

LOGISTICA 360

THE SUPPLY CHAIN MAGAZINE

Nº 18 JUNIO 2016 - AGOSTO 2016

**SOLUCIONES PARA
EL TRANSPORTE DE POCO PESO**

Patente peruana

ALMACENES AL SUR DE LIMA

Nuevos espacios e infraestructuras
de alto nivel logístico

**FACILITACIÓN DEL COMERCIO
EXTERIOR 1902 - 2016**

Pensando en el futuro

Profit

Cost

LOGISTICS

Service

LOGISTAS AL DÍA

Alternativas de especialización
para profesionales en Supply Chain

NO DETENGAS
TUS GANAS DE
CRECER




UNI CARRIERS
FORKLIFT



Soluciones completas para el manejo
y transporte de materiales


**NUNCA DEJES
DE AVANZAR**

 **Maquinarias**

VENTA • ALQUILER • POSTVENTA

 www.maquinarias.com.pe

 614 5510  contacto@maquinarias.pe

 Av. Tomás Valle 601, San Martín de Porres.



Maestría en

› Supply Chain Management

Forma parte de la red de graduados en SCM más grande del Perú.



› Conferencia
informativa

07 abril 2016
7:15 p.m.
Swissôtel

› Inauguración

23 junio
2016



› Simulador The Fresh Connection

Única Maestría con un juego de negocios especializado para SCM, en donde se simula el desempeño de un equipo gerencial y se miden los resultados de las decisiones en la rentabilidad de la empresa.

› Doble Titulación



Magíster en Supply Chain Management
y Master en Dirección Logística y Distribución Comercial

› Componente Internacional

VIAJE A ESPAÑA 
Dos semanas en Madrid

- Clases presenciales
- Visitas empresariales

SEMANA INTERNACIONAL 

- Participación de más de 1,000 participantes
- Participantes del Perú y el extranjero
- Clases con profesores internacionales

esan.edu.pe

Informes e inscripciones:

Asesoras Comerciales: Adela Cáceres / Gisella Tejada
T/ 317 7226 **Anexos:** 4127 / 4124 E/ acaceres@esan.edu.pe / gtejadac@esan.edu.pe
Alonso de Molina 1652, Monterrico, Surco **www.esan.edu.pe/inscripcion/mscm**

 conexionesan.com  @esanperu  esanposgrado





Primera Escuela de Negocios del Perú*

(*) Según prestigioso Ranking Internacional: América Economía 2015.

MAESTRÍA ACREDITADA POR:



DONDE LOS NEGOCIOS
QUE MUEVEN AL PERÚ
SE ENCUENTRAN

A man in a light blue shirt is seen from behind, sitting in a red chair with his hands clasped behind his head. He is in a large warehouse with high ceilings and tall blue metal shelving units filled with cardboard boxes. The perspective is looking down a long aisle between the shelving units.

ALQUILE CON CONFIANZA, TENEMOS LOS ALMACENES MAS SEGUROS DEL PERÚ

- **CENTRO LOGISTICO VILLA EL SALVADOR**
130,000 m² de terrenos y 80'000 m² de almacenes techados.
- **CENTRO LOGISTICO PORTADA DE LURIN**
700,000 m² de terrenos y 420'000 m² de almacenes techados.
- **PROXIMAMENTE PORTADA DE LURÍN SUR**
2'700,000 m² de terreno y 1'600,000 m² de almacenes techados proyectados.

BSF **ALMACENES
DEL PERÚ**

Contáctanos: (511) 625-4300 / info@bsf.pe / www.bsf.pe



Entrevista con Johnny Delgado

Managing Director de JAS Forwarding en Perú. **14**

Uso y Abuso del WMS

Desde México escribe Arturo Frias. **26**

Sodimac mejora su preparación de pedidos

En su centro de distribución Atlantis en Lurín **30**

Seguridad Ocupacional en los almacenes

¿Cómo reducir la cantidad de accidentes y enfermedades ocupacionales?. **44**

Planificación de la demanda en la cadena de suministro

¿cuáles son las causas internas que elevan los costes? **86**

El Almacén más alto del Perú

JRM construye el almacén autoportante más alto del país. **104**

No se pierda el artículo sobre el marco jurídico de las asociaciones público privadas en infraestructuras portuarias en el Perú **98**



Nuevo Gobierno debe pilotar Integración Logística

Estamos próximos a comenzar un nuevo Gobierno y todos los peruanos esperamos que el electo Presidente de la República, Pedro Pablo Kuczynski, lidere un real proceso de Integración Logística, y que trabaje en consenso no solo con los Ministerios o entidades públicas relacionadas con nuestro rubro (incluyendo las universidades, colegios, Municipalidades, Gobiernos Regionales, entre otros) sino también al sector privado, pues estamos seguros que la acción conjunta (empresa privada y aparato estatal) hará de Perú un país competitivo.

¿Y qué entendemos por Integración Logística?, más allá de las leyes que puede dictar el Gobierno para facilitar/agilizar el flujo logístico nacional e internacional, una verdadera integración necesita ser física, mejorando la infraestructura nacional (puertos, aeropuertos, ferrovías, autopistas) que permitan una mejor conectividad del país.

Así en esta edición publicamos un informe especial sobre Almacenes al Sur de Lima que, para quienes estamos en este rubro sabemos que la tendencia apunta a grandes centros logísticos a la salida de la ciudad en zonas como Lurín, Pachacámac, Punta Hermosa que por estar cerca de la ciudad, la interconexión es rápida a través de la Panamericana Sur; el problema es que al salir de la autopista principal la mayoría de accesos no son asfaltados, lo que lleva no solo a un transporte lento sino que a mayores costos debido a que las unidades de transporte se desgastan más rápido a razón de la defectuosa condición de estos accesos.

Por otro lado es necesario continuar con la integración de todos los actores que participan en nuestra cadena logística (nacional e internacional), tales como Aduanas, Dicapi, APN, Digemid, Sutran, Dígese, Sucamec, Produce, Osinerming, Ositrán, entre otras entidades. Actualmente hemos visto un esfuerzo en ese sentido, a partir de la implementación de la VUCE (Ventanilla Única de Comercio Exterior) pero aún se necesita más.

Mientras las cosas no cambien, todos los que participamos en la Cadena de Suministros, desde los emprendedores, pasando por los empresarios y las grandes transnacionales que trabajan en Perú, nos seguiremos viendo afectados por los sobrecostos que la falta de integración genera.

Esperamos que lo antes dicho sea un tema prioritario en la agenda del próximo Gobierno, sin dejar de lado por supuesto temas como la salud, educación, vivienda u otros. Desde aquí estaremos atentos y vigilantes para compartir con Ustedes, queridos lectores, lo que vaya aconteciendo

José Antonio Caballero Jesús
Editor

LOGISTICA360
THE SUPPLY CHAIN MAGAZINE

Gerente General
Marina Ayres Lima

Gerente Comercial
Janet Hernández

Director
Oscar J. Hdez

Editor
José Caballero Jesús

Prensa y Redacción
Edwin Fiestas Valer
Nicolli Silva Aguilar

Dirección de Arte y Diseño
Carlos Meza Matta

Colaboradores
Carlos A. Scarneo
Andrés Díez
Javier Gonzalo Olivares
Arturo Frías
Katherine Berrosco
Jesús Chocarro
Matías Honorato
Jorge Contreras
Khaty Román Luna
Edgardo Tabra Castillo
Enrique Dans
Douglas Sant' Anna
Edgardo Salas Palacios
Miluska Morales
Augusto Huaranca
Mitchel Narva
Roberto Zagal Pastor
Aldrudo Blas Rivera
Ignacio Soret
José Ferril
Thierry Vantomme
Fredy Fernandez
José Antonio Pejovés

Edición de Fotografía
Wilson Roncal Martinez

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

OFICINA MADRID - ESPAÑA
Calle Genova Nº6 2º 28850
Torrejon 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.
Logística360 es una revista editada e impresa por Medios 360 E.I.R.L.; RUC 20600933940
Edición 18, Mes Junio; año 2016

Suscripciones
+51987989451 - marketing@logistica360.pe

www.logistica360.pe



PIQUEO LOGÍSTICO



Suben las tarifas de 20 servicios del Muelle Norte

El incremento de las tarifas de 20 servicios regulados del Terminal Norte Multipropósito, conocido como Muelle Norte, fue aprobado por el Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (Ositrán). De esta forma, las tarifas de dicho terminal aumentarán un 11.63% cada año hasta junio del 2021.

Este ajuste se aplica a los servicios estándar de la nave, al transbordo de contenedores con y sin grúas pórtico, a la "reestiba" de carga rodante y fraccionada vía naves y vía muelles, al servicio estándar a la carga en contenedores, a la carga fraccionada

peligrosa, a la carga de proyectos, al servicio estándar de pasajeros, entre otros.

Las nuevas tarifas se fijaron tras determinarse que el Muelle Norte tiene un factor de productividad equivalente a -9.63%, informó Manuel Carrillo, gerente de regulación tarifaria de Ositrán. Carrillo explicó que el factor aprobado es menor al que propuso APM Terminals, concesionario del Muelle Norte, (-25.46%) con el que se hubiera producido un alza tarifaria de 27% anual durante el próximo quinquenio.

APM Terminals puede plantear un recurso de reconsideración si no está de acuerdo con la tarifa, y en última instancia, iniciar un proceso contencioso administrativo ante el Poder Judicial.



OSITRAN

Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público



**APM
TERMINALS**

Casi US\$ 25 000 millones de inversión en infraestructura están paralizados

A pesar del gigantesco déficit de infraestructura existente en el Perú, hay cerca de 25 000 millones de dólares de inversión en proyectos de dicho sector que están casi paralizados. Esta cifra agrupa 33 iniciativas entre las que destaca la Línea 2 del Metro de Lima, el Gasoducto Sur Peruano, la modernización de la refinería de Talara, entre otros proyectos de carreteras, aeropuertos, puertos y vías férreas.

Son diversos los motivos que impiden el avance de los proyectos, incluso algunos están finalizados y a la espera de la ejecución de obras complementarios

menores que les permitan operar. Una de las tareas primordiales del nuevo presidente, Pedro Pablo Kuczynski, es el destrabe de todos esos proyectos que tras haber sido adjudicados han entrado en una suerte de cuello de botella.

La mayoría de estas inversiones puestas en stand by se financian, en buena medida, con recursos públicos. Esto ha generado, entre otros factores, que la gestión de Ollanta Humala haya dejado un déficit fiscal que bordea el 3% del PBI.



Ejecución de la inversión pública en transportes cayó 15%

Una poco alentadora cifra reveló el Ministerio de Economía a inicios de junio: la inversión del Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) cayó un 15% entre enero y mayo de este año. Un total de 1798 millones de soles fueron los que ejecutó esa cartera en los primeros cinco meses del 2016, lo que representa apenas el 22% del monto que tiene asignado para obras este año.

Menor aún fue el avance de la inversión en los principales proyectos de transportes del país: 19%. Un ejemplo es la Línea 2 del Metro de Lima que apenas alcanza el 13% de ejecución presupuestal. Mientras tanto, en las concesiones aeroportuarias no se ha ejecutado ni un sol de los S/ 594 millones que se han asignado. En contraparte, las concesiones viales y el proyecto Chavimochic sí avanzan con eficiencia.



**Ministerio de Transportes y Comunicaciones
República del Perú**



Déficit de profesionales en Supply Chain estanca desarrollo logístico

La escasez de talento humano especializado en la gestión de la cadena de suministro (en inglés, Supply Chain Management) viene estancando la competitividad del sector logístico que, a pesar de ello, sigue acumulando un crecimiento por arriba del 10% cada año.

Según el cuarto estudio sobre la situación del Supply Chain Management en el Perú, el índice de competitividad presenta un estancamiento de 4.8 puntos.

"(El índice) se mantiene en la misma zona de insuficiencia de los tres

estudios anteriores. Es decir, si bien hay un crecimiento del sector, eso no conlleva en sí a mejoras en la eficiencia", explicó Mary Wong, Gerente General adjunta de GS1 Perú, consultora que realizó la investigación.

La falta de profesionales capacitados genera un sobrecosto para las empresas logísticas al momento de renovar su personal, ya que los nuevos colaboradores tardarán más tiempo en aprender el *know how* del negocio, agregó Wong.



