

EDICIÓN 30 - JUNIO 2019

LOGISTICA360

THE SUPPLY CHAIN MAGAZINE

¿CUÁNTO GANAN LOS PROFESIONALES EN SUPPLY CHAIN?

Los nuevos perfiles que busca el mercado



BYD PIONERO
En vehículos
eléctricos

SLOTING
La "ciencia" de
la eficiencia

MAERSK
No solo en
océano



Central de Monitoreo
y seguridad integral



Operación
ininterrumpida



Sistema contra
incendio



Comedor Central
concesionado

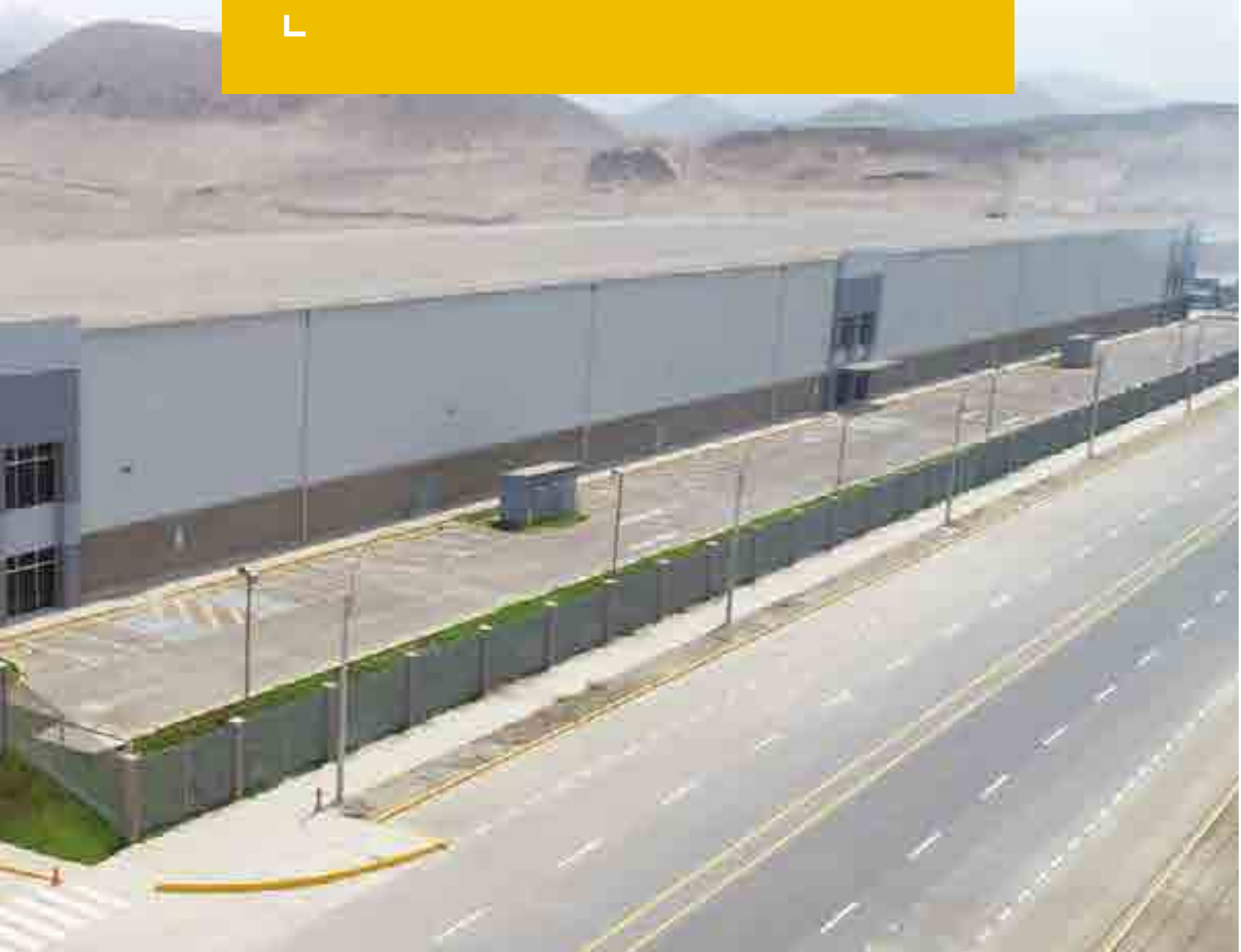


Estacionamiento
interno



Aseo industrial
mecanizado

INFRAESTRUCTURA LOGÍSTICA DE CLASE MUNDIAL



www.ilplimasur.pe
+51 (1) 710-8700

Representante Exclusivo



Miluska.Alzamora@am.jll.com

+51 984 776 624

MAESTRÍA



Dirección de Operaciones y Logística - Online

GESTIONA DE MANERA ESTRATÉGICA LOS PROCESOS OPERATIVOS Y LOGÍSTICOS, Y SÉ UN LÍDER REFERENTE QUE ASEGURE LA EFICIENCIA Y LA ALTA RENTABILIDAD EN LAS ORGANIZACIONES.

¿POR QUÉ ELEGIR NUESTRA MAESTRÍA?

GRADO OFICIAL

— Maestro en Dirección de Operaciones y Logística, UPC.

CERTIFICACIÓN OPCIONAL

- Certificado en Supply Chain Management, Fundación Politécnica de Cataluña (España).
- Certificado en Lean Manufacturing Management, Instituto Lean Management de España (ILM España).

DESARROLLO DE HABILIDADES DIRECTIVAS Y DE LIDERAZGO

Una formación 360° que conjuga componentes intelectuales, sociales y emocionales.

Inicio de clases:
08.07.19

Más información:

📞 913 506 876
✉ nadia.oliva@upc.pe
🌐 upc.pe/operaciones-online

POSTGRADO

UPC

Universidad Peruana
de Ciencias Aplicadas

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas is accredited by the WASC Senior College and University Commission (WSCUC), 985 Atlantic Avenue, Suite 100, Alameda, CA 94501, 510.748.9001.


WASC
Senior College and
University Commission




10 años JUNTOS

ALQUILER DE ALMACENES
CON LA **SEGURIDAD, EXPERIENCIA Y**
FLEXIBILIDAD QUE NECESITAS

BSF **ALMACENES
DEL PERÚ**
Desarrollando Espacios de Confianza
www.bsf.pe

 CENTRO LOGÍSTICO VILLA EL SALVADOR
Av. Los Forestales - Mz f Villa El Salvador

 CENTRO LOGÍSTICO PORTADA DE LURÍN
Panamericana Sur Km 38

 CENTRO LOGÍSTICO PORTADA DE LURÍN SUR
Panamericana Sur Km 40

(511) 625-4300

info@bsf.pe

Perú | Chile



CONTRANS

El valor de las BPA, BPM y otras certificaciones en la calidad de los servicios logísticos **20**

SOLUCIÓN Y TRANSPORTE EN LA ERA DIGITAL

Inteligencia en la planificación de ruteo de la última milla **24**



TECNOLOGÍAS EN PLANIFICACIÓN DE PEDIDOS

Cómo lograr las mejores ventanas horarias con precios competitivos **62**

LOGÍSTICA VERDE EN PRECINTOS

Los primeros precintos de seguridad biodegradables que se comercializan en Perú **80**

DINET: LA LOGÍSTICA EN TIEMPOS DEL E-COMMERCE

La naturaleza y ventajas del e-fullfillment en los pedidos de comercio electrónico **38**

MONTE AZUL

Un condominio world class se instala en el Callao **86**

Partners Logística Perú: La cultura organizacional como base sólida de crecimiento **78**



TENDENCIAS Y NOVEDADES DEL SUPPLY CHAIN

Las organizaciones de todos los sectores, de manera casi permanente, adaptan sus modelos y estructura de trabajo en su afán por ser más eficientes y optimizar costos, con la tecnología como un elemento de apoyo, hecho que, irremediablemente, modifica los valores y habilidades que toman en cuenta en la búsqueda de nuevo capital humano. Esta realidad no es ajena (por el contrario, es muy visible) al mundo de la logística y la cadena de suministros.

Hoy, los perfiles que las organizaciones demandan para funciones de logística y supply chain tienen nuevos elementos que el actual profesional debe tomar en cuenta, tanto a nivel hard como soft. Un estudio reciente de la firma Michael Page revela información sobre las habilidades y las funciones que están registrando una importante tendencia en el mundo de la cadena de suministro.

Por ello mismo, los actuales centros de capacitación, entre los cuales destaca Cenfolog, diseñan esquemas de enseñanza alineadas a las nuevas necesidades del mercado.

El conocimiento y manejo de nuevas tecnologías y, sobre todo, la capacidad para saber aplicarlas exitosamente en una empresa, es hoy una tendencia importante. Hay numerosos proveedores que ofertan tecnologías orientadas a operaciones logísticas internas y externas, como por ejemplo Betrack y STG Perú, a quienes entrevistamos en esta edición.

El mercado logístico sigue confirmando su importancia en el crecimiento de las industrias, no solo a través de servicios de operaciones logísticas, sino además por medio del suministro de equipamientos y dispositivos utilizados en diferentes actividades.

Como siempre, esperamos que pasar por estas páginas sea para usted un momento placentero y, sobre todo, que aporte a su conocimiento y crecimiento en el fascinante mundo del Supply Chain.

Consejo Editorial



LOGISTICA360

THE SUPPLY CHAIN MAGAZINE

Gerente General
Marina Ayres Lima

Gerente Comercial
Janet Hernández

Director
Oscar J. Hdez

Jefe de Prensa
Jorge Choque

Community Manager
Guido Secco

Prensa y Redacción
Diego Padilla Melendez
Cecilia Dall'orso
Nicoll Silva Aguilar

Dirección de Arte y Diseño
Mónica Tamashiro

Colaboradores
Francisco Ulloa
José Miguel Ferril G
Rubén Patricio Gajardo Osorio
Michael Zelada
Miguel Ángel Bosio Valdivia
Deckner Campusano

Edición de Fotografía
Sandra Pereda

OFICINA LIMA - PERÚ
Calle William Gilbert 191 - 802, San Borja
Tel + 51 3208051
Cel + 51987989441

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 Medios 360 E.I.R.L.; RUC 20600933940
Edición 30, Mes Junio, año 2019

Suscripciones
+51987989451 / marketing@logistica360.pe

www.logistica360.pe



Grupo Wiese y Frialsa de México inauguran centro de almacenamiento para alimentos

Frialsa Perú, unión de Frialsa México y del holding peruano Grupo Wiese, inauguró su primer centro de almacenamiento y distribución para productos refrigerados y congelados de la industria alimentaria en el país, que tiene capacidad para conservar más de 10 mil toneladas métricas de mercadería a una temperatura de hasta -29 °C.

Ubicado en el distrito de Lurín, el nuevo centro logístico ocupa un área de 20,000

metros cuadrados (m2), de los cuales 10,000 m2 están destinados al almacenamiento de alimentos con temperaturas controladas de hasta -29°C. Cuenta, además, con un estacionamiento y un patio de maniobras de 10,000 m2 tanto para camiones como para tráilers refrigerados.



Perú se posiciona como principal proveedor de café orgánico de Estados Unidos

Perú sigue posicionando su café orgánico en los mercados internacionales. Durante el 2018, nuestro país se posicionó como el principal exportador del "grano negro" a Estados Unidos, con más de 67.5 millones de dólares en envío. Con este total de exportaciones, Perú se convirtió en el principal proveedor de este grano en el citado mercado, informó el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur).

El objetivo desde el gobierno peruano sería seguir promocionando la calidad del café nacional en el mercado americano, por lo que la Oficina Comercial del Perú en Los Ángeles (OCEX Los Ángeles) organizó una misión comercial de cafés especiales a la región de Jaén, en Cajamarca, donde participó una delegación de compradores y tostadores de café de seis empresas norteamericanas.

Sunat: Distribuidores de insumos químicos deberán registrarse para poder vender productos

La Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (Sunat) ampliará el control de insumos químicos en 9 departamentos del país desde el próximo 1 de julio. La medida busca regular el traslado, almacenamiento y comercialización de insumos químicos que pueden ser desviados hacia el narcotráfico.

Los distritos de Amazonas, Cajamarca, La Libertad, Loreto, Madre de Dios, Pasco, Puno, San Martín y Ucayali, son las regiones donde la Sunat implementará dichas medidas de control.





Prueban plataforma blockchain para el retiro de documento de Conocimiento de Embarque

Basándose en la plataforma de blockchain de Cargo X se realizó recientemente una prueba de una solución tecnológica que permitió demostrar que es posible retirar el documento de Conocimiento de Embarque, al momento de realizar la tramitación documental de una transferencia de carga desde el puerto de Xingang, en China, al terminal de Callao, en Perú, informó World Energy Trade.

Se trata del Smart Bill of Lading, una solución para la transferencia digital de

Conocimientos de Embarque emitidos por cualquier expedidor en todo el mundo. El sistema completa la transferencia de propiedad del documento de forma segura y confiable en minutos. Eso en comparación a los días o semanas que se tarda el envío de un documento a través de los servicios regulares de mensajería. La prueba fue llevada a cabo por G2 Ocean, una empresa conjunta de Grieg Star y Gearbulk, y Manuchar NV.

Dos grandes navieras se unen para mejorar servicios América Latina – Europa

Hamburg Süd ampliará y mejorará su cobertura en la ruta de Europa con América Latina en colaboración con Maersk a partir de junio de 2019, mediante el servicio SAWC1, denominado como CLX por Maersk. Ambas navieras, filiales de A.P. Moller Maersk, operarán su propia red, con total control operacional.

En un comunicado de Maersk se dijo que el servicio mejorado complementa su meta de integrar las redes de Maersk y Hamburg Süd, brindando a los clientes una cobertura de mercado de primera, servicios directos atractivos, tiempos de tránsito competitivos, alta confiabilidad y otros beneficios a través de una red global combinada.



BCR: Exportaciones no tradicionales acumularon crecimiento de 1.8% hasta abril

Las exportaciones de productos no tradicionales acumularon un valor de US\$ 4,249 millones en el periodo enero-abril de 2019, monto que implicó un crecimiento de 1.8% con respecto a similar periodo de 2018, destacando el aumento del volumen embarcado en 7.6% informó el Banco Central de Reserva (BCR).

En los primeros cuatro meses del año, se observaron mayores ventas de uvas (18.6%), papa (37.7%), paltas (8.5%), arándanos (69.4%) y mangos congelados (4.6%), entre otros productos.

Perú atenderá la carga boliviana por el puerto de Ilo hasta 2020

Al menos hasta 2020, la Empresa Nacional de Puertos (Enapu) de Perú firmó un convenio para ampliar la atención a la carga boliviana que pasa por el puerto de Ilo.

David Sánchez, gerente ejecutivo de la Administración de Servicios Portuarios de Bolivia (ASPB), explicó a la prensa local que está previsto impulsar una gran proyección para usar el puerto de Ilo. "Tenemos este

convenio firmado de la parte de puertos de Perú. Este es el contrato de atención en las mismas condiciones para la gestión 2019 y 2020", agregó.

El funcionario detalló que Enapu envió el convenio suscrito por su gerente general, Jorge Chávez, y solo falta la firma de la ASPB para que entre en vigencia el contrato.



Ransa y UTEC firman convenio para continuar transformando el ecosistema de innovación en el negocio logístico



Ransa firmó un convenio de cooperación y colaboración con la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC), donde ambas instituciones se verán complementadas al desarrollar proyectos en conjunto para fortalecer y potenciar los procesos del negocio logístico en el país.

Por una parte, la compañía identificará oportunidades de mejora y optimización

constante en la cadena logística para reforzar la experiencia del cliente con una metodología cada vez más ágil y versátil, así como el manejo y análisis de data de los sistemas utilizados; mientras que los futuros profesionales contarán con un espacio práctico para la aplicación de los conceptos y herramientas que están estudiando en su carrera.

DP World Callao inaugura estacionamiento de bicicletas con materiales reciclados

La iniciativa busca fomentar el uso de la bicicleta y promover la reutilización de material reciclado para reducir la huella de carbono de las personas que ingresan al terminal del Callao.

Como parte de su compromiso con el cuidado del medio ambiente, DP World Callao inauguró un estacionamiento de bicicletas para sus colaboradores construido con materiales reciclados de la carga atendida.

"En DP World buscamos fomentar el uso de bicicletas para reducir la huella de carbono de las personas que ingresan al terminal, así como promover iniciativas de economía circular al convertir los residuos en nuevos insumos" destacó Gerard van den Heuvel, CEO de la compañía.





Volvo anuncia nuevo bus eléctrico articulado con más capacidad, menos ruido y cero emisiones

Durante la Cumbre Mundial del Transporte Público (UITP), cuya edición de este año se celebró en Estocolmo del 9 al 12 de junio, Volvo Buses anunció la presentación de un bus totalmente eléctrico articulado con espacio para hasta 150 pasajeros. El vehículo está basado en los prototipos que se están probando desde junio de 2018 en la ruta 16 en Gotemburgo, Suecia. Hasta el momento, dos buses prototipo han funcionado durante 4,500 horas y han recorrido más de 62,000 kilómetros, con un excelente tiempo de funcionamiento.

El bus Volvo 7900 eléctrico articulado con la configuración comercial permite operaciones silenciosas y sin emisiones. Las baterías se cargarán a través de estaciones de carga rápida en cualquiera de los finales de la ruta. El Volvo 7900 eléctrico articulado se presentará al público en la exposición Busworld que se celebrará en Bruselas en octubre del presente año.

Nuevo software aumentó en 26% productividad en patios del puerto de Arica

La incorporación de N4, de la empresa Navis en el terminal portuario de Arica, en Chile, ha mejorado los resultados en los patios. Hoy, el terminal multipropósito es el primero en operar 100% con este sistema que en sólo ocho meses ha disminuido un 53% los re-manejos en el patio del terminal, lo que implica un mejor funcionamiento interno del patio de contenedores.

El puerto ha aumentado en 26% la productividad de los equipos de patio y ha implementado otras herramientas como Portal Navieras, que entrega dashboard con estadísticas en línea para su gestión, reportabilidad y visualización en tiempo real del trabajo de las naves y paneles de oleaje en Arica.



Nueva plataforma permite reducir en más del 60% el tiempo de atención a los usuarios de carga general del Muelle Norte

APM Terminals Callao, operadora del Terminal Norte Multipropósito del Puerto del Callao, informó que ha realizado una inversión de cerca de USD 1 millón en la implementación de una herramienta para registrar, agilizar y supervisar la logística de las operaciones de carga general en el puerto del Callao. Se trata del Sistema de Operación Multipropósito para Terminales (MOST, por sus siglas en inglés), que APM Terminals Callao ha puesto a disposición de sus clientes en Perú, como parte de su misión de desarrollar infraestructura

portuaria de clase mundial en los países en donde opera.

En la fase de coordinación, MOST ha conseguido reducir en 67% el tiempo de atención a los usuarios, y en la operativa un 12%. Con ello, los usuarios de los servicios de carga general cuentan con mayor accesibilidad, versatilidad, rapidez, seguridad y eficiencia en sus operaciones de comercio exterior. Con esta inversión, el Callao se convierte en el primer puerto peruano en contar con esta moderna tecnología.

Cosapi y Belfi diseñarán y construirán instalaciones para muelle de minerales del proyecto Quellaveco

Cosapi, en consorcio con la empresa constructora Belfi de Chile, se adjudicó la realización de los estudios y la ejecución de las obras que requerirá el moderno muelle de minerales del proyecto minero Quellaveco, para almacenar y embarcar su producción de cobre desde el puerto de Ilo, en Moquegua.

Según el acuerdo con la empresa Anglo American, propietaria del proyecto minero Quellaveco, Cosapi y Belfi realizarán el desarrollo de la ingeniería, adquisiciones y construcción (EPC), tanto de las áreas offshore como onshore, en el puerto de Ilo.



TLC Perú - China: Concluye segunda ronda para optimización del acuerdo comercial

El ministro de Comercio Exterior y Turismo, Edgar Vásquez, anunció la culminación de la segunda ronda de negociación para la optimización del Tratado de Libre Comercio entre el Perú y China (TLC Perú-China), que se realizó del 17 al 19 de junio de 2019.

“El proceso de optimización tiene como objetivo maximizar los beneficios del

acuerdo comercial, incrementando el comercio y la inversión entre ambos países. Buscamos generar mayores oportunidades para los operadores peruanos y que cada vez sean más los beneficiados por el Tratado de Libre Comercio”, destacó el titular del Mincetur

Gerente de Logística de Nexa: “Perú requiere una red ferroviaria que integre todas las regiones”

Jessica Bedoya, Gerente de Logística de Nexa Resources Perú, señaló en exclusiva para Rumbo Minero que si bien las mineras logran desarrollar sus trabajos logísticos en el país, ello no ha sido fácil – ya que la geografía es desafiante y se requiere de una mayor inversión del Estado para conectar al Perú, a través de infraestructura de primer nivel.

“Este es uno de los principales desafíos y es prioritario estimular la inversión en más

proyectos con compromisos responsables por parte del privado en acompañar el desarrollo de las comunidades, pero también del Estado en términos de legislación e inversión”, dijo.

En la misma línea, expresó la necesidad de que se planteen soluciones portuarias a lo largo del litoral nacional.





Dinet incorpora a seis mujeres para conducir volquetes en socavón de empresa minera

Con la debida capacitación, las seis conductoras asumieron con profesionalismo la tarea de extraer el mineral y el desmonte por estrechos túneles y galerías.

La incorporación de este primer grupo de damas forma parte de las políticas de equidad de Dinet y de un pedido de su cliente de incorporar personal femenino.

En contra de todos los prejuicios y estereotipos que existen en la minería, el contratista minero Dinet incorporó en su equipo de conductores la primera promoción de seis operadoras de volquetes de minería en socavón, quienes vienen desempeñándose de manera muy eficiente.

Camión autónomo Vera de Volvo inicia operaciones en un centro logístico

Vera se encarga de trasladar los contenedores del centro logístico de DFDS en Gotemburgo a una terminal portuaria en función de la capacidad necesaria.

Vera, el vehículo eléctrico, conectado y autónomo de Volvo Trucks, formará parte de una solución integrada para el transporte de mercancías desde un centro logístico a una terminal portuaria en Gotemburgo,

Suecia. El proyecto se realiza con el objetivo de implementar Vera en una aplicación real, lo que permite un sistema conectado para un flujo continuo de mercancías, desde un centro logístico de DFDS hasta una terminal portuaria, para distribución en todo el mundo.



Las empresas se preparan para automatizar sus almacenes en un plazo de cinco años

La estrategia logística de las empresas para los próximos años pasa por la automatización y el aumento del número de trabajadores que utilicen dispositivos tecnológicos. Así se refleja en el reciente estudio '2024 Warehousing vision' que ha sido publicado por Zebra.

De cara a 2024, el 71% de los responsables de las empresas planea automatizar parcialmente sus almacenes o incorporar este

tipo de mejoras para sus empleados. De hecho, tres de cada cuatro ve necesaria la interacción humana para conseguir un equilibrio operacional, aunque el 24% ya se plantea utilizar robots para la gestión del inventario entrante, el 22% para el empaquetado y el 20% para la manipulación de mercancías.

26/06

Perú Cargo Week

Fecha: 26 al 28 de Junio del 2019
Lugar: Fortaleza Real Felipe, Callao

En este evento llevarán a cabo 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 tiene como objetivos conocer sobre el diseño y tecnologías referidas al envasado y etiquetado de productos agroindustriales de exportación; asimismo, comunicar las últimas tendencias y funcionalidades en empaques para distintos rubros de alimentos.

09/07

7° Convención de Food Packaging

Fecha: 9 de Julio del 2019
Lugar: Hotel Los Delfines
Calle Los Eucaliptos 555, San Isidro

17/07

Recursos humanos y su papel en la transformación digital

Fecha: 17 de Julio del 2019
Lugar: AmCham Perú
Av. Víctor Andrés Belaúnde 177, San Isidro

La tecnología ha llegado para quedarse. En los próximos años, esta nueva forma de hacer y de entender los negocios seguirá evolucionando. Transformarse digitalmente consiste en utilizar la nueva generación de tecnologías para potenciar las capacidades tanto cognitivas como colaborativas de los seres humanos.

25/09

Expoalimentaria 2019

Fecha: 25 al 27 de setiembre del 2019
Lugar: Centro de Exposiciones
Jockey Plaza

Expoalimentaria es la feria internacional de alimentos y bebidas más importante de Latinoamérica, siendo el punto de encuentro de operadores clave de la distribución, el retail y el canal especializado en el mercado nacional e internacional.

LOGISTICA360
THE SUPPLY CHAIN MAGAZINE

Si estas interesado en alguno de estos eventos escríbenos a:
marketing@logistica360.pe
y te enviamos más detalles.

TECNOLOGÍA LOGÍSTICA CON VISIÓN DE CLIENTE

Con más de 28 años de experiencia en los más diversos sectores del mercado, somos el operador logístico del Grupo Sandoval y brindamos soluciones integrales con una propuesta de valor única: resultados y eficiencias de clase mundial, tecnología personalizada para cada cliente, seguridad en las operaciones, cuidado del medio ambiente e innovación permanente.



SOLUCIONES LOGÍSTICAS

MINERÍA Y CONSTRUCCIÓN



COMERCIO
EXTERIOR



GESTIÓN DE
ALMACENES DE
TRÁNSITO DENTRO
Y FUERA DE 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
ECOMMERCE

🏠 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



PERLIM 00754-1-2



SV-2018/0014



BYD: EL PIONERO DE LOS VEHÍCULOS ELÉCTRICOS

Los montacargas y vehículos eléctricos de BYD, son 100% ecológicos que contribuyen en grandes porcentajes al medio ambiente.



BYD una de las compañías automotrices que ha alcanzado mayores niveles de desarrollo de tecnología propia en China. Los orígenes de BYD se remontan a 1995, cuando fue creada para la producción de equipos móviles de comunicaciones, llegando a transformarse en la actualidad en el principal proveedor de baterías y partes de telefonía móvil a nivel mundial, concentrando casi el 70% del mercado global.

Una de las grandes fortalezas de BYD es la capacidad adquirida no solamente para el propio desarrollo de innovaciones tecnológicas, sino que también para fabricar y proveer avanzados componentes como airbags, sistemas ABS y electrónicos en general a otras compañías automotrices basadas en China. En esta oportunidad, Roberto Obradovich, Country Manager de BYD y Deivit Pinero, Especialista Comercial de Montacargas de BYD, nos hablaron todo acerca de la compañía.

¿Cuál es la oferta que ofrece BYD respecto a sus montacargas?

Tenemos montacargas desde 1.6 hasta 8 toneladas, todas con baterías de litio - hierro fosfato. También tenemos apiladores, transpaletas y tractores que jalan carretillas. Contamos con montacargas desde tres llantas hasta cuatro llantas, baterías pequeñas y baterías grandes con cargador menos

potente o más potente, podemos adaptar los montacargas a cualquier tipo de operación. En vehículos eléctricos, a BYD no le ha ganado nadie, y es por la filosofía de la empresa.

¿Qué portafolio manejan?

BYD parte en 1995 con la creación de baterías para celulares. Hoy en día, fabrica 10,000 laptops al día y pasó a realizar carros eléctricos, montacargas eléctricos, remolcadores eléctricos, camiones eléctricos, paneles solares, con tecnología BYD, 100% ecológico.

Ni uno de nuestros vehículos tiene tubo de escape, son cero emisiones y cero ruidos. Hemos ganado dos años consecutivos el premio IFOY a mejor montacargas del mundo en Alemania.

¿Cuáles son las ventajas diferenciales de sus montacargas?

Son varias, de hecho, anteriormente los montacargas a combustión eran muy difíciles de mantener, para eso tenemos los montacargas eléctricos que vienen trabajando en varias empresas del país.

“

Somos la primera empresa automotriz china en la historia del Perú que entra por una sucursal, somos una extensión de la fábrica, no un distribuidor más, somos BYD en el país.

”

El tema de productividad en cantidad de horas de trabajo versus GLP, hay una gran diferencia. Tenemos baterías para tres turnos, la carga ultra rápida beneficia bastante a los trabajadores, ya que recarga la batería tan solo en una hora. Nuestros montacargas apoyan en la no contaminación sonora y ambiental.

La nueva línea de montacargas ofrece las garantías más potentes del mercado (8 años o 10,000 horas por la batería y 2 años o 4,000 horas por el equipo). Nunca hemos hecho nada a combustión, tanto en buses como montacargas.

Podemos configurar más potencia en el tren motriz, se puede hacer un motor central en las dos llantas de atrás o dos motores en cada extremo, es algo nuevo en el mercado peruano.

¿En qué sectores del país y a nivel internacional están ubicados sus montacargas?

A nivel nacional, hemos participado hace poco en unas licitaciones con grandes empresas peruanas, donde tenemos listo un plan de desarrollo post-venta en los 24 departamentos y actualmente estamos listos para vender cualquier flota de montacargas en el país.

Por el lado internacional, BYD le ha vendido 600 unidades de montacargas a BMW en Alemania. BYD que es fabricante de baterías de litio, que así comenzó, le vende baterías de litio a competidores de montacargas eléctricos.

¿Cuántos modelos de montacargas tienen en venta actualmente?

Manejamos equipos desde 1.5 TN (ECB15) hasta las 8 TN (ECB80) para importación totalmente configurable y los que tenemos en stock actualmente, son equipos de 1.8 TN (ECB18), 2.5 TN (ECB25) y de 3.5 TN (ECB35), estos equipos al ser la primera flota de montacargas eléctricos con batería de litio en el Perú.

La serie de modelos de montacargas que ofrecemos son los siguientes:

- ECBs 1.6 – 3.5 toneladas
- ECBs 4.0 – 8.0 toneladas
- Warehouse Pallet Truck
- Warehouse Stacker 1.4 – 1.5 toneladas
- Warehouse Reach Truck 1.5 toneladas
- Serie de tractores
- Transpaleta Micro 1.2 – 1.5 toneladas.



Roberto Obradovich, Country Manager de BYD y Deivit Pinero, Especialista Comercial de Montacargas de BYD



¿Cuáles son los planes a futuro con sus montacargas?

BYD factura 20 millones de dólares al año y el 10% de ese monto cada año lo invierte en desarrollo e investigación para salir siempre adelante. Es la empresa más grande en el mundo de vehículos eléctricos.


¿Cómo manejan el tema de la pre-venta y post-venta?

Somos la primera empresa automotriz china en la historia del Perú que entra por una sucursal, somos una extensión de la fábrica, no un distribuidor más, somos BYD en el país. Eso es importante en el tema de garantía, porque los montacargas se adquieren aquí y aquí mismo velamos por el tema de los repuestos.

Cuando vamos a una empresa, vamos con un ingeniero de pre-venta, especialista en montacargas y también con un ingeniero mecánico, encargado de la post-venta, para preparar y planificar la oferta del plan de trabajo, nuestra asesoría sobrepasa las fronteras.

Nos basamos en las experiencias, por ejemplo, la de Estados Unidos, Brasil y China. Le hemos vendido a Nissan 80 unidades de vehículos eléctricos y a DHL en Brasil, 120 unidades también de vehículos eléctricos.

¿Por qué los clientes deben confiar en ustedes?

Porque los equipos eléctricos de BYD generan los mínimos costos de consumo a diferencia de un equipo DIESEL O DUAL, siendo hasta ocho veces menor que los convencionales. Nuestros equipos han pasado todas las certificaciones de calidad y la tecnología no está a prueba, el futuro de los equipos eléctricos es el hoy. 

“

Ni uno de nuestros vehículos tiene tubo de escape, son cero emisiones y cero ruidos.

”

LIDERES EN DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE
CENTROS DE DISTRIBUCIÓN



Desde el diseño, implementación e integración hasta la puesta
en operación y constante apoyo en Centros de Distribución.



🇧🇷 **BRASIL:** TEL. (5511) 3238 4666 • 🇨🇱 **CHILE:** TEL. (562) 2958 8000 • 🇨🇴 **COLOMBIA:** TEL. (571) 7943035

🇵🇪 **PERÚ:** TEL. (511) 650 8348 • 🇺🇸 **USA:** (818) 890 6002

www.SDI.SYSTEMS • INFO@SDI.SYSTEMS



CONTRANS: UN PASO ADELANTE EN LAS FUTURAS OPERACIONES

Uno de los objetivos de la compañía con este avance es posicionarse en el mercado como una organización integradora y altamente competitiva.

Las operaciones logísticas son un factor fundamental para garantizar la productividad de una empresa. En ese sentido, Contrans, empresa del grupo Transmeridian, ha implementado certificaciones que permitirán alcanzar óptimos resultados en los indicadores de desempeño logístico. Una de sus principales funciones es la logística de almacenaje, con una tecnología de vanguardia.

