.

Es importante mencionar que se ha identificado un estrecho vínculo entre el comercio internacional y la equidad de género

que aporta a la creación de oportunidades de empleo, así como al desarrollo económico y social de las mujeres.

En este encuentro, se realizó la presentación del estudio "Evaluación de género en el sector exportador", el cual propone promover la incorporación de mujeres en el sector a través de la creación de incentivos para la internacionalización, la diversificación de exportaciones, la incorporación de medidas específicas para la equidad de género en los acuerdos comerciales y el desarrollo de políticas favorables para el equilibrio familiar-profesional, entre otros.

Este estudio se realizó con el apoyo de la Oficina de Cooperación Canadiense y fue implementado en colaboración con el TFO y PROMPERÚ.

Asimismo, en esta reunión se desarrolló un conversatorio sobre el comercio sostenible y equitativo y un panel en el que participaron representantes de los ministerios de Comercio Exterior y Turismo, de la Producción y de la Mujer y Poblaciones Vulnerables.



Representantes de PromPerú y líderes mujeres del sector exportador fueron parte del evento

La Naturaleza por Encima de Todo



Sé sostenible con **EVERGREEN**

Nunca ignores lo que más importa.
Evergreen cree en una vida en armonía con el medio ambiente.
Comprometidos a compartir y prosperar juntos, Evergreen
está trazando un rumbo a través de los océanos azules
hacia un mundo más verde.



EVERGREEN LINE
www.evergreen-line.com



Valgreti

T E C N O L O G Í A

Enfasys PTL

Mejora tu Productividad Logística



**Aumenta la productividad sobre un 100%.
Usuario entrenado en 15 minutos.**



PICK TO LIGHT



DISTRIBUCIÓN



PUT TO WALL

**Integración disponible con su ERP o WMS.
Integración nativa con Enfasys WMS.**



KITTING



PICK TO CART



LOGÍSTICA INVERSA