Inician construcción del Complejo Portuario y Logístico de Chancay

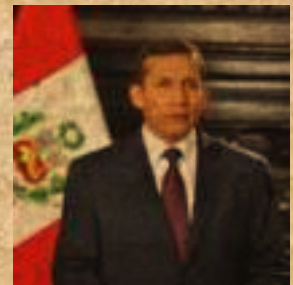
El ahora expresidente Ollanta Humala colocó, a fines de mayo, la primera piedra de lo que será el Complejo Portuario y Logístico del Puerto de Chancay.

La primera etapa de este ambicioso proyecto es la construcción de un terminal de gránulos sólidos, líquidos y carga rodante que contempla una zona operativa portuaria, un complejo de ingreso y un túnel profundo de 1.8 kilómetros y tres carriles. Se estima que la construcción de la primera fase demandará unos 460 millones de soles y que para el

primer trimestre del 2019 se iniciará su operación.

En total, el complejo portuario y logístico tendrá seis etapas cuya construcción significará una inversión de 1820 millones de dólares. Su finalidad es convertir a Chancay en un elemento central del desarrollo económico y comercial de la zona centro-norte del país.

El terminal se levantará al norte de Punta Chancay, exactamente a 78 kilómetros de Lima. La mirada a futuro apunta a convertir al país en un hub portuario apoyado en los terminales de Chancay y en el del Callao.



PIQUEO LOGÍSTICO



Sector logístico creció arriba del 10% en los últimos años

A pesar del déficit de infraestructura y de profesionales en la gestión de cadena de suministro, el sector logístico peruano viene creciendo entre un 10% a 15% anual en los últimos años, manifestó la Gerente General adjunta de GS1 Perú, Mary Wong.

En base a los resultados de un estudio elaborado por GS1 Perú, Wong precisó que para lograr una mayor y más eficiente expansión del sector logístico se necesita, en otros factores, tener más profesionales de este rubro.

Además, señaló que en los últimos doce meses los sectores que más han demandado servicios logísticos son el consumo interno y las exportaciones de bienes y servicios.

“Consumo interno (retail) y las exportaciones mineras y agroindustriales son las que más han impactado en el crecimiento de los servicios logísticos como operadores, almacenes, transportes, entre otros”, anotó la experta.



CCL: Intercambio comercial Perú - Brasil repuntará el 2016

Un 20.6% crecería el intercambio comercial entre Perú y Brasil al cierre del 2016, totalizando un monto de 3629 millones de dólares, estimó Carlos García, gerente de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Lima (CCL).

De esta forma, el severo revés que tuvieron las exportaciones peruanas al gigante sudamericano, que bajaron 33% en el 2015 (1073 millones de dólares), se revertirá y recuperará el dinamismo de años atrás. García detalló que la menor demanda y el impacto del tipo de cambio fueron algunas de las causas que aminoraron los envíos. Afortunadamente, explicó el ejecutivo, el mejor

panorama de los precios de las materias primas, como el cobre y el petróleo, responsables de más del 34% de las exportaciones a Brasil, y la intensa actividad de promoción desplegada apalancarán el comercio bilateral.

“Además de observar un repunte en los envíos tradicionales, se prevé una recuperación de la agroexportación, tras solucionarse algunas barreras de ingreso”, anotó el directivo de la CCL.

Solucionar los problemas logísticos del lado peruano también contribuiría a un mayor y mejor flujo comercial, anotó García. La oportunidad estaría, según indicó, en potenciar y hacer más competitivo el comercio terrestre.



Grupo chino interesado en comprar Avianca

Avianca Holdings y Avianca Brasil, aerolíneas latinoamericanas controladas por Synergy Group, serían vendidas próximamente a HNA Group de China, informaron fuentes vinculadas a la transacción.

El grupo chino no es el único interesado en comprar las aerolíneas del empresario boliviano Germán Efromovich. Las estadounidenses United Continental Holdings Inc. y Delta Air Lines Inc. también

han revelado su interés por concretar la adquisición de Avianca Holdings y Avianca Brasil que, actualmente, están trabajando con bancos de inversión para explorar e identificar la mejor alternativa.

Si HNA cierra el acuerdo, sería su segunda mayor inversión en la región. Recientemente, el grupo adquirió al operador de carga aérea Swissport y a la compañía irlandesa de alquiler de aeronaves Avolon.





Proyecto de tren bioceánico promovido por Bolivia recibe apoyo alemán

El proyecto boliviano para construir un tren bioceánico, que unirá los océanos Atlántico y Pacífico a través de Sudamérica, ha recibido el apoyo de Alemania.

"En nuestra opinión la conexión por Bolivia es técnicamente factible y realizable. Al ser más corto puede ser más económico y tendrá menor impacto ambiental porque atravesará una región donde ya hay carreteras y ferrovías", manifestó el embajador de Alemania en La Paz, Peter Linder, respecto del proyecto.

Esta iniciativa surge tras un proyecto similar que es impulsado por China y que cruzaría el territorio

sudamericano a través de Brasil y Perú sin considerar a Bolivia.

Ante esto, el mandatario del país altiplánico, Evo Morales, preparó una versión del proyecto que plantea un tren bioceánico más rentable a través de Bolivia donde se encuentra la parte más estrecha del continente.

Por lo pronto, ya existe un tren que une la provincia oriental de Santa Cruz con el mato Grosso brasileño, lo que facilita la ejecución del proyecto de Morales. Actualmente, los técnicos bolivianos y alemanes siguen trabajando en la iniciativa con total reserva.



Costos logísticos para la agroexportación pueden llegar al 49%

El "Análisis Integral de la Logística en el Perú para cinco cadenas de exportación", encargado por la Cooperación Suiza-SECO, reveló una situación que resta competitividad al país: Los costos logísticos de las cadenas de suministro de las empresas agroexportadoras peruanas representan entre el 22% y 49% del total de su costo total de producción.

Cinco cadenas agroexportadoras fueron analizadas por el estudio: la de la quinua (que registró un nivel de 39%); del cacao (26%); la uva (33%); la cebolla (49%) y el café (22%).

La investigación señaló que estos elevados costos logísticos tienen su origen en el transporte -principalmente en el tramo de la chacra al centro de acopio-, la seguridad y las altas mermas producidas a lo largo de la cadena de suministro.



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra



PIQUEO LOGÍSTICO



Perú entre los últimos lugares en ránking de competitividad

El Ránking Mundial de Competitividad 2016, realizado por el IMD (Institute for Management Development) de Suiza en alianza en el Perú con Centrum Católica, volvió a ubicar al Perú entre los puestos más bajos.

En esta ocasión, el Perú se situó en el puesto 54 de los 61 países evaluados por el IMD, siendo este el segundo año consecutivo que se mantiene en esa ubicación. Ello indica que la caída libre que experimentaba la competitividad peruana, se ha detenido. Cabe precisar que en el

ránking del 2008, el Perú ocupó el puesto 35 y en el del 2013, el 43.

La medición de este año reveló que el país no avanzó en los cuatro indicadores que son observados: desempeño económico, eficiencia en el gobierno, eficiencia en los negocios e infraestructura.

Fernando D'Alessio, director general de Centrum, explicó: "El resultado refleja lo poco que se ha trabajado por mejorar la competitividad del país. Por ejemplo, el resultado del pilar eficiencia del gobierno revela un descalabro: retrocedimos cuatro puestos".



US\$ 15 000 millones se habrían dejado de exportar en últimos cinco años

Oportunidades perdidas. En el periodo 2011 – 2016, el Centro de Comercio Exterior (CCEX) de la Cámara de Comercio de Lima estima que se habría dejado de exportar más de 15 000 millones dólares debido a que, en ese quinquenio, las exportaciones habrían retrocedido un 32%.

"El análisis realizado entre agosto y julio de cada año demuestra que las ventas al exterior han venido cayendo considerablemente por cinco años consecutivos pues no solo responde a la caída de precios internacionales, sino también al retroceso de la demanda internacional, la pérdida de competitividad de importantes sectores productivos y los sobrecostos a los que se enfrentan las

operaciones de comercio de las empresas peruanas", manifestó Carlos García Jerí, gerente del CCEX.

La fuerte variabilidad de los precios internacionales afectó a las exportaciones tradicionales (minerías, petroleras, gasíferas, entre otros commodities) que en el 2011 sumaron 35 959 millones de dólares mientras que en el 2016 se calculan que llegarán a los 20 203 millones de dólares; es decir, un retroceso de 44%.

Con respecto a los productos no tradicionales, en los tres primeros años se apreció un crecimiento constante, en el cuarto se registró una caída pero se espera un fuerte repunte en este año. "Este repunte se debe particularmente al desempeño del sector agropecuario que ha sido el más dinámico en los últimos años", precisó García Jerí.



3000 mil millones de soles para proyectos de infraestructura

El Consejo de Ministros aprobó, a mediados de mayo, un decreto por el cual se destinarán tres mil millones de soles a favor de gobiernos regionales y locales para que se dé continuidad a proyectos de infraestructura que se encuentren en ejecución y a las obras deportivas con miras a los Juegos Panamericanos de Lima, a realizarse en el 2019.

Al respecto, Alonso Segura, ministro de Economía y Finanzas, explicó que los recursos provendrán del fondo de contingencia que estaba destinado al fenómeno El Niño.

"No es que no hubiera Niño, se gastaron casi tres mil millones de soles en prevención, que funcionó. Los ríos del norte del país han soportado caudales por encima del máximo histórico y si no se desbordaron fue por la labor de prevención que se hizo", detalló.

Esta decisión, explicó Segura, se tomó tras reunirse con comités de inversión de los gobiernos regionales en donde se priorizó a los proyectos en plena ejecución.





Inauguraron carretera Imperial-Pampas en Huancavelica

La constructora Cosapi hizo la entrega formal de 36.14 kilómetros, perfectamente asfaltados y señalizados, de la carretera Imperial - Pampas en la región Huancavelica. Gracias a esta vía, el recorrido entre ambos puntos tomará treinta minutos cuando antes duraba más de dos horas.

Alrededor de 120 mil personas, de diez comunidades campesinas, serán beneficiadas por esta obra que facilitará el

comercio y el tránsito de pasajeros entre esas localidades y el resto del país.

La nueva vía cuenta con un ancho de calzada de 6.6 metros, bermas de hasta dos metros y fue construida en el plazo establecido en la licitación realizada por Provías Nacional. Cabe destacar que es la primera vez que se coloca, en una sola capa, una carpeta asfáltica de nueve centímetros de espesor a 4200 metros sobre el nivel del mar.



Ghana podría consolidarse como un importador de productos peruanos

Una misión comercial constituida por cuatro empresas de Ghana estuvo por el Perú en mayo pasado viendo qué productos podrían importar a su país. De acuerdo al Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), el nivel de negocios que se podría alcanzar en esa relación comercial puede llegar a los 1.3 millones de dólares en los próximos doce meses.

La titular del Mincetur, Magali Silva, destacó que el mercado ghanés es uno de los más

estables de África y, por su ubicación geográfica, es también un potencial hub para que las empresas peruanas puedan explorar con más fuerza ese continente.

La delegación de empresas tuvo reuniones de alto nivel con el Mincetur, el Ministerio de Relaciones Exteriores, Proinversión y Promperú. Participó también en una rueda de negocios multisectorial en la cual se realizaron 40 citas de negocios.



Agenda 360

CENFOLOG

TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO
DE MATERIALS PELIGROSOS Y
BIENES FISCALIZADOS

FECHA: 24 DE JUNIO

EXPOSITORES: VARIOS

CENFOLOG

GESTION DEL COMBUSTIBLE - COSTOS
Y HERRAMIENTAS DE CONTROL

FECHA: 18 DE JUNIO

EXPOSITORES: VARIOS

GS1

SEMINARIO INTERNACIONAL:
STRATEGICAL & TACTICAL LEAN

FECHA: 21 DE JUNIO

EXPOSITOR: ROY VASHER

GS1

DIPLOMADO GESTION Y CONTROL DE
INVENTARIOS

FECHA: 14 DE JUNIO

EXPOSITOR: FERNANDO PEREDA A.