Tener certificaciones para una mejor gestión ambiental, de calidad, seguridad y salud, es base para toda compañía que se encuentra en el rubro de comercio exterior. Para esta ocasión, Edgar Cercado, Gerente de Documentación y Procesos, y Marco Málaga, Jefe de Ingeniería y Procesos de Contrans, nos detallaron acerca de las nuevas certificaciones que ha adquirido la compañía.

Han obtenido recientemente la certificación de Sistema de Gestión de Calidad, Ambiental y de Seguridad y Salud en el Trabajo. ¿Cuáles son las ventajas de este nuevo logro para la compañía y en qué consiste?

Toda organización enfrenta diariamente las demandas exigentes de un mercado dinámico donde lo más valorado es el tiempo y el costo de

“

Tenemos el objetivo de buscar ser el mejor integrador logístico, ofreciendo la mejor experiencia digital, conociendo las necesidades de nuestros clientes y con un servicio de calidad e innovador para crear un crecimiento sostenido.

”

oportunidad. Dentro de esta realidad, las empresas debemos asegurar que los procesos de ejecución, soporte o canales de atención, se mantengan alineados a los niveles de servicios ofrecidos.

Es por ello que CONTRANS asumió el reto de consolidar su posición como socio estratégico en operaciones logísticas a través de la Certificación de su Sistema de Gestión bajo los requisitos de las Normas ISO 9001:2015, ISO 14001:2015, ISO 45001:2018 y BASC V05 -2017. Somos conscientes de los retos y compromisos que estamos asumiendo, los cuales nos llevarán a generar mayores ingresos, reducción de costes y diferenciarnos competitivamente a través de un servicio seguro, ágil y sencillo.

¿Qué son las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), Buenas Prácticas de Almacenamiento (BPA), y qué requisitos debieron cumplir para su certificación?

Las buenas prácticas, son procedimientos que afirman que existen técnicas, métodos, procesos y actividades que son más eficaces en el ámbito de almacenaje, manufactura y cuidado para productos específicos, garantizando de esta manera que todos nuestros procesos operativos se realicen cumpliendo los altos estándares de calidad, tenemos un personal que es constantemente capacitado en los diversos temas referentes a los procesos. En nuestro Centro de Distribución acabamos de obtener la certificación BPM que junto a la certificación BPA nos permite no solo almacenar, sino, también realizar servicios de maquinaria a productos cosméticos, artículos sanitarios, productos de higiene doméstica y productos absorbentes de higiene personal.

Para el caso de la autorización en BPM, hemos implementado un laboratorio que reúne las condiciones físicas y técnicas cumpliendo así los requerimientos exigidos por la autoridad reguladora que en este caso es DIGEMID (Dirección de Medicamentos, Insumos y Drogas) del Ministerio de Salud.

Contamos con una infraestructura de acuerdo a las exigencias sanitarias, nuestros flujos de personal y de productos son diferenciados, el laboratorio cuenta con condiciones ambientales de trabajo de acuerdo a las condiciones estipuladas en los rotulados de los productos a trabajar, con la finalidad de realizar estas actividades con los más altos estándares de calidad que requieren los productos sanitarios.

El laboratorio cuenta con una esclusa para el ingreso del personal y otra para el ingreso de los productos a trabajar, cuenta con un área de control de calidad para los controles en proceso y poder así liberar los productos antes de su puesta en el mercado cumpliendo con todos los requisitos que el producto requiere antes de comercializarse (es decir con su número de NSO, datos del importador, etc.)

Para el caso de BPA nuestro almacén cuenta con una autorización sanitaria desde el 2014, con una infraestructura que permite garantizar las condiciones de almacenamiento de los productos y que estos no se vean afectados en su calidad.

¿Qué ha significado para Contrans obtener las certificaciones BPA, BPM y Sistema de Gestión de Calidad, Ambiental y de Seguridad y Salud en el Trabajo?

Tener todas estas certificaciones, nos permite ofrecer servicios a todos nuestros clientes y garantizarles que, en la cadena logística, su mercadería mantendrá su calidad para lo cual fue fabricada; asimismo, significa poder cerrar el círculo de aquellos productos sanitarios que requieran algún servicio de manufactura (acondicionado - reacondicionado).

Definitivamente, nos ha demostrado el verdadero trabajo en equipo que las diferentes áreas de Contrans pueden lograr. Estas certificaciones han salido en paralelo desde nuestras dos sedes (Callao y Lurín) el trabajo ha sido arduo y se lo debemos a cada colaborador por su compromiso, esfuerzo y dedicación. En conclusión, nos sentimos orgullosos y con el reto de ir por más.

¿Qué beneficios o ventajas traen estas nuevas certificaciones conseguidas para los clientes?

Los beneficios son diversos, principalmente, al permitirnos fortalecer más nuestro Sistema de Gestión, optimizaremos el empleo de recursos, simplificaremos procesos, todo esto con el fin de atender mejor a las necesidades y expectativas de nuestros clientes, incluso brindar una atención oportuna ante posibles servicios no conformes.





“

Tener todas estas certificaciones, nos permite ofrecer servicios a todos nuestros clientes y garantizarles que, en la cadena logística, su mercadería mantendrá su calidad para lo cual fue fabricada.

”

¿Qué tipo de tecnologías se han implantado o se tiene previsto implantar para dar soporte a las certificaciones mencionadas?

Conscientes de la gestión de un SIG, el soporte tecnológico y de gestión del riesgo va de la mano, por ello se ha planteado:

- Renovación tecnológica de los equipos para el soporte de los procesos del negocio (laptops, pcs, servidores, handhelds, tabletas).
- Implementación de mecanismos de contingencia y continuidad.
- Upgrade de los sistemas principales garantizando el soporte y funcionamiento continuo, así como la incorporación de nuevas funcionalidades.
- Desarrollo de aplicaciones móviles para procesos operativos.
- Reforzar los componentes de seguridad perimetral evitando posibles ataques cibernéticos y optimizando la comunicación entre sedes.

¿Cuáles son los objetivos específicos que pretenden conseguir con la implementación de las certificaciones?

- Posicionarnos en el mercado como una organización integradora y altamente competitiva.
- Ser referentes del cumplimiento de la normativa legal (Aduanera, de SST y Medio ambiente, otras).
- Brindar condiciones de trabajo seguras a nuestras partes interesadas.
- Contribuir con la protección del medio ambiente a través de un sistema de gestión ambiental.
- Fomentar la cultura del servicio de calidad con la excelencia operativa y mejora continua de nuestros procesos.

¿Cuáles son los planes a largo plazo con la obtención de las certificaciones?

En realidad, como Grupo Transmeridian, tenemos el objetivo de ser el más importante integrador logístico, por ello, Contrans viene aplicando a estas y otras certificaciones con el fin de ofrecer un servicio innovador generando un crecimiento sostenido y brindando la mejor experiencia digital. 🚀



Servicio Logístico Integral



Somos un operador logístico integral que atendemos a los sectores de telecomunicaciones, retail, consumo masivo con servicios acorde a las necesidades de cada cliente.

Nuestro enfoque de valor va más allá de un buen servicio, buscamos que nuestros clientes concentren sus esfuerzo en su core business y se sientan tranquilos de dejarnos a cargo de la logística de su mercadería.



COMERCIO EXTERIOR

- > Outsourcing
- > Agencia de carga
- > Torre de Control



CENTRO DE DISTRIBUCIÓN

- > Recepción
- > Almacenamiento
- > Valor agregado
- > Preparación y despacho
- > Logística inversa
- > Control de calidad



TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN

- > Transporte local
- > Transporte nacional
- > Reparto a domicilio
- > Trazabilidad de flota
- > Delivery



ALMACENES EXTERNOS

- > Gestión de almacenes in house
- > Control de stocks y distribución en zonas rurales

Centro de Distribución: Km. 39.5 Antigua Panamericana Sur. Lurín

☎ (01) 972-645-749 (01) 943-869-414

✉ contactoventas@tlogistica.pe 🌐 <http://tlogistica.pe>



BEETRACK COMO SOLUCIÓN DE TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN EN LA ERA DIGITAL

La empresa líder de la última milla sigue expandiendo sus operaciones en el mercado peruano, esta vez, de la mano de Deprodeca S.A.C., brazo comercial de Gloria.

La empresa que vino a conquistar el último tramo de los despachos sigue expandiendo el alcance de su servicio en todo el Perú. Y es que el consumidor actual, espera recibir sus pedidos en el lugar, día y hora comprometida, además de que sea en óptimas condiciones. Ante ese escenario, Beetrack ofrece una solución que permite cumplir con las altas exigencias de los clientes peruanos.

El software que brinda esta empresa permite que los conductores de las unidades de transporte –por medio de un celular inteligente–, registren y actualicen la información respecto al estado del despacho, durante todo el proceso en tiempo real. Esta es una herramienta que, a la

mayoría de las empresas distribuidoras de productos, podría resultarles bastante útil.

Además del servicio que entrega a través de su software, esta compañía chilena es capaz de brindar a sus clientes diversas estadísticas de los despachos, tanto de aquellos entregados, como los que no llegaron a destino. En esta oportunidad, Manuel Guillermo Ponce Otoy, Gerente de Distribución T2 de Deprodeca S.A.C., nos habló acerca de la implementación y los beneficios que le ha traído a la compañía, este novedoso software de la empresa Beetrack.

“

El equipo comercial ahora puede atacar las oportunidades del mercado con mejor calidad de data, identificar y atacar oportunidades de manera concreta con los clientes y ofrecerles un mejor paquete de servicios de acuerdo a sus necesidades.

”

¿Cuál fue la finalidad de la adquisición del software de Beetrack en Deprodeca S.A.C.?

Como parte de las prioridades estratégicas de Cadena de Suministro, se vuelve vital la búsqueda constante de eficiencias haciendo uso de los avances de la tecnología. Una de las oportunidades más importantes está en el correcto balance de servicio y eficiencias considerando el aumento de la complejidad de la atención al mercado y clientes y consumidores cada vez más exigentes.

Dentro de los costos logísticos, el mayor porcentaje está en el transporte, y principalmente en el reparto. De esta manera el ruteo dinámico se vuelve cada vez más crucial en las compañías de consumo masivo donde el negocio de volumen nos obliga a capitalizar cada oportunidad de eficiencia que suma directo a la vena.

Es así como implementamos un software de ruteo dinámico cuyo módulo de seguimiento estaba aún en etapa incipiente. De esta manera, buscamos una solución que nos ayude a tener seguimiento de las incidencias del mercado y que además nos provea información de la ejecución del ruteo para realimentar nuestros procesos y tener así un proceso de mejora continua en la planificación del reparto. Es así como llegamos a Beetrack, donde encontramos además un facilitador para la implementación de ruteo dinámico donde la calidad de la data es clave.

¿Qué ventajas o beneficios generó el software en la empresa?

Los beneficios los pudimos agrupar en cuantitativos y cualitativos:

Cualitativos:

- Veracidad en los motivos de no atención: mejor coordinación e integración con el equipo comercial para atacar los rechazos del mercado y mejorar el nivel de servicio.
- Data de atención: tiempos de atención, sinceramiento de data: inputs importantes para una mejor optimización de costos de reparto y optimización de los recursos de reparto.

Cuantitativos:

- Desarrollo de la efectividad de reparto de manera sostenible por encima del 97%.
- Incremento de la productividad de los camiones de más de 50% en promedio.
- Reducción del flete por tonelada de al menos de 30%.

¿La implementación de esta tecnología fue práctica o hubo complicaciones?

Tuvimos todas las facilidades para realizar un piloto con el equipo de Beetrack donde quedó claro la capacidad de respuesta dinámica del equipo desde Chile.

Adicionalmente, se tuvo la permeabilidad del equipo de Beetrack de realizar ajustes de acuerdo a la realidad del negocio desde el punto de vista operativo, así como de reportería. Esto es sumamente importante ya que el mercado es un entorno no controlable al 100%, muy dinámico y complejo que requiere mucha flexibilidad.

Donde pudimos tener mayores complicaciones fue en romper la dependencia con el conductor que típicamente siente que su valor agregado es conocer la zona lo que complica saltar de un ruteo maestro a un ruteo dinámico. La integración de Beetrack con Waze permitió de manera más rápida implementar el ruteo con choferes a zonas que no conocían y así tener mejor flexibilidad para el balanceo de carga



Manuel Guillermo Ponce Otoy, Gerente De Distribución T2

y rutas entre transportistas asegurando también la sostenibilidad y transparencia del modelo de reparto.

¿Qué avances se han logrado con el software en la empresa hasta el momento? ¿Hay una buena respuesta sobre el crecimiento en sus operaciones?

Luego de la implementación exitosa de Beetrack en nuestra primera operación de atención directa, éste se ha vuelto un estándar en la operación de reparto DSD. No debería extrañarnos que pronto se replique a las demás operaciones y negocios del grupo.

En términos económicos, ¿se han podido optimizar los gastos con la tecnología?

Desde luego, incrementó la productividad de los camiones con un ruteo más preciso reduciendo así el costo por TN alimentando un círculo virtuoso con el canal moderno a través de acuerdos comerciales y de servicio en ambas direcciones con un enfoque de Win Win.

¿En cuánto mejoró el tiempo de entrega de los productos?

Más que el tiempo de entrega del producto, incrementamos la productividad del camión, bajando así el costo por TN repartida, y mejoramos la eficiencia de ruta reduciendo la cantidad de kilómetros por contacto atendido en cerca de 15%. Esto siempre manteniendo o mejorando el nivel de servicio al cliente.

¿Los clientes de Deprodeca S.A.C. se sienten satisfechos con la mejora de entrega de los productos?

Tanto los internos como los externos. El equipo comercial ahora puede atacar las oportunidades del mercado con mejor calidad de data, identificar y atacar oportunidades de manera concreta con los clientes y ofrecerles un mejor paquete de servicios de acuerdo a sus necesidades.

Por su parte, los clientes externos tienen un horario más exacto de atención al reducirse las jornadas del reparto y sobre todo porque Beetrack permite integrar la comunicación del vendedor con el transportista y punto de venta concretando la venta en casos que podría generarse un rechazo. 🔄

“

Queremos hacer feliz al mundo ayudando a las empresas a entregar la mejor experiencia post compra, Francisco Deustua, Encargado de Beetrack Perú.

”



Operador usando el Software Beetrack



Francisco Deustua, Encargado de Beetrack Perú



PROGRAMA INTERNACIONAL

DIRECCIÓN EN COMPRAS

BTH - Av. Guardia Civil 727 - San Borja

16, 17 y 18 de Julio - 6:00 pm a 10:00 pm

Ha llegado el momento de dar un paso más y situar a los responsables de compras que aún no lo estén, en el Comité de dirección de las organizaciones.



**RAMON
SAGARRA** 

DIRECTOR DEL PDDC DE ESADE





CUÁNTO GANAN LOS PROFESIONALES EN SUPPLY CHAIN Y QUÉ NUEVOS PERFILES BUSCA EL MERCADO

Estudio revela remuneraciones y tendencias en cargos de Supply Chain en donde destacan la tecnología y las habilidades blandas.

La fuerte competencia y un mercado orientado a buscar eficiencias han dado lugar a cambios importantes en la estructura de las organizaciones y, asimismo, en los perfiles profesionales. El mercado logístico está concentrando todos sus esfuerzos en producir eficiencia por medio de las tecnologías y, casi como consecuencia, ha transformado los perfiles logísticos que hoy buscan las empresas.

De acuerdo con el estudio de Remuneración 2017-2018 en Supply Chain & Procurement, realizado por la firma MICHAEL PAGE en Perú, el Supply sigue avanzando en proyectos para digitalizar la cadena de suministro a todo nivel. Muchas empresas están implementando nuevos ERPs, mejorando sus sistemas o agregando módulos para integrar más información. En el almacén muchas corporaciones están evaluando e implementando CDs más automatizados sobre todo en industrias de muchos sku's al menudeo. Asimismo, el estudio indica que las habilidades blandas son muy importantes

para las funciones operativas. Sin dejar de lado el conocimiento técnico sobre el manejo de la cadena, el líder moderno de Supply tiene que tener mucho liderazgo, llegada a su gente y manejo del inglés.

Perfil y remuneraciones

A continuación, presentamos el perfil y las tendencias de algunos cargos importantes en supply chain que hoy siguen vigentes y que marcan la pauta para lo que sucederá los próximos años. Asimismo, compartimos las remuneraciones que se asignan a estos puestos logísticos, según información del estudio de Remuneración 2017-2018 en Supply Chain & Procurement, realizado por Michael Page en Perú, líder a nivel mundial del asesoramiento en selección especializada de mandos ejecutivos y directivos, perteneciente a PageGroup.

Gerente de Planificación

Perfil

Profesional de potentes habilidades blandas y un nivel técnico analítico desarrollado. En su mayoría destacan por ser profesionales de las carreras de Ingeniería Industrial o Administración, con algún postgrado. Tienen un nivel de inglés avanzado y al menos 5 años de experiencia en áreas de planificación, ya sea como un S&OP Leader o un Demand Planner, liderando procesos de planificación en compañías con un desarrollado proceso de S&OP.

Desarrollo de carrera

La evolución lógica sigue hacia el puesto de Gerente de Planificación Logística o Gerente de Supply Chain

Responsabilidades

- Liderar el proceso de planificación operacional y comercial;
- Mantener un nivel de asertividad
- Velar por mantener bajos niveles de obsolescencia
- Enlazar las áreas inmersas en la planificación
- Mantener informados a todos los involucrados dentro del proceso
- Concretar que se cumpla el proceso de planificación a cabalidad
- Informar a todos los involucrados de avances, modificaciones y cambios
- Unificar criterios de las diversas áreas inmersas en el proceso

Tendencia

Este es un cargo que en Perú se verá más y más a medida que las compañías comiencen a desarrollar una visión de cadena de abastecimiento más acabado, donde primen altos niveles de asertividad y áreas como Abastecimiento, Producción, Finanzas, Comercial y Operaciones deban estar enlazadas para entregar un mejor nivel de servicio al cliente.

Gerente de Planificación

REMUNERACIÓN EN SOLES MENSUAL BRUTA X 14 PAGAS AÑOS DE EXPERIENCIA			
Facturación	3 a 7 años	8 a 14 años	15 años o más
x < 30 MM USD	N/A	S/ 10,000	S/ 13,000
	N/A	S/ 13,000	S/ 16,000
x < 30 < x < 150 MM USD	N/A	S/ 13,000	S/ 16,000
	N/A	S/ 16,000	S/ 19,000
x > 150 MM USD	N/A	S/ 16,000	S/ 19,000
	N/A	S/ 19,000	S/ 22,000 +

Senior Demand Planner

REMUNERACIÓN EN SOLES MENSUAL BRUTA X 14 PAGAS AÑOS DE EXPERIENCIA			
Facturación	3 a 7 años	8 a 14 años	15 años o más
x < 30 MM USD	N/A	S/ 6,000	N/A
	N/A	S/ 9,000	N/A
x < 30 < x < 150 MM USD	N/A	S/ 9,000	N/A
	N/A	S/ 12,000	N/A
x > 150 MM USD	N/A	S/ 12,000	N/A
	N/A	S/ 15,000	N/A

Senior Demand Planner

Perfil

En su mayoría profesionales jóvenes, de una potente capacidad analítica y 3 a 5 años de carrera, de estudios tales como Ingeniería Industrial, Administración son talentos que destacan por su marcada capacidad analítica.

Desarrollo de carrera

El plan de carrera de estos profesionales dicta que, en un gran número, el siguiente paso a seguir es Coordinador de Supply Chain, Senior Demand Planner, S&OP Leader entre otros.

Responsabilidades

- Velar por un forecast asertivo
- Apoyar en la elaboración del forecast al área de su responsabilidad
- Generar las solicitudes de productos a ser abastecidos
- Asegurar la completa disponibilidad de información a los usuarios y clientes internos
- Coordinar reuniones de S&OP
- Mantener niveles de inventario que maximicen el capital de trabajo de la compañía
- Potenciar oportunidades de mejora en los niveles de servicio y disponibilidad.

Tendencia

Hemos visto que en los últimos dos años ha existido una marcada tendencia al alza por este tipo de profesionales, una vez escasos hoy en día se ha transformado en una necesidad para las compañías tener un profesional que vele por una planificación más acabada y que permita tener una visibilidad más amplia.

Jefe de Proyecto Logístico

Perfil

Para la posición de Jefe de proyecto logístico es necesario ser Ingeniero Mecánico, Ingeniero Industrial o Administración con al menos 3 años de experiencia laboral para profesionales que lideren proyectos pequeños y de bajo impacto a 10 años de experiencia para proyectos de gran envergadura y alto impacto en la organización. Potentes habilidades blandas y numéricas además de un nutrido manejo de la gestión del cambio.

Desarrollo de carrera

En su mayoría, y dependiendo del proyecto liderado, la cantidad de proyectos y del impacto que estos tienen en la organización, este profesional puede asumir cargos de Subgerencia en áreas de Operaciones, Logística o Abastecimiento.

Responsabilidades

- Mnejar el pipeline del proyecto
- Liderar la ejecución en tiempo y forma de las tareas
- Reportar en tiempo y forma oportuno acerca de avances y retrasos
- Solucionar cualquier tipo de contingencia relacionada al proyecto
- Manejar activamente a proveedores y contratistas
- Relacionarse con todos los involucrados dentro del proyecto
- Velar por un eficiente manejo de recursos
-

Tendencia

Dependiendo del rubro donde este enmarcada la compañía, es que la figura de un Jefe de Proyectos Logístico es más o menos común. En Perú, la profesionalización de la cadena de abastecimiento ha hecho que este tipo de profesionales sean mas y mas comunes por periodos que van desde los 4 meses para proyectos puntuales a cargos indefinidos en compañías con una nutrida experiencia y foco en la mejora continua de su cadena de abastecimiento.

Jefe de Proyecto Logístico

REMUNERACIÓN EN SOLES MENSUAL BRUTA X 14 PAGAS AÑOS DE EXPERIENCIA			
Facturación	3 a 7 años	8 a 14 años	15 años o más
x < 30 MM USD	N/A	S/ 8,000	S/ 11,000
	N/A	S/ 11,000	S/ 14,000
x < 30 < x < 150 MM USD	N/A	S/ 11,000	S/ 14,000
	N/A	S/ 14,000	S/ 17,000
x > 150 MM USD	N/A	S/ 14,000	S/ 17,000
	N/A	S/ 17,000	S/ 20,000 +

Gerente de Mejora Continua

REMUNERACIÓN EN SOLES MENSUAL BRUTA X 14 PAGAS AÑOS DE EXPERIENCIA			
Facturación	3 a 7 años	8 a 14 años	15 años o más
x < 30 MM USD	N/A	S/ 8,000	S/ 11,000
	N/A	S/ 11,000	S/ 14,000
x < 30 < x < 150 MM USD	N/A	S/ 11,000	S/ 14,000
	N/A	S/ 14,000	S/ 17,000
x > 150 MM USD	N/A	S/ 14,000	S/ 17,000
	N/A	S/ 17,000	S/ 20,000 +

Gerente de Mejora Continua

Perfil

Ingeniero Mecánico o Industrial, con experiencia liderando áreas o proyectos de mejora continua, idealmente de manera transversal en las organizaciones donde la visibilidad de estos proyectos haya sido potente y los resultados palpables.

Desarrollo de carrera

Dada la visibilidad que tienen estos profesionales al liderar importantes proyectos de mejora continua en diversas verticales, es posible que el día de mañana puedan asumir una gerencia en una vertical donde hayan liderado proyectos de alto impacto y tengan un potente conocimiento de los respectivos procesos involucrados.

Responsabilidades

- Responsable de todas las iniciativas de mejora continua
- Liderar la gestión del cambio en todos sus frentes
- Llevar el control del impacto en cada proyecto implementado
- Gestionar los recursos y apoyo necesario para sacar adelante proyecto
- Promover internamente la cultura y pensamiento LEAN
- Presentar los planes de mejora continua al directorio.

Tendencia

Cada día más este perfil se requiere más en Supply Chain, eso en gran medida se debe a que en tiempos de contracción las compañías miran donde pueden encontrar nodos que se puedan eliminar y así seguir el camino a la excelencia operacional. No es sorpresa que desde Enero del 2014 hayamos tenido variados requerimientos por profesionales con experiencia en este tipo de proyectos.

Gerente de Supply Chain

REMUNERACIÓN EN SOLES MENSUAL BRUTA X 14 PAGAS AÑOS DE EXPERIENCIA			
Facturación	3 a 7 años	8 a 14 años	15 años o más
x < 30 MM USD	N/A	S/ 10,000	S/ 14,000
	N/A	S/ 14,000	S/ 18,000
x < 30 < x < 150 MM USD	N/A	S/ 14,000	S/ 18,000
	N/A	S/ 18,000	S/ 22,000
x > 150 MM USD	N/A	S/ 18,000	S/ 22,000
	N/A	S/ 22,000	S/ 26,000+

Gerente de Supply Chain

Perfil

Para la posición de Gerente de Supply Chain se necesitan profesionales con potentes habilidades blandas y de relacionamiento, perfil hands-on y con un relacionamiento de carácter vertical dentro de las organizaciones, enérgicos y con un acabado conocimiento de Supply Chain y como es un facilitador para el área comercial.

Desarrollo de carrera

En su mayoría y dependiendo de la industria, los profesionales del área de Supply Chain cuando llegan a un nivel de gerencia, destacan por haber pasado por áreas de abastecimiento, operaciones y logística. Básicamente ya que esto engloba en gran medida los tres pilares de la cadena de abastecimiento, otro pilar que se puede sumar es el área de producción. Dentro de su plan de carrera y dependiendo del protagonismo de la cadena de abastecimiento en la compañía, el siguiente paso de estos profesionales puede ser asumir un cargo de Director, Gerencia General o cambiar su cargo a una compañía de mayor tamaño.

Responsabilidades

- Participar y velar por la sanidad del proceso de S&OP
- Administrar stocks e inventario
- Optimización de recursos y tiempos de la cadena de abastecimiento
- Liderar la definición de nuevos procesos
- Gestionar la disponibilidad a través de la organización y racionalización de los flujos
- Participar activamente en los nuevos pay-out a través del área de warehousing
- Gestión de los obsoletos en conjunto con el área comercial
- Manejo eficiente de los operadores logísticos a través del control de gestión logístico y control de pérdida.

Tendencia

Durante los últimos años, ha existido una marcada tendencia a que este perfil tenga conocimientos en warehousing, además de una potente experiencia en procesos de S&OP. En gran medida, esto se debe a que el warehousing impacta directamente en los niveles de servicio que la compañía puede entregar, en lo que respecta al proceso de S&OP, un profesional con una nutrida experiencia en este proceso valida sus habilidades blandas además de un conocimiento integral de la organización, sus verticales y el rol de cada una de ellas en un buen servicio al cliente.

Gerente de Warehousing

Perfil

Para esto puesto, el mercado demanda un Ingeniero Mecánico, Civil o Industrial con 10 años de experiencia en áreas de logística y operaciones, idealmente liderando CDs por encima de los 15000Mts2, equipos de logística de valor agregado y un alto conocimiento de las herramientas ingenieriles utilizadas para mantener la operación fluida y planificada.

Desarrollo de carrera

En su mayoría, son profesionales que por su rol destacan en sus habilidades blandas y de relacionamiento tanto horizontal como vertical. Es común que estos profesionales puedan asumir gerencias logísticas o de Supply Chain en algunas industrias donde no se requiere la integración del proceso de manufactura en la cadena.

Responsabilidades

- Liderar equipo de trabajo
- Gestionar y operar almacenes, tanto en el aspecto operacional como financiero
- Gestionar y controlar los inventarios además de llevar un potente plan para el control de pérdida
- Planificar y organizar productos
- Coordinar despachos para el correcto cumplimiento de plazos de entrega
- Procurar por el cumplimiento del plan de seguridad asignado la vertical
- Supervisar funciones administrativas relacionadas a la gestión de los CDs
- Liderar las iniciativas en mejora operacional.

Tendencia

Desde nuestro punto de vista, este tipo de profesionales debe manejar un nivel de inglés avanzado para poder seguir creciendo, es repetitivo encontrar a este tipo de candidatos con un nivel de inglés nulo o muy básico, lo que el día de mañana impide que sigan creciendo en otras áreas de la compañía. También es una tendencia a que este tipo de profesionales tenga conocimiento de LEAN Warehousing además de implementaciones de proyectos que permitan la excelencia operacional.

Gerente de Warehousing

REMUNERACIÓN EN SOLES MENSUAL BRUTA X 14 PAGAS AÑOS DE EXPERIENCIA			
Facturación	3 a 7 años	8 a 14 años	15 años o más
x < 30 MM USD	N/A	S/ 8,000	S/ 11,000
	N/A	S/ 11,000	S/ 14,000
x < 30 < x < 150 MM USD	N/A	S/ 11,000	S/ 14,000
	N/A	S/ 14,000	S/ 17,000
x > 150 MM USD	N/A	S/ 14,000	S/ 17,000
	N/A	S/ 17,000	S/ 20,000 +

Gerente de Manufactura

Perfil

Ingeniero industrial o afín con MBA o Maestría en Operaciones. Necesario que cuenta con experiencia en el desarrollo integral de proyectos y que sepa manejar SAP o un sistema similar. Debe tener experiencia en lo relacionado al mantenimiento preventivo y mantenimiento predictivo. En la actualidad, es imprescindible que cuente con conocimiento de TPM o 5S, ISO 9001, 14000, 18000, HACCP. Manejar herramientas de Gestión de Mantenimiento e identificación de gastos de mantenimiento vs aumento de activos completan el perfil.

Desarrollo de carrera

El Gerente de Manufactura puede evolucionar a una Gerencia de Operaciones o si tiene las habilidades blandas necesarias asumir una Gerencia General.

Responsabilidades

- Dirigir y supervisar los programas de producción enfocándose en la eficiencia, con el fin de asegurar la confiabilidad y disponibilidad de los equipos, maquinaria y la continuidad de la operación
- Dirigir los estándares de producción, estando a cargo de todas las líneas productivas
- Controlar el presupuesto del área y destinarlo objetivamente
- Supervisar el desarrollo de proyectos en sus diferentes etapas con el fin de brindar soporte al crecimiento del negocio
- Planificar estratégicamente las tareas que serán desarrolladas, asegurando que la estructura organizacional le permita una exitosa ejecución
- Implementar los KPI financieros y no financieros para el control de la operación
- Establecer objetivos claros e involucrar a su equipo de trabajo en el logro de los resultados, a fin de asegurar una eficiente operatividad de los equipos e infraestructura.

Tendencia

Para optar a una gerencia de manufactura es cada vez más importante contar con una visión hacia la mejora de procesos, eficiencias y conceptos de Lean Manufacturing. Es ideal que tenga visión integral de la cadena completa y cuente con alto nivel de gestión.

Gerente de Manufactura

REMUNERACIÓN EN SOLES MENSUAL BRUTA X 14 PAGAS AÑOS DE EXPERIENCIA			
Facturación	3 a 7 años	8 a 14 años	15 años o más
x < 30 MM USD	S/ 12,000 S/ 15,000	S/ 15,000 S/ 18,000	S/ 18,000 S/ 21,000
x < 30 < x < 150 MM USD	S/ 15,000 S/ 18,000	S/ 18,000 S/ 21,000	S/ 21,000 S/ 24,000
x > 150 MM USD	S/ 18,000 S/ 21,000	S/ 21,000 S/ 24,000	S/ 24,000 S/ 27,000 +

Gerente Comercial Logístico

REMUNERACIÓN EN SOLES MENSUAL BRUTA X 14 PAGAS AÑOS DE EXPERIENCIA			
Facturación	3 a 7 años	8 a 14 años	15 años o más
x < 30 MM USD	S/ 8,000 S/ 11,000	S/ 11,000 S/ 13,000	S/ 13,000 S/ 16,000
x < 30 < x < 150 MM USD	S/ 11,000 S/ 14,000	S/ 13,000 S/ 17,000	S/ 14,000 S/ 20,000
x > 150 MM USD	S/ 14,000 S/ 17,000	S/ 17,000 S/ 20,000	S/ 20,000 S/ 23,000 +

Gerente Comercial Logístico

Perfil

Para esta posición, se solicita formación universitaria ya sea de la carrera de Ingeniería Industrial, Administración de empresas, Negocios Internacionales o carreras a fin, con al menos 5 años de experiencia en Jefaturas Comerciales de Logística o 2 años en Gerencias comercial en empresas del sector Logístico. Perfiles con conocimiento en operatividad de empresas proveedoras de del sector logístico y experiencia en el área de ventas cumplen con los requerimientos.

Desarrollo de carrera

El Gerente Comercial Logístico, al tener foco tanto operativo como comercial, tiene un buen entendimiento del negocio por lo que es un interesante candidato para la Gerencia General.