GS1

DIPLOMADO GESTION MODERNA DE
ALMACENES

FECHA: 17 DE JUNIO

EXPOSITOR: CARLOS ARIAS

UNIVERSIDAD NACIONAL DE
INGENIERIA (UNI):

DIPLOMA INTERNACIONAL EN
COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS

FECHA: 11 DE JUNIO

EXPOSITORES: JOSE IGNACIO

ANDRADES SOSA - EDMUNDO

LIZARZABURU GOMEZ

UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA (UNI):

DIPLOMA INTERNACIONAL EN GESTION
LOGISTICA Y OPERACIONES

FECHA: 02 DE JULIO

EXPOSITORES: MANUEL PUENTES RODRIGUEZ
- CRISTIAN URBINA SUASNABAR

APPROLOG

CONFERENCIA INTERNACIONAL
ADVANCED BIG DATA, ANALYTICS AND
SUPPLY CHAIN METRICS

FECHA: 23 DE JUNIO

EXPOSITORES: LORA CECERE - MANI
JANAKIRAM

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

LÍDERES MUNDIALES EN LOGÍSTICA

Principales servicios:

- Carga aérea de importación y exportación
- Carga marítima de importación y exportación
- Carga de exportación de Perecederos
- Agencia de aduana
- Seguro de carga internacional



Entregamos valor en cada embarque



Oficinas en Perú:

Miraflores:

Av. Armendariz 480, oficina 401
Telf. +511 6162727

Callao:

Av. Elmer Faucett 2823, piso 3
Telf. +511 6162712



www.jas.com



FACILITACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR: 1902 – 2016



Carlos A. Scarneo
Director Ejecutivo
APEFEX - Asociación
Peruana de Facilitación
del Comercio Exterior
Miembros del Grupo
Virtual de Trabajo
del Sub Comité en
Procedimientos
Aduaneros - APEC

CÓDIGO DE COMERCIO DEL PERÚ DE 1902 : VISIÓN FACILITADORA.-

A decir de Karl Heinsheimer: el Derecho mercantil no solo facilita y activa la circulación de las mercancías mediante la organización y ordenación jurídica que lleva a cabo de los títulos de tradición (...) sino que dota a esas operaciones de una mayor seguridad. (1).

Como fácilmente se aprecia de la atenta lectura del párrafo citado, es el conocimiento de embarque (B/L) y antes de él, la tesitura jurídica que lo sustenta, la piedra angular de la inmensa fortaleza que es el comercio exterior y que, sin duda alguna, coloca a la facilitación en el centro de la documentación impresa y/o electrónica que hoy nos ocupa.

Como quiera que hoy nos encontramos comprometidos en una efectiva facilitación del Comercio Exterior, el título del párrafo refiere al Código de comercio peruano de 1902 y su visión de la simplificación y seguridad documentaria que éste ya preveía. Así

lo apreciamos en el Numeral 5° del Art. 867 (vigente hasta a la fecha) según el cual: (...) Las mercaderías perdidas que constituyeren la avería gruesa, se apreciarán por el valor que tengan las de su clase en el puerto de descarga, con tal que consten en los conocimientos sus especies y calidades; y no contando, se estará a lo que resulte de las facturas de compra expedidas en el puerto de embarque (...) (2)

Apreciamos que el tema, en permanente desarrollo desde entonces, habría de traducirse en todas y cada una de las normas que al efecto se implementarían por los diferentes sectores de la actividad pública y privada con especial incidencia, habida cuenta de su especialidad, en las normas aduaneras.

NORMAS LEGALES VIGENTES.-

La experiencia y el conocimiento jurídico han construido en el Derecho sólidas normas orientadas a la

especialidad del comercio exterior, orientadas todas a su seguridad y facilitación.

Desde la promulgación del Código de comercio se han implementado normas facilitadoras suficientes y eficientes puesto que su abundancia contradeciría su espíritu, destacando entre todas la ley 28977 de muy reciente data -2007- limitada entonces al "trámite aduanero" con lo cual iba a contraviento de los principios facilitadores de transparencia, armonización, simplificación y estandarización. Mas como quiera que fuese, lo más importante -ser el primer paso en el siglo XXI- ya era más que una proeza legal.

NORMAS OPERATIVAMENTE VIGENTES.-

Que la ley haya sido promulgada no quiere decir -infortunadamente- que ésta se aplique, ni en los hechos ni para los hechos. Ello es lo que queremos decir cuando nos referimos a "normas



operativamente vigentes” desde que ésta –en y para el campo del comercio exterior- representa su más dinámica quinta esencia.

SECTORES RESPONSABLES (involucrados).-

La etiqueta de “los involucrados” es aquella que la prensa ha usado en los últimos años para referirse a los responsables, pero como esta última les resulta gravitante en su trascendencia, han preferido la segunda. El hecho es que, responsables y/o involucrados en el proceso de facilitación del comercio exterior hay muchos o tal vez demasiados. Nos explicamos. Por un lado están los operadores de comercio exterior todos ellos siempre dinámicos y a la vanguardia actuando en representación de embarcadores, consignatarios, navieros, transportistas, importadores y/o exportadores. Ello conforme a la ley de aduanas vigente. Y del otro lado, se encuentra el siempre paquidémico y rezagado Estado quien a duras penas implementa normas de facilitación sin que –de uno u otro lado de la propia administración pública- le coloquen trabas burocráticas (quien sabe si en devolución de antiguos “favores”) o en el peor de los casos, se otorguen concesiones de proyectos que, sin la mínima consulta con el mapa, resultan atravesando parte del sobre una ciudad entera y claro, se enteran en el momento de la ejecución y no en la etapa de estudio de pre inversión.

No obstante lo anterior, los siempre serenos números le han dado la mano –y la razón- a la administración aduanera la cual, debidamente retroalimentada por la visión de organismos internacionales de la talla de la OMA, la OMC y/o el BM cuando no la Unión Europea, han recibido la dinámica y muy facilitadora inspiración del Operador de Autorizado de Comercio Exterior (OEA) así como haber diseñado procesos y procedimientos para las más sensibles áreas del quehacer de control. Mención aparte merece la notable propuesta –presentada en APEC 2016- que la administración aduanera efectuó en el marco de la cita indicada y que, según hemos apreciado en reciente convocatoria, habrá de celebrarse en próximas fechas una nueva cita donde habrá de exponerse lo mejor y más

graneado de las medidas facilitadoras que, siempre innovadoras, sorprenderán gratamente a más de uno.

REDENAVES: ¿Un facilitador?.-

La Autoridad Portuaria Nacional ha venido trabajando desde años atrás en una propuesta dinámica e integradora cuyo acrónimo es Redenaves por: Recepción y Despacho de Naves. Hemos sido testigos de ello, incluyendo la grave pregunta de un Past President de la institución: ¿Y nosotros, para cuándo?, ello en la ceremonia de lanzamiento de la VUCE.

Sin duda, toda medida legal y/o electrónica que proponga optimizar la operación de entrada y/o salida de naves de los puertos nacionales será más que bienvenida y si a este particular esfuerzo logramos integrarlo a la VUCE (otro célebre acrónimo), la modesta y primigenia de propuesta de facilitación de la norma de 2007 habrá sido ampliada y satisfactoriamente superada. Esperamos prontas noticias del Redenaves que, en cualquiera de sus versiones, será un sistema decisivo para el cierre o inicio de las operaciones de naves en puertos peruanos.


TOLERANCIA AL PESO: Pesada labor.-

Recientemente nuestra institución ha participado de las dos relevantes sesiones del Latin America Port Expansion Summit que celebró sus reuniones los pasados 19 y 20 de mayo en Lima y cuya invitación a participar fue remitida y consultada con nuestra institución desde el mes de febrero. Pero al margen de ello –y con cargo a preparar un apretado resumen para un artículo posterior- una de las presentaciones se ocupó de diversos casos de avería gruesa a la nave por una mínima diferencia en el peso. Esta se trataba de un inocente exceso en un contenedor pero si se multiplica esa mínima diferencia por el total de contenedores que transporta una nave Post Panamax o Super Post Panamax el efecto multiplicador es considerable y además –según las vistas ofrecidas en la presentación- es capaz de escorar y finalmente hacer naufragar una nave.

Esta imagen hizo evocar aquella norma, también de raigambre facilitadora, del +/-5% en la diferencia del peso para la carga a granel que la administración aduanera aprobó hace más de dos décadas. En breve

conversación experta en el evento escuchamos atentamente de quienes más saben, que la propuesta para la diferencia de peso en un contenedor hoy en día no debía ser superior al 1% o menos. Dejamos para posteriores las participaciones relevantes del Sr. Fausto Arroyo de la CAF, el Puerto de Rotterdam (notabilísimo), del Canal de Panamá, de la eficiencia energética como parte de las mejores prácticas en comunicaciones y muchas otras más.

AGENDA PENDIENTE.-

No cabe duda que el viaje es prolongado y que solo dar dos pasos no nos harán superar la serena, pero impetuosa corriente del comercio exterior y la necesaria revolución que requerida en materia de facilitación la cual que debe ir mucho más allá de los simples trámites aduaneros. Cito para ello la sesión informativa del Consejo Nacional de la Competitividad de 24 de mayo donde quedó demostrado por la representante del Ministerio de Transportes y Comunicaciones que, en cuanto a las vías terrestres que alimentan y dan salida al puerto de Callao, hay muchísimo que hacer si nos atenemos al Estudio de Desarrollo de Indicadores para Medición del Nivel de Servicio en el acceso al puerto y aeropuerto del Callao. 

“Y del otro lado, se encuentra el siempre paquidémico y rezagado Estado quien a duras penas implementa normas de facilitación sin que –de uno u otro lado de la propia administración pública- le coloquen trabas burocráticas (quien sabe si en devolución de antiguos “favores”)”



“PASAMOS DE SER UNA ORGANIZACIÓN DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES A POSEER UNA ESTRUCTURA DE PRODUCTOS”

A fines de abril, con el cierre del primer trimestre del año, el equipo que integra JAS Forwarding Worldwide Perú se reunió para informarse sobre los cambios, logros obtenidos y proyecciones de la compañía. Porque a entender de Johnny Delgado, gerente general de la firma, la comunicación es fundamental para concretar objetivos y consolidar un equipo de trabajo capaz de vencer nuevos retos. Los primeros meses del año dejan resultados positivos, dados los últimos cambios en la estructura orgánica así como en las estrategias, cambios que, con el tiempo, buscan consolidar por mejor camino los negocios de la empresa de origen italiano.

En resumen, ¿cómo califican los resultados obtenidos en el primer trimestre del 2016?

Nuestro objetivo es llevar a JAS a un siguiente nivel, en cumplimiento de las altas expectativas que tiene la compañía. Este primer trimestre ha sido muy positivo, cumplimos las metas trazadas en cuanto a ventas, *gross profit* y volúmenes. Debemos destacar que, al cierre de este primer periodo, nuestras ventas crecieron en 18% y *gross profit* en 26% respecto a la similar etapa del año pasado. Estos porcentajes son favorables, a pesar de la actual leve desaceleración de la economía.

¿Qué cambios progresivos y estratégicos piensan o ya están

desarrollando?, como por ejemplo la implementación del sistema Cargowise.

En este aspecto hay tres puntos en los cuales la compañía se está enfocando:

1. Tener la estructura idónea para hacer frente a los nuevos cambios en el modelo de realización de negocios, dada la aparición del Cargowise;
2. La implementación integral del sistema Cargowise, el cual empezará a funcionar a finales de este año y dará visibilidad *online* de todas las operaciones tanto en origen como en destino a nivel mundial. Con ello se logrará celeridad en los procesos, mejorará la productividad y los

clientes podrán tener acceso a información (reportes) en tiempo real de su carga; y

3. Todo lo dicho tiene como soporte al personal que labora en JAS, el cual debe estar alineado al perfil de este nuevo cambio. Y considero que sí estamos plenamente preparados.

¿Cuáles son los principales servicios que ofrece la compañía?, ¿Cómo el nuevo cambio en la estructura orgánica, reforzará nichos de negocio, como el de productos perecederos o aduanas, entre otros?

Uno de los productos que hemos reforzado en lo que va del año es el de Perecederos, anteriormente esta sección estaba dentro de la



estructura del producto aéreo, pero ahora es independiente, buscando su especialización y diferenciación de cualquier otro producto. Tenemos como principales destinos a Estados Unidos y Europa.

Aduanas, considero es el eje de la operación de comercio exterior (tanto de importación como exportación), el cual permite agregar beneficios al cliente que, en la medida que el ofertante del servicio (en este caso JAS) sea un proveedor integral podrá aportar para el cliente, eficiencia, productividad y reducción de costos.

La exportación aérea de carga seca es otro de los nichos de negocio que estamos desarrollando, básicamente liderada por el sector textil y de consumo. Venimos obteniendo resultados bastante importantes, así que en el primer trimestre de este año crecimos en 77% respecto al similar periodo del año pasado, teniendo como principales destinos a países de Europa y Asia.

La estructura orgánica de la compañía está alineada con la estrategia corporativa; apuntamos a tráficos específicos y principales (Europa, Asia, Estados Unidos y Latinoamérica). De esta manera logramos pasar de ser una organización de importaciones y

exportaciones a poseer una estructura de productos (Aéreo, Marítimo, Aduanas, Perecederos).

¿Cómo empezar una mejor diseminación de los negocios de la empresa, a fin de reducir la dependencia en unos pocos clientes?

La dependencia en unos pocos clientes es peligrosa, porque cualquier variación en la economía puede repercutir en ellos. Y si bien no se pierden los clientes, los volúmenes sí se reducen. Por ello una estrategia es ampliar nuestro portafolio de clientes, no solo por extender el número de ellos, sino ir más allá, penetrar entendiendo sus necesidades y brindándoles el mejor servicio.

¿Cómo diferenciarse de la competencia?, ¿cuáles serían las razones suficientes dadas a los clientes para que trabajen permanentemente con ustedes?

Uno de los valores fundamentales con el que queremos dotar a la compañía es la diferenciación por calidad de servicio. Pero, ¿cómo lograr ello? Consideramos que dando valor agregado a cada uno de los procesos que ofrecemos a los clientes: brindándoles información oportuna, resolviendo sus requerimientos a

tiempo, adelantándonos a satisfacer sus necesidades, así como establecer indicadores de gestión que evalúen a cada cliente, determinando y proponiendo un plan para conocer y atender de mejor manera sus productos, aportando decisiones finales que hagan de su actividad comercial, la más satisfactoria.

“Ofrecemos a los clientes un seguro de transporte internacional sin deducible, asegurado al 100% y con reembolso no mayor a treinta días”

“Tener un equipo altamente motivado que genere resultados de alto impacto, marcará la diferencia en la gestión de la compañía”



Teniendo en cuenta que el slogan de JAS es "People Makes The Difference", ¿qué acciones tomará la directiva frente a los resultados de la encuesta de liderazgo?

La empresa la constituyen sus colaboradores. En ese sentido tener un equipo altamente motivado que genere resultados de alto impacto, marcará la diferencia en la gestión de la compañía.

La encuesta de liderazgo se realizó con el fin de medir cómo nuestros colaboradores perciben las acciones que hemos venido tomando a partir del cambio en la estrategia desde mi incorporación a la empresa como gerente general en diciembre del año pasado y, como en todo proceso de cambio, la comunicación es fundamental. Buscamos estar cerca de nuestros colaboradores, informándoles de los cambios y planes que se vienen realizando, así como de los resultados que vamos obteniendo, a través de mecanismos como Buenos días JAS

(comunicado interno a los colaboradores de parte de la gerencia general).


Asimismo, a nivel gerencial, tenemos sesiones en las que debatimos sobre las problemáticas existentes y las necesidades del equipo. También, de manera individual cada área se reúne para, entre otros temas, identificar aspectos sensibles dentro del grupo y tomar acciones que repercutan en motivar directamente a cada integrante de la empresa; obviamente no todo es dinero y apostamos también por brindar incentivos no monetarios a favor de ellos.

¿Qué expectativas tiene la compañía frente al nuevo Gobierno?, ¿cómo los movimientos políticos afectan su desarrollo?

Perú depende mucho de la actividad minera, y ésta es el gran motor de la economía. En la medida de que el Gobierno aliente la inversión en ese sector, permitirá también el desarrollo

de otras áreas. En los últimos años, no se han implementado un número importante de proyectos mineros en el país; en ese sentido, las políticas que tome el nuevo Gobierno para el desarrollo de comercio exterior, infraestructura, entre otros, fomentará el desarrollo interno (sobretudo exportación) permitiendo valores agregados en los procesos productivos.

¿Afecta que vaya tarde el proyecto de ampliación del aeropuerto Jorge Chávez en las actividades de los agentes de carga?

Las mejoras de infraestructura de las que nos apoyaremos los agentes de carga que venimos operando en el Jorge Chávez, tendrán al final como mayores beneficiarios a los clientes. Evidentemente toda mejora redime beneficios a la economía del país y a la gestión del comercio exterior, así como (sería lo ideal) en la mejora de los costos. 

Johnny Delgado – Managing Director JAS Forwarding Worldwide Perú



MCI



PONTIFICIA
UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DEL PERÚ



business
school

MAESTRÍAS CORPORATIVAS INTERNACIONALES

DIRECCIÓN DE OPERACIONES PRODUCTIVAS



CENTRUM

GRADUATE BUSINESS SCHOOL

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ



Nº 5 en el mundo
en Operaciones

Eduuniversal Best Masters Ranking
2015 - 2016



business
school

FT

FINANCIAL
TIMES

Nº 1 en España
Nº 5 en Europa

Financial Times 2015

Dos Escuelas de Negocios líderes en calidad y excelencia académica

ESPECIALÍZATE



Magíster en Dirección de Operaciones Productivas,
Pontificia Universidad Católica del Perú.



Diploma de Especialización Avanzada en Operaciones, IE Business School.



Viaje de estudios al campus del IE, Madrid
2 semanas



Gestión de Carrera con
LEE HECHT HARRISON - DBM



Duración
22 meses lectivos



Horario Ejecutivo
Viernes de 7:00 p.m. a 10:30 p.m. y
Sábados de 9:30 a.m. a 1:00 p.m.

INICIO: Junio 2016

INFORMES:

(511) 626 7100 / centruminformes@pucp.edu.pe

FORMAMOS LÍDERES CON VISIÓN GLOBAL, ESTRATÉGICA Y SOCIALMENTE RESPONSABLE



TRIPLE CORONA



ACREDITACIONES INTERNACIONALES

TRIPLE ISO



CERTIFICACIONES INTERNACIONALES





TRAZABILIDAD Y SEGURIDAD EN LAS OPERACIONES LOGÍSTICAS



Andrés Diez
Gerente Corporativo de
Logística de Yobel.

La seguridad siempre ha sido una variable relevante a considerar dentro de las operaciones logísticas. Las diferencias de inventario producidas por pérdidas y robo de mercadería en sus diversas modalidades (dentro del almacén, en las unidades de transporte, etc.), se han convertido en una constante que los responsables de logística de las diversas compañías del mercado deben prevenir y resolver.

Además, debemos añadir que las regulaciones gubernamentales (DIGEMID, DIGESA, etc.) son cada vez más exigentes en cuanto a la capacidad de rastrear el producto en cualquier etapa de la operación (desde el proveedor hasta el cliente). Para minimizar los riesgos y combatir los problemas mencionados

es importante mantener “blindados” nuestros procesos operativos a lo largo de la cadena logística, por lo tanto es imperativo evaluar las siguientes variables al momento de diseñar la operación:

-Localización del centro de distribución / almacén: Es importante considerar como variable el nivel de peligrosidad de la zona donde se piensa implementar el centro de distribución. Generalmente, las personas que se contratan como fuerza laboral (nivel operario) pertenecen a las zonas circundantes al centro de distribución, por tanto a mayor nivel de peligrosidad existente, mayor será el riesgo de contratar personas con “malos hábitos”. Por ejemplo, como buena práctica,

en Yobel SCM, hemos iniciado un proyecto con diversas compañías del rubro logístico que consiste en mantener actualizada una base de datos del personal y proveedores que han sido desvinculados por motivos de deshonestidad o malas prácticas dentro de la gestión operativa. Dicha base de datos es compartida con todas las empresas participantes con la finalidad de evitar la contratación de personal y/o compañías con los antecedentes mencionados.

-Manejo de áreas restringidas dentro del almacén: Es de suma importancia que dentro del almacén transite personal autorizado sin excepción alguna. Así como también, dividir el almacén por secciones y definir un único responsable por sección



quien brinde las explicaciones del caso ante cualquier tipo de anomalía que se presente. Para implementar este punto son necesarias las coordinaciones y el trabajo en equipo entre el área de operaciones, recursos humanos y legal de la compañía para asegurar que el personal tenga claras sus funciones y responsabilidades y cuente con las herramientas necesarias para llevar a cabo sus actividades; así como también, debe tener conocimiento sobre las respectivas sanciones por incumplimiento de las mismas. No podemos descuidar ningún detalle en este punto.

- Solo se debe mover mercadería con un documento u orden de trabajo de respaldo: Existe una mala práctica bastante común de realizar diversos movimientos en el almacén sin algún documento u orden de trabajo bajo la consigna de “regularizar” dicho movimiento de manera posterior en el sistema. Para evitar este tipo de malas prácticas se debe restringir el movimiento de mercadería al uso de un documento de respaldo. En ese sentido, cualquier trabajador que se detecte moviendo mercadería sin el documento mencionado será merecedor de una sanción. El registro de actividades de los operarios a través de los PDA's y las cámaras (circuito cerrado de televisión) son de gran ayuda para determinar si la hora en la cual el trabajador efectuó el movimiento de mercadería (registrado por la cámara) coincide con el horario registrado en el sistema.

-Colocación de personas “infiltradas” dentro de la operación: Son personas de seguridad que trabajan de manera anónima dentro de la operación bajo la mismas condiciones y funciones que cualquier operario o trabajador de rubro logístico; sin embargo, este personal está capacitado para trabajar de manera encubierta, ganarse la confianza de los demás trabajadores con la finalidad de detectar colaboradores deshonestos y mafias dentro del proceso. En muchos casos conviene que solo el Gerente de operaciones sepa y tenga contacto con la persona mencionada pues en diversas oportunidades se ha detectado que el personal de seguridad se encuentra involucrado en mafias dentro de la operación.

-Políticas de inspección: Se debe contar con una política de inspección obligatoria tanto al ingreso como a la salida del personal que labora de



manera directa en los procesos de almacenamiento y distribución. También es necesario contar con un proceso de inspecciones aleatorias para el personal que ingresa de manera temporal al centro de distribución (visitas, proveedores, etc.). En el caso de las unidades de transporte, se debe realizar revisiones aleatorias que contemplen la validación de la unidad al 100%.

-Trazabilidad: Es de suma importancia contar con un registro acerca de la historia del producto en todos los puntos de contacto y control, desde su manufactura hasta el cliente. En dicho ámbito los consumidores cada vez exigen saber más sobre la proveniencia de los productos, así como también, si los mismos cumplieron con las buenas prácticas, regulaciones de calidad y medio ambiente que se exige. Para cumplir con todo lo mencionado es importante contar con un sistema de gestión de almacenes o WMS (Warehouse Management System) que permita administrar toda la información del producto en los diferentes puntos del proceso; además, es necesario contar con las herramientas tecnológicas necesarias que permitan “enlazar” la información desde el producto al WMS:

-Códigos de barras + PDA's: el

código de barras es un identificador que lleva el producto ya sea de manera impresa o a través de una etiqueta. Dicho identificador contiene toda la información relevante del producto (descripción, fecha de vencimiento, etc.). Para que dicha información pueda ser leída y transmitida al WMS se requiere de un dispositivo móvil (PDA) y de un operario que manipule el mismo.

-RFID: consiste en una etiqueta electrónica o “tag” que se le coloca al producto con toda la información relevante del mismo. La información es captada entre unas antenas y los tag mediante ondas de radio.

Ventajas y desventajas entre el RFID y el código de barras

RFID	CÓDIGO DE BARRAS
No necesita campo visual para lectura	Necesita campo visual
No requiere de un operador	Requiere de un operador
Información en línea	Información en batch contra demanda
Alto costo de implementación (comparado con código de barras)	Bajo costo de implementación
Disminución de errores en el armado de pedidos	Disminución de errores en el armado de pedidos

La selección y aplicación de las tecnologías mencionadas dependerá de un análisis costo/beneficio en función del tipo de producto que se requiera administrar.