Responsabilidades

- Responsable de la elaboración del plan de ventas anual y cumplimiento del nivel de servicio acordado para las distintas cuentas de la compañía
- CRM, Mantenimiento y Crecimiento de clientes actuales y prospección de nuevos clientes
- Gestionar y asistir un equipo de Jefes de Producto, Jefes de Proyecto y KAM's
- Dirigir los análisis cualitativos y cuantitativos para su gama de producto con el fin de adaptar lo mejor posible la estrategia y potenciar las ventas de los productos en cartera
- Dimensionamiento de operaciones y desarrollo de indicadores de gestión para la generación de nuevos negocios
-

Tendencia

Para optar a una Gerencia Comercial Logística es cada vez más importante contar con un alto nivel de inglés y haber tenido alguna experiencia internacional además de conocer el área de ventas. De la misma forma es importante que conozca el producto a vender por lo que no es raro que perfiles que provengan del área operativa y hayan desarrollado habilidades comerciales calcen con el perfil.



Fuente: Michael Page

Jungheinrich,
la empresa n°1 en sistemas
intralogísticos en Europa,
le ofrece estas soluciones
para su almacén en Perú.



Estanterías y sistemas de almacenaje

Almacenaje de cargas largas y atípicas

Almacenaje de cargas diversas paletizadas

Almacenaje de picking y piezas pequeñas

Jungheinrich Perú
Teléfono: (511) 207-0640
Info@jungheinrich.pe
www.jungheinrich.pe

 **JUNGHEINRICH**

CENFOLOG: VISIÓN AL BICENTENARIO, EJECUTA LA CERTIFICACIÓN DE COMPETENCIAS LABORALES DEL SECTOR LOGÍSTICO EN EL PERÚ



CENFOLOG, Está conformado por un equipo interdisciplinario de profesionales con una comprobada experiencia en la industria logística, trabajan día a día en el diseño y desarrollo de actividades de formación destinadas a mejorar las condiciones de competitividad de las empresas y los profesionales que participan de esta industria.

Es por ello que su enfoque en el ámbito de desarrollo profesional se conforma de tres áreas:

- a. **Estratégico** - Dirigido a directivos, gerentes y dueños de empresas.
Afianza las habilidades y toma de decisiones de las personas que dirigen a la organización.
- b. **Táctico** - Dirigido a administradores, jefes y supervisores.
Desarrolla las competencias de los ejecutivos que se encargan de que las directrices gerenciales y la planificación estratégica se ejecuten de acuerdo con lo esperado.

- c. **Operativo** - Dirigido al personal operativo.

Eleva el nivel de eficiencia del personal involucrado en las operaciones que componen el sistema logístico. al

Es por ello que CENFOLOG vio la necesidad dentro del sector logístico de poder certificar las competencias laborales en el enfoque OPERATIVO, creando así la división 3C2L, por lo cual su principal socio estrategico en la validación del proceso de evaluación y certificación es el Ministerio de Trabajo y Promoción del empleo - MTPE, Angela Hinostroza - Gerente Comercial, es responsable de que este proyecto hoy en día sea una realidad; siendo el principal enfoque la profesionalización del personal operativo del sector logístico, con la finalidad de mejorar los procesos de seguridad, calidad y rentabilidad del negocio en referencia.

Para ello CENFOLOG puso en ejecución el proyecto liderado por Angela Hinostroza - Gerente Comercial y Jorge Heyne, Director de la División 3C2L, quienes nos hablaron de esta nueva certificación para el sector logístico en el Perú.

¿Cómo inició la iniciativa de implementar la certificación de competencias laborales en Perú?

CENFOLOG siempre en búsqueda de profesionalizar y rentabilizar el negocio del sector Logístico y conociendo la realidad del Perú dado al trabajo en conjunto con sus clientes, identifico en el área Operativa el punto crítico a mejorar, la profesionalización de los puestos de esta área. En iniciativas realizadas con el Ministerio de Trabajo del Perú - MTPE, se vio la factibilidad por certificar las competencias de los principales puestos operativos del sector logístico, para conseguir la identificación oficial de los profesionales acreditados para el trabajo operativo y así conseguir mejorar en la calidad del servicio, en la productividad, en la seguridad del trabajo y en la rentabilidad del negocio.

¿Qué es 3C2L?

Es una División de CENFOLOG que tiene la responsabilidad de ser el primer centro de certificación de competencias laborales en el área de operaciones en el sector logístico, acreditado y autorizado por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Su razón de ser es el profesionalizar el área operativa del sector logístico.



Angela Hinojosa, Gerente Comercial de 3C2L

“

Buscamos con la certificación formalizar la experiencia de los puestos operativos en el sector logístico.

”

¿En qué consiste el proceso de certificación?

El proceso de certificación consiste en que una persona con habilidades desarrolladas con base a su experiencia realice evaluaciones estandarizadas según los lineamientos y exigencias del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, el cual presenta una estructura teórica (evaluación escrita) y práctica (ambientes reales – assessment), con la finalidad de validar si la persona ejecuta las tareas de forma eficiente, segura y cumpliendo los estándares de trabajo.

Si la persona cumple con los requisitos y desarrolla las evaluaciones correctamente, es declarada APTA en las funciones en las que somos acreditados a certificar y al finalizar se emite un certificado de aprobación por la unidad de competencia evaluada.

¿Quiénes pueden postular a esta certificación y cuáles son los requisitos?

Por ser una certificación dirigida al área operativa del sector logístico, solo pueden presentarse las personas que cumplan la siguiente característica:

- » Experiencia mínima de 02 años en general y 1 año en el puesto a certificar, para ello el currículum documentado es requisito indispensable.

¿En qué se diferencia la certificación laboral de un proceso formativo?

La división 3C2L se responsabiliza en la certificación la cual como eje tiene la validación/comprobación que el trabajador ya adquirió el conocimiento y lo sabe aplicar en el campo.

Caso contrario en CENFOLOG contamos también con un área de desarrollo de habilidades técnicas y blandas (CENFOLOG Operativo) donde el eje principal es el aprendizaje, garantizar la adquisición del conocimiento y ponerlo en práctica.

Es por ello que vimos que el círculo de aprendizaje no estaba al 100% cerrado y al tener la acreditación bajo los estándares del Ministerio de Trabajo y Promoción del empleo - MTPE, podemos validar y certificar el uso correcto de la experiencia al 100%.

En su página web indican que “certifican las competencias laborales demostradas por una persona, independientemente de la forma en que la adquirió”. ¿Puede explicarnos esto último?

Los invitamos a que puedan interactuar en nuestra página <https://3c2l.org/>, en ella podrán encontrar los pasos para que una persona pueda postular a la certificación de manera clara y ordenada, asimismo en la

finalidad de recordar nosotros evaluamos el currículum de la persona, por lo tanto, tenemos que tener la certeza que la persona ha desarrollado la competencia solicitada. Una competencia es la suma de tres cosas: el conocimiento, la habilidad y las actitudes laborales. Nosotros en conjunto con el Ministerio de Trabajo, nos comprometemos a certificar profesionalmente a la persona evaluada en el cargo que se desempeña.

¿Cómo asegura la confiabilidad del certificado 3C2L?

Seguimos en plan de auditorías por parte del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, sobre la ejecución de nuestro proceso de certificación. La metodología de esta certificación se desarrolló en conjunto con el Ministerio y con la participación de empresas líderes del sector logístico, las que además de tener una necesidad fuerte de enfrentar eficientemente su problemática de recursos humanos en temas logísticos, sirvan de ejemplo demostrativo sobre el resto de las empresas del sector, las personas que pasen las evaluaciones tienen su certificado a nombre de la nación.

En primer lugar, los instrumentos de evaluación están minuciosamente desarrollados con seguridad para certificar si la persona es realmente competente. En segundo lugar, la certificación es aprobada por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo - MTPE y viene probándose en otros países funcionando con éxito. Por último, CENFOLOG tiene más de 08 años en el sector logístico, apoyando al crecimiento de sus clientes de manera sostenible.

¿Cuáles son los perfiles ocupacionales a certificar?

Estamos certificando en dos perfiles y siete unidades de competencias. Los perfiles son: "operaciones de almacén" y "transporte de materiales no peligrosos". Por el lado de almacén, certificamos las unidades de Supervisor de Almacén, Operador de Montacargas y Auxiliar de Almacén, y por el lado de transporte, tenemos al Supervisor de Transporte, Coordinador de Transporte, Conductor de Transporte y Auxiliar de transporte.

¿Cómo se benefician las empresas participantes?

- Dispone de un mecanismo para conocer y detectar brechas de capital humano en la empresa.
- Rentabiliza inversión en capacitación.
- Mejora gestión de recursos humanos.
- Mejora clima laboral, retención y fidelidad.
- Trabajadores más calificados.

“

La certificación de competencias laborales es el reconocimiento público, formal, temporal y documentado de las competencias laborales demostradas por una persona.

”



Jorge Heyne, Director de la División 3C2L


- Productividad y competitividad del negocio.
- Efecto reputación por calidad de los trabajadores.
- Cierra círculo virtuoso de calidad.

¿Cómo se beneficia los trabajadores?

- Visibiliza sus competencias laborales.
- Autoconocimiento y automotivación.
- Reconocimiento personal.
- Profesionalización.
- Orientar mejor su trayectoria formativa.
- Aumenta la confianza en sus propias capacidades laborales.

¿Cómo puede afectar el desarrollo de la certificación de competencias laborales en el Perú?

Va reducir la informalidad de empleos en el Perú. Además, las empresas del sector logístico van a mejorar su rentabilidad, debido a que tendrán la seguridad de contratar a trabajadores altamente calificados. Asimismo, es un elemento de garantía para las empresas que brindar servicios logísticos, ya que pueden utilizarla como un factor comercial; al tener como respaldo la certificación oficial que garantiza la experiencia y profesionalidad de sus colaboradores.

Esperamos que durante el segundo semestre de este año se generen estadísticas con información valiosa a la que podrán acceder todas las empresas, la que les servirá para integrarla a los procedimientos y políticas de recursos humanos, como también para demandar una oferta de capacitación pertinente y de calidad. 



INTELIGENCIA EN LOGÍSTICA PARA MEJORAR TU SERVICIO DE DISTRIBUCIÓN Y ENTREGA DE PEDIDOS

100% WEB 100% SAAS

Diseña tus rutas de manera intuitiva

Importa las direcciones de destino, permite que SimpliRoute calcule las rutas óptimas y luego asígnalas a tus conductores. Incorpora a tu ruteo límites de carga por vehículo, ventanas horarias en que tus clientes pueden recibirti, restricciones territoriales y más.



Registra y aprende de manera continua

Con el algoritmo de Machine Learning y el registro de las actividades de tu operación podrás gestionar y optimizar constantemente tu proceso de distribución gracias al aprendizaje continuo que te permitirá reducir costos, flota y tiempo.

Monitorea en tiempo real tus visitas

Podrás revisar la ubicación de cada uno de tus vehículos con el tracking en tiempo real si van a tiempo con sus entregas. Mediante notificaciones te enterarás si tus conductores siguieron la ruta óptima.

Comunícate con tus conductores

Envía a tus conductores la lista de entregas a realizar, si eliminas o agregas una visita, este será notificado a su móvil y además podrá dejar un registro de cada visita con fotografías, firma y escribir comentarios, accediendo a formularios personalizados.

Revisa los indicadores para tomar mejores decisiones

Descubre oportunidades de mejora al monitorear los horarios y estados de las visitas históricas, podrás revisar cuánto tiempo pasaron tus vehículos en la calle y cuántos kilómetros recorrieron. Accede a reportes que te facilitarán el análisis de datos y la toma de decisiones.

DINET: SOLUCIÓN LOGÍSTICA PERSONALIZADA EN TIEMPO REAL PARA EL E-COMMERCE



Conocimiento, experiencia, tecnología innovadora, calidad de servicio y un excelente sistema integrado de gestión, los pilares que definen a Dinet.

Con más de 28 años de trayectoria y un reconocido prestigio en el mercado nacional, Dinet, el operador logístico del Grupo Sandoval, viene realizando importantes soluciones logísticas de tercerización a lo largo de los diferentes procesos de la cadena de abastecimiento.

El e-commerce es la tendencia más importante en las compañías de ahora; por eso, Dinet está a la vanguardia de las soluciones logísticas y comerciales para el nuevo consumidor. En esta oportunidad, Jaime Alvarado Cáceres, Gerente Comercial y de Proyectos de Retail, Consumo Masivo y Bienes Duraderos en Dinet, nos comentó acerca de esta tendencia relevante y las nuevas tecnologías relacionadas que viene realizando la empresa.

¿Qué tan importante es el e-commerce para el sector retail?

En el Perú, el e-commerce en los últimos cinco años ha cobrado gran relevancia para el sector retail, pues se está convirtiendo en la "tienda" con más crecimiento y en el canal de venta con mayor alcance geográfico que una tienda física, pues puede tener hasta un ámbito nacional. No hay retailer que no disponga de una tienda virtual o que no tenga presencia en algún market place; caso contrario se encuentran con planes en el corto plazo de desarrollar acciones para ello. Lo anterior, se evidencia en las inversiones que están realizando los retailers, así como los e-tailers por mejorar y hacer más atractiva sus ofertas en la web.

¿Cuál es la solución logística que ofrece Dinet en el e-commerce?

DINET en la actualidad dispone de una solución integrada que va desde el almacenamiento de los productos y picking - e-commerce, hasta la distribución de última milla o al domicilio de los clientes de nuestros clientes retail a nivel local y nacional. A esta solución la hemos denominado e-fullfillment, que es básicamente el cumplimiento de los pedidos e-commerce en tiempo, oportunidad y conveniencia, asegurando una excelente experiencia de compra. Asimismo, como parte relevante de la solución brindamos visibilidad y trazabilidad en tiempo real de los pedidos a través de consultas en cualquier dispositivo, sea computadora, celular o tablet. Actualmente estamos desarrollando otras soluciones complementarias a esta para brindar más opciones de entrega, programadas y on-demand.

¿Cómo manejan la logística inversa? ¿Tienen procedimientos rigurosos?

La logística inversa requiere que existan políticas claras para poder asegurar la mayor transparencia del proceso para el comprador on-line así como para el retailer. Es importante que el retailer tenga un proceso ágil para dilucidar y aceptar la devolución del producto comprado en su portal e-commerce. Después de ello, es el mismo proceso, pero en vez de dejar un pedido físico, planificamos la visita para recoger el producto o en su defecto canjearlo por

otro sea en Lima o en provincias, evidenciando lo recibido a través de fotos y documentos preestablecidos.

Una vez que el pedido se encuentre en el Centro de Distribución, procedemos a aplicar las políticas de revisión para confirmar el estado del producto y finalmente almacenarlo. En definitiva, los procedimientos o políticas aseguran los controles físicos y lógicos necesarios que la transacción sea correctamente ejecutada para todas las partes.

Hablando de e-commerce. ¿Cuál es la diferencia o valor agregado que tienen para que los usuarios confíen en ustedes?

Con DINET como socio estratégico, el retailer online puede ofrecer convenientes opciones de entrega y una excelente experiencia de compra a nuestros clientes, aumentando así el ratio de conversión, el ticket promedio, la retención de clientes, y, consecuentemente, sus ventas online. Para ello DINET ofrece dentro de su solución, la mejor estrategia de almacenamiento, un eficiente procesamiento del pedido, así como de su picking y packaging, cobertura a nivel local y nacional, herramientas de visibilidad y trazabilidad en línea de los pedidos, integración tecnológica en tiempo real y resultados administrados a través de KPIs.

¿Qué tan importante es la tecnología aplicada al retail?

Es vital, porque toda la solución se encuentra basada en órdenes electrónicas. Para ello, tenemos aplicaciones que integran en tiempo real, Página WEB, ERPs, WMS, TMS, Call Center, así como, el tracking del pedido. Todo lo anterior, se realiza con soluciones escalables y con alta disponibilidad. Por otro lado, procuramos ejecutar mejoras permanentes en la solución para perfeccionar la experiencia de compra.

¿Qué innovaciones tecnológicas ha implementado o está utilizando Dinnet en el sector retail?

Tenemos un proceso permanente en que repensamos nuestros procesos. Al momento tenemos en curso más de 15 proyectos que se están desarrollando y otros que ya se han puesto en producción este año. Entre ellos figuran la implementación de un put-to-wall para una operación e-commerce, el desarrollo de una app para asegurar fillrate de LPNs a recibir por las tiendas, el desarrollo / implementación del ruteo dinámico de última milla, prueba de implementación de sensores en algunas operaciones y la estabilización de voice picking.



Jaime Alvarado Cáceres, Gerente Comercial y de Proyectos de Retail, Consumo Masivo y Bienes Duraderos en Dinnet.

“

Con DINET como socio estratégico, el retailer online puede ofrecer convenientes opciones de entrega y una excelente experiencia de compra a sus clientes, aumentando así el ratio de conversión, el ticket promedio, la retención de clientes, y, consecuentemente, sus ventas online.

”

¿Cómo manejan la inteligencia artificial en el retail? Y si no lo tienen, ¿han pensado en implementarla?

Estamos en este momento con un proyecto para desarrollar algoritmos y lógicas inteligentes para establecer patrones en nuestras operaciones. No puedo entrar mucho en detalle, pues es confidencial al momento, pero nuestro objetivo es implementar conceptos de inteligencia artificial aplicada a las operaciones.

Coméntenos sobre algún caso de éxito que hayan tenido en base a soluciones tecnológicas en el sector retail.

Tenemos muchos ejemplos, pero mencionaré uno icónico en el cual desarrollamos una integración en línea que permite a uno de nuestros clientes retail consultar el stock en nuestro Centro de Distribución de un determinado SKU desde su POS ubicado en cualquiera de sus tiendas. Con solo una consulta se tenía la posibilidad de reservar el stock de ese producto por un espacio de tiempo, el cual correspondía al tiempo que - por experiencia - sus clientes tomaban para en la decisión de compra. Otro ejemplo, es nuestra aplicación de visibilidad en línea de las operaciones que muestra los KPIs y consulta de transacciones de los procesos en cualquier dispositivo, originando una disminución significativa de consultas de nuestros clientes dado que ahora tienen su “logística en la palma de sus manos”. 📱



SLOTING: LA “CIENCIA” DE LA EFICIENCIA



El fin de un logístico, entre otras cosas, es buscar brindar el mejor servicio a sus clientes internos y externos, flexibilidad y velocidad para adecuarse a los requerimientos y necesidades de estos, máxima eficiencia en la cadena de suministro, entre otros. Hoy hablaremos de la última en particular y sobre todo enfocada en los almacenes y Centros de Distribución (en adelante almacenes o CDs).

Se ven muchas operaciones logísticas que buscan eficiencias a través de diversas herramientas, como: i) la mejora de procesos, ii) aplicación de herramientas lean, iii) revisión y análisis de flujos, iv) análisis de tiempos y movimientos, entre otras. Sin embargo, una no tan conocida, pero crítica en un almacén, es el slotting.

¿Qué es el slotting?

Slotting, viene de la palabra “slot”, que es la posición o nicho donde se guarda la mercadería. Hay slots de diversos tamaños, dependiendo de la mercadería; sin embargo, los mas comunes son aquellos que guardan un pallet de 1.20 x 1.00 metro en un rack. Dicho lo anterior, el slotting es una “ciencia” logística importante y estratégica, que lo que busca es encontrar la mejor posición o slot, dentro de todo el almacén, para guardar un producto o mercadería, buscando la optimización de espacios, la mayor eficiencia y el menor movimiento, recorrido o traslado dentro del CD. A pesar de su importancia, es increíble

que el slotting sea poco conocido en el mundo logístico o que no exista una buena parte del curso de gestión de almacenes, que explique cómo funciona a detalle y, sobre todo, cómo aplicarlo.

Varias empresas, en la actualidad, buscan hacer más eficientes sus procesos dentro del almacén, sin revisar primero si la forma donde está ubicada su mercadería es la más eficiente. Otras, sin hacer análisis previo, redefinen flujos y lay-outs, y otras inclusive plantean automatizaciones. Son pocas las empresas que trabajan con un almacén bien definido y que, sobre todo, hagan respetar el slotting. Cualquier empresa, antes de rediseñar sus flujos, primero debe ver si la forma en que está almacenando su mercadería es la más conveniente.

Aunque parezca increíble, hay empresas, e inclusive Operadores Logísticos, que no aplican esta técnica tan importante. A continuación, detallamos algunos ejemplos reales:

- Empresa que tenía dividido su CD en zonas de almacenaje, teniendo definido que familia de productos debería ir en cada zona. Sin embargo, dentro de dicha zona de, por ejemplo, 6 pasillos de rack, con 700 posiciones cada pasillo, el operario era quien definía donde ubicar la mercadería (por ejemplo, terminaban almacenando un producto de alta



Oscar Sosa Matute
Director - HPO SAC

rotación al fondo del pasillo en el nivel 7, generando un uso de máquina innecesario, mayores tiempos para el picking e inclusive cuellos de botella en campañas).

- Otra empresa con una estantería con entrepisos, guardaba la mercadería conforme se recibían los contenedores, sin ningún otro criterio. Esto hacía que el picking sea más lento, porque los operarios tenían que recorrer más entre pasillos, ya que muchos de los productos de alta rotación estaban distribuidos al azar entre todos los pasillos.
- Empresa, que después de fabricar sus productos, los guardaba por familia en su almacén de producto terminado, simplemente respetando almacenar el mismo SKU en la misma zona y no necesariamente por los de mayor rotación. Esto generaba mayores recorridos, puesto que después de un análisis de movimientos, se encontró que varios de los productos con mas movimiento estaban en posiciones lejanas a la entrada/ salida del almacén.
- Compañía que guardaba la mercadería por jerarquía / marca, para luego enviar a sus sucursales los pedidos armados de esa manera. Había

“

A pesar de su importancia, es increíble que el slotting sea poco conocido en el mundo logístico o que no exista una buena parte del curso de gestión de almacenes, que explique cómo funciona a detalle y, sobre todo, cómo aplicarlo.

”

dividido su almacén así, pero en el momento que la mercadería no rotó como estaba planeado y el stock sobrepasó la capacidad de almacenaje, colocó mercadería en pasillos adicionales, lejos de los primeros, generando mayor recorrido; puesto que al momento de pickear un pedido para una tienda para una jerarquía/marca, tenía que no solo ir a las posiciones del primer piso, sino también a las del último piso.

- Un CD con atención al canal sucursal (mucha profundidad) y al canal web (productos con baja profundidad), que guardaba productos para el canal web en el mismo tipo de racks que usaba para su canal sucursales, generando picking lento, cuellos de botella e incumplimientos en el OTIF, puesto que en una posición rack para una sucursal antes guardaba entre 1 a 3 SKUs, pasando a tener en posiciones rack para web de hasta 150 SKUs.

Los ejemplos anteriores generan diversas ineficiencias, por ejemplo: mayores desplazamientos de personal y máquina, picking más lento, ocupar posiciones privilegiadas para productos de mayor rotación, con productos de lento movimiento, cuellos de botella, colapsos de almacenamiento sin control ni planificación, no atención de pedidos o incumplimiento de fechas de entrega, etc.

¿Qué hacer para implementar el slotting en el CD o almacén?

En resumen, se sugieren realizar los siguientes pasos para implementar el slotting en un almacén:

1. Definir cuál es la distribución de la mercadería dentro del CD, indicando claramente qué tipo de productos; dependiendo de la división, línea o jerarquía, irán a qué tipo de almacenaje, ejemplo: piso, rack selectivo, pasillo ancho o pasillo angosto, trilateral, estantería, multinivel, rack drive-in, rack push back, etc. Normalmente un tipo de producto va a un tipo de almacenamiento y algunos a más de uno.
2. Identificar cual es la composición de los productos o SKUs, clasificándolos de mayor a menor rotación (3 o 4 categorías). En caso no se sepa de parte del área comercial cómo será la rotación, se puede tomar como referencia la profundidad. Lo ideal es tener el dato de qué rotación tendrá la



“

Una vez definidas y clasificadas la mercadería por rotación, por ejemplo: A, B y C; deberá definirse cuántos slots dentro de la zona de este tipo de productos deben ser reservadas para cada tipo de rotación (si puede ser manejada con el WMS, sería mejor).

”

mercadería, pero son pocas las empresas donde el área comercial indica que rotación tendrá x, o z mercadería. Un ejemplo extremo, es aquel producto que se compró en una empresa con gran profundidad y por ende fue calificado como A, sin embargo, después de hacer un análisis de movimientos a los 2 meses de almacenado, se detectó que su rotación era baja. Preguntándole a Comercial, se concluyó que se había realizado una compra con un precio tan bajo, que valía la pena sobre stockearse para un año. En otro extremo, en otro ejemplo se compró un producto con pocas unidades y fue calificado como C, enviándose al fondo de los pasillos, en las posiciones más altas; sin embargo, el producto en su totalidad salió en una semana. Los ejemplos citados son excepciones extremas para graficar lo dispares que pueden ser las rotaciones de los productos. Lo que se sugiere, en caso la parte comercial desconozca cómo será la rotación, trabajar con la profundidad y en algunos casos existirán algunas excepciones, las cuales serán mínimas y tendrán que ser corregidas en el tiempo.

3. Una vez definidas y clasificadas la mercadería por rotación, por ejemplo: A, B y C, siendo A los de mayor y C los de menor rotación; deberá definirse cuántos slots dentro de la zona de este tipo de productos deben ser reservadas para cada tipo de rotación (si puede ser manejada con el WMS, sería mejor).
4. Definir luego, cuántas unidades o m3 tendrán los productos A, B y C, puede ser una sola regla, o diferentes rangos para cada familia de productos.
5. Posteriormente, debe definirse una política por escrito respecto a todo lo anterior, la cual debe ser desplegada al personal del almacén y debe ser cumplida desde las puertas de recepción y controladas por un área de control de gestión o de otro nombre, a través de reportes sistémicos.

Ejemplos de buen slotting serían:

1. Que los productos que más rotan recorran unos cuantos metros dentro del CD, para ser guardados frente a las puertas de salida.
2. Productos de mayor rotación dentro de una jerarquía, estén en las posiciones más cercanas a la salida o cabecera de los racks o estanterías.
3. Tener definidos qué productos se guardarán en una estantería y a partir de cuántas unidades; el exceso se guardará en una posición de reserva en rack, a fin de evitar el colapso en época de campaña o sobre stock.
4. Que los productos que tendrán una vida muy corta dentro del CD, que entraron por cortos días, se tengan en una ruma en una posición de piso frente a la salida, donde más de una persona los pickee a la vez.
5. Que se tengan posiciones adecuadas según el cliente final (ej. sucursales vs venta web).

6. No perder ubicaciones de picking, con productos de mucha profundidad, trabajar con posiciones de reserva y en la medida de lo posible con una posición de picking en el primer nivel.
7. No ocupar una posición reservada para un producto con otro de distinta rotación, así esté vacía, puesto que está esperando la llegada de un producto de una rotación distinta.

Ventajas de usar slotting

- I. Incrementar la eficiencia en procesos de recepción, almacenaje y picking.
- II. Optimizar el uso de recursos, tanto horas hombre, como horas máquina.
- III. Reducir los costos de operación del almacén.
- IV. Maximizar y hacer más eficiente el uso de los espacios dentro del almacén.
- V. Trabajar planificadamente los espacios necesarios dentro del almacén.
- VI. Ganar velocidad al momento del picking, por ende mejorar el OTIF de los pedidos y el nivel de servicio al cliente.

Inconvenientes para implementar slotting:

- Se necesita tener un WMS, que ayude a controlar sistémicamente el cumplimiento del slotting definido.
- La resistencia al cambio por parte del personal del almacén.
- El pensamiento corto placista del personal del almacén, al no guardar el producto en la posición indicada por el slotting, quizás por no recorrer mayor distancia para un producto con baja rotación, ocupando una cabecera de rack, reservada para un producto de alta rotación.
- Control riguroso y diario por parte de un ente o área dentro del almacén.
- Poco conocimiento de cómo aplicarlo dentro de los almacenes.
- No existen cursos específicos de cómo hacer slotting.

La próxima vez que visite un almacén o CD, analice con ojo crítico si los productos que más rotan están más a la mano y generan el menor traslado de personal y equipos. Además, recuerde que cuanto más temprano se haga correctamente un proceso en logística, mayor eficiencia tendrá en todo el resto de la cadena; un producto mal ubicado complicará el almacenaje, picking y despacho, poniendo en riesgo de incumplimiento el pedido del cliente, ya sea interno o externo. 🚫

“

Por ejemplo, terminaban almacenando un producto de alta rotación al fondo del pasillo en el nivel 7, generando un uso de máquina innecesario, mayores tiempos para el picking e inclusive cuellos de botella en campañas).

”



Seguridad • Identificación • Control

ENVASES DE SEGURIDAD



MCLZ
500/350

ETIQUETAS
DE SEGURIDAD

FLEXIKLICK

KLICHER 2K (E)

FCS

KITS DE SEGURIDAD

ÁRMALO DE ACUERDO A TU NECESIDAD



Centro de Distribución Huachipa: 32 mil posiciones - Estantería Selectiva Sismoresistente

MECALUX: DIVERSOS CLIENTES, MISMO SERVICIO DE CALIDAD Y SEGURIDAD

El servicio que brinda Mecalux es confiable, en la implementación de almacenes con la venta de proyectos innovadores y tecnológicos de alta calidad.

La apertura de nuevas delegaciones, la ampliación de las redes comerciales y de distribución, la dedicación de recursos a I+D+i, la división de almacenamiento automatizado y el portal de logística Logismarket, son las fuentes de crecimiento y desarrollo del Grupo Mecalux. Todo ello revierte, como siempre y desde hace más de 50 años, en un producto de calidad y en un servicio esmerado para sus clientes.

El Grupo Mecalux, va desde sus profesionales altamente capacitados, hasta sus productos y servicios de exigente calidad e innovación. Víctor Herrera, Gerente General de MECALUX, nos comentó acerca de los proyectos más recientes que han tenido y la innovación que está presentando el grupo actualmente.

¿Dónde y en qué rubro han tenido bastante acogida en los últimos meses?

El flujo comercial que hemos establecido con clientes nuestros y nuevos clientes, está referido a todos los sectores; específicamente hemos tenido

mucha relación comercial en el sector de congelados y refrigerados.

Hemos tenido clientes potenciales que han apostado por el grupo Mecalux y que manejan modelos económicos transnacionales, son Empresas / clientes que confían mucho en nosotros para la implementación de sus almacenes.

Actualmente, estamos terminando obras al Sur de Lima; tal es el caso en el Centro Logístico de Megacentro, las cuales son del rubro de congelados, refrigerados y secos, teniendo buena relación comercial por la confianza en nuestros productos en la compra y en la postventa.

Cito algunos de nuestros clientes con los que venimos trabajando; al norte del país venimos laborando con Campo Sol, en el tema de refrigerados, con el que hemos instalado estanterías selectivas en sus cámaras frigoríficas. Al sur del país hemos instalado estanterías dinámicas en cámaras frigoríficas con nuestro cliente Sun Fruit, que opera en el Sur del Perú.

“

Nosotros brindamos y vendemos proyectos, eso quiere decir que abarca temas de asesoramiento, técnico, comercial, postventa, operaciones, seguridad, por lo cual, damos al cliente esa tranquilidad, porque ya se sienten confiados de lo que están comprando les va servir.

”

Asimismo, tenemos en el Norte del Perú, contactos con empresas importantes, las cuales tenemos bastante optimismo en concretar acuerdos comerciales y establecer flujos comerciales con ellos. Empresas importantes como Alicorp, San Fernando, Gloria; dedicados a este rubro, también trabajan con nosotros en este rubro el servicio de cámaras frigoríficas.

En el área o rubro de ambientes secos, tenemos una gran variedad de empresas que están operando en este medio comercial, básicamente en el Sur de Lima, hay mucha fuerza de implementación de almacenes, al igual que la zona Norte. Por ejemplo, Oxxo empresa mexicana, ha confiado en nosotros para implementar sus almacenes. El Grupo Familia, igualmente está dentro de nuestra agenda para implementación de almacenes. Kuehne + Nagel, es uno de nuestros clientes con el cual venimos trabajando proyectos, los cuales ya hemos concluido en casos específicos. La empresa Nestlé también nos confió el servicio de implementación de Pallets Shuttle. Con DHL hemos entablado diversos flujos comerciales en el sistema M7 con pasarelas y sistemas selectivos.

Básicamente es un resumen de las principales empresas que trabajan con nosotros, porque luego, lógicamente tenemos más clientes en agenda. Estamos reestructurando estrategias comerciales, de venta, infraestructuras, recursos humanos, ya que amerita que se tenga un conocimiento específico en el mundo de las estanterías.

Sobre los proyectos a futuro, coméntame acerca de la agenda que tienen.

Ahora mismo tenemos unas previsiones de venta muy importantes, de las cuales hacen que miremos con optimismo al mercado peruano. Estamos manejando a nivel de empresas nacionales muy buenas expectativas con probabilidades altas de venta, en algunos casos son clientes nuestros y en otros casos tenemos empresas nuevas que ingresan al Perú y de capitales peruanos igualmente.

El capital peruano está apostando muy bien en el tema de almacenes, nuestra economía peruana está encaminada y con potencial en la implementación de almacenes; lamentablemente no tenemos normas en Perú, las cuales nos regularicen el sistema de venta en nuestro país, esto origina mucha informalidad y falta de seguridad en los almacenes.

En Mecalux, hemos visto en esos clientes mucho potencial y mucha intensidad de inversión, es por ello que, con asesoramiento, atención,



*Centro de Distribución LATAM: Almacén a Temperatura Ambiente
Estantería Selectiva Sismoresistente*



*Cámara de Congelados : MEGACENTRO LURÍN - Estantería Compacta tipo
Drive in / Estantería Selectiva doble profundidad*



*Cámara de Congelados : MEGACENTRO LURÍN - Estantería Selectiva doble
profundidad*

“

Nosotros le damos mucho énfasis a la calidad, seguridad, operación y post venta con antecedentes del respaldo como empresa líder a nivel mundial.

”

seguridad, operación, garantía y calidad, que son los pilares de Mecalux, nos movemos. La previsión de la compañía es muy buena.

¿Cuáles fueron los principales sistemas que utilizaron para realizar los proyectos?

Somos una empresa que a través de los más de 50 años que venimos operando, tenemos para venta un gran “abanico” de opciones para que nuestros clientes puedan utilizar de acuerdo a sus necesidades.

Cito de algunos sistemas que tienen buena utilización en las necesidades de los clientes, como son los sistemas selectivos, Compactos tipo Drive in; estanterías dinámicas, que consiste y parte de la misma estructura que una estantería compacta tradicional, pero con los niveles ligeramente inclinados respecto al suelo y la incorporación de los rodillos sobre los que se traslada la mercancía. Los pallets entran por la parte más alta de la estantería y se desplazan por inercia y a velocidad controlada hasta el extremo inferior, acumulándose uno tras otro y quedando a disposición del operario de la carretilla. Al retirar el primer pallet almacenado, el segundo pallet ocupa su lugar. De este modo, las estanterías dinámicas se convierten en el único sistema de almacenaje por compactación que responde a las exigencias del flujo FIFO estricto: el primer pallet en entrar es el primero en salir.

También, brindamos el sistema Pallet Shuttle, un sistema de almacenamiento compacto en el que un carro con motor eléctrico se desplaza sobre carriles por el interior de los canales de almacenamiento, sustituyendo a las carretillas, reduciendo considerablemente los tiempos de maniobra y permitiendo la agrupación de referencias por canales en lugar de por calles completas.

Como estrategia comercial, brindamos a los clientes la necesidad de comprar un proyecto de garantía, para darles la seguridad de que no tengan complicaciones a futuro, ya sea en postventa, infraestructura, entre otras. La clave va en darle al cliente la seguridad que ellos necesitan, ¿por qué?, porque hay muchos clientes que no entienden eso y siempre van a ir por el tema de precio, en este mercado hay de todo, pero hay que tener mucho cuidado con la informalidad. Nosotros le damos mucho énfasis a la calidad, seguridad, operación y post venta con antecedentes del respaldo como empresa líder a nivel mundial.

¿Cuáles fueron los resultados alcanzados en los proyectos de éxito?

Hemos tenido muy buenas ventas en los temas de congelados y de secos, pero también tuvimos bastante acogida con las empresas transnacionales. Mecalux sigue posicionado y firme en el mercado.

Para una empresa de prestigio a nivel mundial como Mecalux. ¿Qué tan difícil es realizar correctamente los procesos logísticos u operacionales sin cometer errores en el camino? ¿Hay presión de los clientes y de la competencia?

Tenemos rutas críticas a lo largo del proceso de venta, ejecución y post venta de nuestros productos. Sin embargo, la idea es que toda ruta crítica que se genere, sea monitoreada, planificada y ejecutada de acuerdo al Gantt. Tenemos mucho cuidado con la entrega del material, la mayoría de nuestras importaciones vienen de México, eso incluye que a veces no tengamos control de eso, ya que los traslados de nuestras fábricas a obra son vía marítima.

En ese sentido, prevenimos para que no repercuta en los tiempos de entrega. Los clientes pueden confiar en nosotros, porque manejamos desde las programaciones iniciales de ingeniería, fabricación, envío, entrega de materiales al cliente y montaje, todas esas pautas las tenemos que tener bastante controladas.

¿Tienen reconocimientos de por medio como símbolo de su buen servicio?

Tenemos reconocimientos a nivel mundial, y en Perú tenemos el reconocimiento empresarial por parte de la Institución “Premio Empresa Peruana del año 2018”. Además, tenemos el respaldo de universidades, institutos y otras entidades que les brindamos apoyo de conocimiento y material como librería que les sirven en las carreras que vienen desarrollando en el rubro logístico, por ejemplo, Senati, La Universidad San Ignacio de Loyola, Universidad Privada del Norte, ESAN.

Estas actividades las realizamos, como parte de nuestra política de combatir la informalidad y nada mejor que inculcar en los nuevos profesionales que se están formando y brindarles la información necesaria del rubro.

El servicio que brinda Mecalux es confiable, un servicio de implementación de almacenes, nosotros brindamos y vendemos proyectos, eso quiere decir que abarca temas de asesoramiento técnico, comercial, postventa, operaciones, seguridad, por lo cual, damos al cliente esa tranquilidad, y que sientan la confianza de lo que están comprando les va servir. 🔥

Atención al detalle

Soluciones logísticas
flexibles y personalizadas
para la entrega
oportuna
de su carga.



Carga aérea ◦

Carga marítima ◦

Carga terrestre ◦

Carga de proyecto ◦

Soluciones en cadena
de demanda ◦

📍 **Miami - USA**
12200 NW 25 Street | Suite 105
Miami, FL 33182

✉ info@forbislogistics.com

📍 **Lima - Perú**
Gral. Recavarren 111
Oficina 602 - Miraflores

✉ ventas@forbislogistics.com

📍 **Santiago - Chile**
Calle Osvaldo Croquevielle N° 2207
Oficina 229 - Pudahuel

✉ ventas.chile@forbislogistics.com



🌐 www.forbislogistics.com



UNA EMPRESA FERREYCORP

DERCOMAQ Y CONTRANS: 365 DÍAS SIN PARAR

Rental Dercomaq entrega la mejor experiencia de servicio garantizando la continuidad operacional.



Montacarga FG25 Komatsu - Centro de Distribución Contrans Callao

Rental Dercomaq, está comprometido en garantizar el más alto nivel de servicio a sus clientes, gracias a la experiencia de las marcas de categoría mundial que representa y al gran equipo humano que lo conforma. Más que un proveedor, logra ser un socio estratégico para sus clientes. Karla Rubio, Gerente Comercial de Contrans, nos cuenta la experiencia de trabajar con Dercomaq.

¿Cuáles son los orígenes de Contrans y qué modelo de negocio desarrolló?

Contrans forma parte del Grupo Transmeridian, un grupo con más de 25 años de experiencia en el rubro logístico. Iniciamos operaciones hace 11 años, siendo el almacén de contenedores vacíos para la línea naviera Nippon Yusen Kaisha (NYK), sin embargo, fuimos adicionando a nuestra cartera nuevos productos, por ello, hoy nuestro modelo de negocio está basado en integrar todos los servicios relacionados a la cadena de suministro, contando con almacenes y centros de distribución en Callao y Lurín.

¿Cuál es el factor más importante para el Grupo Transmeridian al momento de elegir a un proveedor que brinde soporte para la operación de su negocio?

Al tener un requerimiento de servicio buscamos un socio estratégico que se encuentre alineado con nuestros estándares de calidad, seguridad y medio ambiente. Hace poco, Contrans certificó en la Tri Norma; además buscamos que apueste con nosotros en busca de eficiencias para nuestros clientes.

“

Desde nuestra experiencia podemos asegurar que Dercomaq representa un importante socio estratégico con los equipos de Material Handling en nuestras operaciones logísticas.

Gerente Comercial de Contrans

”

El Grupo Transmeridian atiende las necesidades logísticas de comercio internacional de inicio a fin, con un buen nivel de servicio. ¿Cómo contribuyen los equipos de Material Handling?

Para Contrans, es muy importante contar con equipos que soporten adecuadamente la operación y que respondan a las exigencias de los clientes. Elevar el nivel de servicio se ha convertido en el principal objetivo, y para cumplirlo, Contrans es estricto en la exigencia de los equipos de Material Handling en garantía de funcionalidad, así mismo que cuenten con un soporte técnico que se encuentre alerta las 24 horas del día a nuestro llamado, pues la operación no puede detenerse nunca.

Contrans ha tenido un crecimiento muy importante en los últimos años y esto se debe en primer lugar por apostar en un equipo de profesionales altamente calificados. En segundo lugar, tener socios estratégicos que nos permitan darle continuidad a nuestra operación de manera eficiente y segura.

¿Cuál fue el factor clave para elegir a Dercomaq como su socio estratégico en brindar equipos de Material Handling?

La diferencia que ha marcado a Dercomaq, adicionalmente a las tarifas competitivas, radica en la representación de las marcas KOMATSU FORKLIFT y STILL, acompañadas del servicio que brinda Dercomaq los 365 días del año, asegurando el soporte operativo que exige Contrans. Hoy Contrans opera con Montacargas KOMATSU FORKLIFT y con apiladores retráctiles, traspaletas eléctricas y order - picker de la marca STILL.

¿Consideran que el servicio brindado por Rental Dercomaq asegura la continuidad operacional de Contrans contribuyendo con un eficiente nivel de servicio a sus clientes?

Los equipos de Material Handling Dercomaq que se encuentran en alquiler, brindan la garantía que necesitamos para que nuestra operación cumpla los altos estándares de servicio y seguridad que los clientes requieren.

Para Contrans, los clientes son lo más importante y por ello, existe una alta exigencia a los socios estratégicos como también en los colaboradores de Contrans, basada en la búsqueda de la eficiencia en el nivel de servicio.

Con todo lo que han experimentado, ¿Consideran a Dercomaq un socio estratégico en su operación? ¿Por qué?

Sí, en el mercado existe una diversidad de opciones y quizá tan eficientes como la opción de Dercomaq, sin embargo, se decide elegir a Dercomaq como socio estratégico por el buen soporte que nos ofrece, tiempo de respuesta inmediato y la garantía de las marcas que representa. Todos estos son elementos diferenciados muy importantes para la continuidad operacional de Contrans.

¿Qué les diría a las empresas que estén pensando en apostar por Dercomaq en el servicio Rental de Material Handling?

Desde nuestra experiencia podemos asegurar que Dercomaq representa un importante socio estratégico con los equipos de Material Handling en nuestras operaciones logísticas. 📍



Order Picker STILL - Centro de Distribución Contrans Lurín



Andriw Huanuco Flores, Técnico Mecánico Dercomaq



Apilador Retráctil FMX12 STILL - Centro de Distribución Contrans Lurín



EL ALMACEN O CENTRO DE DISTRIBUCION, LA PENÚLTIMA MILLA PREPARANDO LA ÚLTIMA MILLA

La última milla es muy importante para cualquier comercio electrónico, ya que este se juega todo su prestigio, su imagen y la confianza del cliente. Este último punto fundamental si queremos que el cliente vuelva a comprar en el futuro en nuestra tienda online.

Para que la Última Milla sea eficiente concreta y real es necesario iniciar el proceso de satisfacción del cliente que es el objetivo final de este proceso. Debemos garantizar eficiencia desde la primera o inicial actividad interna que se desarrolla en el almacén o Centro de Distribución, según corresponda, como son las instancias de Recepción, Estiba, Almacenamiento, Selección de Productos o Picking, Embalado, Distribución y Despacho, siendo aquí donde se impone la Última Milla.



Ing. Rubén Patricio Gajardo Osorio
Master en Logística Integral y Comercio Internacional, Consultor Internacional

La “última milla” es como ya quedó establecido, el paso final de entrega de un pedido que un cliente hace en una tienda física u online. Es por lo tanto el último proceso dentro de toda la cadena de distribución.

Precisamente por ello la comunicación y gestión de toda la información entre la E.Commerce, el operador logístico y el cliente es básica. Situación esta última que no siempre se da en la práctica, por variadas razones,

siendo estas, por ejemplo: falta de coordinación entre los operadores de la cadena logística, diferencias culturales, donde encontramos Fabricantes, Transportistas, Distribuidores Mayoristas, Distribuidores Minoristas, cada uno con distinto procedimiento tanto administrativos y operativos

La última milla, punto crítico logístico en E.Commerce.

De todos los procesos que componen la cadena logística de una tienda online, el más crítico de todos es la conocida como “última milla”. Este último proceso lleva locos tanto a proveedores logísticos como a dueños de E.Commerce.

Y es que seguro que en alguna ocasión te ha pasado incluso a ti. El mensajero está en la puerta de tu casa y no puede entregarte ese pedido que esperas con tanta urgencia, porque te encuentras fuera de casa o estás en el trabajo.

¿Qué es la última milla?

La “última milla” es el paso final de entrega de un pedido que un cliente hace en una tienda online. El último proceso dentro de toda la cadena de distribución.

Es un paso en el que ya se recorren muy pocos kilómetros, desde el último punto de distribución (centro de distribución, tienda o almacén), hasta la dirección de entrega.

Este podría considerarse el paso más importante dentro de toda la cadena logística de una E.Commerce. El cliente no solo espera que su pedido llegue a tiempo, sino que además lo haga en condiciones óptimas (que el embalaje de su pedido no llegue ni roto, ni aboyado, ni manchado).

Por desgracia, es el proceso que más problemas presenta en la actualidad tanto para dueños de E.Commerce como para las propias empresas de logística.

La última milla es muy importante para cualquier comercio electrónico, ya que este se juega todo su prestigio, su imagen y la confianza del cliente. Este último punto fundamental si queremos que el cliente vuelva a comprar en el futuro en nuestra tienda online.

Precisamente por ello la comunicación y gestión de toda la información entre la ecommerce, el operador logístico y el cliente es básica. Debes trabajar codo con codo con tu operador logístico para que las entregas se realicen del mejor modo posible. Y a la hora de resolver incidencias (y seguro que las habrán), hacerlo del modo más eficiente y rápido posible.

¿Qué problemas encontramos en la última milla?

En El Preparado

Falta de Control de Ubicación de Productos:

Al no existir un excelente proceso de Slotting (Ubicación Inteligente de Productos), produce retrasos en el preparado de pedido

Lentitud en el Picking

Encontramos falta de procedimientos ágiles de Picking, aunado al punto anterior se produce confusión y lentitud

Error en Preparado de Encajado o embolsado

Habiendo realizado un buen Picking nos exponemos a encajar o embolsar los

“

Se están contratando tiendas de barrio con el objeto que el cliente retire de la tienda más cercana a su residencia y lo pueda realizar.

”

productos en cajas o bolsas inadecuadas al no corresponder al tamaño, color, talla, marca o avío

Falta de planificación en predespacho

Es interesante definir un espacio “DOCK” para predespacho y horas de corte para establecer horas de atención y despacho a clientes

Inadecuado Embalaje

Al depender del tipo o modo de transporte y distancia de destino será el tipo de embalaje que se debe utilizar, no siempre disponible

Error en despacho

No es raro que un determinado embarque de mercadería a despachar sea embarcado en un transporte equivocado

En Horarios, Tránsito y Tráfico

Horarios de entrega

Por lo general los horarios de entrega a particulares suelen estar muy limitados; solo mañanas, solo tardes. Las franjas de entrega están muy limitadas, lo que puede causar problemas en la entrega a particulares.

Envíos pequeños

Los destinatarios de las E.Commerce son principalmente particulares. Esto hace que tanto el número como el peso de envíos sea menor que si fuese una empresa.



Zonas urbanas

La gran mayoría de entregas suelen ser en zonas urbanas. Esto se traduce en atascos, cada vez menos zonas para carga y descarga. Todo ello dificultando el trabajo del repartidor y por consiguiente atrasando los pedidos.

Tiempos de entrega cortos

Todo aquel que realiza una compra online quiere su pedido lo antes posible. Los repartidores serán los que peor salgan parados en este punto, no podrán perder ni un solo minuto y esto es complicado en ocasiones debido a factores externos como el tráfico en la ciudad, como mencionábamos antes.

Costos de entrega altos

Los costes de entrega en la última milla suelen ser los más elevados. También surgen ineficiencias cuando la entrega de un pedido no se puede realizar al primer intento y el pedido tiene que ser devuelto al almacén.

Empresas de transporte

Parece mentira, pero todavía hoy encontramos algunas empresas de mensajería que no realizan envíos a particulares por tener que subir al piso o que el cliente se encuentre ausente durante la entrega.

Alto porcentaje de envíos a particulares

Como ya comentábamos anteriormente, los envíos a particulares ocasionan más problemas que los envíos a empresas; ausencia de estos durante el reparto, el tiempo que se pierde en subir al domicilio, etc.

Vehículos pequeños

Como por lo general para la última milla no se suelen usar vehículos grandes, esto supone que los repartidores tengan que hacer más viajes del almacén a los destinos.

Soluciones a la problemática de la última milla

Multiplicar Puntos de Acopio para Entrega a Usuarios

Se están contratando tiendas de barrio con el objeto que el cliente retire de la tienda más cercana a su residencia y lo pueda realizar

Optimizar las rutas de reparto

Diseñar y planificar previamente las rutas de reparto de cada día. Para ello puede ser útil usar un software especializado. Evitaremos con ello calles cortadas, congestión por tráfico y conseguiremos además repartir más pedidos en menos viajes.

Uso de vehículos más ligeros

Aunque un vehículo más pequeño suponga menos carga de pedidos, con

“

Para ello puede ser útil usar un software especializado. Evitaremos con ello calles cortadas, congestión por tráfico y conseguiremos además repartir más pedidos en menos viajes.

”

un vehículo más ligero podremos desplazarnos de forma más ágil por ciudad. La tendencia va hacia el uso de vehículos eléctricos o híbridos, más eficientes y que además respetan más el medio ambiente.

Puntos de conveniencia alternativos

El “click & collect” es un sistema de entrega que pone a disposición del cliente un punto de recogida, bien sea en tienda física o en un punto de conveniencia, que podría ser una taquilla electrónica.

App's y dispositivos especiales para repartidores

Gracias a App's y dispositivos específicos para los repartidores estos pueden confirmar en tiempo real sus entregas y gestionar además las incidencias en el menor tiempo posible. Además este tipo de dispositivos, que muchas empresas de logística ya emplean disponen de firma electrónica lo que facilita más la labor del repartidor.

Distribución nocturna

Si por el motivo que sea no disponemos de vehículos más livianos y el reparto tiene que hacerlo un camión de grandes dimensiones, la entrega se puede realizar por la noche. De este modo el tráfico será prácticamente cero y habrá más facilidades a la hora de carga y descarga. Aunque esto generará un costo adicional

Conclusiones

Visto toda la problemática que puede suponer la última milla, elegir a un proveedor logístico eficiente, será la clave para mejorar la satisfacción de tus clientes. Los mejores proveedores logísticos son capaces de afrontar todos los desafíos y solventar de forma eficaz los problemas que puedan ir surgiendo. Además serán capaces de ofrecer todas las facilidades a los clientes para que estos puedan saber el estado de su pedido en línea, conocer el horario de entrega, saber si su pedido ha salido del almacén, etc. Transparencia en todo momento con el cliente para que este sepa permanentemente el estado de su pedido. 📍

“

Precisamente por ello la comunicación y gestión de toda la información entre la ecommerce, el operador logístico y el cliente es básica.

”



AMERICA LOGISTICA GROUP

...Logística para el cliente



Contactos

Gerencia General

José M. Ferril

✉ Jose.ferril@americalogistica.pe

☎ Cel. 9891-05320

Gerente Negocios Comex

Tomás Sánchez A.

✉ tomas.sanchez@americalogistica.pe

☎ Cel. 9903-54216

Gerente de Operaciones

César A. Huamán Q.

✉ cesar.huaman@americalogistica.pe

☎ Cel. 9443-49758



📍 Almacenes: Belisario Sosa Pelaéz 1055
Urb. Chacra Ríos Sur - Lima (Alt. Cdra. 22 de la Av. Venezuela)

www.americalogistica.pe



Freight Forwarding

- Fletes Internacionales Marítimos, Aéreos y Terrestres (FCL, LCL).
- Consolidación y Desconsolidación de Carga Aérea y Marítima.
- Carga Proyectos / Dimensionada.
- Seguro de Transporte Internacional.
- Embalaje.
- Asesoría y seguimiento de sus operaciones.

Almacén

- Almacén Físico para carga LCL y FCL
- Recepción / Picking / Generación de Documentos / Despacho / Logística Inversa.
- Manejo de CD y plataformas de Distribución.
- Espacios mínimos desde 25 m²
- Ubicación estratégica.

Transporte y Distribución con Cadena de Frío.

- Sector Pharma bajo normas BPDT.
- Productos para agro exportación y campañas.
- Distribución canal fast food, horeca, supermercados, cadena de tiendas, distribuidores.
- Manejo de productos conservados, refrigerados y congelados.
- Contamos con plataforma web para la trazabilidad de cadena de frío.

Central Telefónica:
 **335-4109**

TOYOTA Y RAYMOND MATERIAL HANDLING: TECNOLOGÍA DE CALIDAD, RECONOCIMIENTO A NIVEL MUNDIAL

Toyota y Raymond Material Handling a través de Mitsui Automotriz, tienen un portafolio amplio de montacargas eléctricos y equipos a combustión.

Toyota y Raymond Material Handling a través de Mitsui Automotriz comercializa una amplia gama de modelos tanto en equipos eléctricos como también en equipos a combustión. La innovación tecnológica que tiene Toyota es tendencia a nivel mundial, y qué mejor demostrándole al cliente con su calidad.

Los montacargas que ofrece Toyota y Raymond Material Handling se posicionan cada vez más en los principales mercados internacionales, y llegaron al Perú, para seguir con la racha ganadora que los caracteriza. Cristhian Cueva, Sub Gerente área Industrial, nos habló acerca del portafolio de montacargas que maneja Toyota en el Perú.

¿Cuántos modelos de montacargas maneja Toyota y Raymond Material Handling?

Toyota y Raymond Material Handling a través de Mitsui Automotriz, comercializa una amplia gama de modelos tanto en equipos eléctricos como también en equipos a combustión.

La gama que Mitsui Automotriz ofrece más de 100 diferentes tipos de equipos y a la vez diferentes especificaciones lo cual hace que tengamos el modelo exacto para cubrir la necesidad de cada cliente

Además, esto se debe a la propuesta de valor de Mitsui Automotriz, la cual se basa en ofrecer una solución logística con la más completa gama de equipos en el mercado a través de diferentes marcas, como son Toyota y Raymond Material Handling.

Gracias a la información detallada obtenida en las visitas y a la estrecha colaboración con nuestros clientes, los servicios dedicados de nuestras



unidades de producción pueden interpretar demandas únicas de cada aplicación.

Su cometido es diseñar y ofrecer la solución óptima para mejorar el entorno de trabajo, la manipulación de las cargas y los procesos.

¿Qué tipo de tecnología están implementando actualmente en sus equipos?

En Toyota y Raymond Material Handling seguimos trabajando por mejorar y ofrecer cada vez más mejoras en el diseño de los equipos y en la tecnología que los controla.

Ejemplo de ello es el sistema de telemetría Toyota I Site, el cual permite obtener y reportar diferentes datos de utilización de operación, estado de batería, frecuencia y nivel de choques mediante el uso de sensores, entre otros, para mejorar eficiencia, seguridad y disminuir los costos de funcionamiento a lo largo de la operación.

¿Cómo fabrica Toyota y Raymond Material Handling Montacargas de Calidad?

TPS - El mundialmente conocido sistema de producción Toyota y Raymond Material Handling constituye una base sólida para la calidad de fabricación.

KAIZEN - Un proceso de mejora continua que se ha logrado siguiendo un conjunto claro de valores.

ISO 14001 - Todos los montacargas se fabrican según estas normas de calidad con un impacto ambiental mínimo.

Fabricación Mundial - Toyota y Raymond Material Handling tiene fabricación para Perú en fábricas de Japón, China, USA, Suecia, Italia.

¿Qué beneficios nos puede brindar estos equipos con nuevas tecnologías?

Los beneficios son muchos, entre ellos tenemos el uso del sistema SAS-e (System Active Stability), con el que se puede realizar un control automático en el traslado, giros, elevación e inclinación de la carga.

Además, cuenta con mejora como de freno regenerativo, cuyo principal beneficio es la eficiencia de energía de la batería, ello permita lograr que los equipos Toyota y Raymond Material Handling tengan más tiempo de operación a menos costo.

Otro beneficio orientado a mejora la seguridad es el sistema Seat belt interlock system, el cual impide que el equipo encienda, mueva o eleve carga hasta que el operador utilice el cinturón de seguridad de manera correcta.

“

En Toyota y Raymond Material Handling seguimos trabajando por mejorar y ofrecer cada vez más mejoras en el diseño de los equipos y en la tecnología que los controla.

”



Cristhian Cueva (Sub Gerente área Industrial) y Carlos Caycho de SPSA

¿Cuentan con montacargas o equipos en general ecoamigables?

Contamos con equipos eléctricos los cuales su principal característica es la no emisión de gas carbónico. Estos equipos son altamente eficientes debido al gran ahorro de energía y bajo costo de operación.

¿De qué depende la operación segura de un montacargas?

Una operación segura depende las condiciones del equipo, la cual revisamos y controlamos con el uso del check list diario y realizar de manera periódica los mantenimientos recomendados por el distribuidor y la fábrica. Es importante hacer ello para mantener el equipo en condiciones óptimas de trabajo.

Otro factor importante es la adecuada capacitación de operadores, en ese aspecto MASA ofrece a sus clientes un programa de capacitación certificada, en la cual un personal técnico calificado en el conocimiento de las aletas del equipo, manejo seguro del montacargas y el uso correcto del check list diario.

Algo muy importante para recalcar es que para nosotros El cliente es lo primero por eso ofrecemos:

- Fiabilidad
- Confianza
- Disponibilidad
- Productividad
- Calidad
- Seguridad
- Rentabilidad
- Sostenibilidad
- Medio ambiente

¿Cómo puede garantizar a sus clientes, que los equipos que brindan son confiables y seguros?



Cristhian Cueva, Sub Gerente área Industrial



Miriam Cáceres (Jefe Administración), Jimmy Barrios (Jefe Servicio), Sergio Azato (Jefe Renta), Luis Fernández (Jefe de Ventas), Cristhian Cueva (Sub Gerente área Industrial)



Serie de Montacargas Toyota Material Handling

Por parte de fábrica Toyota y Raymond Material Handling, la calidad del producto está garantizada ya que todos los montacargas son fabricados por el Sistema de Fabricación Toyota y Raymond Material Handling, uno de los pilares es el "Jidoka", lo que permite que el proceso tenga su propio autocontrol de calidad. De encontrarse una anomalía durante el proceso, este se detendrá ya sea automática, impidiendo que las piezas defectuosas avancen en el proceso.

Por parte de MASA, cada equipo pasa por una minuciosa inspección pre entrega, en la cual se realizan las pruebas de funcionamiento de los equipos y con ello garantizamos la entrega de un equipo en óptimas condiciones.

Así mismo, en Mitsui Automotriz contamos con un área de Servicio Post-Venta, la cual vela por mantener en buenas condiciones los equipos adquiridos por nuestra amplia cartera de clientes.

¿Tienen algunos reconocimientos o certificaciones que lo respalden?

Nuestros productos y soluciones disfrutan de una sólida reputación en el sector, con un record de prestigiosos premios. Con los años, hemos recibido numerosos premios de diseño de todo el mundo, como los premios internacionales iF Design Award por la combinación de innovación y eficacia, y los premios Good Design Award por nuestro diseño icónico.

El año pasado Mitsui como distribuidor oficial de productos Toyota y Raymond Material Handling recibió el President Award por sobresaliente desempeño a nivel internacional.

¿En qué consiste el servicio Post Venta? ¿Qué beneficios tienen para ofrecer a sus clientes?

Nuestro Servicio post venta se focaliza en garantizar servicios de mantenimiento de alta calidad, ello gracias a que contamos con técnicos certificados bajo los estándares de Toyota y Raymond Material Handling International, contamos con repuestos originales, talleres móviles y aseguramos en nuestros procesos el menor impacto al medio ambiente.

De igual manera, en Mitsui Automotriz comercializamos repuestos originales, los cuales permiten mantener la eficiencia del funcionamiento del equipo y prolongar el tiempo de vida útil.

Cada cliente que pide asesoría en Mitsui, puede encontrar la solución ideal para sus necesidades. Pueden obtener los equipos a través de compra directa, Renta o usando la financiación de MAF (Mitsui Auto Finance) que ahora ofrece leasing a tasas competitivas a la banca nacional.

Además, Mitsui ofrece a muchos de nuestros clientes no solo Montacargas Toyota y Raymond Material Handling, sino, camiones Hino y autos y camionetas Toyota y Raymond Material Handling en las cadenas de suministro de nuestros clientes, lo cual hace que los costos de mantenimiento bajen en clientes que cuentan con mantenimientos in house o participamos con más líneas de negocio de Mitsui. Mitsui siempre es más sonrisas para nuestros clientes. 🔥



CONTRANS

**Logística segura,
ágil y sencilla**

Nuestros Servicios



**Depósito
Temporal**



**Centro de
Distribución**



**Depósito
Autorizado**



Crossdocking



**Depósito
Simple**



**Transporte y
Distribución**



**Gestión y
Entrega de
Contenedores
Vacíos**



**Servicios
de Valor
Agregado**



www.contrans.com.pe



(+511) 612 3500



ventas@contrans.com.pe

Callao

Av. A Nro. 204 Fnd. Ex-Fundo Oquendo (Alt. Km 8.5 Av. Néstor Gambetta Antes Av. Oquendo) Prov. Const. del Callao, Perú

Lurín DAS

Sublote 4-7, Lurín (Esquina Avenida Industrial con Av Gasoducto, altura Km 35 Panamericana Sur).

Lurín CD

Av. Industrial Lote 5B - 2, Urb. Las Praderas de Lurín, Lurín



**GRUPO
TRANSMERIDIAN**

LIDERAZGO, GESTIÓN Y RESULTADOS

Cuando nos referimos a la Gestión de las organizaciones como un método estructurado para obtener excelentes resultados y conducir las al éxito, es imposible no hablar del Liderazgo.



Gestión y Liderazgo, términos aunque distintos en definición, nos conducen a la misma contextualización mental por el hecho que al líder se le reconoce por su gestión, y a esta por el estilo del líder. Ambas finalmente se sostienen de los resultados y se muestran ante los ojos de los espectadores como una combinación perfecta, que no necesariamente es única; es decir, no existe un solo camino para llegar al éxito, por ello existen diversas teorías en torno al estilo del liderazgo y 100 veces más en cuestión a métodos de gestión propuestos.



Michael Zelada
Ing. MBA, catedrático
Universidad San
Ignacio de Loyola

Por ejemplo, la cualidad gerencial del Liderazgo se puede encontrar caracterizada por sus rasgos y segmentada en: la forma de conducir e intervenir a sus organizaciones y sus problemas, por ver al líder de una forma más integrativa, por su sesgo a las personas o estar enfocada a los resultados (Covey, 2013). A esto se debe considerar que dentro de cada rasgo hay subdivisiones que lo único que muestran son la preocupación sobre esta cualidad (si esa gama les parece confundir, esperen a cruzarse con todos los

modelos de gestión que existen, además de sus técnicas y herramientas que la sostienen: es todo un océano al que cualquiera que desee navegar podría terminar extraviado).

Precisamente en relación a la búsqueda de conocer sobre la relación entre Liderazgo, Gestión y Resultados, recuperamos el trabajo presentado por Nohria, Joyce y Roberson (2003), citados por Covey (2013), pues expone un interesante estudio cuya principal conclusión fue que el 90% de 160 compañías estudiadas obtuvo resultados sobresalientes (945% de retorno en promedio), al implementar 4 prácticas fundamentales como son: Estrategia, Ejecución, Cultura y Estructura, de las 200 prácticas expuestas a lo largo de 10 años de recopilación, llamando a este proyecto de recopilación y análisis como: Evergreen Project.

Nuestra revisión toma como marco las prácticas propuestas por Nohria y su equipo, y expone sus hallazgos a la luz de las tendencias, libros y otros trabajos que los autores han podido revisar, y lo analizan de manera cualitativa para sostener o no la tendencia de estas 4 prácticas frente a los cambios de la actualidad.

En relación a la primera práctica de éxito, la **ESTRATEGIA**, las organizaciones siguen usando el mismo marco analítico propuesto por Porter (1982); sin

embargo, en la actualidad, existe una tendencia de incorporar modelos de riesgo y prospectiva para tener mayor control sobre los escenarios futuros cada vez más cambiantes, pero manteniéndose los mismos tipos de estrategia distinguidos por su enfoque que puede ser: Liderazgo en costos; Diferenciación o Enfoque.