-Seguridad en el transporte: El siniestro en la distribución y el transporte se ha incrementado en los últimos años, razón por la que se han realizado diversas inversiones en tema de seguridad las cuales han incrementado en 300% el presupuesto de seguridad (escortas y resguardos, instalación de GPS y dispositivos móviles de rastreo, incremento de pólizas de seguro, etc.). Con la finalidad de prevenir todos los eventos que atentan contra la seguridad, hemos realizado diversas acciones que procedo a detallar:

-Identificación de zonas peligrosas (zonas “rojas”): En Yobel SCM hemos realizado una recopilación de las zonas peligrosas basándonos en la información brindada por la Policía Nacional del Perú y la base de datos de los siniestros que hemos sufrido en los últimos cinco años obteniendo la siguiente información:

Distrito/lugar	Cantidad de zonas peligrosas
Ate	2
Breña	1
Cercado de Lima	3
Callao	8
Carabayllo	2
Chorrillos	4
Comas	6
El Agustino	2
Huaycan	2
Independencia	3
La Victoria	4
Los Olivos	1
Pte Piedra	3
Rimac	2
S. J. Lurigancho	11
S. J. de Miraflores	1
San Martín de Porres	4
San Luis	2
Sta. Anita	1
Surquillo	1
Villa María del Triunfo	5
Ventanilla	4
Villa Salvador	5

-Con la finalidad de minimizar el riesgo en las zonas mostradas, hemos procedido a realizar ciertas acciones como colocar resguardo a las unidades de transporte, enviar vehículos que no contengan

logo o algún identificador de la compañía, no detenerse durante el trayecto, etc.

- Definición de un solo responsable en el manejo de la programación de rutas de los productos susceptibles a robo: Existen casos donde la información específica que reciben los asaltantes acerca de las unidades de transporte que salen del centro de distribución es brindada por el mismo personal del proceso, por lo tanto, es importante identificar que toda la información que se maneje al respecto sea gestionada sólo por una persona. En ese sentido, para todos los productos susceptibles a robo se sugiere implementar controles ciegos tales como empacar los productos con stretch film de color negro para que no se vea el contenido, entregar los documentos (facturas, guías de remisión, etc.) al transportista en un sobre cerrado sin posibilidad que pueda observar el detalle de los productos y costos de los mismos, y restringir la comunicación entre el personal del almacén y los transportistas.

Finalmente, la aplicación de las buenas prácticas y estrategias mencionadas pueden generar ahorros en sobrecostos originados riesgos en seguridad los cuales oscilan entre el 20% y 40%. 🔴

“Existe una mala práctica bastante común de realizar diversos movimientos en el almacén sin algún documento u orden de trabajo bajo la consigna de “regularizar” dicho movimiento de manera posterior en el sistema”

“El personal infiltrado está capacitado para trabajar de manera encubierta, ganarse la confianza de los demás trabajadores con la finalidad de detectar colaboradores deshonestos y mafias dentro del proceso”

“Los consumidores cada vez exigen saber más sobre la proveniencia de los productos, así como también, si los mismos cumplieron con las buenas prácticas, regulaciones de calidad y medio ambiente que se exige”





SEGURIDAD EN EL TRANSPORTE TERRESTRE



Javier Gonzalo Olivares Sanchez
Consultor de Negocios
en Corsepri SA

En mercados muy competitivos los plazos de entrega suelen ser muy estrictos. Entregar tarde o de forma defectuosa una mercancía puede significar perder a un cliente, por lo que la correcta coordinación de todas las actividades, desde que se inicia una operación hasta que se termina, constituye una labor fundamental. Esta labor de coordinación de todas las fases necesarias para que el cliente reciba en tiempo y forma su mercancía sin incidencias es lo que se conoce como logística, y dentro de esta actividad logística el transporte y la custodia brindando seguridad juega un papel fundamental.

El transporte y la logística son sectores muy complejos que tiene un impacto muy significativo en el manejo óptimo de todos los recursos implicados, que puede no solo significar mejores resultados financieros, sino la supervivencia de la propia empresa.

Figura 1. Ilustra la secuencia de actividades en el transporte internacional de mercancías: carga y transporte interior en origen, despacho



aduanero de exportación, estiba en vehículo internacional, transporte internacional, desestiba en destino, despacho aduanero de importación/exportación, transporte interior (escorta resguardo) y descarga en destino.

INNOVACIONES Y RECOMENDACIONES EN EL ASPECTO DE SEGURIDAD:

Se logra así un único transporte que se ejecuta de forma ininterrumpida, al poder cargarse el mismo contenedor fácilmente a bordo de barcos, trenes o camiones. De este modo, se unifica la carga, se reduce el tiempo de tránsito así como los costos de su almacenaje en puerto. En resumidas cuentas, aumenta la fiabilidad de entrega de las mercancías en cualquier parte del mundo.

Las mercancías se cargan previamente dentro del contenedor o camiones plataforma tratándose de carga suelta o *break bulk cargo*.

Una vez lleno, el contenedor se sella y transporta en camiones a los terminales del mismo modo que la carga suelta siempre acompañados de la seguridad privada que impide disuade el robo que pudiese ocurrir y no interfiera en la cadena de suministro logístico *outbound* o *inbound*.

El escenario del tema de seguridad perimetral y custodia fundamenta sus tecnologías utilizando mecanismos de ubicación satelital GPS, horas de salida de la carga, localización de zonas de alta peligrosidad, utilizando las vías alternas para la custodia de la carga, siempre acompañados de vehículos para la verificación en un giro de 360



grados fuera de riesgos para los fines de influencia en la parte de la logística de distribución sea satisfactoria.

Causas / Puntos de riesgo

Tal como se ha comentado, se incrementa el riesgo de hurto/robo cuanto más atractivo es el producto para el hurtador. Los parámetros que determinan este atractivo son:

1. El valor;
2. La novedad;
3. La facilidad de venta en mercados paralelos;
4. Facilidad de ser hurtado/robado (tamaño, etc.); e
5. Información acerca del transporte, rutas, paradas, etc.

Mejores prácticas en la prevención y control del Hurto Externo

Se recomienda tomar medidas de control y prevención en los siguientes ámbitos:

Se recomienda, sobre las funciones que el transportista debe desempeñar:

1. Que esté presente durante la carga y la descarga;
2. Que asuma la responsabilidad de que la mercancía que figura en el guía de remisión es la que ha cargado, transportado y descargado en relación a las unidades de expedición; y
3. Contingencias. El cargador deberá definir las contingencias e incidencias posibles y los procedimientos de actuación. Estos procedimientos se comunicarán a los transportistas.

Seguridad en cuanto al transporte urbano de mercancías:

1. Por las condiciones de inseguridad predominantes en las áreas urbanas y para prevenir el hurto / robo externo, se recomienda elaborar planes de ruta urbanos, los cuales deben ser conocidos y cumplidos por el transportista en el momento de recibir la mercancía. La entrega de dichos planes en el momento de recibir la mercancía obedece al propósito de evitar las fugas de información;
2. Cada ciudad tiene zonas o trayectos con alto riesgo de siniestralidad. Se recomienda disponer de un registro actualizado de esas zonas y trayectos e incluirlos en los planes de ruta;

3. Se recomienda verificar la calidad del embalaje de las mercancías que se van a transportar;

4. Se recomienda comprobar que el almacenamiento de la mercancía dentro del vehículo se realiza de forma segura contra movimientos bruscos y evitando que queden espacios que puedan facilitar el movimiento de la carga;

5. Cualquier anomalía que se presente se informará al responsable definido por la empresa para recibir instrucciones;

6. Se recomienda tener un control sobre el mantenimiento del vehículo para que esté siempre en buenas condiciones físicas, mecánicas y asépticas;

7. El transporte debe ser el adecuado al tipo de mercancía, y debe ir dotado de los sistemas de seguridad que ésta requiera;

8. Se recomienda un control sobre estacionamientos y paradas, así como de las zonas de difícil acceso en donde la zona de descarga está lejos del punto de recepción;

9. Se recomienda la recogida de las incidencias ocurridas como fuente de información de posibles pérdidas;

10. Se recomienda, en caso de ser necesario, dotar a los vehículos de medidas de seguridad adicionales (precintos, GPS, etc.) que se utilizarán durante los trayectos y paradas; y

11. Se recomienda dotar al elemento de acompañamiento es decir seguridad privada de las medidas de seguridad necesarias.

A continuación se recomiendan, en distintas fases de instauración, algunas acciones para la prevención de pérdidas:

1. Cálculo de las pérdidas; permitiendo identificar las áreas de "vulnerabilidad" de las distintas rutas y servicios y así emplear estrategias de prevención correctas;
2. Implantación de análisis y control de pérdidas por ruta, servicio, unidades de mantenimiento de stock (SKU) y región, con el soporte de nuevas herramientas de información sencillas;
3. Gestión de reclamaciones;
4. Automatización de procesos y agilización de los procedimientos de comprobación de mercancías



para evitar errores, tanto de gestión como de procesos;

5. Seguimiento detallado del movimiento exacto de un producto a lo largo de todo su recorrido para ver qué elementos han sido sustraídos y en qué lugar;
6. Seguimiento del cálculo de pérdidas y de los métodos de prevención y control;

El transporte y la logística son sectores muy complejos que tiene un impacto muy significativo en el manejo óptimo de todos los recursos implicados, que puede no solo significar mejores resultados financieros, sino la supervivencia de la propia empresa.



7. Utilización de técnicas de optimización de la Cadena de Suministro (pedidos, logística, rotación y caducidad);
8. Control, mediante indicadores, de las principales rutas y referencias, asignando objetivos y responsabilidades; e
9. Identificación de los Productos de Alto Riesgo que permita definir medios de protección y el transporte adecuado.
 - Aplicación de un programa de prevención de pérdidas facilitado por inversiones en seguridad.

CHECK LIST: SEGURIDAD PARA EL CARGADOR DE LA MERCANCÍA Y LA EMPRESA DE SEGURIDAD /RESGUARDO PARA LA PREVENCIÓN DE PÉRDIDAS DE MERCANCÍAS GESTIÓN DE PERSONAL Y EMPLAZAMIENTOS (INSTALACION)

1. Seleccionar y controlar al personal responsable de las expediciones o entregas;
2. Establecer un sistema de seguridad para expediciones o entregas;
3. Limitar el acceso a las plataformas de carga; y
4. Introducir auditorías internas de seguridad de forma regular.

FORMACIÓN

1. Formar a todo el personal en los procedimientos de seguridad.
- PREVENCIÓN DE ROBOS**
1. Proteger toda la información referente a los envíos, definiendo una política de confidencialidad adecuada.

TRANSPORTE

1. Coordinar con el suministrador del transporte respecto a:
 - Vehículos apropiados.
 - Horas de carga y lugares.
 - Información necesaria sobre la ruta y destino.

PROCEDIMIENTOS

1. Coordinar con el receptor de la mercancía;
2. Identificación de vehículos y conductores;
3. Controlar completamente las operaciones relacionadas con el transporte;
4. Asegurar de recibir el informe de entrega; y
5. Asegurar de que el personal cumple con las especificaciones de seguridad requeridas.

SEGURIDAD DE LA CARGA

1. Estar presente o supervisar la carga;
2. Utilizar envases, embalajes etiquetados y apropiados;
3. Asegurarse de que el procedimiento

de precintado se ha llevado a cabo correctamente;

4. Cambiar periódicamente los códigos de la carga, los colores y los precintos; y
5. Definir procedimientos específicos para cargas de elevado valor. 🔒

“Las funciones de la empresa transportista u operador logístico “end to end - eficiencia” debe estar presente durante las operaciones de carga descarga de la mercancía y asumir la responsabilidad conservando en todo momento un plan de contingencia ante cualquier eventualidad”.



OJO CON ESOS CAMIONES

Foto: EU Truck Platoon Challenge



Enrique Dans, Ph.D.
IE BUSINESS SCHOOL,
Madrid España

No todo en los vehículos autónomos tiene que ver con los automóviles. Muchas de las iniciativas tienen lugar, por ejemplo, en campos de cultivo en los que se experimenta con tractores o, como ocurrió la semana pasada, en rutas internacionales de transporte de mercancías mediante camiones: una iniciativa, denominada *European Truck Platooning*, ha logrado llevar seis equipos de camiones de seis marcas diferentes desde sus bases en sus respectivas oficinas centrales hasta el puerto de Rotterdam, utilizando conducción semiautónoma la mayor parte del tiempo.

La ruta más larga, de casi dos mil kilómetros, correspondía a Scania, que salía desde Södertälje, al sur de Estocolmo, y debía conducir a través de Suecia, Dinamarca, Alemania y Holanda. Volvo comenzaba en Gotemburgo con un recorrido similar, mientras Daimler partía de Stuttgart, MAN de Munich, IVECO desde Bruselas y DAF desde Westerlo, en Bélgica. Toda la iniciativa, coordinada por la presidencia holandesa de la Unión Europea y en la que participaban también fabricantes con importantes necesidades de logística como Unilever o DHL, fue transmitida en tiempo real en Twitter mediante el

hashtag *#TruckPlatooning* con detalles y comentarios del recorrido, así como con fotografías y vídeos.