Al respecto, Nohria et ál (2003) *encontró que independiente del tipo de estrategia, el éxito de las organizaciones que obtuvieron resultados sobresalientes, se sostienen por tener un profundo conocimiento de su cliente objetivo y de las capacidades de su organización.* En relación a este descubrimiento, podemos indicar que la búsqueda por alinear la estrategia a lo que el cliente espera, es una problemática que fuese observada por Levitt (1975) en su recordado artículo “La miopía del Marketing”, y que no ha encontrado solución clara en la actualidad, y la evidencia de su impacto todavía se observa a través de las altas tasas de mortalidad de productos y empresas. Sin embargo, esto parece encontrar luz al fondo del túnel, pues los recientes avances en materia de neuromarketing permiten relacionar previamente los estímulos publicitarios de los productos con las reacciones emocionales instantáneas generadas, a sabiendas que estas son las disparadoras de compra (Lindstrom, 2008). Seguidamente el reto es alinear la estrategia a la capacidad de la empresa, y esto es más notorio desde la perspectiva de una cadena de suministros (Chopra & Meindi, 2008).

Por último, Nohria sostiene que: *Dicha estrategia debe ser clara y ser consistente en la comunicación para empleados, clientes y stakeholders, y en caso se requiera, ser moldeable a cambios en el mercado, nuevas tecnologías o regulaciones gubernamentales,* cosa que no es discutible por ningún autor.

La **EJECUCIÓN** de la estrategia (o mejor dicho el cumplimiento de los requisitos del cliente), es para el equipo de Nohria la segunda práctica de éxito y en esta descubrió, *a diferencia de lo que se pensaba, que los clientes castigan más el incumplimiento de lo ofrecido al hecho de no superar las expectativas,* lo que quiere decir que ser eficaz en la ejecución para una empresa, medible en razón de la producción (ejecución) real con relación a un ritmo planeado, no es suficiente, pues se requiere además, ser eficiente en los procesos, que se reduce según el nivel de desperdicios que el proceso engendre.

Esta mirada inicial de un cuasi perfeccionamiento operativo se encuentra en las teorías de Goldrat (2004), donde se plantea tener una operación que aumente su velocidad de flujo de producto a lo largo de toda la cadena de procesos con el menor gasto operativo y la menor cantidad de retrasos, lo



que se traduce en una mayor rapidez de retorno de la inversión; sin embargo esto es importante pero no suficiente para las empresas de servicios, pues aquí no solamente implica sacar más productos sino ofrecer mayor valor y mayor experiencia (roadmap).

Otra característica que nos presenta el proyecto Evergreen, es que *estas organizaciones determinan qué procesos son más importantes para satisfacer las necesidades de sus clientes y enfocan sus energías y recursos en hacer que esos procesos sean lo más eficiente posible.* Esta tendencia de efectividad operacional se muestra, por ejemplo, en el modelo de excelencia logística SCOR que incluye la eficacia y eficiencia operacional como parte de su indicadores, así como en la filosofía LEAN a través de sus dos principios: primero elevar al máximo el valor del producto al cliente, y por el otro lado, eliminar al máximo los desperdicios, que pueden ser de: transporte y traslado indebido, actividades que no agregan valor, tiempos muertos, reprocesos y defectos, y el no aprovechamiento de la creatividad del capital humano.

Este capital humano, ahora llamado talento humano, desarrolla mejor sus actividades en un espacio apropiado, por ello la tercera práctica de éxito es la **CULTURA**, en ese contexto: ofrecer flexibilidad para expresar y echar andar sus ideas innovadoras, resguardar un alto sentido de responsabilidad y compromiso hacia la organización y sus fines, ser precisos en el feedback de desempeño, dar claridad respecto a la misión y valores, favorecer la estandarización, desplegar un sistema de recompensas (McClellnad), y acompañar a través de un estilo de liderazgo apropiado; todo ello se refleja en excelentes resultados (Goleman, 1998) y buen ambiente laboral.

Aunque existen tendencias por transmitir la idea de que todo ambiente divertido es un ambiente productivo (Lundin autor de Fish, 2001), esto no debe confundirse con ambientes “felices” (Oswald et ál, 2015), ni poco exigentes (Zenger, 2009), pues para conseguir el éxito, según los hallazgos del equipo de Nohria, *se requiere mantener un clima donde se fomente el resultado por encima de lo divertido que este pueda ser, y para que esto se sostenga, se debe vincular apropiadamente el pago con el desempeño , y más si esta se despliega para todos los niveles organizacionales, haciéndoles responsables de indicadores locales y/o regionales según su nivel.*

“ Aunque existen tendencias por transmitir la idea de que todo ambiente divertido es un ambiente productivo (Lundin autor de Fish, 2001), esto no debe confundirse con ambientes “felices” (Oswald et ál, 2015), ni poco exigentes (Zenger, 2009).

”

“

En relación a la **ESTRATEGIA**, las organizaciones siguen usando el mismo marco analítico propuesto por Porter (1982); sin embargo, existe una tendencia de incorporar modelos de riesgo y prospectiva para tener mayor control sobre los escenarios futuros cada vez más cambiantes.

”

En todo caso, el cuestionamiento de sostener una cultura enfocada a recompensar solamente los resultados, nos obliga a reflexionar si es acaso que estemos cultivando “mercenarios de resultados” (citando a www.gestiopolis.com) en vez de colaboradores amigables y humanos o si las actuales generaciones y/o las venideras, sabrán “motivarse” a través de estos motores o en qué medida el salario emocional pone un equilibrio a esta interrogante.

La respuesta se encuentra en la **ESTRUCTURA** de la organización, cuarta y última práctica de éxito y en la que el equipo del proyecto Evergreen, *identificó que las organizaciones que consiguieron resultados sobresalientes trabajaban por ser achatadas, ligeras, horizontales, abiertas internamente, permeables externamente y con foco en su core*. Lo que se muestra es que esa tendencia continúa reflejada en los nuevos modelos de estructura organizativa que buscan estar diseñadas para responder rápidamente a los cambios y a estar continuamente innovando; por ello, en la actualidad, la fuerte adherencia a los modelos ágiles como SCRUM y KANBAN cuando se trata de servicios y a la relegación hacia los modelos más estructurados como el PMI a las organizaciones que por la naturaleza de sus productos lo requiere.

La estructura organizativa en referencia a la delegación o no de las decisiones, parte del perfil del líder, sea este: autoritario, burocrático, orientado al grupo u orientado al individuo. Posteriormente las tareas, responsabilidades y atribuciones del personal se construyen en función de priorizar (no de manera excluyente) los procedimientos y reglamentos o facilitar la confianza y libertad en las personas, este último es la tendencia en razón de las características de los millennials y los “zetas”, quienes son mejor formados tecnológicamente que sus predecesores (Millán & Montenegro, 2019), buscan oportunidades laborales de rápido ascenso (Mintzberg, 2001), que se traduce en estructuras planas y horizontales, que además favorece la agilidad ante cambios y la rapidez de respuestas, asimismo exige un liderazgo delegativo, competencial e integral (Rodríguez & Peláez, 2010) y promovido por una simplificación de tareas, que concluye en tener un empleado acostumbrado a tomar decisiones efectivas, rápidas y autónomas, es decir un alineamiento entre la cultura de la empresa y el perfil del empleado (Chirinos, 2009; Hershatter & Epstein, 2010; Marion, 2014).

Otro aspecto encontrado por Nohria y su equipo es *que la comunicación interna y externa se hacen relevantes, y deben tener la inversión y soporte tecnológico necesarios que permitan una comunicación instantánea y colaborativa*. En la actualidad, por ejemplo, la tecnología VCD en sistemas constructivos colaborativos o el uso de tecnologías de GPS y RFID para la comunicación

instantánea durante el recorrido en las cadenas de suministros, la implementación de modelos como el CPFR para planeamiento colaborativo, el SCOR como integrador en una cadena de suministros, los modelos IPD colaborativos en el sector construcción o los modelos de innovación abierta propuestos por Chesbrough; son ejemplos de que esta tendencia se mantiene, y además agrega un interés por operar como una organización sin límites internos, y esto es una evolución que ha pasado a través desde organizaciones funcionales a organizaciones basadas en procesos, como una forma de integrar los departamentos, y que ahora se abre paso bajo modelo de organización sin fronteras (Borderless organization) que busca mejorar su permeabilidad hacia el exterior (proveedores, clientes y socios estratégicos), y en paralelo se reestructuran para poder llevar a cabo proyectos que necesitan gran dosis de cambio, innovación e incluso nuevo conocimiento. Su exigencia va por ser más ágiles internamente (Rivas, 2002).

Otra tendencia identificada en el proyecto Evergreen, es el de la *búsqueda incansable por eliminar las burocracias y el foco en su core*; en la primera la tendencia se refleja actualmente a través de la cultura de cero defectos como el lean o el seis sigma o la simplificación de procesos; para la segunda, la tendencia va formando el marco de las organizaciones conocidas como empresas en red, que además de formarse con base a organismos nucleares y hasta tribales, trasladan las actividades que no son de su dominio hacia sus socios, valiéndose del outsourcing, la maquila u otra figura contractual. Finalmente, la última correlación con respecto al éxito es el perfil de los empleados. Aquí según Nohria *se busca que estos sean dedicados e inventivos a la vez*, algo que se encuentra sesgadamente en la generación X y los millennials (Feliz & Savignon, 2018), también menciona el estudio que las empresas que sostienen sus resultados, *evitan los empleados “brillantes”*, quizá porque estos no se adaptan rápidamente a las estrategias propuestas, pues para ellos que están acostumbrados a encontrar respuestas claras, les afecta el hecho de que se tomen decisiones con tan alta incertidumbre (Martin, R., 2017). 🔴





CONDOMINIO LOGÍSTICO

Ubicado en el Km.8 de Av. Néstor Gambetta, cerca al Puerto del Callao, Aeropuerto y con accesibilidad hacia la Panamericana Norte. Condominio cerrado con almacenes desde 1,000 m² con posibilidad de ser adaptados según necesidad de cliente.

CARACTERÍSTICAS

- Administración centralizada
- Zonificación IL
- Altura al hombro de 13.1m
- Central de monitoreo
- Operación 24x7
- Sistema contra incendio
- Posibilidad de rampas niveladoras hidráulicas
- Amplios espacios para almacenamiento a cielo abierto
- 2 comedores centralizados y concesionados
- Tópico

Para mayor información:

Jorge Marcenaro | [Director Industrial](#)

✉ Jorge.Marcenaro@colliers.com

☎ +511 640 5211 | +51 994 106263

colliers.com





SOUTHERN TECHNOLOGY GROUP (STG) Y SIMPLIROUTE: ALIADOS EN LA PLANIFICACIÓN DE PEDIDOS

Las soluciones tecnológicas que ofrece STG se innovan constantemente y se adapta a las necesidades del usuario.

La entrega del pedido a un cliente, es el momento mágico donde apaciguamos sus ansias de recibir su producto, verlo, probarlo, disfrutarlo, este punto de contacto cierra el proceso de venta y es el diferencial de una recordación muy positiva o negativa. Según estudios realizados por la CCL, el 27.3% de los compradores por internet, valoran las entregas en tiempos de hasta 48 horas, lo que sustenta los cambios trascendentales en los procesos logísticos de última milla, en donde generaciones cada vez más informadas no están dispuestas a esperar largos periodos para recibir el producto que desean, y tomarán la alternativa que pueda atender su necesidad más rápido y a mejor costo.

Los límites entre lo físico y digital cada vez son más pequeños, las empresas entienden ésta realidad y apuestan por estrategias de integración de omnicanalidad en sus negocios, la mezcla de experiencias ganan mayor valor en la fórmula de la compra, las opciones son diversas: compra en línea con recojo en tienda, entrega a domicilio, entrega en lockers, etc.

Las estrategias de distribución en tiempos cortos, la precisión y la velocidad de entrega son puntos clave para fortalecer los vínculos con el comprador. El crecimiento del comercio electrónico requiere incorporar nuevas tecnologías para cautivar al consumidor.

Es iluso creer que marcamos la diferencia ofreciendo ventanas horarias cortas a precios que superan el valor del producto, no nos engañemos. Es una verdad conocida por todos que el tráfico de Lima es cada día más complejo, las restricciones horarias en ciertos distritos, las restricciones de acceso a los vehículos de carga, la delincuencia, las calles con tranqueras, etc. Esto sumado a que los aplicativos de tráfico no están especializados de cara a los vehículos de carga, dando aproximaciones que muy rara vez se llegan a cumplir, y ni qué decir de nuestras direcciones donde no tenemos una normalización que permita encontrar la ubicación del punto de entrega de los clientes fácilmente.

Pero entonces con tantas barreras, ¿cómo podemos prometer ventanas horarias más cortas a precios competitivos a nuestros clientes, si no sabemos cómo predecir los sucesos del terreno?

Somos Southern Technology Group (STG) una compañía trasnacional con más de 17 años en el mercado con presencia en Chile, Perú y Argentina. Especializada en integrar tecnología de punta en software y hardware, para agregar valor en operaciones logísticas, como en procesos empresariales de diversos mercados verticales entre los cuales destacan la venta por menor, consumo masivo, industria, almacenes y transporte.

En STG entendemos la problemática de nuestros clientes y las exigencias del nuevo consumidor; por ello, alineados con la transformación digital, nos encontramos en la búsqueda constante de soluciones innovadoras que permitan mejorar la experiencia de nuestros clientes yendo acorde a las tendencias del mercado, apoyándonos en herramientas tecnológicas, dinámicas, ágiles y sostenibles.

Ofrecemos soluciones on-demand, entorno a herramientas de RFID, redes inalámbricas, picking por voz, capturadores de datos, sistema de administración de almacenes (WMS), tecnología Put-To-Light (PTL), sistemas de optimización de rutas/transporte, gestión de dispositivos móviles, lockers inteligentes con tracking cloud, entre otros.

Dentro de esta búsqueda, identificamos que el Machine Learning y la automatización son un aliado tecnológico clave para gestionar y optimizar de manera eficiente el proceso de distribución y el servicio de última milla, de esta forma aportar y generar una buena experiencia en el usuario para cumplir con la demanda y las expectativas del mercado. El Machine Learning es un derivado de la inteligencia artificial, en donde, a diferencia de la IA tradicional, el ML trabaja sobre gran cantidad de datos detectando patrones que antes no visualizamos con la finalidad de generar modelos predictivos.

¿Cómo los modelos predictivos pueden ayudarnos en los procesos logísticos y especialmente en el proceso de distribución?

La distribución contiene gran cantidad de datos que se van dando conforme se opera en el terreno, datos como: velocidad promedio por calle por hora, tiempo de atención de entregas por clientes, calles bloqueadas, cantidad de kilómetros recorridos, etc. todos estos datos cuando son llevados a un motor de Machine Learning podemos generar

“

En STG entendemos la problemática de nuestros clientes y las exigencias del nuevo consumidor; por ello, alineados con la transformación digital, nos encontramos en la búsqueda constante de soluciones innovadoras que permitan mejorar la experiencia de nuestros clientes.

”

modelos predictivos por tipo de vehículo ajustados al real impacto del tráfico en sus rutas, con la finalidad de poder estimar con gran precisión las ventanas horarias en las que arribaremos a los diferentes destinos.

Esta metodología permite a las operaciones logísticas poder planificar eficientemente sus procesos de distribución, reduciendo tiempos y costos, maximizando su capacidad instalada y entregando oportunamente los pedidos a sus clientes y mejorando la calidad en su servicio. La gran ventaja de esta metodología, es que puede ser aplicado a cualquier tipo de negocio o proceso en donde la cantidad de datos es significativa, el uso de esta herramienta nos permitirá identificar tendencias y patrones ocultos en la información que nos dará como resultado ser cada día más competitivos.

Es por esto que STG encontró en SIMPLIROUTE el partner ideal para cubrir la necesidad de nuestros clientes para la planificación, optimización, ruteo, tracking de su flota, monitoreo y control de entregas, para con esto soportar el crecimiento del Omnicanal y del comercio electrónico en el Perú.



SIMPLIROUTE es una startup que nace hace 3 años haciendo Machine Learning con la finalidad de poder aprender de lo que sucede en el terreno y brindar a sus usuarios, una planificación de distribución cada día más eficiente. Actualmente gestiona más de 2 mil vehículos en operación en 16 países.

El alcance de la solución parte desde la geocodificación de las direcciones de entrega, donde mezcla un algoritmo de limpieza de datos y un entorno colaborativo que permite enriquecer día a día la información donde opera, con el único objetivo de ser más precisos.

En el módulo de planificación, brinda a las operaciones la libertad de poder gestionar la capacidad instalada según sus propios criterios, el sistema interpretará dicha información con la finalidad de estimar siempre la flota necesaria para cumplir con la distribución de manera eficaz.

En el módulo de ruteo, el algoritmo toma la información del motor de Machine Learning para calcular los viajes de cada vehículo, a fin de cumplir con exactitud las ventanas horarias comprometidas, garantizando el arribo de manera precisa.

SIMPLIROUTE es generacionalmente un nativo digital, y es por eso que entiende la necesidad de siempre estar comunicados con tus clientes a través de mensajería a mano y tracking en vivo con la finalidad que la percepción de servicio sea cada vez mejor y más rentable.

Así mismo, el módulo de monitoreo permite tener el control de la flota en operación en tiempo real, y no solo a ti, sino también a tus socios estratégicos.

Nos encanta la investigación, la innovación y el Big Data es por ello que podrás encontrar una fuente interminable de información, que gracias a

“

Ofrecemos soluciones on-demand, entorno a herramientas de RFID, redes inalámbricas, picking por voz, capturadores de datos, sistema de administración de almacenes (WMS), tecnología Put-To-Light (PTL), sistemas de optimización de rutas/ transporte, gestión de dispositivos móviles, entre otros.

”

nuestro equipo podemos ayudarte a generar los reportes e indicadores que tu negocio necesita.

En STG, hemos establecido alianzas estratégicas con Partners de clase mundial como JDA , ZEBRA, Vocollect, Omnicracs, Extreme Network, SOTI, SCB, APEX, Avery Dennison, etc, lo que nos permite conocer con amplitud los diferentes mercados y comportamientos de la gestión logística en varios países. Nuestros consultores, equipo técnico y de servicios están certificados por las marcas que representamos, ello permite generar la sinergia necesaria para brindar asesoría calificada y personalizada a nuestros clientes en la búsqueda de crear valor dentro de sus procesos.

Contáctate con nosotros, estaremos encantados de conocer tu empresa y volcar todo nuestro esfuerzo para que alcances tus metas. 🔥

SAVE UP TO 30% ON LOGISTICS COSTS

PLAN YOUR DELIVERY ROUTES IN MINUTES

TRACK ON REAL TIME EACH DELIVERY

SimpliRoute



GARANTIZA

LA CONTINUIDAD OPERACIONAL DE

– TU NEGOCIO –



RENTAL

✉ rental@derco.pe

☎ 51 956294678

🌐 www.dercomaq.pe

DERCO
RESPALDA Y GARANTIZA

GEMKA PERÚ SAC SIGUE CRECIENDO DE MANERA FIRME EN EL MERCADO PERUANO



Gerente General y Dueño de la empresa, Max Vargas Sanchez

Las soluciones de equipamiento y maquinaria de la compañía han catapultado su sólido crecimiento gracias a su demostrada eficiencia, customización y seguridad en operaciones logísticas e industriales.

El uso de equipos y maquinaria en los diferentes sectores de las empresas es algo muy común y normal que prácticamente realizan el 60 a 70% del trabajo operativo, facilitando las operaciones, reduciendo los tiempos muertos y, sobre todo, asegurando la seguridad en las operaciones, tanto en los operarios como en los productos.

En GEMKA PERÚ SAC somos conscientes en la importancia en poder contar con equipos y elementos que aseguren el cumplimiento de lo descrito anteriormente, y es por eso que representamos marcas internacionales de equipos, cada uno cumpliendo una función específica, asegurando el bienestar integral del grupo.

Nuestra empresa es representante en el Perú de las marcas:

MORN LIFT GROUP, para equipos de Elevación y Nivelación
TOPPY y SAMZON, para equipos Volteadores y Cambiadores de Pallets y Bobinas
SINOLION, para equipos de Retractilado de Pallets y Bobinas
HYDER FORKLIFT, para equipos Montacargas y Apiladores

El **ELEVADOR TIPO TIJERAS [Scissor Lift]**, que permite realizar la elevación de cargas con seguridad, agilizando la operación, reduciendo esfuerzos, minimizando accidentes y optimizando los tiempos de operación. Existen de dos [02] tipos: Estacionario y Móvil.

“

La **RAMPA MOVIL PARA CARGA/ DESCARGA [MOBILE LOADING RAMP]** es la solución más eficaz para carga y descarga de mercancías cuando no se dispone de un muelle de carga que permita llevar a cabo estas tareas.

”

El **ELEVADOR DE TIJERA ESTACIONARIO [Stationary Scissor Lift]** se instala en un foso o agujero, donde la plataforma está en el mismo nivel con el suelo [a ras del piso]. La altura de elevación, la capacidad de carga y el tamaño de la plataforma pueden fabricarse bajo pedido.

El **ELEVADOR MOVIL TIPO TIJERAS [Mobile Scissor Lift]** está diseñado para la ejecución de trabajos en altura, logrando una buena movilidad y sin problemas de espacio, mientras el operario realiza su trabajo. La plataforma tiene una canastilla, contando con un área de trabajo rectangular con un centro de gravedad siempre sobre la misma vertical. El control en el movimiento del equipo se realiza de manera manual o desde la plataforma, por el mismo operario.

El **ELEVADOR DE TIJERA AUTOPROPULSADO [Self Propelled Scissor Lift]** es aplicable en áreas para movimientos verticales de alto rango. Los elevadores de tijera autopropulsados modelopersonalizado y/o estándar son operados por batería o impulsados por motores Diesel. Fácil de operar y mantener, ampliamente utilizado en talleres, fabricas, almacenes y demás áreas. Estos ascensores proporcionan neumáticos para terrenos difíciles que no dejan marcas, luces de trabajo en la plataforma y guardabarros.

El **ELEVADOR DE PLUMA CON ARTICULACIÓN [Trailer Boom Lift]** se mueve con un remolque o camión, la elevación se controla con la potencia local del cliente. Se utiliza principalmente en talleres, almacenes y estaciones, etc. La rotación de 360 ° de la pluma amplía el espacio o área de trabajo. Viene con Controladores duales, uno está en la plataforma de trabajo; otro está en el suelo. Cuenta con válvula de descenso de emergencia si se apaga repentinamente.

El **ELEVADOR DE CARGA [Lead Rail Lift]**, se usa en fábricas, almacenes, plantas industriales, instituciones, en cualquier lugar que necesiten trasladar los productos o suministros de un piso a otro, dentro de un mismo edificio. Proporciona un acceso rápido, eficiente, conveniente y seguro a los entresijos, balcones, sótanos y cualquier nivel en edificios de varios pisos. El montacargas se puede instalar en interiores y exteriores. El Elevador de Mercancías hidráulico cuenta con lo siguiente:

- Válvula de desbordamiento, puede evitar la alta presión cuando la máquina se mueve hacia arriba.
- Válvula de emergencia manual, puede bajar al piso más cercano y abrir la puerta cuando se encuentre en una emergencia.
- Bomba manual, puede bajar al piso más cercano y abrir la puerta cuando se encuentre en una emergencia.
- Válvula de fractura de tubería, cuando la tubería del sistema hidráulico se fractura, puede cortar el canal del aceite para detener la caída.

El **MASTIL ELEVADOR DE ALUMINIO [Mast Aluminum Lift]** se utiliza principalmente para elevar a los trabajadores a lugares más altos para el mantenimiento, inventario, limpieza o instalación de luminarias, equipos de aire acondicionado entre otros. Equipado con ruedas omnidireccionales, que permite movilizarse en pendientes pronunciadas. La plataforma puede controlar el levantamiento de pesos, mediante un cilindro hidráulico, de fácil operación hasta alturas de 20 mts.

La **RAMPA MOVIL PARA CARGA/DESCARGA [Mobile Loading Ramp]** es la solución más eficaz para carga y descarga de mercancías cuando no se dispone de un muelle de carga que permita llevar a cabo estas tareas. Gracias a las rampas se pueden comunicar fácilmente el vehículo y la



Montacargas a todo terreno Movix



Rampa niveladora estacionaria



Rampa móvil para carga - descarga



Mástil elevador de aluminio



Elevador móvil tipo tijera

superficie propia sin ninguna interrupción o discontinuidad. Agilice sus operaciones, optimice los tiempos y evite riesgos y accidentes de altura.


La **RAMPA NIVELADORA ESTACIONARIA [Stationary Loading Ramp]** permite efectuar operaciones de carga y descarga salvando los desniveles entre almacén y vehículo, combinando solidez, seguridad y comodidad de maniobra. Esta es la mejor forma de mover mercancías de la plataforma de la zona de recepción a la base de los transportes y viceversa, agilizando las operaciones, reduciendo riesgos y accidentes. Básicamente este equipo se instala empotrado en el piso, el mismo que se instala en un agujero en el piso y permite realizar las operaciones con facilidad y seguridad.

Los **ELEVADORES DE VEHÍCULOS [Parking Car Lift]** permiten elevar los vehículos hasta una altura determinada. Hay de dos tipos de elevadores: para Carga y Mantenimiento de Vehículos. Se construyen dependiendo el peso, longitud y tipo de vehículo. Van anclados al piso y permiten realizar la operación con toda seguridad para el usuario y comodidad en el servicio.

Dentro de los procesos de las empresas, muchas solicitan el cambio de pallets por diferentes motivos [cambio de pallets, control de calidad, daño del producto, etc]. La solución brindada con **EQUIPOS VOLTEADORES e INTERCAMBIADORES DE PALLETS & BOBINAS** permiten realizar esta operación con la seguridad del caso, agilidad en el proceso y minimización de pérdidas. Los Equipos Volteadores e Intercambiadores existen en dos versiones: estáticos y móviles. En GEMKA PERU SAC somos representantes de las marcas TOPPY, de procedencia italiana y SAMZON, de procedencia dinamarquesa.

Una de las mayores salidas de dinero en ALMACÉN se produce con el CONSUMO DE STRETCH FILM, creciendo aproximadamente un 35% más con respecto al año anterior. Esto hace que las empresas se preocupen cada día más en cómo controlar ese consumo, siendo una alternativa el empleo de **EQUIPOS DE RETRACTILADO** tanto para pallets como bobinas, permitiendo programar el número de vueltas por unidad de carga, preservando las propiedades y características del producto, facilitando el manipuleo, reduciendo pérdidas y generando ahorros en su consumo. En GEMKA PERU SAC somos representantes en el Perú de la marca SINOLION, de procedencia china.

Para los trabajos de carga y elevación de pesos en almacenes y plantas industriales los **MONTACARGAS y APILADORES** es la mejor opción. En GEMKA PERU SAC somos representantes de la marca HYDER FORKLIFT para trabajos en almacenes y MOVIX con equipos A Todo Terreno 4 x 4 y 4 x 3.

En resumen, nuestra empresa GEMKA PERU SAC está comprometida con la seguridad en las empresas y agilidad en la ejecución de los procesos, es por esto que representamos equipos que brindan este tipo de satisfacción. 



AUMENTAR LA TRANSPARENCIA

Analiza y ejecuta acciones en tiempo real otorgando los mejores resultados a tu logística de distribución.



REDUCIR LA INCERTIDUMBRE

Ten visibilidad de tus despachos y notifica a tus clientes, vía email y sms, sobre el estado de sus entregas.



PLANIFICAR EFICIENTEMENTE

Simplifica tu trabajo diario con nuestra herramienta de planificación y optimización de rutas para envíos de última milla.

Mejora tu logística y haz felices a tus clientes

info@beetrack.com


www.beetrack.com

Perú 
+51 1 7306553

Chile 
+56 2 3210 0702

México 
+52 55 8526 6063

USA 
+1 415 523 9006

 Alfredo Benavides 801,
Piso 11, Edificio Leuro,
Miraflores



EL BALANCE DE LA EXPERIENCIA DE LA LOGISTIC SUMMIT AND EXPO MÉXICO 2019

Este año se llevó a cabo en Ciudad de México la Logistic Summit and Expo México 2019, en su versión número 12. Esta vez congregó a 18 185 profesionales visitantes de la industria logística, es decir un crecimiento del 12% respecto al año anterior.

El evento desarrolló como principal formato el **Congreso Internacional**, tal vez la actividad más importante de logística en Latinoamérica, con alrededor de 1000 asistentes y speakers de Estados Unidos, Francia, Canadá, Bélgica y México.

En el evento se habló acerca de la incertidumbre en la cadena de suministro y la búsqueda de soluciones para enfrentar los retos a que nos enfrentamos en esta actividad. Se compartió información sobre las claves para “vender” un proyecto de supply chain a la alta dirección de una empresa. También se presentaron diferentes visiones para gestionar la cadena de suministro de hoy.

En vista de las nuevas dinámicas en el mundo empresarial de hoy, hubo un espacio para analizar las relaciones de colaboración con un rol importante de la logística; como sabemos, actualmente los modelos de negocio de muchas empresas se apoyan de las relaciones colaborativas con terceras empresas para la oferta de algún servicio.

Destacó también la importancia de la innovación y la transformación como base para adaptarse y responder mejor a las necesidades y cambios del mercado. Dentro de ello, se resaltó la tecnología del blockchain y su aplicación en las actividades logísticas; aunque su naturaleza aún es

“

El evento desarrolló como principal formato el **Congreso Internacional**, tal vez la actividad más importante de logística en Latinoamérica, con alrededor de 1000 asistentes y speakers de Estados Unidos, Francia, Canadá, Bélgica y México.

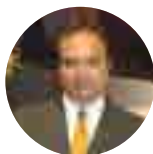
”

desconocida y genera ciertas reservas en algunas empresas, lo cierto es que muchas compañías de diferentes rubros ya lo están aplicando en sus operaciones obteniendo buenos resultados.

Exposición de servicios y productos

De manera complementaria, se desarrollaron otras actividades importantes como la **exposición** de más de 300 proveedores expositores líderes, quienes dieron a conocer sus innovaciones en productos, servicios y tecnología para la logística y la supply chain, fomentándose un excelente ambiente para la networking.

También se llevó adelante el **Innovation Center** donde varios de los



Miguel Ángel Bosio Valdivia
Director de
APPROLOG



“

En esta edición del Logistic Summit and Expo, se llevó además adelante el 1er Encuentro con la Asociación Latinoamericana de Logística – ALALOG, gremio que reúne a los líderes logísticos de los principales países de Latinoamérica.

”

A futuro, el reto es unir las sinergias empresariales internacionales, con la participación de los estados y las organizaciones que forman a los nuevos empresarios, y no solamente de la zona sino de los diferentes continentes.

El Logistic Summit and Expo México 2019 de esta manera viene cumpliendo su misión de convocar cada vez más a los interesados del mundo que buscan revisar y actualizarse con las últimas tendencias logísticas, así como desarrollar una poderosa networking con los líderes mundiales del sector. Para el 2020 el reto es cada vez mayor, pues se buscará involucrar a más países y se seguirá incentivando el aporte en temas cada vez más interesantes en el presente siglo como Supply Net Management, Living Supply Chain Management, Sustainable Supply Chain Management y Reverse Logistics, entre muchos otros. 🔗

proveedores logísticos presentaron en vivo las innovaciones que vienen trabajando de cara al futuro. Asimismo, se desarrolló el **Cine Logístico** en el que con cerca de 800 asistentes en cada función se presentó la vanguardia logística en forma de cine; en esta segunda edición los temas abordados fueron Centros de Distribución Futuristas, Big Data, IoT y Blockchain. Y también se ejecutaron 40 **Logistics Talks** con preguntas y respuestas de los ponentes, analizando temas desde lo más coyuntural hasta las prácticas en cada operación logística.

Un 1er Encuentro

En esta edición del Logistic Summit and Expo, se llevó además adelante el 1er Encuentro con la Asociación Latinoamericana de Logística – ALALOG, gremio que reúne a los líderes logísticos de los principales países de Latinoamérica.

Cada uno de los representantes latinoamericanos presentó una síntesis de lo que ha acontecido en la historia logística de su respectivo país, haciendo una análisis social, económico, político y cultural, para comprender el estado actual de la situación y los retos a futuro.

Se incidió en la importancia de la visión global logística con miras a lograr sinergias de países en cada uno de los servicios involucrados en las distribuciones físicas; en virtud a esto, un negocio iniciado en México o en China puede estar necesitando servicios aduaneros, navieros o almaceneros; por ejemplo, en algunos de los países miembros del bloque ALALOG, por cuanto se hace imprescindible el esfuerzo mancomunado para optimizar toda la región.