El *platooning* es una forma de conducción automatizada en la que los vehículos se agrupan en trenes que circulan muy próximos entre sí, comunicados mediante herramientas tecnológicas, y de manera coordinada. Esto permite no solo incrementar la capacidad de las carreteras, sino también alcanzar importantes ahorros de combustible (hasta un 15 %, lo que reduce la factura para dos camiones que recorran unos cien mil kilómetros anuales en torno a unos seis mil euros), así como mejoras en la seguridad derivadas de la monitorización electrónica. El *platooning* está, cada vez más, siendo definido como uno de los grandes elementos de futuro en el transporte de mercancías.

Lo comentamos hace tiempo: lo normal era pensar que la conducción autónoma no comenzaría en los vehículos particulares, en los que el coste de las tecnologías implicadas alejaba el vehículo del mercado de consumo, sino en aquellos usos en los que pudiera ser verdaderamente diferencial. El transporte de mercancías es, claramente, uno de esos mercados, y en él podemos ver ya

aplicaciones que van desde el ahorro de combustible y el incremento de fiabilidad, como esta iniciativa, hasta patentes de Google relacionadas con el reparto autónomo que incluyen la recogida.

La idea, en las siguientes etapas de la iniciativa, es que flotas de camiones autónomos recojan mercancías en Rotterdam y las distribuyan por distintos destinos europeos. Aún falta pulir algunas cuestiones: por el momento, las flotas de camiones solo pueden hacer *platooning* con camiones de su misma marca, dado que los distintos fabricantes utilizan distintos protocolos para sus comunicaciones inalámbricas, así como temas regulatorios y de normas de seguridad relacionadas con los distintos países que atraviesan en sus rutas. En cualquier caso, estamos ya en esa fase en la que los problemas van progresivamente dejando de ser tecnológicos y caen cada vez más en otras tipologías.

La próxima vez que veas varios camiones en una carretera sospechosamente juntos, plantéatelo: pueden estar aprovechando la aerodinámica mediante el *platooning*, coordinados electrónicamente y circulando en modo autónomo. Si esto no es acercarse a la ciencia-ficción, pocas cosas lo son. 🔴

El *platooning* es una forma de conducción automatizada en la que los vehículos se agrupan en trenes que circulan muy próximos entre sí, comunicados mediante herramientas tecnológicas, y de manera coordinada.

Estamos ya en esa fase en la que los problemas van progresivamente dejando de ser tecnológicos y caen cada vez más en otras tipologías.

Su socio de confianza para soluciones logísticas automatizadas



Vanderlande, proveedor líder de soluciones logísticas automatizadas, ofrece sistemas inteligentes para la mejora de los procesos de almacenaje y de preparación de pedidos. A través de una estrecha cooperación, la compañía centra todos sus esfuerzos en la mejora de las operaciones y en la expansión de los logros logísticos de sus clientes. Gracias a su amplio portfolio de soluciones integradas y a la contrastada experiencia en los mercados de alimentación, moda, recambios y e-commerce, Vanderlande es su socio de confianza para la conceptualización y ejecución de una solución logística automatizada rápida, fiable y eficiente.

› [vanderlande.com](https://www.vanderlande.com)



USO Y ABUSO DEL WMS



Ing. Arturo Frias

Hace ya más de quince años se empezaba a hablar en forma incipiente del WMS (*Warehouse Management Software*), la verdad para muchos logísticos como yo, que en el pasado tuvimos que lidiar con sistemas primitivos de control de almacenes en donde únicamente se vertía la funcionalidad de ser transaccional el sistema, es decir solo nos reflejaba cuánto entro y cuánto salió así como el stock que quedaba de la diferencia, no localizaciones, no trazabilidad, no asignaciones de carga de trabajo, no optimización de recorridos, de storage plan, de tiempos, de costos, del lay-out, etcétera.

De pronto apareció el primer apoyo herramental para mí en Chicle Adams, era una verdadera pérdida de tiempo y recursos dar seguimiento a las diferencias de los conteos cíclicos o más aun del conteo anual auditado, tenía un

plantilla de cinco personas solo para leer los reportes auxiliares y ver transacción por transacción consumiéndonos el tiempo completo de esta plantilla.

Hoy los avances han sido exponenciales y cada vez más los WMS son herramientas altamente amigables que permiten un apoyo funcional por proceso de manera que optimiza todo el control en el piso y los inputs y outputs del nodo logístico, sin embargo muchas empresas todavía comenten muchos errores en la manera de decidir el mejor apoyo, en la secuencia de implementación y sobretodo en hacerlo pensando que esto les va a resolver la situación de problemática de su almacén, centro de distribución y/o nodo logístico.

Las principales áreas de oportunidad son aceptar que un WMS es solo una herramienta de apoyo y de control pero lo primero y básico es

hacer una reingeniería de procesos (recibo, almacenaje, custodia, surtido, embarque y devoluciones), pues sin este paso estaremos llevando todos los vicios de la operación al sistema y será un reflejo de la baja eficiencia, los expertos refieren que un cambio de eventos, debe hacerse a partir de dos años máximo, es decir si algo sigues haciendo igual durante dos años seguramente esto ya es obsoleto, no podemos en logística nunca estar estáticos, el dinamismo y la evolución son parámetros constantes en nosotros, en nuestro entorno.

Una reingeniería está marcada por la revisión de los procesos en cuatro grandes ángulos:

1. Método de trabajo;
2. Sistema de apoyo;
3. Organización; y
4. Cultura.



El primero se refiere a la manera física de trazar el proceso, es decir llevar una descarga de camión manual al uso de sorters por ejemplo implicando un ahorro de tiempo, un payback de meses y una mejora de eficiencia operativa, este rubro debido a muchos avances de tecnología en equipamiento de manejo y posicionamiento de materiales así como secuenciación de actividades y forma de surtir hacen que las mejoras lleguen a ser más allá del 18% de ahorros en costos operativos, de acuerdo a nuestro benchmark del despacho (www.cadenalogistica.com).

El segundo se refiere al apoyo herramental, aquí seguramente saldrá la necesidad de un WMS para quienes no lo tienen, pero basado y parametrizado de acuerdo a las mejoras que se logren con la reingeniería, el modo de obtener el desarrollo de un RFP (Request For Proposal) es lo más conveniente, aquí referimos el capítulo de desarrollo y evaluación de empresas proveedoras y sus productos a partir de la metodología del libro: 10 Estrategias Logísticas (www.arturofrias.com).

El tercero habla de la evolución de la organización con las dimensiones nuevas del nodo logístico, no podemos hablar

de mejorar procesos si no acomodamos la estructura de acuerdo a las nuevas tareas, cuántas empresas tienen la misma organización en los almacenes por más de cinco años sin haber evolucionado, este retraso no deja permear los resultados en forma eficiente, por eso es importante hacer la nueva evaluación en más de cien proyectos manejados en el gabinete hemos encontrado que este punto representa una mejora del 10% al menos en costos operativos lo cual lo hace muy importante.

El cuarto finalmente tiene que ver con la resistencia al cambio, el uso de pistolas de recolección de información y lectura de código de barras se hace más transparente para personal más joven por su afinidad generacional a la tecnología y las cuestiones de amenazas que perciben los empleados al tener un nuevo uso de tecnología o simplemente por el hecho de no cambiar y decidir que siempre lo han hecho de esa manera y les ha funcionado, créanme no por mucho, la competencia es feroz.

Por el trazo de lo referido es importante acotar en puntos claves la enseñanza de más de cien ejecuciones de uso del WMS en nuestra experiencia:

- No dé por sentado que el WMS resuelve su problema operativo;
- Antes de evaluar un WMS; es necesario hacer una reingeniería de procesos en su almacén;
- Un WMS adecuado es el que controla los eventos sistematizando las operaciones;
- Haga los cambios de solución coordinada con la reingeniería, antes de implementar su WMS; e
- Implementar un WMS sin hacer los pasos anteriores, se vuelve peor que lo actual. 🔴

Hoy los avances han sido exponenciales y cada vez más los WMS son herramientas altamente amigables que permiten un apoyo funcional

Una reingeniería está marcada por la revisión de los procesos en cuatro grandes ángulos: Método de trabajo, Sistema de apoyo, Organización, y Cultura.



SEGMENTA Y VENCERÁS



Katherine Berrosco
Especialista en Marketing

La frase de Julio César, “Divide y Vencerás” podría encajar en cualquier contexto político, económico e inclusive en nuestra vida personal, suena hasta algo agresivo, como si estuviéramos en un contexto de guerra, pero seamos realistas: en el Marketing, con nuestros productos y servicios, estamos en una batalla continua, tenemos guerra de precios, contra la publicidad de la competencia, por los clientes, por el posicionamiento; donde cada empresa formula sus estrategias y mueve sus fichas en el tablero con el principal objetivo de generar rentabilidad, y sacar a la competencia del juego. Entonces ¿cómo afrontamos esta guerra? Simple: Segmenta y Vencerás. Intentar vender a todo el mercado es cazar moscas a cañonazos.

Suena sencillo, pero la Segmentación es una estrategia de vital relevancia que toda empresa debería tener en cuenta, si tenemos claro cuál es el “grupo objetivo” podremos tener Objetivos de marketing claros, y asignar los recursos de manera más eficiente, con un ROI más alto (Retorno de Inversión de las Acciones de Marketing). Por ejemplo, para una empresa que ofrece equipos especializados para el sector industrial, no tendría sentido colocar un banner digital en la web de

El Comercio donde su anuncio llegue a miles de personas, de las cuales solo un 0.1% podrían ser su público objetivo, y posiblemente, ninguna se convertirá en un prospecto de venta, gastando presupuesto innecesario, con un ROI negativo.

Se trata de Segmentar adecuadamente a tus clientes, prospectos, productos, canales de comunicación, indicadores de resultados, de esta forma tendremos claro cuál es el grupo de clientes que genera mayor rentabilidad, y qué canal de comunicación es más efectivo. Si ofrecemos servicios de mantenimiento de autos tanto a personas naturales como a empresas, no pretendamos que la misma estrategia de comunicación tenga los mismos resultados en ambos segmentos.

Los criterios de segmentación van desde los básicos como son los Demográficos, Socioeconómicos, Geográficos, Estilos de Vida, Frecuencia de uso del Servicio, Lealtad, Estrategia de Compra hasta los subjetivos como Actividades, Opiniones, Beneficio buscado, Percepciones y Preferencias, la elección de cada criterio dependerá del producto y/o servicio ofrecido. En el Sector B2B debemos tener claro las siguientes variables: identificar quién

es el comprador y el usuario final, el tamaño de la empresa, la situación económica, el presupuesto, la política de compra, la urgencia de ejecución y la aplicación del producto.

Finalmente, todo se resume en que si deseamos lograr más, debemos apuntar mejor. No todo vale en el mundo del Marketing. 🔥

“Es necesario segmentar adecuadamente a los clientes, prospectos, productos, canales de comunicación, indicadores de resultados, de esta forma tendremos claro cuál es el grupo de clientes que genera mayor rentabilidad”

“La Segmentación es una estrategia de vital relevancia que toda empresa debería tener en cuenta”



SAVINO DEL BENE®

Global Logistics and Forwarding Company

**STRONG AS
THE BIGGEST,
FLEXIBLE AS THE
SMALLEST.**

- Operador **logístico** con más de **200 oficinas** propias alrededor del **mundo**.
- 15 años de **experiencia** en el **mercado peruano**.
- **Consolidado** propio desde **Italia**.
- Especializados en **carga de fruta** y perecederos de **exportación**.



SODIMAC PERÚ MEJORA SU PREPARACIÓN DE PEDIDOS



Jesús Chocarro
Área Manager, Vanderlande
Chile y Perú

La favorable tendencia del consumo implica mayores volúmenes de mercancía a manipular y la necesidad de incrementar la eficiencia en las bodegas, dos factores que condicionan la actividad de la gerencia de logística en todas las compañías de distribución.

Pero con todo, este no es el único costo que los gerentes de logística deben afrontar. Hay que considerar los alquileres de terreno y maquinaria; el coste de los operarios y el del mantenimiento del stock e incluso los costos ocultos de la no calidad.