JUNGHEINRICH: DESDE MONTACARGAS DE ÚLTIMA GENERACIÓN, HASTA ESTANTERÍAS PARA SU ALMACÉN

La compañía alemana tiene en su portafolio estanterías adecuadas para todos los sectores de negocio.

Jungheinrich es una empresa familiar fundada por el Dr. Friedrich Jungheinrich en Hamburgo en 1953. Hoy, Jungheinrich se encuentra entre las principales empresas de intralogística del mundo. Cuenta con más de 17 000 funcionarios que ayudaron a lograr ingresos globales de 3.4 billones de Euros, con una producción que superó las 120.000 unidades.

La estrategia del Grupo se centra en el crecimiento sostenible y rentable para mejorar el valor de la empresa. La sede de Jungheinrich en Perú, tiene un acompañamiento directo de la casa matriz en Alemania, con personal especializado en las diferentes áreas que realiza visitas constantes para realizar las capacitaciones necesarias a los colaboradores. Belisario Garay, Logistic Systems Senior Manager de Jungheinrich Perú y Juliana García Benítez, Managing Director de Jungheinrich Perú, nos hablaron del servicio de estanterías, que también tiene la empresa.

Además de los montacargas eléctricos, Jungheinrich tiene entre su oferta de soluciones de almacenamiento una amplia gama de estanterías logísticas.

¿Cuáles son?

Nosotros brindamos una solución integral que no solamente involucra la estantería, también, el equipamiento del almacén. Las estanterías pueden ser de distintas formas de diseño, dependiendo de la unidad de carga o los productos que manipula el cliente.

Existen muchos sistemas de almacenamiento y cada uno de ellos está hecho a la medida del usuario. Evaluamos toda la información del cliente y la trabajamos con ellos, hacemos un levantamiento de detalle de todos los

productos que manipulan, determinamos cuales son los de alta rotación y los flujos para saber cuántas máquinas necesitan, y tener un objetivo del proyecto. En Jungheinrich nos enfocamos en el beneficio de nuestros clientes. Queremos que nuestros clientes obtengan el mejor costo-beneficio posible en sus inversiones.

La asesoría que brindamos es fundamental, no solamente es la cotización que nos solicitan los clientes; la idea es hacer un acompañamiento desde el boceto del proyecto, sugerir recomendaciones durante el proceso de almacenamiento, pensando en la optimización y es por eso que trabajamos de la mano con nuestros clientes, de una manera totalmente personalizada. Tenemos un área específica que se encarga de desarrollar todas estas pautas del proyecto, para ver las condiciones del almacén y tener una solución anticipada. Ofrecemos mucho más que un solo producto, ofrecemos una solución integral, incluyendo el equipamiento para los muelles de carga.

¿Cuál es el balance entre el precio y calidad de sus estanterías?

Tenemos un precio muy competitivo en el mercado, y una calidad de productos comprobada, que maneja normas técnicas americanas y europeas. Estamos implementado diversos almacenes con nuestro servicio desde hace más de 20 años. El producto es muy conocido en el mercado, tiene un comportamiento bastante aceptable para lo que se requiere y, sobre todo, muy estricto de cumplir las normas en el Perú. Lamentablemente no hay normas para estanterías en nuestro país, pero, nosotros debemos cumplir la norma E030 del reglamento general de edificaciones, cuando el cliente requiere una instalación sismorresistente, en ese sentido, nosotros tenemos que evaluar, hacer el análisis estructural, modelar la estantería y con esa información, podemos desarrollar un proyecto que cumpla con dichas normas.

Este último año, estamos trabajando en diversos proyectos en estanterías. Actualmente estamos liderando un proyecto muy ambicioso de una conocida marca del sector Retail. Nos eligieron por la calidad de nuestros productos, la calidad de profesionales y el precio competitivo que tenemos en el mercado. Cumplimos con todas las normativas europeas y americanas, especificaciones de acero estructural, certificaciones que respaldan nuestro trabajo y producción. Estamos muy comprometidos con nuestros clientes.

“

Nosotros brindamos una solución integral que no solamente involucra la estantería, también, el equipamiento del almacén.

”

¿Cuáles son las certificaciones que respaldan su trabajo?

La empresa cuenta con todos los ISO, nos auditamos nosotros mismos con los requerimientos de los clientes, garantizamos nuestros productos por largo tiempo, porque a pesar de los eventos sísmicos recientes o pasados, las estanterías se han comportado sin ningún inconveniente. También aplicamos las normas técnicas recomendadas para el Diseño Estático de Rack Paletizable de Estantería (Fem 10202), Recomendaciones para el Aprovechamiento (Fem 10203) y Utilización con Seguridad de Equipo de Almacenaje y Recomendaciones de Racks para Paletización Ajustable (Fem 1031); así mismo, también utilizamos la norma RMI (USA) para nuestros análisis estructurales.

¿En qué operaciones se implementan sus estanterías?

En cualquier tipo de operación: industrias, importadoras, sector farmacéutico, exportadoras, entre otras. Abarca todos los sectores de negocios que realicen proyectos. Pequeñas, medianas y grandes empresas pueden contar con nuestras estanterías.

Todas las empresas que necesiten almacenar su mercadería, nuestras estanterías aplican perfectamente.

¿En qué sectores del país están posicionados sus estanterías?

La mayor cantidad de proyectos los hemos instalado en Lima, pero también



Belisario Garay, Logistic Systems Senior Manager de Jungheinrich Perú y Juliana García Benítez, Managing Director de Jungheinrich Perú.



Cantilever Racking



Multi Bay Racking



Pallet Racking

tenemos instalaciones y proyectos en otras ciudades del Perú. Estamos trabajando con algunos proyectos en Piura, Tumbes, Ica, Arequipa, pero la mayor cantidad de clientes están en la capital limeña.

¿Cuáles son los objetivos a futuro de la compañía en el sector estanterías?

Buscar soluciones con semiautomatización y automatización, tenemos sistemas semiautomáticos que logran tener mayor densidad de almacenamiento, donde el cliente ahorra área de construcción. También producimos equipos de gran altura, tienen el respaldo de más de 20 años trabajando en el Perú. Además, contamos con equipos trilaterales que elevan la carga hasta 18 metros de altura, optimizando el área disponible de los almacenes en las empresas. Hasta el momento, somos la empresa que ha vendido más equipos trilaterales a nivel nacional. Por último, Jungheinrich fabrica transelevadores y nuestros shuttles.

¿Podría comentarme algún caso de éxito de la compañía que involucre este sector?

Hemos implementado un almacén con Divemotor (Mercedes Benz), donde están las estanterías y los diferentes sistemas de almacenamiento para lo que necesitaba el cliente. Hay estanterías con pasillos de un 1.60 m para picking en altura, pasillos de tres metros para estanterías con pallets completos, equipos montacargas para cada una de las operaciones, muelles de cargas (puertas seccionales y rampas niveladoras) y otras implementaciones para su almacén. Divemotor fue uno de nuestros clientes que tenemos como caso de éxito por la forma de implementación que utilizamos en sus almacenes.

¿Por qué las empresas deberían contar con sus servicios de estanterías?

Nosotros analizamos la problemática, buscamos soluciones de valor para que el usuario se vea favorecido. Para que tengan un menor costo inicial, le ofrecemos la asesoría y solución que ellos necesitan a su medida. Nos preocupamos por sus operaciones, estamos del lado del cliente, siempre de manera clara y transparente.

Venimos operando desde hace más de 20 años como Agencia Alemana, pero en el 2018 pasamos a pertenecer al grupo transnacional Jungheinrich, compañía alemana de soluciones intralogísticas. Jungheinrich te da el respaldo de accesorios a mejores precios para los clientes, mejores condiciones de pago, la solución que le podemos brindar es una que no se encuentra fácilmente en el Perú, por eso deberían confiar en nosotros.

El servicio de post venta lo tenemos garantizado en repuestos, servicio de mantenimiento y reparaciones, respuesta inmediata al cliente, si tiene algún inconveniente, darle un soporte técnico, tanto en la parte de equipamiento como para la parte de estanterías. Reaccionamos inmediatamente ante cualquier eventualidad que tengan.

Actualmente nos encontramos en el distrito de San Isidro, pero nos vamos a mudar a nuevo centro logístico ubicado en el kilómetro 30 de la Panamericana Sur. Vamos a tener concentradas todas nuestras operaciones, tanto de equipos, estanterías, servicio post-venta, oficinas administrativas y eso nos va ayudar ser más eficientes en las respuestas hacia nuestros clientes. 📍



Build Your Dreams

BAJO COSTO

EN CONSUMO DE ENERGÍA
Y MANTENIMIENTO

PUEDES AHORRAR
USD 15,000 ANUALES
POR EQUIPO

GARANTÍA POTENTE

GARANTÍAS MÁS POTENTES
DEL MERCADO

8 AÑOS O 10,000 HORAS
POR LA BATERÍA Y 2 AÑOS
O 4,000 HORAS POR EL
EQUIPO

CARGA RÁPIDA

CARGA ULTRA RÁPIDA
NO NECESITA BATERÍA
DE REEMPLAZO



BYD Motors Perú S.A.C. / Javier Prado Oeste 2501 Of. 901, Magdalena / TLF.: 968 162 146

bydperu@byd.com / www.bydelectricos.com

Deivit Pinegro - Jefe de Ventas de Montacargas / deivit.pinegro@byd.com

NO ES SOLO EL OCÉANO

Un contenedor no nace arriba de un buque y el proceso detrás muchas veces se convierte en una tarea titánica debido a falencias en infraestructura y logística. Es fundamental, por ende, que todos los actores de la industria comprendan que lo que pasa afuera del océano es tan importante como lo que ocurre dentro.



Las últimas proyecciones de crecimiento económico entregadas por la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) destacan una caída en los números en países como Chile (3,3%), Perú (3,6%) o Ecuador (0,4%), dando un total a América Latina de 1,3%, cuatro décimas menos que el 1,7% que el organismo entregara en diciembre del año pasado.



Francisco Ulloa
Director General
Maersk, Costa Oeste
Sudamérica

Con estas cifras presentes es necesario que tanto públicos como privados impulsen las mejoras necesarias para ayudar a fortalecer nuestro bloque regional, partiendo de la base de que para lograr esto se debe innovar y sobre todo invertir. ¿Invertir en qué, por ejemplo?: en expandir los servicios.

Aunque representa el 90% del comercio mundial, el viaje en barco es tan solo la parte final del recorrido, y sería bueno repensar las vías para llegar a esa instancia con nuevas estrategias que aporten eficiencia y productividad.

“

La cadena exportación/
importación debe ser reevaluada
y mejorada, sobre todo en
lo que respecta al servicio
en tierra: conexiones, rutas,
movilidad, digitalización, procesos
operativos.

”

Un contenedor no nace arriba de un buque y el proceso detrás muchas veces se convierte en una tarea titánica debido a falencias en infraestructura y logística. Si bien durante los últimos años se han tenido crecimientos



importantes a nivel macro, lo cierto es que se debe hacer mucho más si se quiere mantener un ritmo competitivo. Esto es aún más crítico cuando buscar la manera de potenciar las economías regionales y no depender de las potencias se ha vuelto un aprendizaje y un deber adquirido tras la explosión de la guerra arancelaria entre Estados Unidos y China.

La cadena exportación/importación debe ser reevaluada y mejorada, sobre todo en lo que respecta al servicio en tierra: conexiones, rutas, movilidad, digitalización, procesos operativos; todos puntos que son necesarios estudiar y perfeccionar. Estas respuestas pueden tomar diferentes formas como la resurrección del ferrocarril, digitalización mediante la adopción de tecnologías emergentes y blockchain en todas las capas público/privada, mejor gestión de almacenaje y empaquetado, entre otros. Desde que una caja con frutas sale del campo hasta que se asegura el último contenedor, cada uno de los pasos deberían generar beneficios, ahorro de costos, tiempo.

“

Aunque representa el 90% del comercio mundial, el viaje en barco es tan solo la parte final del recorrido, y sería bueno repensar las vías para llegar a esa instancia con nuevas estrategias que aporten eficiencia y productividad.

”

En suma, el llamado es a desarrollar e implementar una cadena de valor eficiente, efectiva y sustentable.

La importancia de conseguir un proceso logístico integral en la industria es urgente porque es la base fundacional de la mejora en todos los procesos y, por ende, génesis de un buen mercadeo con el resto del mundo. Es fundamental, por ende, que todos los actores de la industria comprendan que lo que pasa afuera del océano es tan importante como lo que ocurre dentro, no solamente desde el aspecto de entregar más y mejores soluciones a los clientes, sino que también para mejorar y proteger el comercio internacional de los países al tener una estructura base sana y completa.

Con la “guerra comercial” aún en curso, la oportunidad de crecer en una crisis está dada. Por supuesto que no será fácil mejorar (o, en algunos casos, crear) estos servicios, significará un reordenamiento de muchos factores y la necesidad de que todos los actores involucrados tengan opinión y voto; pero, si no comenzamos pronto, estaremos perdiendo una oportunidad única para sobresalir: solo dependemos de nosotros para ir acorazándonos y ofrecer mejores opciones para seguir fortaleciendo el comercio internacional. 🔴

CULTURA ORGANIZACIONAL: SOPORTE DE ÉXITO



Raúl Bravo, Managing Director y Ana María Guillermo, Business Director

Desde la fundación de PARTNERS LOGISTICS PERU, hace 10 años, tomamos la decisión de considerar como eje principal de desarrollo a la Cultura Organizacional, que es la clave de nuestro crecimiento empresarial (puesto que ponemos en primer lugar a nuestros colaboradores, siendo ellos los únicos responsables de nuestra posición expectante en el mercado).

Esta estrategia se apoya en contar con procesos bien definidos y tener la certeza de que sean bien conocidos por nuestros colaboradores, creando un ambiente de trabajo amigable donde reine el respeto, el equilibrio, la actitud positiva, y una preocupación constante de la Gerencia por el desarrollo profesional y personal de nuestros colaboradores. Hemos podido constatar que esta estrategia genera un alto sentido de pertenencia e identificación con nuestra empresa, y adicionalmente una gran satisfacción personal por verlos desarrollarse.

El primer paso para generar nuestra Cultura Organizacional fue definir nuestros valores como empresa, fue un arduo trabajo puesto que teníamos claro que estos valores nos acompañarían durante nuestro desarrollo y crecimiento. Estos son: Respeto, Honestidad, Responsabilidad, Confianza, Vocación de Servicio e Innovación. Comparto alguno de los comentarios de nuestros colaboradores acerca de nuestros valores:

Respeto (ANA MARIA, Business Director)

Para nosotros, respeto es aceptarnos como personas, con nuestras diferencias, semejanzas y siempre dentro del marco de lo que nuestra institución espera de nosotros como colaboradores. Es permitírnos desarrollar todos nuestros potenciales dentro de un clima de consideración, valoración y exigencia por ser mejores.

“

El mantener nuestra filosofía es un gran esfuerzo, ya que invertimos mucho tiempo, dinero, trabajo y dedicación.

”

Honestidad (JOSE LUIS, Gerente Comercial)

En PARTNERS LOGISTICS PERÚ S.A.C., aprendí que no hay nada más importante que la honestidad, el respeto y la confianza; todos esos valores nos permiten afianzar negocios con los clientes para así lograr una excelente relación. El equipo PARTNERS LOGISTICS PERU cuida la eficiencia de cada proceso y su completo desarrollo, lo que permite brindar un servicio logístico de calidad.

Responsabilidad (FERNANDO Coello, Jefe de Operaciones Importaciones)

El equipo de PARTNERS LOGISTICS PERÚ S.A.C. cumple diariamente sus responsabilidades con el cliente y la empresa, demostrándolo de manera exitosa a través de la entrega, como por ejemplo de un reporte, del envío de una cotización, de un estatus, etc. Cada colaborador es responsable de que el proceso de Importación/Exportación fluya de manera rápida y certera.

Confianza (JENNIFER Seminario, Jefe de Operaciones Exportaciones)

Desde el primer día que comencé a trabajar en PARTNERS LOGISTICS PERÚ S.A.C., el equipo depositó toda su confianza en mí y eso lo valoro mucho. Actualmente me desempeño como Jefe de Exportaciones y cuento con un equipo de trabajo capacitado en brindar la mayor seguridad al cliente y solventar cualquier inconveniente a la brevedad posible, apoyándonos frente a eventualidades de servicio que aparecen en el día a día.

Vocación de Servicio (ROMMEL Rojas, Responsable Servicio Logístico Integral)

He podido comprobar, de manera muy personal, que PARTNERS LOGISTICS PERÚ S.A.C. se preocupa por ofrecer a todos los clientes una atención personalizada y vocación en su servicio. En ese sentido, todos nos encontramos comprometidos en conseguir la satisfacción total del cliente. Concluyo con lo siguiente, que es la filosofía de la empresa: "quien no vive para servir, no sirve para vivir".

Innovación (MARTIN Tovar, Jefe de Recursos Humanos)

Desde el primer momento que llegué a esta gran familia, PARTNERS LOGISTICS PERÚ S.A.C., el trabajo siempre ha sido buscar cambiar, mejorar los procesos, ser más eficientes, trabajar en pro del bienestar de la empresa para así lograr la diferencia en el servicio.

“

El primer paso para generar nuestra Cultura Organizacional fue definir nuestros valores como empresa, fue un arduo trabajo puesto que teníamos claro que estos valores nos acompañarían durante nuestro desarrollo y crecimiento.


”

El mantener nuestra filosofía es un gran esfuerzo, ya que invertimos mucho tiempo, dinero, trabajo y dedicación. Por mencionar alguno de ellos, la capacitación constante a nuestro equipo operativo en cursos y conferencias, a nuestro equipo de ventas en nuevas técnicas para el contacto con nuestros actuales y nuevos clientes, agasajos y reuniones en fechas especiales que son muy esperados por nuestros colaboradores, quienes participan activa y masivamente.

Adicionalmente nuestro equipo de recursos humanos se preocupa diariamente de mantener la motivación en índices muy altos. Un ejemplo de ello es el envío de Frases Motivacionales personalizadas a cada uno de nuestros colaboradores. Nuestra área de marketing toma estas frases y las comparte en nuestras redes sociales a nuestros clientes y seguidores con la finalidad de que ellos también participen de nuestra filosofía

Durante el crecimiento de PARTNERS LOGISTICS PERU, el mantener nuestra Cultura Organizacional no ha sido, ni es, ni sigue siendo tarea fácil; hay momentos y situaciones difíciles en las que debemos mantenernos firmes en nuestros principios ya que de quebrantarlos significaría el desmoronamiento de la empresa. No todos los colaboradores que pasaron por la empresa compartieron nuestros valores, nos brindaron momentos muy difíciles y de arduo trabajo, pero entendieron que el no encajar en esta filosofía los empujaba a dar un paso al costado. Todas estas situaciones lo único que han logrado es hacernos más fuertes.

Nos preocupamos por que todos nuestros colaboradores tengan las mismas oportunidades de crecimiento y desarrollo dentro de nuestra organización y no solo nos quedamos allí, sino que los proyectos nuevos, ya sea que se generen de los mismos colaboradores o por intermedio de la empresa, tengan la misma valoración para su evaluación y ejecución.

Finalmente, después de 10 arduos años el tiempo nos da la razón, la apuesta que hicimos al inicio da sus frutos y esto se traduce en una posición envidiable en el mercado, un equipo altamente eficiente de trabajo, un clima laboral inmejorable, una infraestructura acorde con nuestras necesidades, sistemas de gestión y control claramente definidos y la satisfacción de saber que contamos con el compromiso al 100% de nuestros colaboradores. 



José Luis Coello Guillermo, Gerente Comercial; Jennifer Seminario Arenas, Jefe de Operaciones de Exportaciones; Luis Fernando Coello Guillermo, Jefe de Operaciones de Importaciones



Raúl Bravo junto a su equipo de trabajo

FLINK: A LA VANGUARDIA DE LA INNOVACIÓN Y LA LOGÍSTICA VERDE

Compañías pueden hallar en FLINK seguridad, compromiso, calidad e innovación para operaciones y exportaciones confiables



Director Gerente y
Socio fundador de
la empresa Flink,
Franco Repetto.

El respeto al medio ambiente se ha vuelto un tema muy relevante en las empresas de hoy en día, los clientes exigen a las compañías contar con productos ecológicos para apoyar al medio ambiente. En ese sentido, Flink, una compañía peruana con más de 20 años en el mercado, encargada de vender precintos de seguridad para las empresas, cuenta con una amplia gama de envases que contribuyen y respetan el ambiente.

La logística verde es la obsesión de Flink, la compañía tiene como filosofía contribuir con el ecosistema, sin dejar de lado la calidad de sus productos. En esta ocasión, el Director Gerente y Socio fundador de la empresa, Franco Repetto, nos habló sobre las funciones que tiene FLINK en el mercado.

¿Quiénes son?

Flink nace como una respuesta a las necesidades que había y siguen existiendo en el mercado para conseguir precintos y dispositivos de seguridad de buena calidad. Los clientes pueden encontrar en Flink la confianza, compromiso, calidad y seguridad, siempre innovamos los productos en el sector de seguridad para mejorar nuestro servicio al cliente, hay que estar un paso adelante con el diseño, la calidad de fabricación y calidad de materiales.

¿Qué servicios brindan?

Nosotros aparte de brindar precintos de seguridad, ofrecemos etiquetas y cintas de seguridad, debido a que hay envases que no se pueden precintar con los precintos clásicos que conocemos, o cuando queremos incrementar el nivel de seguridad de algunas mercancías en tránsito se hacen con bolsas o etiquetas de seguridad. También contamos con un sistema antirrobo de combustible para ser colocados en los tanques de los camiones de una manera sencilla y así evitar la sustracción de este líquido. Además, un valor agregado en los precintos de seguridad cuando lo entregamos a nuestros clientes, es en formato tipo kits de seguridad, es un envase plástico o bolsa plástica de seguridad donde colocamos diferentes colores para ser usados de tal forma que nadie sabe ni de qué color son y qué

“

Nosotros somos la primera empresa
en vender precintos de seguridad
biodegradables en el Perú

”

forma tienen hasta el momento de que abren la bolsa, agregando el aplicativo para la trazabilidad de los precintos de seguridad, que funciona con una lectura del código de barra e indica el lugar y la hora donde ha sido tomado o colocado el precinto, en pocas palabras, incrementas tu nivel de seguridad en cuestión de segundos.

¿Cuentan con clientes que hayan certificado su trabajo?

En estos 20 años de creación, tenemos clientes tanto a nivel nacional como internacional, hemos vendido en Ecuador, Bolivia y una muestra de la calidad que tenemos es que cada año venimos incrementando la cantidad de usuarios.

¿Cuentan con aliados estratégicos?

Tenemos aliados estratégicos que son nuestros proveedores, entre ellos están las empresas Tamper Tech, fabricante de las cintas de colores para control de seguridad, ACYCIA, fabricante de las bolsas de seguridad biodegradables y Mega Fortris, el fabricante de precintos de seguridad. Este último cuenta con la certificación de ISO 9001-2015, ISO 140001.2014 – ISO 17712, una empresa innovadora que dedica muchos recursos al desarrollo de nuevas tecnologías en el precinto de seguridad y el uso de nuevos materiales, es la empresa de precintos a nivel mundial que utiliza materiales ecológicos y biodegradables que respaldan nuestros productos.

¿Qué nuevas tecnologías la compañía ha introducido en sus procesos de fabricación y diseño de estos productos?

Flink ha introducido el uso de aplicativos para la trazabilidad de precintos, el uso de nuevos materiales biodegradables, tanto para los precintos y las bolsas, el fabricante de nuestros productos Mega Fortris, está utilizando maquinaria moderna que no produce tanto desperdicio, ahorra energía y utiliza tecnología que respeta el ambiente. Siempre es bueno que los usuarios vean quiénes son los encargados de fabricar nuestros productos para que se llenen de confianza.

Nuestros productos están hechos a base de acero, polipropileno de primera calidad, acrílico, ABS, y compuestos biodegradables.

¿Cuáles son los riesgos de seguridad en los procesos de exportación?

Los más comunes son el narcotráfico, robos, adulteraciones, contaminación, entre otras.

¿Qué está haciendo Flink para reducir los riesgos de exportación?

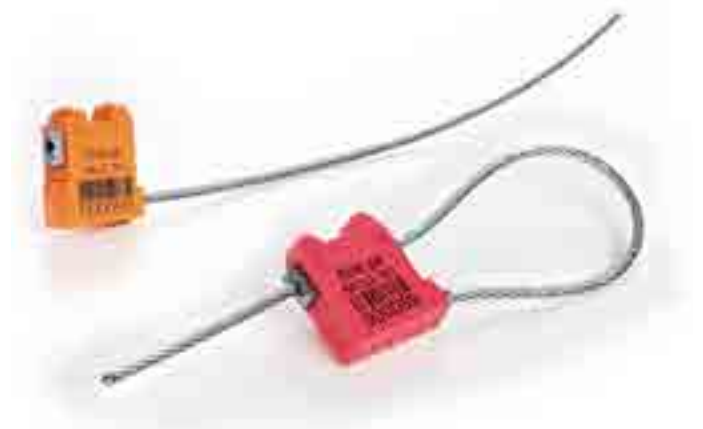
Un precinto de seguridad, una bolsa de seguridad o etiqueta de seguridad, lo que te dará son evidencias si hubo manipulación, robos sistemáticos, falsificación o adulteración de los productos. En el caso de alimentos, una adulteración puede enfermar o atentar contra la integridad de las personas. Por eso, damos inducciones para el correcto uso de nuestros productos, brindamos asesoría para que nuestros clientes estén altamente capacitados.

¿La logística verde ya es una realidad en la empresa?

Nosotros somos la primera empresa en vender precintos de seguridad biodegradables en el Perú y Mega Fortris es la primera empresa en fabricar precintos biodegradables en el mundo. La logística verde ya es una realidad en la empresa.



Precinto de seguridad modelo Flexiklick



Precinto de seguridad modelo MCLZ 350



Precinto de seguridad modelo FCS

¿Cómo se ve la compañía en un futuro?

Nosotros somos la compañía de precintos de seguridad más innovadora en el Perú, y nos vemos ya compitiendo en el comercio internacional, a través de nuestra nueva planta en Chilca. 

ZAPLER: SERVICIO DE CALIDAD Y CONFIANZA

La nueva serie X de hangcha ofrece innovación y calidad en el mercado de montacargas.

Zapler inicia sus operaciones en 1980, comercializando montacargas de segundo uso y siempre garantizando servicio post venta en todos sus equipos vendidos. Esta es la razón por la que 39 años después es uno de los distribuidores de maquinaria con mejor reputación del mercado.

Desde el 2008 la empresa peruana es distribuidor exclusivo de Hangcha, el mayor fabricante de montacargas chinos en el mundo y una de las de mayor demanda en el mercado nacional. Su portafolio incluye: montacargas eléctricos Nichiyu (parte de Mitsubishi Heavy Industries), grúas articuladas Palfinger, grúas autopropulsadas Link Belt, grúas telescópicas Elliott, maquinaria de movimiento de tierra CASE.

Todas ellas marcas con gran prestigio a nivel mundial y líderes en sus mercados, que junto al "know how" adquirido por los casi 40 años de Zapler, ofrecen la mejor ecuación de costo/beneficio a sus clientes.

Conversamos con Víctor Ayvar, Gerente de Marketing de Zapler, acerca de la nueva innovación de montacargas.

¿Cuál es la oferta de montacargas que ofrece Zapler al mercado peruano? ¿Qué tipo de montacargas ofrecen?

Zapler cuenta con montacargas de combustión interna, eléctricos y equipos de almacén (transpaletas y apiladores); se trata de una oferta completa para todos los requerimientos del mercado, que abarca operaciones de carga pesada en exteriores, hasta operaciones en almacenes en pasillos estrechos y alturas mayores.

Desde este año, Hangcha introduce la nueva serie X; un equipo que reúne las ventajas de siempre, incluyendo mejoras en su consumo de combustible y en la operatividad.



Montacargas serie "X" de la marca Hangcha

Desde un inicio supimos que era importante generar confianza en nuestros clientes, por lo que desde nuestro primer pedido trabajamos con motores japoneses, americanos o europeos; además de aquellos requerimientos del mercado peruano; por ejemplo: mástiles triples, ingreso a contenedor, sideshift, entre otros.

La nueva serie X cuenta con todas estas ventajas, además de un diseño mucho más impactante junto a una reducción en el consumo de combustible (10% menos), mayor visibilidad en el mástil, mejor arranque en frío, mayor espacio para el operador y una mayor vida útil del eje de dirección.

Se trata pues de un equipo sumamente eficiente y moderno, y que por lanzamiento estamos ofertando en precios atractivos para nuestros clientes.

¿Cuál son los beneficios de la nueva serie X?

Esta nueva serie cuenta con grandes mejoras, como:

- Cabina del operador cuenta con 30% más de espacio.
- La visibilidad delantera del operador se incrementa en 15%.
- El equipo ofrece un 20% menos de vibración durante las operaciones.
- El nuevo radiador reduce la temperatura de aceite y agua en 10°.
- La vida útil del eje de dirección se ha incrementado en 20%.
- Mejor rendimiento de arranque en frío.
- El consumo de combustible se ha reducido en 10%.

¿En qué porcentaje colabora con el ambiente sus montacargas?

Nuestra mayor apuesta por el cuidado del ambiente está en la nueva línea de montacargas eléctricos Hangcha con batería de litio (serie XC). Se trata de equipos que no emiten emisiones tóxicas, con una batería mucho más potente que una batería convencional de ácido.

“

El mayor valor agregado de Zapler es la experiencia que hemos ido acumulando en la atención a nuestros clientes; lo que se traduce no solo en un diagnóstico más certero, sino, en menor tiempo de respuesta en atenciones y el más amplio stock de repuestos.

”

Estos equipos pueden operar hasta 9 horas continuas con una carga de solo 2 horas, mientras que un montacargas convencional necesita de 8 horas de carga para 8 horas de operación. Se logra así una operación más eficiente y económica; pues no se requiere de una batería extra en aquellas industrias con uso intensivo del equipo.

Otras de las ventajas de los montacargas Hangcha con batería de litio es el libre mantenimiento, una vida útil de 3500 ciclos y una garantía de vida de hasta 10,000 horas de uso.

¿Cuál es el valor agregado que tienen como empresa?

El mayor valor agregado de Zapler es la experiencia que hemos ido acumulando en la atención a nuestros clientes; lo que se traduce no solo en un diagnóstico más certero, sino, en menor tiempo de respuesta en atenciones y el más amplio stock de repuestos.



Víctor Ayvar, Gerente de Marketing de Zapler

“

Zapler ha vendido más de 1000 equipos Hangcha desde el 2008. En la actualidad clientes suyos cuentan con equipos con más de 17,000 horas trabajando sin problemas, tanto en sus motores como en cajas de cambio. La clave para esto es el constante seguimiento en el cumplimiento de los mantenimientos por parte de los usuarios.

”

Todo ello nos permite ofrecer planes de mantenimiento anual, que reducen la incidencia de mantenimientos correctivos, alargando así la vida útil de los montacargas.

Gracias a todo esto es que hemos podido desarrollar lazos de confianza con nuestros clientes, viéndolos más que como usuarios o compradores, como socios y embajadores de nuestra marca. Aspiramos a que ellos nos vean de la misma manera: socios, más que proveedores.

¿Zapler cómo se diferencia de otras opciones en el mercado?

Mediante el post venta, este realmente es el elemento que marca la diferencia en una relación comercial; permite generar recompra y confianza en nuestros clientes. Nuestra manera de mantener e

incrementar esta confianza se sustenta no solo por nuestra amplia experiencia en el mercado, sino sobre todo por el capital humano con que contamos. Nuestros técnicos tienen años de experiencia resolviendo cualquier necesidad que presente un montacargas.

Pero además completamos esta experiencia con el seguimiento de los mantenimientos, con encuestas de satisfacción de nuestros clientes: venta de equipos y servicios. Todo esto nos permite analizar y mejorar constantemente aquello que deba hacerse.

A partir de este análisis, por ejemplo, concluimos la importancia que tiene el operador cuando se busca lograr el máximo de eficiencia en las operaciones. Por esta razón el año pasado realizamos un concurso de montacarguistas; así de manera lúdica fuimos inculcando las ventajas de las buenas prácticas de operación.

Esta es una operación donde ganamos todos: Zapler genera fidelidad de marca y gana un embajador y potencial influenciador de compra; nuestros clientes mejoran sus operaciones y los operadores mejoran sus aptitudes a la vez que se hacen acreedores a premios.

Continuando con esta estrategia de fidelización de la marca, este año además del concurso de montacargas estamos desarrollando cursos prácticos y teóricos gratuitos para los operadores de montacargas interesados; estos se desarrollarán una vez al mes hasta fin de año.