Frente a la manera tradicional de recibir, almacenar y preparar, es necesario valorar otras alternativas que permitan, a través de una inversión razonable, mejorar el coste logístico, el tiempo de respuesta y la calidad final en cliente.

En este sentido, es palpable el éxito que ha tenido el concepto de *cross-docking*. Dicho concepto se atribuye a Wal Mart y pretende, basado en una política de estrecho trabajo con sus proveedores, servir las cantidades justas en el lugar correcto y en el momento preciso. Hoy en día, además de en EEUU y Europa, se ha aplicado con éxito en Argentina, Colombia, Chile, Uruguay y, desde hace muy poco, también en Perú.

El resultado más evidente es la importante reducción de stock, idealmente hasta cero, de manera que la bodega queda vacía al inicio y al final de la jornada. Al eliminar el inventario se “tensa el flujo” entre proveedor y cliente. Esto implica un alineamiento de algunas funciones logísticas entre ambos: previsión de la demanda,

fiabilidad en las entregas, transporte programado y, ante la falta de stock, la certeza de que los pedidos se preparan de forma impecable.

Del picking al reparto

En nuestro almacén tradicional (véase Figura 1) la mercancía de los proveedores llega probablemente en agrupaciones mono-SKU y se desencadenan los flujos descritos. Aquí, la recepción juega un papel fundamental, tanto por ser la base para el pago al proveedor como por la necesidad de evitar errores desde el origen del proceso logístico. Por esta razón, es preciso identificar no solo el artículo/variante sino también su fecha de caducidad, lote, vida útil en tienda, etc. para realizar la mejor gestión de cara al cliente.



Figura 1

Una vez verificada cuantitativa y cualitativamente la mercancía, se almacena a través de medios mecánicos en estanterías *back-to-back* o compactas para ganar densidad, asegurando un correcto acceso a los productos de mayor rotación. El picking unitario o de caja completa se ejecuta en estas mismas estanterías, con diversas tecnologías que ayudan a mejorar la productividad y reducen el margen de errores.

Cuando la preparación se realiza pedido a pedido es inevitable recorrer todo el almacén para preparar cada pedido, lo que unido al cambio de medio de preparación, consume entorno al 40% del tiempo útil del preparador. El picking es la tarea más intensiva en personal, y su eficiencia está influida sobre todo por la ratio cajas/línea. El rendimiento operativo va desde las 120 cajas/hora/Hombre hasta las 225 cajas/hora, en los casos más favorables.

Además, hay que considerar otras tareas asociadas, bien sean físicas, como la reposición de paletas desde la reserva a la ubicación de picking; bien administrativas, para el lanzamiento de las órdenes, confirmación de los pedidos, resolución de incidencias, control de desviaciones, etc. En este entorno, la inversión en un *Warehouse Management System* (WMS) resulta muy atractiva porque aplica algoritmos de optimización a las distintas tareas, proporcionando una mayor eficacia y calidad.

El sistema de *cross-docking* (véase Figura 2) propone evitar el paso del almacenamiento. Como consecuencia, el resto de procesos también se ven afectados. Veamos cómo:

- **Recepción:** la mercancía llega en igual formato, paleta mono-SKU, pero en la cantidad precisa que se

va a consumir ese día. Esto requiere una gran capacidad de respuesta del proveedor ya que cada día le harán llegar el pedido después de totalizar la cantidad justa a servir al día siguiente. El proceso físico y lógico de recepción puede simplificarse ya que el propio proceso de clasificación proporciona referencias y cantidades identificadas.

- **Almacenamiento:** se elimina o se reduce al máximo. Las paletas a clasificar se llevan directamente al muelle de expedición, a ser posible sin tocar el suelo, con lo que se reduce cualquier posibilidad de error o discrepancia. Si la cantidad pedida es menor a una

paleta, es necesaria la clasificación de cajas por punto de envío.

- **Picking:** también se elimina y se sustituye por el reparto de la mercancía recibida. Es necesario identificar la mercancía en el punto de inducción y en el destino si existe la post-clasificación. De esta manera logramos asegurar física o electrónicamente que se ha completado el traslado de un punto a otro.
- **Consolidación y expedición:** no hay cambios. Las paletas, sean completas o multi-SKU, se enfardan, identifican y cargan en sentido inverso a la ruta de reparto para su transporte.

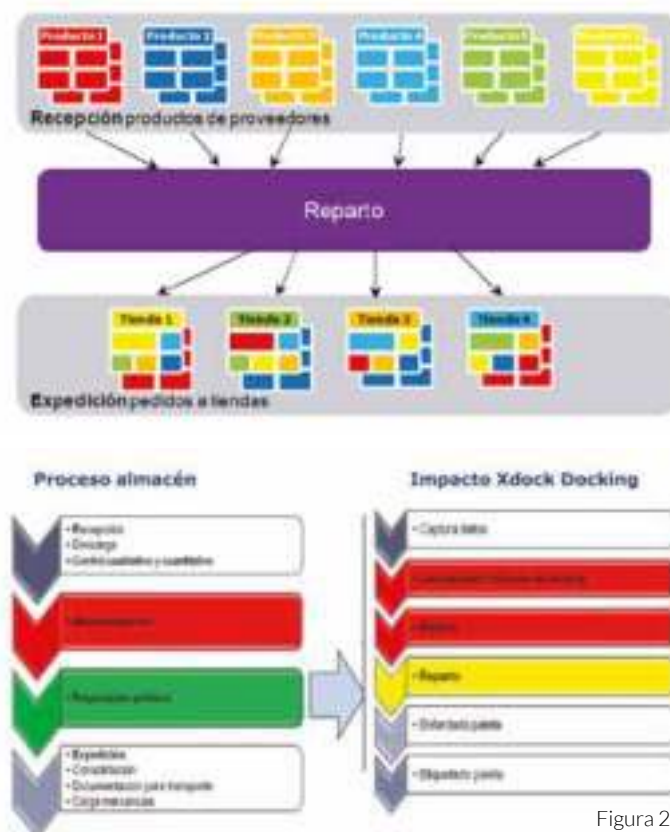


Figura 2

La aplicación del concepto

La aplicación práctica del *cross-docking* cuando la unidad de transporte recibida coincide con la expedida es muy eficiente, con un paso directo desde el muelle de recepción hasta el de expedición.

Cuando la cantidad expedida es menor que la recibida es necesaria la manipulación. Dicha manipulación puede hacerse a través del “**picking inverso**”, que consiste en repartir a cada destino la cantidad solicitada, referencia por referencia. De esta manera, como se ha recibido la cantidad exacta que necesitamos en el día es más difícil cometer errores.

Es fácil ver que en este caso daremos tantos circuitos completos de reparto al almacén cuantas referencia tengamos ese día para clasificar. Dado que habitualmente hay muchas más SKUs que tiendas, resultará más gravoso que el picking directo. La eficiencia en el picking inverso manual ronda las 90 cajas/hora/Hombre.

Para aumentar la productividad, y sacar el máximo partido al concepto, la única solución es eliminar las distancias recorridas. Instalando un sistema de clasificación automático podemos hacer que los operarios no se desplacen y alcancen unos rendimientos de hasta 6.000 cajas/hora.

Este rendimiento se alcanza con un clasificador de zapatas deslizantes (*sliding shoes*) con una configuración estándar similar a la siguiente (véase Figura 3):

- Recepción: un área en el suelo desde donde se alimentan los canales

de inducción al clasificador. Es recomendable agrupar los productos a clasificar agotando primero todas las cajas de una referencia, y después las de una familia, para conseguir una buena agrupación de salida. Igualmente, hay que minimizar los tiempos muertos entre el final de una paleta y el principio de otra, proporcionando un flujo constante, a través de una correcta organización de la playa de entrada.

- Entrada al sistema: el preparador identifica la referencia a clasificar a través de la lectura del código de barras y/o una botonera para confirmación de cantidades. De esta manera se puede llegar a conocer al final de la jornada las recepciones del proveedor. La productividad aproximada en cada uno de estos puestos alcanza las 800 cajas/hora/Hombre.
- Convergencia y clasificación: las cajas lanzadas desde los puestos de entrada llegan a un colector donde se alinean para su entrada en el clasificador. En los sistemas más sofisticados se incluye una báscula, para asegurar por peso que no hay errores antes de asignar la caja a una salida. La clasificación en sí misma se hace en este momento, antes de la entrada en el sistema físico de clasificación, según los criterios del sistema de control. Su capacidad nominal es de 9.000 cajas/hora.
- Área de salida: en las mejores condiciones una salida equivale a una

única tienda. Si el flujo lo aconseja, es posible asignar varios destinos a una misma salida. En este caso, nos surgirá un problema: ¿Cómo distinguir qué caja va a cada pedido? La solución más eficaz es usar etiquetas de colores adheridas en la zona de entrada. De esta manera el preparador podrá fácil y rápidamente discriminar el destino preciso de cada una de ellas. En este punto la capacidad es de 400 cajas/hora/Hombre.

El resto de procesos, cierre de paleta con su contenido exacto, etiquetado para expedición y documentación también se ven simplificados gracias al software inteligente que gestiona la máquina.

El caso de Sodimac

Sodimac Perú ha aplicado este concepto en su Centro de Distribución Atlantis, en Lurín (Departamento de Lima), convirtiéndose así en un referente de excelencia para la comunidad logística del país.

El proceso de *cross-docking* automático está soportado por un clasificador Posisorter de Vanderlande (véase ficha técnica), adaptado a las necesidades específicas del proyecto. Algunos de los retos que se resolvieron para el óptimo funcionamiento de la bodega fueron:

- La tipología de producto: una parte importante del catálogo que Sodimac ofrece no permite un tratamiento automático. Para asegurar un tráfico

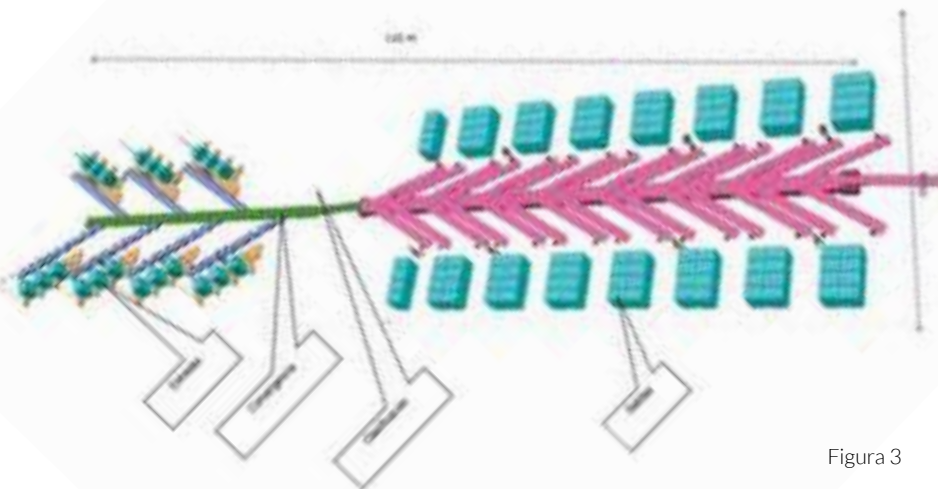


Figura 3

“Gracias al *cross-docking* se consigue una importante reducción de stock, idealmente hasta cero, de manera que la bodega queda vacía al inicio y al final de la jornada”



eficaz de ambos flujos se acordó elevar el clasificador para permitir el tránsito por debajo. De esta manera se evitan los trayectos largos de personas y mercancías.

- El riesgo de roturas: como consecuencia de la altura de trabajo, ha sido necesario un diseño cuidadoso de las salidas que garantice que la mercancía no sufre daños. De este modo se evitan reclamaciones de los puntos de venta, además de la pérdida económica asociada.
- La necesidad de combinar flujo tenso y stock: al no resultar interesante que todos los proveedores sirvan diariamente a la plataforma, es necesario mantener un cierto stock de algunas referencias. Gracias al clasificador, tanto la reposición como la extracción de estos productos se hace de forma rápida y dinámica.
- La flexibilidad requerida para acomodar el crecimiento posible tanto en el canal de venta directa como en el de internet

FICHA TÉCNICA POSISORTER

- Capacidad técnica: hasta 10.000 bultos/hora
- Dimensiones máximas producto (mm): 1500 x 900 x 900 (L x W x H)
- Peso máximo producto: 50 kg
- Velocidad max. 132 m/min. con divert 30°
- Velocidad max. 180 m/min. con divert 20°
- Carrier patentado "plug-and-play"
- Diseño cerrado
- Zapatas con diseño anticolidión
- Autodiagnóstico incorporado

Por último, Jesús Chocarro, Área Manager de Vanderlande en Chile y Perú señala: "El concepto de *cross-docking* se basa en los mismos equipos que utilizamos para la clasificación de paquetería y postal". Como tal, se puede aplicar a empresas de alimentación, distribución textil, calzado y a cualquiera otra que quiera transformar su modelo de negocio para lograr un mayor rendimiento logístico". 