En Zapler vemos la operación de carga como un sistema integrado, donde cada pieza juega un papel importante; nuestra meta es involucrarnos con cada una de ellas. 🔧



Zapler también cuenta con un almacén de calidad para sus productos



Montacargas serie "X" de la marca Hangcha

CONTROL TOTAL

EN TRANSPORTE TERRESTRE



CARGA
GENERAL



CARGA
SOBREDIMENSIONADA



CARGA
IMO



CARGA BAJO TEMPERATURA
CONTROLADA

Sede Principal

📍 Av. Néstor Gambetta
Km. 10 Callao

Sede Lima Sur

📍 Carretera Panamericana Sur
Km. 45 Punta Negra, Lima

Sede Provincia

📍 Variante de Uchumayo
Km. 4.5 Sachaca, Arequipa

🌐 fargoline.com.pe

✉ marketing@fargoline.com.pe

☎ (01) 311 4100



UNA EMPRESA FERREYCORP

UN CONDOMINIO LOGÍSTICO DE CLASE MUNDIAL EN EL CALLAO

La corporación Monte Azul ha creado la primera alternativa de almacenes de alta calidad a pocos kilómetros del puerto del Callao. Esta ubicación permite un mejor acceso y distribución de los productos, una mayor altura dentro de las instalaciones e incluso un espacio para que estos sean exhibidos.

Con una reciente concentración de grandes almacenes logísticos a más de 40 kilómetros del puerto del Callao, la corporación Monte Azul se preguntó por qué no podría haber una infraestructura similar o mejor cerca al terminal marítimo peruano más importante. Es así como nace el Condominio Logístico Monte Azul, una nueva alternativa con altos estándares y más próxima a las principales salidas e ingresos del país.

Juan Antonio Angulo, gerente de negocios de la compañía, comenta que pese a que el Callao era el lugar idóneo y natural para desarrollar un hub logístico, las construcciones que existen quedaron prontamente obsoletas y ya no permitían el crecimiento necesario. *"Muchas instalaciones están adaptadas a fábricas antiguas, con alturas como máximo de cinco metros"*, comenta Angulo. A la par de esta realidad, la demanda por almacenes de primera clase empezaba a gestarse.

La conglomeración de infraestructuras antiguas y el alza en los precios para construir espacios logísticos en el Callao animaron a muchas inmobiliarias a desplazarse al sur de Lima, en Lurín, Punta Hermosa y Chilca. Aunque

el espacio era un plus, la lejanía con el resto de las operaciones en nuestra capital seguía siendo un problema.

"En el sector retail existen tiendas como Tambo, Mass o Listo que necesitan una reposición de inventarios diaria. Tener que hacer esa tarea constante desde un punto tan alejado es complicado", agrega Angulo. (Ver Tabla 1)

La corporación Monte Azul encontró a 10 kilómetros del puerto del Callao un gran espacio de 900 mil metros cuadrados, ubicado a la altura del kilómetro 8 de la avenida Néstor Gambetta, en el distrito de Ventanilla. Allí decidió la construcción de un condominio logístico, lo que significa un espacio que será compartido y, a la vez, permitirá un desarrollo y cobertura de necesidades particulares para el negocio de cada locatario.

La elección correcta

Desde el inicio, la elección de ubicación permite a los clientes lograr ahorros superiores al 25% en transportes de carga frente a otras opciones de



Juan Antonio Angulo,
gerente de negocios de Monte Azul



almacenaje al sur de Lima. El proyecto es el único de su clase en el Callao que tiene una salida directa al norte del país. Estas ventajas no influyen en el precio por metro cuadrado, que se encuentra en el promedio que actualmente ofrece el mercado.

Factor diferencial

Monte Azul se distingue, entre otras propuestas logísticas, por tener alturas de hasta 14 metros en el punto más alto. Mientras esto sucede en el área techada, el condominio tiene un área de almacenamiento sin techar para brindar una mayor flexibilidad a los clientes. La distribución de este espacio se evaluará con cada cliente. “Dentro de este gran espacio ofrecemos la posibilidad de construir proyectos a la medida”, comenta Angulo.

Además, al ser un condominio, los inquilinos se podrán repartir gastos cruciales como la seguridad del lugar. “Esta es una característica importante de nuestros almacenes”, señala el gerente de Negocios de Monte Azul. El ejecutivo añade que esta construcción tendrá una central de monitoreo inteligente con cámaras de circuito cerrado de última generación que funcionan todos los días y las 24 horas.

Asimismo, se ha habilitado un sistema de detección y extinción de incendios que cumplirá con los más altos estándares exigidos dentro y fuera del país, con cisternas de agua de gran capacidad ante cualquier eventualidad.

Otros gastos compartidos en el condominio serán los de limpieza, además de contar con áreas comunes como espacios para oficinas, patio de comidas, un tópic y estacionamiento para ambulancia y un área de mantenimiento. Una vez concluida la construcción, Monte Azul se encargará de la administración de estos servicios, lo que facilitará el trabajo para los arrendatarios. “Es una experiencia distinta a la que un cliente podría vivir si quiere construir un almacén por su cuenta”, dice Angulo.

En la primera etapa de la construcción se está avanzando con 83 mil metros cuadrados techados y 80 mil metros cuadrados a la intemperie. También existen áreas mixtas como las de los almacenes de exhibición, es decir, espacios en los que se pueden disponer productos que podrán ser visibles desde la avenida Gambetta, una vía con alto tránsito. “Es ideal para Comercializadoras de vehículos livianos, de transporte de carga e incluso maquinaria —línea amarilla—, entre otros”, señala el ejecutivo de Monte Azul. El nivel de zonificación de esta área es I2, para industria liviana.

El Condominio Logístico Monte Azul es el primero de una serie de emprendimientos logísticos inmobiliarios que está evaluando la empresa. Detrás de este emprendimiento se encuentran los fundadores de la Corporación Pecsa, un grupo de empresarios peruanos con 21 años de trayectoria en proyectos para el país. 🔴

(Tabla 1)





Designed wanted ev

Trade's complex global st
we're experts at establishi
and efficiently. With a glo
tools, Agility helps busine
and reduce costs. Discover

Logistics to com

www.agility.com

Contact: Renizo Salazar, Sales



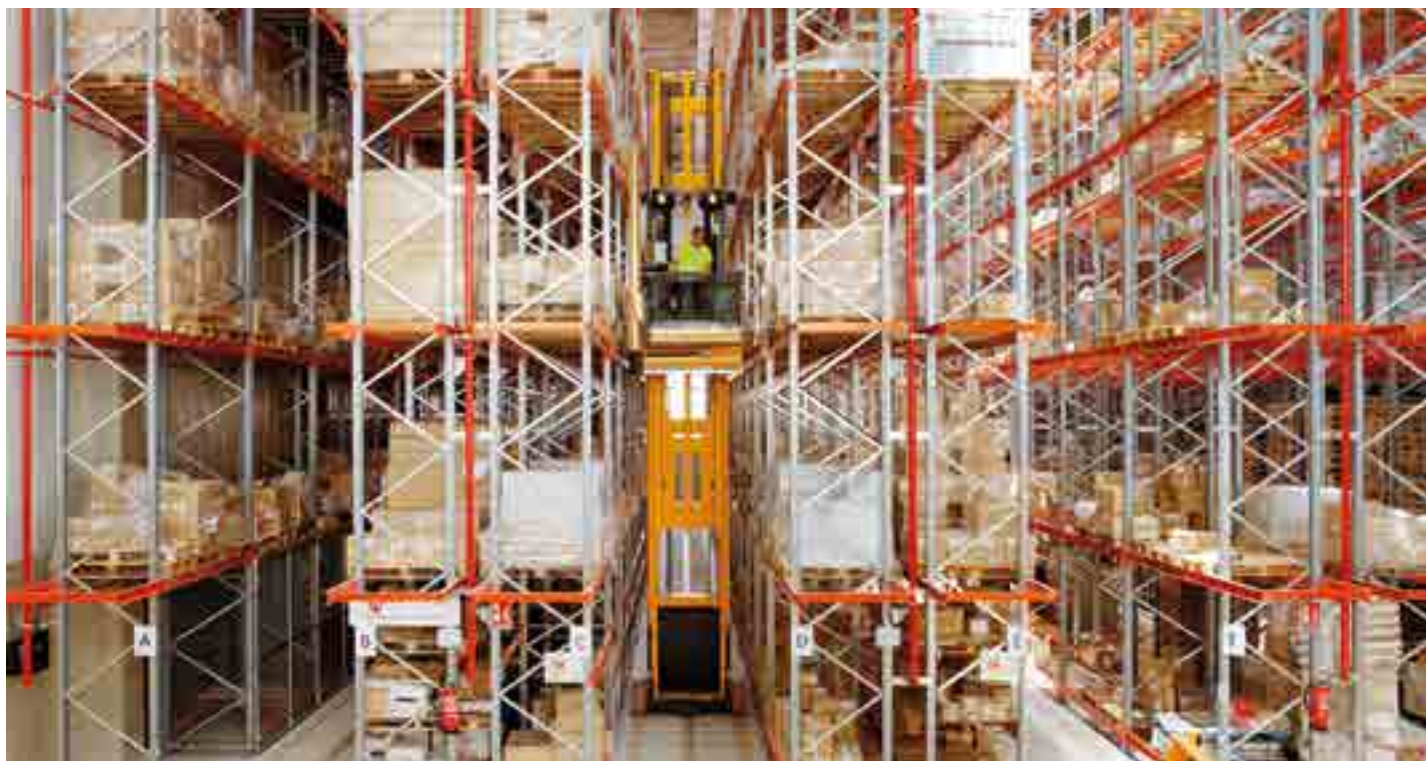


here, made there, everywhere.

Infrastructure needs its own highways. We call them trade lanes and using them to speed your goods from origin to destination, safely. Our global network of logistics experts and industry leading visibility services optimize their supply chains, deliver higher performance and show how we can make your logistics as simple as going from A to B.

Connect your world

AR RACKING: SISTEMAS DE ALMACENAJE PARA TODO TIPO DE CARGA



Cuenta con un centro tecnológico en el que desarrolla su actividad el área de I+D+i y un centro productivo de más de 35.000 m2 totalmente automatizado.

AR Racking es una compañía especializada en diseñar, fabricar, calcular e instalar sistemas de almacenaje industrial para todo tipo de cargas, cumpliendo con los estándares europeos más estrictos. Con un índice de exportación superior al 90%, en la actualidad AR tiene presencia comercial en más de 60 países.

“

AR Racking es una compañía española que pertenece a un grupo siderúrgico, logrando con ello un conocimiento del acero que nos permite laminar nuestro propio acero con el cual fabricamos nuestros productos.

”

El mercado peruano representa para la compañía un mercado muy atractivo, en donde día a día se viene abriendo paso satisfactoriamente; ofertando diversos proyectos que vislumbran un futuro prometedor. Juan Carlos Rojas Coronel, Gerente General de AR Racking, nos comenta sobre el recibimiento que tuvieron por parte del mercado peruano y los beneficios que ofrecen a las empresas que inviertan en implementación de sistemas de almacenaje.

¿Cuáles son los sistemas de almacenamiento que ofrecen en el mercado peruano? ¿Para qué tipo de operaciones están hechas?

AR Racking es una compañía española que pertenece a un grupo siderúrgico, logrando con ello un conocimiento del acero que nos permite laminar nuestro propio acero con el cual fabricamos nuestros productos. Nuestra compañía cuenta con una amplia gama de productos diseñados para satisfacer las diferentes operativas de almacenamiento de nuestros clientes, contamos desde soluciones para cargas ligeras (Picking o almacenamiento manual), soluciones convencionales para cargas paletizadas (Est. Selectiva, Est. compacta, Est. Dinámicas, Est. Pallet Shuttle, Est. Dinámicas, etc.) hasta soluciones Automatizadas que

“

No vendemos productos de consumo masivo, vendemos proyectos industriales, vendemos seguridad, detrás de nuestra propuesta hay un equipo de profesionales, hay horas de ingeniería, hay seguridad y garantía de por medio.

”

desarrollamos junto con algún Integrador de talla mundial como ULMA Handling Systems.

¿Cuáles son los principales beneficios de sus sistemas de almacenaje?

Contamos con un proceso de fabricación 100% automatizado y Certificado en cada una de sus etapas, con lo cual disminuimos al mínimo cualquier error de fabricación en nuestros productos, garantizando de esta manera la precisión de medidas, perforaciones, soldadura, etc.; logrando con esto un producto más fiable y seguro para nuestros clientes.

Otro beneficio muy importante es la calidad del acero que laminamos para la fabricación de nuestros productos, para la fabricación de los bastidores (marcos) utilizamos acero pre-galvanizado de alto límite elástico que adicional a tener un excelente comportamiento estructural, no sufren raspaduras que provoquen el inicio de un proceso de oxidación como si ocurre cuando estos elementos son pintados, con lo cual benefician al cliente dando mayor a su inversión y rentabilizándola en el tiempo.

Tanto los perfiles de puntales (poste) como largueros (viga), son impregnados con un código de barra para registrar su trazabilidad de ese producto.

¿Cuáles son los valores agregados que los diferencian del resto en el rubro de almacenamiento?

Pertenecemos a uno de los grupos siderúrgicos más grandes de Europa, el Grupo ARANIA, por lo que nuestros valores, políticas de calidad, políticas de seguridad, gobierno corporativo, etc. están alineados y son puestos en práctica en beneficio de nuestros clientes y sus proyectos. Lo cual transmitimos mediante la calidad de nuestro producto, conocimiento, experiencia, solidez financiera, colaboradores de primer nivel, etc.

AR Racking tiene presencia comercial en más de 60 países en el mundo, con tan solo en 14 años de creación ofrecemos a nuestros clientes la tranquilidad en sus proyectos, desde el punto de vista de seguridad y rentabilidad de su inversión. Todo proyecto es exitoso si se desarrolla en colaboración estrecha con el cliente.

¿Cuál es el criterio de cálculo estructural que usan para la implementación de sistemas de almacenaje?

Dado que en el Perú, existe dentro del Reglamento Nacional de Edificaciones (RNE) la Norma E030 -modificada en Feb.2019- que



Estantería autoportante



Estantería Drive In



Estantería Pallet Shuttle



Juan Carlos Rojas Coronel, Gerente General de AR Racking

define los factores (input) a considerar en el cálculo estructural de una edificación que estará expuesta a eventos sísmicos, y no determina los criterios de diseño sismo-resistente que deben tener las estanterías metálicas específicamente, el criterio que usamos para desarrollar el cálculo estructural es el indicado en la Norma Chilena NCh2369 y/o la Norma Europea (FEM). Usamos estas normas porque son comprobadas, validadas y aceptadas a nivel mundial.

¿Consideran a Perú como un potencial aliado estratégico comercial?

El mercado peruano es uno de los más importantes en América Latina, por lo que buscamos desarrollar lazos comerciales a largo plazo con nuestros clientes bajo el concepto Win To Win, por nuestra parte, ofrecemos al mercado peruano productos de calidad mundial a fin de contribuir con el mejoramiento de la infraestructura logística respecto a los sistemas de almacenamiento.


Coméntenos algún caso de éxito en la región por parte de la compañía en el sector de almacenamiento.

Nuestra compañía se encuentra hace algunos años atendiendo otros mercados en Latinoamérica, lo cual ha significado un crecimiento constante gracias a la implementación de importantes proyectos en diferentes industrias. El último proyecto exitoso desarrollado e implementado por nuestra compañía es un Almacén Autoportante Automático para la compañía argentina SINTEPLAST, líder del mercado de pinturas; Este proyecto lo desarrollamos de la mano con la compañía ULMA Handling Systems, AR Racking aportó las estanterías metálicas y

ULMA la automatización. Otro proyecto ganado que se encuentra en la etapa atención es para Grupo Familia (Colombia), se trata de un Almacén Autoportante Automático; Este proyecto lo desarrollamos de la mano con la compañía Swisslog, AR Racking aportó las estanterías metálicas y Swisslog la automatización.

En Perú recién hemos empezado operaciones a mediados del año pasado y ya hemos implementado algunos proyectos para clientes de diversos sectores tanto en Lima como en provincia.

¿Qué iniciativas piensan realizar en el Perú, respecto al sistema de almacenaje?

Sería interesante que el estado peruano mediante la institución que le compete, promueva la elaboración de una norma que enmarque los parámetros de diseño, fabricación, etc. de estanterías metálicas, a fin de participar y colaborar con nuestra experiencia junto a otros fabricantes de Estanterías, y así formalizar la oferta de Estanterías Metálicas en beneficio de la seguridad de sus almacenes y lo que representa esto para las personas que laboran en ellos. 



GEMKA

Implementación de
almacenes secos y
centros de
distribución
con racks /
estanterías


Venta y alquiler de
equipos y maquinaria
de elevación,
niveladores,
retractilado y
volteadores

Implementación de
almacenes
frigoríficos
para congelados y
refrigerados

Consultoría en
mejora de procesos,
lean six sigma, OPEX
y capacitaciones in
house



✉ max.vargas@gemkaperu.com
info@gemkaperu.com
☎ +51 940 288 866 / +511 436 2826
💬 [skype: maxvargas60](https://www.skype.com/user/maxvargas60)

Vinzos 163 - 165 
Centro Comercial Monterrico
Lima 33
Lima Perú

www.gemkaperu.com



EL FUTURO DE LA VIDEOVIGILANCIA

La compañía cuenta con tecnología de punta en soluciones de videovigilancia más innovadoras del país.

Hikvision, la compañía de origen asiático, desarrolla tecnologías a base de codificación de audio y video, de procesamiento de imágenes de video, de almacenamiento de datos relacionados, así como tecnologías de punta, como la plataforma en la nube, inteligencia de datos y vigilancia profunda. En los últimos años, Hikvision ha profundizado su conocimiento y experiencia en responder a los requerimientos de los clientes en distintos mercados verticales, como seguridad pública, transporte, educación, salud, instituciones banca, minería y gas y edificios inteligentes. Como resultado, la compañía ofrece soluciones profesionales y personalizadas que responden a las necesidades de una variedad de mercados.

Además de la industria de videovigilancia, Hikvision ha incursionado en los sectores de casas inteligentes, automatización industrial, electrónica automotriz, todos basados en la tecnología de video inteligencia que permite explorar canales para el desarrollo sostenible a largo plazo. En esta oportunidad, Julio Pichilingue, Business Development Manager en Hikvision, nos habló acerca de las innovaciones que tiene la empresa en el sector de cámaras de videovigilancia, soluciones que brindan, y mucho más.

¿Qué servicio ofrece Hikvision?

Hikvision ofrece soluciones de videovigilancia, control de acceso, sistema de intrusión, cámaras con analíticas de reconocimiento facial, lectura de placa vehicular, soluciones para centro de control (monitores y controladores para video Wall), switches de comunicación, estaciones de trabajo, servidores para la gestión y grabación de todas soluciones expuestas en líneas anteriores. Ofrecemos el soporte, la pre y post venta de todas nuestras soluciones.

¿Cómo está compuesta y funciona las cámaras con Inteligencia Artificial (AI) que ofrece Hikvision?

Nuestras soluciones de (AI), están compuestas por cámaras de reconocimiento de rostro y estas puedan integrarse perfectamente a nuestro servidor de gestión y a la vez gestionar 4, 8, 16 y hasta 32 canales de video con esta analítica. También, se puede guardar imágenes de hasta 1 millón de personas en una sola base de datos, una respuesta que permite analizar el comportamiento de las personas, analizar el tamaño promedio de las personas, distinguir si la persona es hombre o mujer y muchas cosas más.

¿Principales ventajas que ofrece las cámaras con inteligencia artificial?

Permite:

- Analizar y reconocer a las personas de una base de datos interna de la cámara.

- Reconocer a una persona si está en una lista blanca o negra, esto se puede lograr con la integración de nuestro server de gestión con reconocimiento de rostro.
- Analizar el comportamiento de una o varias personas, con esta analítica se puede activar si una persona está bajo la modalidad de hombre caído.

¿Cuáles son las soluciones que ofrece Hikvision al mercado de almacenes?

Las soluciones que ofrece Hikvision para la vertical de almacenes es la siguiente:

- Un software de gestión que permite integrar las cámaras de video IP (con análisis inteligente, térmico y/o convencional).
- La integración de un sistema de intrusión (periféricos que permiten activar alarmas en diferentes puntos críticos, sensores de movimiento, sensores de ruptura de vidrio).
- Control de acceso (lectoras con reconocimiento de rostro, biométrico, teclado y de proximidad).
- Cámaras con lectura de placa vehicular (para el análisis de ingreso y salida de vehículos autorizados).
- La integración de todos los sistemas y visualizarlo en las estaciones de trabajo (fabricadas y dotadas por tarjetas de video para la gestión de todos sus componentes).
- Monitores industriales (para la visualización de un video Wall).
- Switches de comunicación (con la posibilidad de administrar los equipos)
- Video porteros IP.
- Soluciones complementarias.

¿En qué consiste la Tecnología Deep Learning?

La tecnología Deep Learning consiste en el auto aprendizaje que posee los equipos para poder reconocer determinados patrones programados en nuestros equipos de video. La tecnología Deep learning nos va permitir ser precisos sin la necesidad de tener a una persona de seguridad visualizando las imágenes las 24 horas de la semana.

¿Las principales ventajas que ofrece la tecnología Deep Learning?

- Reconocimiento y análisis del comportamiento de personas a tiempo real.
- Análisis precisos de eventos en un determinado punto (detecciones de cruce de líneas, intrusiones, áreas de entrada y salida).
- La función de detección inteligente de humanos o vehículos permite reducir las falsas alarmas causadas por animales, vibraciones de la cámara, caída de hojas u otros objetos irrelevantes, mejorando la exactitud de las alarmas.

¿Cuál es el último avance tecnológico en cámaras de videovigilancia?

El avance tecnológico en las soluciones de video vigilancia actualmente está dado en el reconocimiento de rostro, análisis en el comportamiento de personas, la analítica de objetos olvidados, región de interés, conteo de personas en un determinado lugar.

¿Hacia dónde va el sector de videovigilancia? ¿Qué innovaciones crees que veremos en el futuro?

El sector de video vigilancia se dirige a la interoperabilidad entre todas las marcas y de esta manera el usuario pueda reutilizar sus equipos en

“

Nosotros como Hikvision, recomendamos cámaras que realmente otorguen un valor agregado, ya que muchas empresas no poseen la inversión para hacer un centro de control y tener personas en este lugar las 24/7.

”

nuevas plataformas o software de gestión. Las innovaciones que se viene para el sector de videovigilancia, es el auto análisis del sistema y de esta manera el usuario final este informado si sus equipos están funcionando al 100%, así evitaremos los famosos casos “El NVR no grabó porque la cámara o unos de los discos duros estaban fallando”.

¿Cuáles son las soluciones de videovigilancia que recomienda Hikvision para el sector logístico y comercio?

Nosotros como Hikvision, recomendamos cámaras que realmente otorguen un valor agregado, ya que muchas empresas no poseen la inversión para hacer un centro de control y tener personas en este lugar las 24/7, para eso existe alternativas como cámaras IP, con la característica de auto ajuste en el lente, y de esta manera el mismo usuario pueda realizar el ajuste, sin la necesidad de llamar a un técnico.





- Una de nuestras soluciones son las cámaras con IR (infrarrojo) que permiten ver bajo escenas de total oscuridad.
- Equipos con característica de HLC (Compensación de luz alta) esta característica es importante ya que permite reducir considerablemente cualquier tipo de luz que se dirija hacia la cámara.
- Cámaras con lentes multifocales apoyados con una cámara PTZ (este modelo de cámara en Hikvision es Panovu), podemos ver 180° o 360° y apoyadas con una cámara PTZ de 36X de zoom óptico y este puede tener un IR de 100 y hasta 200 metros de distancia.
- Una solución para el comercio, podemos considerar cámaras de conteo de personas (análisis del ingreso de personas, hombres o mujer), puedes tener el detalle de cuál es la hora punta del negocio y a quienes debes de dirigir las ventas.
- Cámaras para reducir el tiempo en la cola para el pago de los productos, cámara con POS, se integra a la facturación (con esta solución se reduce considerablemente el fraude en las tarjetas de crédito y la merma interna).

¿Cuál crees que es el consejo más importante que Hikvision puede dar a una empresa, preocupados por la seguridad, que estén pensando en instalar videovigilancia?

En primer lugar, debemos de preguntar, ¿cuáles son las necesidades que requiere para esta solución de video vigilancia?, ¿necesita una solución como primera etapa?, ¿Posee una plataforma de videovigilancia?, ¿Usted requiere que este sistema se integre a un sistema de control de acceso u otra plataforma?

Hikvision puede recomendar una solución robusta y escalable de videovigilancia que permita integrarse con un sistema de control acceso, sistema de intrusión y en base a esas necesidades podemos otorgar un apoyo para el desarrollo del proyecto de forma conjunta. 🔴



Nuestros principales servicios:

- Agente de carga con más de 240 oficinas al rededor del mundo
- Más de 20 años de experiencia en el mercado peruano
- Manejo de carga aérea y marítima de importación y exportación
- División de Proyectos - Oil & Gas
- División especializada en productos perecederos
- Agencia de aduanas
- Seguro de transporte internacional
- JASTrack

Oficina en Perú - Miraflores:
Av. Armendariz 480, oficina 401
Telf. +511 616 27 27
Pe-limventas@jas.com

Callao:
Av. Elmer Faucett 2823, piso 3
Telf. +511 6162713

JAS
www.jas.com

AIS BIGUESA: OPERACIONES EFICIENTES, TRANSPARENCIA CON LOS CLIENTES



Piero Bianchi, Gerente General de AIS BIGUESA

AIS Biguesa es una empresa joven con profesionales altamente capacitados y con mucha experiencia, que se encarga de brindar servicios en la cadena logística, tanto de importación como exportación. Sus especialidades se basan en la Logística, Shipping & Chartering y Almacenaje y Distribución.

El canal de comunicación que ofrece AIS Biguesa a sus clientes es de confiar, negocian facilidades para que las empresas que optan por sus servicios, se sientan como en casa y no tengan preocupaciones de por medio. Piero Bianchi, Gerente General de AIS BIGUESA, nos comentó todo acerca de la compañía.

¿Quiénes son?

AIS Biguesa es una compañía peruana que, con poco tiempo en el mercado, viene ganando un reconocimiento dentro del sector y que brinda soporte en todos los aspectos involucrados en la cadena logística tanto de importación como exportación, ya sea aérea, marítima o terrestre.

Nos hemos ganado la reputación de una empresa seria, transparente y confiable, esto lo obtuvimos en base a nuestra política de realizar las operaciones correctamente.

“

Nosotros queremos ser el socio que el cliente necesita, que puedan confiar en lo que hace AIS Biguesa por ellos, y hacerlos sentir como si ellos mismos lo estuvieran haciendo.

”

¿Qué servicios brindan?

Los servicios que brindamos son los siguientes:

1. Agenciamiento de carga, que consiste en ser el intermediario entre el exportador e importador, ya sea aéreo, marítimo o terrestre.
2. Transporte terrestre
3. Agenciamiento de aduanas
4. Certificaciones que requieren los productos
5. Chartering, en ser el intermediario entre un gran lote de mercadería de entrada o salida, y el armador de la naviera con quienes negocio directamente.

6. Carga aérea
7. Servicio de monitoreo de carga
8. Logística de perecibles

Nosotros damos los servicios que los importadores o exportadores requieren para trasladar su mercadería.

¿Cuentan con aliados, socios o partners estratégicos que certifiquen su trabajo?

Como principal socio estratégico tenemos a Advanced International Services, quienes nos representan en su país, EEUU, y nosotros lo representamos aquí en Perú, mediante la utilización de su network que tienen en varios países. También tenemos como aliado estratégico en Europa Norte a Essers Logistics, en Bolivia a Rawa Logistics, en Chile a Río Puelo, y muchos más en diferentes partes del mundo.

¿Cuál es el valor agregado de AIS Biguesa?

Como Socio Principal de la empresa, incremento y utilizo bastante mi network personal para llegar a personas y empresas importantes para la compañía, yo mismo me involucro en las operaciones a realizar en AIS Biguesa. Nunca ofrecemos negocios que no se puedan realizar, somos concretos y directos con los clientes, nos ofrecemos a ser los socios de los clientes, comprometiéndonos en todo momento con ellos y brindarles la confianza y seguridad que necesitan.

Siempre tratamos de evitar los extra costos a nuestros clientes, como yo les digo a ellos, menos te cuesta la operación, tu producto es más competitivo en el mercado y vas a tener mayores pedidos en tu siguiente venta. La clave es avanzar de la mano con el cliente y crecer juntos como equipo. Nosotros queremos ser el socio que el cliente necesita, que puedan confiar en lo que hace Biguesa por ellos, y hacerlos sentir como si ellos mismos lo estuvieran haciendo.

¿Cómo maneja AIS Biguesa la logística de perecibles?

En el manejo del servicio logístico de perecibles, consideramos diversos factores de control, tratamiento, temperaturas y tecnologías a utilizar de los productos, optimizando los costos y sobre todo los tiempos, que son el principal punto crítico en este sector, salvaguardando la integridad del producto a lo largo de la cadena logística.

Contamos con una amplia cartera de clientes agroexportadores quienes son nuestra mejor carta de presentación, estamos siempre en búsqueda de crecimiento en este sector. Tenemos como meta posicionarnos como líderes en este mercado a mediano plazo, hay potencial en Perú para poder realizarlo.

¿Recomendaciones que brinda AIS Biguesa para preparar una buena carga en el contenedor?

Es depende del producto, si fuera carga seca, en el caso de los superfoods (por ejemplo) forrar con plástico por la humedad que se puede presentar en la travesía. Adicional a eso, que se revise bien la calidad del producto, que el packing esté bien hecho y se trate de documentar todo el proceso para evitar alguna contaminación de los contenedores.

Nosotros siempre buscamos la manera de prevenir problemas a nuestros clientes en los contenedores. Recomendamos lo siguiente para un cuidado seguro de carga:

“

La clave es avanzar de la mano con el cliente y crecer juntos como equipo.


”

- Los contenedores deben ser herméticos totalmente.
- En el caso de mercadería frágil, verificar que los contenedores sean resistentes y buenos para que los productos no sufran algún daño.
- Monitorear milimétricamente la trazabilidad del contenedor desde que sale de la planta hasta su destino final, nosotros siempre recibimos un reporte con los GPS actualizados del minuto a minuto para darles un resumen al cliente cada hora.

Para los casos de carga perecible, recomendamos la utilización de la tecnología que cada producto requiera (control de humedad, temperatura, atmósfera, etc) y el seguimiento respectivo a toda la trazabilidad de la carga.

¿Cuáles son los objetivos que se traza AIS Biguesa para este año?

Básicamente tenemos cuatro objetivos al corto y mediano plazo.

- Lo primero es crecer en la cartera de importaciones.
- Crecer en agenciamiento de carga, ser el intermediario entre el importador al exportador y la naviera o línea aérea.
- Mantener el mercado de operaciones logísticas.
- La certificación de BASC, para realizar operaciones de comercio seguro. 

BPDT PARA EL SECTOR FARMACIA (1ERA. PARTE)

El transporte y distribución en el sector farmacéutico está regido por buenas prácticas que deben ser cumplidas para garantizar el mantenimiento de la calidad e integridad de los productos sanitarios y dispositivos médicos.



Durante muchos años, la Logística de los productos farmacéuticos, dispositivos médicos y productos sanitarios, adolecía de reglas y normas adecuadas para el proceso de transporte y distribución física, eslabón importante en la cadena logística de este sector que tiene que ver con la salud de las personas.

El mercado farmacéutico ya contaba con las BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) y las BPA (Buenas Prácticas de Almacenamiento). Y es a raíz de la RM 833-2015-MINSA y la RM-1000-2016-MINSA donde el estado publica este conjunto de normas llamadas buenas Prácticas de Distribución y Transporte (BPDT) con el objetivo de ordenar y organizar este importante proceso que forma parte del Supply Chain Management (SCM) del sector Farmacia.



José Miguel Ferril G.
Gerente General de
América Logística
Group

A raíz del nacimiento de las normas BPDT, la logística y el mercado farmacéutico tienen hoy en día un conjunto de normas y reglas que han sido incluidos a sus procesos logísticos (SCM) con el objetivo de:
"Garantizar el mantenimiento de la calidad e integridad

de los productos farmacéuticos, productos sanitarios y dispositivos médicos, durante toda la cadena logística, desde su fabricación hasta la dispensación final al paciente".

¿Para quiénes es obligatorio?

“

A raíz del nacimiento de las normas BPDT, la logística y el mercado farmacéutico tienen hoy en día un conjunto de normas y reglas que han sido incluidos a sus procesos logísticos (SCM).

”

Para las droguerías y almacenes especializados que participan a nivel nacional en el proceso de distribución y transporte de productos farmacéuticos y dispositivos médicos que requieran condiciones de temperatura climatizada

¿Quiénes verifican su cumplimiento?

- DIGEMID (Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas)
- DIRESA (Dirección Regional de Salud)
- DIREMID (Dirección Regional de Medicamentos, Insumos y Drogas)
- DIRIS (Dirección de Redes Integradas de Salud)

La norma B PDT consta de 10 capítulos bien definidos:

- a. Definiciones
- b. Sistema de aseguramiento de la calidad
- c. Personal
- d. Instalaciones y equipos
- e. Embalaje y despacho
- f. Distribución y transporte
- g. Documentación y trazabilidad
- h. Quejas y reclamos
- i. Devoluciones
- j. Contratos para el servicio de distribución y transporte

Como esta norma es bastante técnica, pasaremos a explicar las definiciones que permitirán entender la aplicación de la norma.

Definiciones

- **Cadena de frío:** Es la secuencia que comprende las fases o eventos de transporte del producto termosensible desde su fabricación hasta su recepción por el usuario final, manteniendo la temperatura dentro de las especificaciones aprobadas.
- **Cliente:** Establecimiento farmacéutico, público o privado, que recibe los productos farmacéuticos, y dispositivos médicos. Al cliente también se le denomina destinatario.
- **Contratante:** Persona natural o jurídica que solicita un servicio, que se ejecuta de acuerdo a lo establecido en un contrato.
- **Contratista:** Persona natural o jurídica que está encargada de brindar un servicio que se ejecuta de acuerdo a lo establecido en un contrato.
- **Distribución:** Conjunto de operaciones que consiste en el traslado y transporte de productos farmacéuticos, y dispositivos médicos hacia los establecimientos que los almacenan, dispensan o expenden o, en caso de venta a domicilio, hacia el paciente o usuario.



“

Para las droguerías y almacenes especializados que participan a nivel nacional en el proceso de distribución y transporte de productos farmacéuticos y dispositivos médicos que requieran condiciones de temperatura climatizada.

”

- **Distribuidor:** Todo establecimiento farmacéutico dedicado a la distribución de productos farmacéuticos, y dispositivos médicos.
- **Embalaje:** Grupo de elementos que forman parte del contenedor externo donde se colocan productos farmacéuticos, y dispositivos médicos terminados para que sean transportados, brindando protección y estabilidad térmica. Estos elementos pueden ser caja de cartón corrugado o de poliestireno, rizos de poliestireno, cintas aislantes, entre otros.
- **Queja:** Reparo de un cliente, que generalmente está asociado a la baja satisfacción del servicio.
- **Reclamo:** Pedir y/o exigir con derecho algo respecto a los productos farmacéuticos y dispositivos médicos.
- **Peor caso:** Condición o conjunto de condiciones que abarcan límites y circunstancias superiores e inferiores de proceso, dentro de procedimientos estandarizados, que poseen la mayor oportunidad de falla en el proceso cuando se compara con condiciones ideales.
- **Temperatura ambiente:** Temperatura considerada entre 15°C y 30°C.
- **Temperatura ambiente controlada:** Temperatura mantenida termostáticamente entre 20° y 25°C.
- **Transporte:** Servicio que incluye todos los medios e infraestructura implicados en el traslado de bienes desde las instalaciones del fabricante u otro establecimiento dedicado a la distribución y/o comercialización de productos farmacéuticos y dispositivos médicos a un punto intermedio o al usuario final.
- **Transportista:** Persona natural o jurídica que se dedica a realizar el transporte de los productos farmacéuticos y dispositivos médicos.
- **Vehículos de transporte:** Camiones, furgonetas, minibuses, automóviles, remolques, aviones, vagones de ferrocarril, barcos y otros medios que se utilizan para transportar los productos farmacéuticos y dispositivos médicos.
- **Zona climática IVa:** Zona climática dentro de la cual se encuentran los países con clima tropical (temperatura de 30°C ± 2°C y una humedad relativa de 65% ± 5%). Perú se encuentra en la zona climática IVa. 🔴

LA EXPEDICIÓN DIRECTA, EL GRAN DOLOR DE CABEZA EN LA APLICACIÓN DE LOS ACUERDOS COMERCIALES

Cuando el medio de transporte realiza un tránsito o transbordo (con o sin almacenaje) por un tercer país no miembro, muchos Acuerdos exigen como condición, para reconocer la Expedición Directa, la acreditación de que la carga haya estado bajo control aduanero y por tanto se expida un documento que acredite dicha acción.

Sin duda que esta última década, Perú ha logrado conseguir nuevos mercados para nuestros productos de exportación, vía la firma de Acuerdos Comerciales. Es importante reconocer que se ha realizado un gran esfuerzo y a pesar de los temores internos, Perú ha logrado firmar Acuerdos Comerciales con los principales Jugadores del comercio exterior (Estados Unidos, China, Europa, Corea del Sur y otros).

Desde la vista de un importador, para poder acogerse a los beneficios de desgravación (reducción de los aranceles de importación) de un Acuerdo Comercial, hay 03 condiciones o requisitos que se deben cumplir de manera concurrente y acá hay que precisar que no es opcional el cumplimiento. Estos requisitos son:

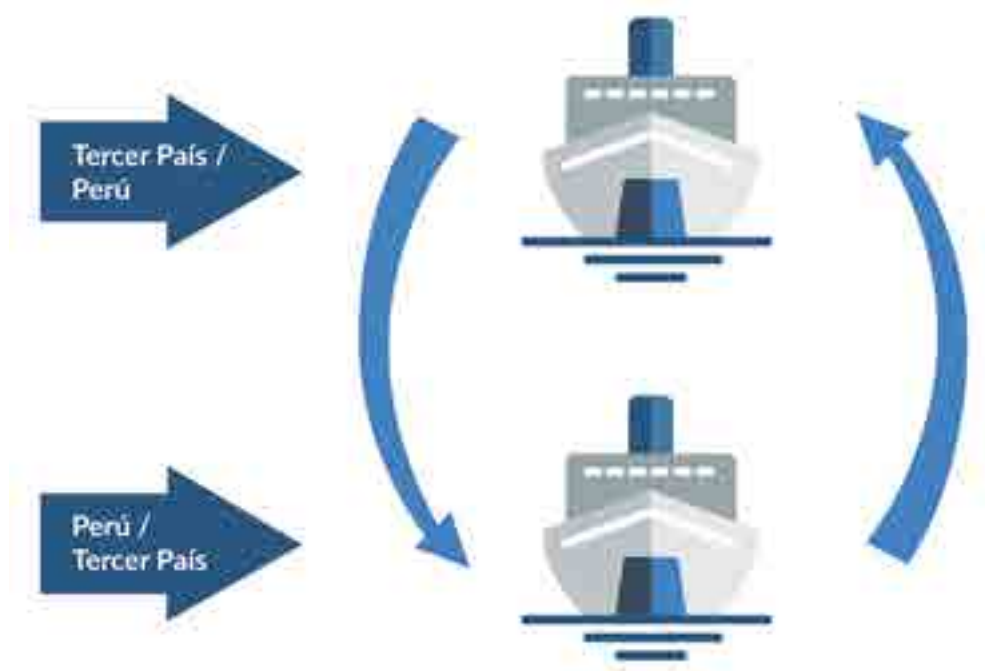
- Negociación
- Origen
- Expedición Directa

La primera está referida a que la mercancía que se pretenda que se acoja al beneficio se encuentre negociado dentro del acuerdo comercial. La segunda condición está enmarcada a definir si la mercancía cumple los criterios para ser reconocida como Originario de los países miembros.

El tercer requisito es la expedición directa, el cual está referido a la condición del transporte de la carga, en estricto lo que sugiere es que la carga debe ser trasladada del país de exportación al país de importación de manera directa (sin el paso por un tercer país que no sea miembro del Acuerdo).



**Deckner
Campusano**
Sub Gerente de
Técnica Aduanera en
AUSA Aduanas





Pero dicha realidad en estos tiempos es cada vez menos posible considerando la realidad del transporte internacional, que se encuentra orientando a los transbordos por un tema de costos. Bajo esa realidad, los acuerdos comerciales han previsto excepciones, cuando los medios de transportes tienen que realizar tránsito o transbordo por un tercer país que no es miembro del acuerdo comercial, con dicha excepción los acuerdos comerciales buscan dar una salida a la aplicación de los beneficios que encierran.

Hasta ahí podríamos indicar que todo se encuentra controlado y previsto; sin embargo, la problemática se genera en las condiciones que muchos de los Acuerdos exigen para reconocer la "Expedición Directa", cuando el medio de transporte realiza un tránsito o transbordo (con o

sin almacenaje) por un tercer país no miembro. Dicha condición es la acreditación de que la carga haya estado bajo control aduanero y por tanto se expida un documento que acredite dicha acción. Entonces el exportador o el importador deben conseguir que dicho tercer país que es ajeno a las condiciones firmadas en el Acuerdo Comercial del cual no es parte, lo obligue a entregar una acreditación que controló dicha carga.

Al tener la intervención de un tercer país no miembro, se presentan los siguientes puntos críticos:

1. La legislación del tercer país no tenga previsto que el control de la carga de tránsito o transbordo sea por parte de Aduana, si no que la misma se encuentre delegado al sector privado (México), en consiguiente no existe el documento aduanero.
2. El tipo de documento que se emite como acreditación del control aduanero del tránsito o transbordo. Un documento físico o electrónico.
3. Acceso al documento, si es de libre acceso o debe ser requerido vía un trámite documentario y si el mismo es de acceso público (en el tránsito o transbordo el titular del trámite es la empresa de transporte).
4. Momento de obtención del documento, debiendo que el acceso del mismo pueda obtenerse de manera inmediata o días posteriores de realizada la operación.

“

Los documentos que acreditan la expedición directa deben tenerse previamente a la destinación aduanera de la mercancía (Numeración de la declaración aduanera).

”

Agente de aduana:

Destine la mercancía sin contar con los documentos exigibles según el régimen aduanero, o que éstos no se encuentren vigentes o carezcan de los requisitos legales.	Numeral 2) Inciso b) Art. 192º	0.5 UIT
No consiguen o consiguen erróneamente en la declaración los códigos aprobados por la autoridad aduanera a efectos de determinar la correcta liquidación de los tributos y de los recargos cuando correspondan.	Numeral 4) Inciso b) Art. 192º	Equivalente al doble de los tributos y recargos dejados de pagar, cuando incidan directamente en su determinación o guarden relación con la determinación de un mayor valor en aduana, con un mínimo de 0.2 UIT por declaración. 0.1 UIT por cada tipo de mercancía hasta un máximo de 1.5 UIT por declaración, cuando no existan tributos ni recargos dejados de pagar.

“
Bajo esa realidad, los acuerdos comerciales han previsto excepciones, cuando los medios de transportes tienen que realizar tránsito o transbordo por un tercer país que no es miembro del acuerdo comercial.
”

Ahora bien, conociendo la realidad de la expedición directa y su operatividad para su acreditación, es importante conocer ¿cuáles son las exigencias de las normas locales? Para ello es importante considerar que el principio general es el cumplimiento de manera concurrente de las condiciones de Negociación, Origen y Expedición Directa, siendo así que los documentos que acreditan la expedición directa deben tenerse previamente a la destinación aduanera de la mercancía (Numeración de la declaración aduanera). El incumplimiento de dichas condiciones se encuentra sancionada y estipulada en la Ley General de Aduanas y tabla de Sanción Aduanera. Importador:

Importador:

Pérdida del beneficio de la desgravación al amparo de un Acuerdo Comercial

Aduanas recientemente en su informe N° 002-340000-2019, vuelve a señalar la exigibilidad de contar con el documento de control aduanero (del tercer país) al momento de la destinación aduanera (Numeración de la declaración aduanera), en la medida que sea el momento en la cual se está solicitando el acogimiento a la Desgravación arancelaria.

Desde nuestro punto de vista, creemos que existen otros documentos y medios que pueden acreditar que la mercancía no ha sufrido modificación y es la misma que salió del país de exportación hacia el país de importación y que el documento aduanero no debe ser el único documento que acredite dicha condición.

Por ejemplo, en la carga de contenedor puede existir la verificación de precintos de origen, documento con carácter de declaración jurada de la empresa de transporte con el itinerario de la carga, consideraciones especiales cuando el exportador e importador están acreditados como OEA.

Es importante sincerar una realidad, donde los importadores no están pudiendo obtener en la mayoría de los casos de manera inmediata el mencionado documento de control y si bien los acuerdos prevén como una excepción el acogimiento posterior, el mismo no debiera tomarse como una regla general. De Ahí la importancia de conciliar los procesos operativos con los compromisos que asumimos en el marco de los acuerdos comerciales. 📍

LA NUEVA SERIE X DE HANGCHA

LO TIENE TODO

↑20%

MAYOR

VIDA ÚTIL DE EJE DE DIRECCIÓN

↑15%

MAYOR

VISIBILIDAD DELANTERA PARA EL OPERADOR

↓10%

MENOR

CONSUMO DE COMBUSTIBLE



Visita nuestro showroom en:
Panamericana Sur Km 17.2, V.E.S - Lima
Av. Villa Hermosa 1021, Cerro Colorado - Arequipa

✉ victor.ayvar@zapler.com

☎ 981188397

🌐 www.zapler.com



LOS FACTORES CLAVES DE ÉXITO EN LA IMPLEMENTACIÓN DE SAP BUSINESS ONE EN LAS CORPORACIONES

Siempre hay miembros del equipo que están dispuestos a dar más por encima de lo que indica "su parte" del Proyecto. El factor humano es una de las tantas claves de éxito al implementar un SAP Business One en las Corporaciones.



Cuando en menos de 6 meses, Liderando la gran cabalgata, se logra un nuevo estándar de trabajo, siguiendo la Metodología SAP:

1ra Etapa: Confeccionar los Maestros para SAP:-

1. Mapeo de Procesos.
2. Elaboración de los Maestros de Clientes, Artículos, Proveedores.
3. Confeccionar las mágicas recetas.
4. Cuadrar los inventarios de cada producto.
5. Elaborar Procedimientos
6. Capacitar a los usuarios, y otros pasos más.



Richard Zamora
Ejecutivo Senior
en Logística-
Operaciones
y Docente
Universitario

“

En estas últimas semanas, en proceso de implementación de SAP, pude evidenciar que el Equipo puede comprometerse mucho más de lo que la Alta Dirección podría estimar.

”



Un gran Jefe que tuve, me dijo una vez: *"Un método para probar que el colaborador está listo para ascender es: ponle al frente de un Proyecto, y define con él, la calidad, la fecha del entregable, recursos a disponer. Si esto se cumple, y supera tus expectativas, tus dudas han sido respondidas"*.

Amalgamar la experiencia con la juventud:

Siempre es una carrera contrarreloj. Amalgamando experiencia y las fortalezas de colaboradores Millenials, siempre es grato quedar sorprendido de ver el gran desempeño de quienes bajo la Dirección adecuada y su inherente Compromiso, Empujan. Analítica; es posible cumplir con grandes retos.

En estas últimas semanas, en proceso de implementación de SAP, pude evidenciar que el Equipo puede comprometerse mucho más de lo que la Alta Dirección podría estimar.

La 2da Etapa: El rol del equipo de trabajo.

Cuando el equipo está agotado, busque reforzar los lazos de amistad/soporte, sin olvidar el Objetivo.

1. Siempre tendremos miembros del equipo que están dispuestos a dar más por encima de lo que indica "su parte" del Proyecto. Agradecer e incentivar será de mucha valía.
2. Mi experiencia con los "Jóvenes Delfines" ha sido espectacular. Confía en su potencial y desafíalos.
3. El Salario Emocional por la Alta Gerencia y Gerencia es esencial, cumple su objetivo en nuestra "renovación de votos".

4. Un miembro del equipo no puede estar estancado. Dentro de un Sistema, una célula no puede suponer que otro miembro del equipo tomará su lugar. Es necesario "ajustar" y darle su envío.

La 3ra etapa:

Ahora, el reto es nivelar las facturas elaboradas en el ERP anterior con el nuevo SAP B1; para esto, es necesario reorganizar al equipo, con el fin de poder – en corto tiempo – igual ambos juegos de documentos. Nuevamente, es un proceso contrarreloj. 🔴

FARMACORP MODERNIZA SU PICKING Y AUMENTA SU PRODUCTIVIDAD CON SDI



Farmacorp, la cadena de farmacias más grande de Bolivia, con más de 80 años de trayectoria, confió en la asesoría y servicios de SDI para modernizar su centro de distribución.

La innovación es uno de los pilares más importantes para Farmacorp, que se esmera por entregar a sus clientes productos de calidad.

"Nos gusta innovar, soñar, mejorar, porque así podemos brindar un mejor servicio, capacitando a nuestro personal e introduciendo tecnología en los diferentes procesos. La logística no queda ajena a ello, por eso es que estamos abocados en implementar mejoras en las operaciones de nuestro centro de operación", explica Andrés Krützfeldt, Gerente Logístico de Farmacorp.

Pasar de un modelo de Picking por Tienda a uno de Picking Batch y distribución asistida por luces Put to Light, ayudado por bandas transportadoras que llevan el producto al operador, fue la más reciente innovación llevada a cabo por Farmacorp.

"Esta modernización la realizamos de la mano de SDI, quien nos acompañó en la concepción original del diseño estructural del centro de distribución, layout y procesos", destaca el ejecutivo.

La operación del centro de distribución de Farmacorp en Santa Cruz, Bolivia, recibe a 150 proveedores semanales, y mueve 700.000 unidades diarias para atender las 100 sucursales del país.


En relación a las mejoras obtenidas, gracias a los servicios de SDI, Krützfeldt señala que *"se mejoró en temas de productividad del picking, ya que el layout está pensado en los flujos que requiere la operación para poder satisfacer la necesidad de nuestras sucursales en tiempo y forma. Por lo que*

puedo decir que la productividad general promedio aumentó en un 10%, lo que nos tiene muy satisfechos".

Según el Gerente Logístico de Farmacorp, optaron por SDI para llevar a cabo este proyecto, porque *"es una empresa de renombre internacional que ejecuta proyectos en centros de distribución muchos más grandes y complejos de lo que requería este, por lo que vimos que era una opción confiable"*.

"En Farmacorp ya iniciamos nuestro proceso de modernización logística. Sin embargo, aún nos quedan ciertas inversiones en maquinaria y automatización que materializar con el objetivo de acompañar eficientemente el crecimiento de la empresa. Estamos confiados en que lograremos las mejoras necesarias para seguir entregando un servicio de calidad", concluye el ejecutivo.

Cristian Ahumada, Director Operaciones Latam de SDI

"El proyecto consistió en el diseño e implementación de un sistema de distribución asistido por luces, integrado a una mezzanina compacta de tres niveles más un sistema de transportadores, cuyo principal objetivo es minimizar los trayectos de las personas desde picking a despacho. Este cuenta con 10 zonas, cada una de las cuales atiende a ocho tiendas. Los resultados de productividad esperados, desde el diseño de la solución, fueron alcanzados exitosamente. Un factor muy relevante para ello, fue el estrecho trabajo en equipo que llevamos a cabo con Farmacorp, desde el inicio hasta el final del proyecto". 



PARTNERS LOGISTICS PERU S.A.C.

AGENCIA DE CARGA INTERNACIONAL - OPERADOR LOGÍSTICO



Servicios:

Transporte Marítimo
Carga Aérea
Carga de Proyectos
Agenciamiento de Aduanas
Servicio Logístico Integral

WWW.PARTNERS-LOGISTICS.COM.PE

Email: info@partners-logistics.com.pe / Teléfonos: (511) 717 3142 / 717 3143
Av. Antonio Miroquesada 457, Ofic 1301 / Magdalena del Mar, Lima – Perú


DINET INCORPORA A SEIS MUJERES PARA CONDUCIR VOLQUETES EN SOCAVÓN DE EMPRESA MINERA

La incorporación de este primer grupo de damas forma parte de las políticas de equidad de Dinet y de un pedido de su cliente de incorporar personal femenino.

En contra de todos los prejuicios y estereotipos que existen en la minería, el contratista minero Dinet incorporó en su equipo de conductores la primera promoción de seis operadoras de volquetes de minería en socavón, quienes vienen desempeñándose de manera muy eficiente.

Con la debida capacitación y entrenamiento, las seis conductoras asumieron con gran responsabilidad y profesionalismo la operación de volquetes de gran tamaño en las estrechas galerías de las minas de socavón para extraer el mineral y desmonte e ingresar herramientas y equipos pesados para la operación minera. La incorporación de este primer grupo de mujeres forma parte de las políticas de igualdad de oportunidades de la compañía Dinet y de la necesidad de acompañar a uno de los importantes clientes mineros en la incorporación de personal

femenino en actividades mineras, que han sido realizadas tradicionalmente por personal masculino. Con la debida capacitación, las seis conductoras asumieron con profesionalismo la tarea de extraer el mineral y el desmonte por estrechos túneles y galerías.

En sus primeras semanas de labor, este primer grupo de mujeres ha demostrado un menor índice de rotación que sus pares masculinos y sus labores la realizan con mayor detalle y exhaustividad, lo cual favorece la prestación de servicios con altos estándares de seguridad. El número de damas que opera los volquetes mineros de Dinet se irá incrementando en la medida en que se vaya ampliando la infraestructura para albergar más personal femenino en los campamentos mineros. 





EBS
EXECUTIVE
BUSINESS SCHOOL

**SAVE
THE DATE
20/21 AGO**

FÓRUM INTERNACIONAL DE INNOVACIÓN, TECNOLOGÍA,
LOGÍSTICA Y CADENA DE SUMINISTRO



XXIV EXPOGESTIÓN

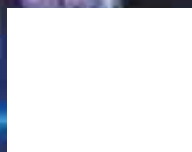
SMART SUPPLY CHAINS & INDUSTRY 4.0

El punto de encuentro de líderes empresariales que reúne
a los más destacados Keynote Speakers de empresas world class



LOGISTICS
INSTITUTE

**Don
Ratliff**



**Jan
Fransoo**



**Dimas
Gimeno**



**Samuel
Israel**



**Dan
García**



Auspiciadores Platino Anuales:



Auspiciadores Plata:



EBS
EXECUTIVE
BUSINESS SCHOOL

Informes
e inscripciones:



Manuel Villegas
Telf.: 203 6100 anexo 254
Cel.: 9639 67257
mvillegas@gs1pe.org.pe



Saúl Zorrilla
Telf.: 203 6100 anexo 255
Cel.: 9773 44056
szorrilla@gs1pe.org.pe

JUNGHEINRICH: DIFERENTES PRODUCTOS, MISMA ESENCIA

Jungheinrich cuenta con las soluciones intralogísticas más innovadoras a nivel global, con una certificación de reconocimientos que lo respalda cada año.



El ministro federal de transporte, Andreas Scheuer, entregó el premio IFOY 2019 al miembro de la Junta de Jungheinrich de Ventas, Christian Erlach, en el Hofburg de Viena.

Son varios años consecutivos donde las soluciones intralogísticas que brinda Jungheinrich, ganan premios importantes a nivel global. El objetivo de Jungheinrich Perú, es seguir innovando para el progreso constante como empresa.

"Su satisfacción es el premio más importante para nosotros", señaló Lars Brzoska, miembro del Consejo de Administración. La confianza ganada por parte de los clientes, es el mayor elogio que puede tener la compañía con cada uno de los reconocimientos otorgados. A continuación, se presentará una recapitulación de algunos premios que Jungheinrich recibió tan solo en el 2019.

Premio IFOY 2019

Gracias a la batería ion-litio integrada, el apilador eléctrico retráctil ETV 216i de Jungheinrich, el primero en el mundo con esta modalidad, recibió

el galardón IFOY en Viena. El Ministro Federal de Transporte, Andreas Scheuer, presentó el premio al Miembro de la Junta Directiva para Ventas de Jungheinrich, Christian Erlach, en el Hofburg en Viena. La decisión del jurado estuvo basada en el "destacado beneficio para el cliente" del ETV 216i.

El vehículo tiene un diseño particularmente compacto y por lo mismo ofrece una mayor agilidad cuando se trata de almacenaje. El ETV 216i entrega a los operadores mucha más libertad de movimiento y una mejor vista en todos los frentes. Esto hace particularmente amigable con el usuario y ayuda a mejorar la seguridad en el almacén. El ETV 216i también logra una productividad mejorada en el almacén comparada con los montacargas convencionales. El ETV 216i puede levantar una carga nominal de 1.6 toneladas hasta 9 metros de altura, además la velocidad de levante con carga ha sido aumentada en un 23 por ciento.

Mejor marca logística 2019

Jungheinrich es “Beste Logistik Marke” (Mejor marca de logística) 2019 en una competencia donde participaron más de 200 empresas. Esta es la tercera vez consecutiva que el experto en intralogística de Hamburgo recibe el prestigioso premio de la industria presentado por la revista comercial “Logistik Heute”. Los lectores de Logistik Heute votaron al experto en intralogística de Hamburgo primero en la categoría “Montacargas industriales”.

iF DESIGN AWARD 2019

El iF Design Award es uno de los premios de diseño más importantes del mundo. Honra los logros de diseño en las disciplinas de diseño de producto, embalaje, comunicación y servicio / UX, arquitectura e interiorismo, así como el concepto profesional.

El apilador eléctrico retráctil Jungheinrich ETV 216i recibió el premio iF Design Award 2019. Jungheinrich ha utilizado sistemáticamente las ventajas de la tecnología de baterías de iones de litio para ahorrar espacio y así mostrar un innovador diseño. La ETV 216i es significativamente más compacta que los apiladores retráctiles convencionales, proporcionando mayor agilidad y ergonomía mejorada, lo que le brinda al operador más libertad de movimiento y una mejor visibilidad general. El resultado es un almacén especialmente seguro y de fácil uso para el usuario.

Premio de Diseño Alemán 2019

Cada año, el reconocido Premio al Diseño Alemán y su jurado de primera categoría celebran los productos más innovadores y pioneros, así como las tendencias internacionales de diseño. El Consejo Alemán de Diseño son los expertos en marca y diseño en Alemania. Una vez más, presentaron el Premio al Diseño Alemán para 2019 por productos sobresalientes y proyectos pioneros que son muy exitosos y contribuyen al panorama del diseño alemán e internacional. El instinto confiable de Jungheinrich para las tendencias de diseño innovador fue recompensado con un total increíble de 5 premios. El gran ganador fue el apilador eléctrico retráctil ETV 216i: su diseño revolucionario y completamente nuevo convenció al jurado y fue recompensado en la categoría “Industria”

Jungheinrich siempre arriba

Tan solo es una breve recapitulación de los premios recibidos por Jungheinrich en el 2019, la compañía cada año mejora su imagen a través de los reconocimientos a nivel mundial que obtiene y, por lo tanto, la hacen la mejor empresa de soluciones intralogísticas a nivel global, desde sus miembros tan profesionales, hasta sus equipos altamente tecnológicos e innovadores.

Los equipos ETV216i ya están disponibles y listos para ser adquiridos en Perú. Por último, para más información pueden contactar mediante su página web <http://www.jungheinrich.pe> y solicitar datos adicionales que sean de su beneficio. 📞



Beste Logistik Marke 2019



Premio de Diseño Alemán 2019



Apilador eléctrico retráctil ETV 216i

ADEX: V FORO LOGÍSTICO PARA EL COMERCIO EXTERIOR

La Asociación de Exportadores (ADEX) organizó el 16 de mayo el V Foro Logístico para el Comercio Exterior, que reunió a los principales especialistas y representantes del sector público y privado quienes expusieron y debatieron las posibles soluciones a las diversas trabas que se presentan al momento de exportar y medidas para reducir los elevados costos logísticos en el comercio exterior.

El gerente general del Terminal Puerto Arica, Diego Bulnes Valdés, informó sobre *"La Experiencia del Terminal Puerto Arica y su Proyección con la Macro Región Sur Peruana"*; mientras que Ken Koenemann, de TBM Consulting Perú, expuso sobre *"El Manejo y Control de los Costos Logísticos en las Cadenas de Suministro"*. También se abordó temas como *"Tendencia y Retos en Logística"*, a cargo de Juan Felipe Llona Silva, gerente de Desarrollo de Negocios en BSF Almacenes del Perú y Soluciones Logísticas para E-commerce, por José Ríos, director de Experiencia y Servicio en la empresa Scharff.

VUCE

Durante el evento, la viceministra de Comercio Exterior, Diana Sayuri, indicó que la ventanilla Única de Comercio Exterior reduce en un 32% el tiempo de exportación en países que la implementan. *"En Costa Rica, por ejemplo, la reducción de costos alcanzó los US\$16 por cada US\$1*

gastado en el sistema interoperabilidad entre VUCES nacionales", dijo.

El uso permite que la exportación sea más eficiente, ya que reduce la efectividad de los despachos al incluirse el uso de la tecnología.

Actualmente el tiempo de exportación de un producto agropecuario demora cerca de 3 días en llegar al puerto solo por concepto de transporte. Este y otros temas se desarrollaron durante el V Foro Logístico para el Comercio Exterior, organizado por ADEX.

PAVIMENTACIÓN NACIONAL

Otro de los problemas logísticos que disminuye la competitividad en el sector exportador son las vías de acceso. La ministra de Transportes y Comunicaciones, María Jara Risco, enfatizó la importancia de la construcción de estas vías nacionales.

"¿Qué hacemos para sacar los productos de las chacras? si para hacerlo se tienen que montarse en la red vial local, que está a cargo de los gobiernos regionales", consideró.

El uso de las rutas locales requiere una negociación jerárquica que perjudica la ejecución de las obras. *"Lo que hace que los costos logísticos aún sean altos en comparación a la competencia"*, consideró Jara.



Ministra de Transportes y Comunicaciones, María Jara Risco



Presidente de ADEX, Alfonso Velásquez Tuesta



La compañía Contrans presente en el Foro

La primera revista peruana de logística en formato digital



Desde hoy puedes descargar la primera edición de LOGISTICA 360 desde nuestra web:

www.logistica360.pe

LOGISTICA360
THE SUPPLY CHAIN MAGAZINE

DERCOMAQ PERÚ ES ELEGIDO COMO EL MEJOR DISTRIBUIDOR DE JAC CAMIONES EN EL MUNDO

JAC Camiones aumentó sus ventas en 36% en el 2018.

DercoMaq Perú, la división de vehículos pesados de Derco Perú, fue elegida por JAC Camiones como su mejor distribuidor en todo el mundo gracias al nivel de ventas que obtuvo en el 2018, que le permitió a JAC Camiones un crecimiento del 36% con respecto al año anterior.

Esto es aún más meritorio si tenemos en cuenta el contexto general, en el que la venta de vehículos pesados cayó en 4,9% con relación al 2017. DercoMaq logró que JAC Camiones obtenga, al final del 2018, una participación de mercado del 11,32%, una mejora respecto del 8,16% del 2017.

El anuncio del premio para DercoMaq Perú se realizó en la conferencia anual para distribuidores de JAC Camiones de todo el mundo que organiza la fábrica JAC. "Para que un distribuidor se distinga de otros del mismo rubro es importante contar con una destacada fuerza de ventas, soporte administrativo eficiente, equipo de post venta que tenga empatía con el cliente y solucione de forma inmediata sus requerimientos, un equipo de

marketing que genere las estrategias para difundir los productos/servicios con éxito y un gran respaldo económico que permita tener una buena infraestructura (es decir, showrooms, talleres, almacenes, equipo call center, entre otros).

Los camiones JAC que vende DercoMaq son de la serie N, una nueva gama con mejor tecnología de diseño, excelente construcción de chasis como también de cabina y buenos componentes, lo que les da una gran ventaja respecto de otras marcas del segmento.

JAC Camiones cuenta con cuatro tiendas propias en Lima, en los distritos de San Miguel, Independencia y Ate, sucursales en Arequipa, Huancayo, Piura y Cajamarca, así como concesionarios en 10 ciudades importantes del interior del país. Cada tienda tiene su propio taller de servicio técnico para camiones.





ar racking

SISTEMAS DE ALMACENAJE



-  CALIDAD
-  SERVICIO
-  INNOVACIÓN
-  EFICIENCIA



GANA TIEMPO. GANA ESPACIO.

AR RACKING PERÚ S.A.C.
Av. Santo Toribio 115
Edificio Tempus – Piso 4
Centro Empresarial – San Isidro
T. (+51) 712 8391

 info@ar-racking.com

www.ar-racking.com





Soluciones de almacenamiento que mejoran la rentabilidad de su almacén

Aumento de la productividad • Control de inventarios • Reducción de costos
Optimización del espacio • Flexibilidad • Alta rentabilidad



Una solución para cada necesidad de almacenamiento

Estanterías para palets • Estanterías para picking • Soluciones automáticas para palets y cajas
Software de gestión de almacenes Easy WMS

Calidad garantizada por
los certificados internacionales
más reconocidos



www.mecalux.pe



323 4646



info@mecalux.pe