"Sodimac Perú ha aplicado este concepto en su Centro de Distribución Atlantis, en Lurín (Departamento de Lima), convirtiéndose así en un referente de excelencia para la comunidad logística del país"



DESAFÍOS EN LA LOGÍSTICA DE DISTRIBUCIÓN Y LA CADENA DE SUMINISTROS EN PERÚ



Matias Honorato
Growth Marketing
en Beetrack

El acelerado crecimiento que ha tenido el mercado peruano en los últimos años, de casi un 5,2% entre 2011 y 2015 según datos del Banco Mundial, ha transformado el panorama en la logística de distribución y la gestión de la cadena de suministros.

Dada la rápida penetración del mercado del retail y de comercio *online* en las distintas ciudades peruanas, se ha generado un crecimiento exponencial en la demanda de productos y nuevos canales de entregas. Esto en respuesta a las exigencias de un nuevo tipo de consumidor, donde la calidad de servicio y experiencia de compra son las necesidades fundamentales a cubrir en la operación logística de entregas.

“La solución que vamos a atender varía dependiendo el sector al que nos dirigimos, no todos tienen soluciones similares. Por lo general, tenemos que entender las particularidades de los canales comerciales de nuestros clientes. Luego, elaboramos propuestas para la mejora continua e innovación de sus procesos logísticos”, - Luis Miguel Maldonado, Gerente General Dinet.

Dada la situación actual de la cadena de suministros en Perú, surgen nuevos desafíos que los gerentes logísticos deben ser capaces de sobrellevar para mantenerse competitivos en un mercado en clara expansión.

Nuevos Desafíos Para los Gerentes Logísticos

Importancia de los retos en la cadena de suministro (Top2Box)



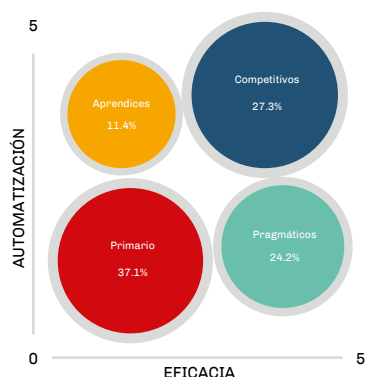
Los nuevos retos que se vislumbran para los próximos años van orientados a dos grandes temas:

1. Modernización en la Gestión Logística de Distribución de Entregas.

2. Satisfacción y Experiencia del Cliente

En Beetrack hemos identificado que la satisfacción del clientes y la visibilidad en las gestión de la cadena de suministro son las principales prioridades hoy en día para los gerentes logísticos. Donde mejorar los procesos de PoD (Proof of Delivery), facturación, soporte de clientes, control y trazabilidad *online* de cada entrega y solución de problemas en tiempo real son factores claves que garantizan la calidad en los servicios entregados.

Una encuesta realizada por Ipsos Perú a más de 140 ejecutivos y gerentes del área, destaca las oportunidades de crecimiento que existen en el mercado logístico para los próximos años, pero hace un análisis crítico de la situación actual en la que se encuentran las empresas respecto a la modernización de los procesos dentro de la cadena de suministro y la logística de entregas.



Fuente: Ipsos Perú

Del gráfico se concluye que el 37% de las empresas logísticas en Perú son poco eficaces y no cuentan con los sistemas de automatización de la cadena de suministros necesarios para ser competitivos. Donde solo el 27,3% pueden ser consideradas empresas a la altura de las necesidades actuales del mercado, un reflejo de las grandes oportunidades que presenta la industria.

"La automatización marca el camino a seguir hacia la competitividad". - Carlos Bobadilla, Gerente cadena de suministros Kimberly-Clark Perú

La encuesta destaca cuatro grandes hallazgos a partir de los resultados obtenidos, los cuales sustentan los desafíos anteriormente propuestos anteriormente.

1. Grandes Oportunidades de Desarrollo.
2. Bajo Nivel de Automatización en la Logística de Distribución.
3. Escaso Talento Humano para el Desarrollo de Soluciones.
4. Retos en la Tercerización de Servicios de Entregas.

La encuesta hace un largo análisis de cada uno de estos puntos, pero centremos brevemente nuestra discusión en los dos puntos que consideramos más importantes.

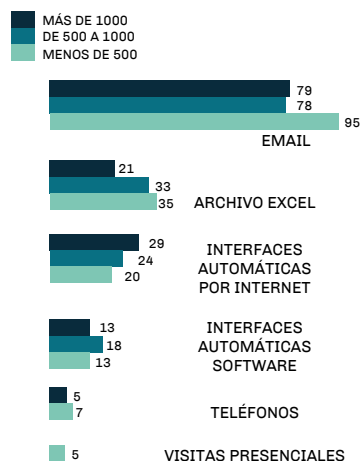
Bajo Nivel de Automatización en la Logística de Distribución

La automatización de la logística de distribución es fundamental para lograr transparencia en la operación de entregas. El acceso a data en tiempo real, trazabilidad de transportistas y eficiencia de las rutas son métricas claves para la toma de decisiones respecto a mejoras en el proceso de la cadena de suministro. Decisiones que tienen un impacto directo

en el ahorro de costos, mejoramiento del servicio al cliente y eficiencia de los procesos de entregas.

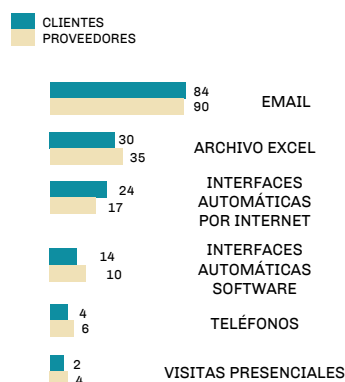
La encuesta destaca que 50% de las empresas utilizan sistemas convencionales para la gestión y control de toda su operación logística, es decir, Excel o similares.

Sistemas de integración con clientes según número de pedidos (% de empresas)



Fuente: Ipsos Perú

Sistemas de integración con clientes y proveedores (% de empresas)



Fuente: Ipsos Perú

La automatización de estos procesos y la capacidad de hacer el control de la operación logística de forma remota trae como resultados, si bien implementado por supuesto, mejoras sustanciales en la eficiencia de la empresa y el nivel del servicio al cliente.

Retos en la Tercerización de Servicios de Entregas

Como discutimos en nuestro artículo - Mide el impacto de tus Proveedores de Transporte o 3PL en tu Empresa - Los procesos en la cadena de suministros han cambiado a lo largo de la última década con la masificación de la experiencia de compra en línea y el surgimiento de empresas de comercio electrónico. Los problemas logísticos hoy en día son cada vez menos relacionados con la infraestructura o la gestión de instalaciones, ahora se focalizan en el manejo y coordinación de cientos o miles de entregas por día que deben hacer las empresas.

Esta es una de las razones por las que cada día más y más compañías están buscando proveedores 3PL o servicios de proveedores de transporte externos, esto como una forma de mejorar la gestión de su tiempo y los recursos de la empresa.

El mercado logístico en Perú continúa esta línea y como aclara Mauricio Franco de Falabella; La externalización de servicios ayuda a la competitividad de una compañía si cumple con dos requisitos:

1. Que las actividades contratadas estén lejos del core del negocio
2. Que los proveedores sean más eficientes que la propia empresa en la realización de las actividades en cuestión.

La externalización de los servicios de transporte es una muy buena opción para empresas que buscan optimizar sus esfuerzos en la distribución de sus productos y servicios, dado que no es el core de su negocio. Sin embargo, es importante establecer procesos y herramientas para evaluar correctamente el desempeño de estos servicios. Los datos me deben ayudar a recopilar y analizar la información necesaria para implementar mejoras operacionales de acuerdo a las expectativas y objetivos planteados junto a las empresas contratadas.

Trabajar con proveedores de transporte externos debe ser una relación win-win para ambas empresas, donde la transparencia y la reciprocidad son los valores fundamentales para de crear una relación duradera y exitosa. 🔥

"En Beetrack hemos identificado que la satisfacción del clientes y la visibilidad en las gestión de la cadena de suministro son las principales prioridades hoy en día para los gerentes logísticos"



REMOLCADORES EN EL PUERTO SALAVERRY



Jorge Contreras
Commercial Manager
Empresa Marítima del
Perú S. A. C.

Veamos qué está pasando en el puerto Salaverry, lugar donde se está llevando a cabo un emprendimiento profesional incrementando la oferta de Remolcadores existentes, con la presencia de Empresa Marítima del Perú S. A. C. (EMP), perteneciente a la Corporación Marítima Boluda, compañía de tamaño global, que ha arribado a Salaverry con dos remolcadores: el VB Furioso y el VB Chiriquí, vehículos de propulsión tracto azimutal y cicloidal, tal y como se emplea en los puertos más importantes del mundo.

Salaverry dispone ahora de cinco Remolcadores y la participación de cuatro empresas autorizadas por la Autoridad Portuaria Nacional (APN): Petrolera Transoceánica e Inmarsa (ambas de

capitales chilenos y gerenciadas desde Santiago), Empresa Nacional de Puertos S. A., injustamente relegada y la mencionada Empresa Marítima del Perú S. A. C.

El caso en cuestión se enfoca en los cambios que se están dando en el puerto Salaverry por el lado de la oferta que ha aumentado, para atender una demanda que no ha crecido, pero lo cual ha generado el inicio del fin de la dictadura de los capitales chilenos en el negocio marítimo y portuario del Perú.

¿Será que, como en el caso de las economías abiertas, estemos experimentando el inicio de un mercado libre y global de los servicios portuarios, basado en la competencia y en la mayor diversificación de operadores, y esto luego de muchos de

hegemonía chilena en nuestros puertos, sin mejoras ni mayores inversiones?

El impacto será desigual para cada una de las cuatro compañías, pero será bienvenido por las empresas navieras y sus agentes marítimos, especialmente por aquellos que luchan contra la dictadura de los carteles chilenos de los servicios portuarios, con sus ineficiencias, sus altos costos, su burocracia que extraña los años sin competencia, aquellos que les permitieron trabajar con remolcadores de poca potencia poniendo en riesgo la seguridad de los pilotos y del puerto en general. El caso de Salaverry merece ser seguido con interés por nuestra comunidad.

ORBECARGO

Somos Logística Peruana



Somos Logística, seámoslo siempre.

www.orbecargo.com

info@orbecargo.com Telf: +511 594 8200





RAZONES EN LA ACTIVIDAD FORMATIVA LOGÍSTICA

¿Cuáles son los métodos educativos para el fortalecimiento o creación de mejores logistas? Desde la perspectiva de tres niveles de educación superior: maestría, diplomado y carrera, tres universidades peruanas (cada una participando con un nivel), explican sus teorías respecto a los retos existentes en el campo logístico y explican cómo vienen trabajando en la formación de sus alumnos

“La educación es algo admirable, sin embargo, es bueno recordar, que nada que valga la pena se puede enseñar” decía Oscar Wilde, y es una frase que cuestiona y pone a punto inicial el interés creativo y profesional de las instituciones que se dedican a la educación, y más específico –a razón del interés que nos convoca–, a la educación concerniente a la logística. ¿Y cómo se plantea ésta en los campus pedagógicos de nuestro país? Recogimos tres posturas –de la Universidad del Pacífico (UP), Universidad de Piura (UDEP) y la Universidad San Ignacio de Loyola (USIL)–, las cuales más allá de presentar sus parámetros curriculares, reflejan, explican y sustentan la actual marcha de las instituciones formativas en la preparación de los logistas.

Para efectos del presente texto, se tomó como base las siguientes propuestas educativas: Maestría en Supply Chain Management de la UP, Diplomado de Logística Integral de

la UDEP y la Carrera de Ingeniería Logística y de Transporte de la USIL.

Red, y no cadena de suministro - UP

Para Gabriel Del Castillo, flamante director de la Maestría en Supply Chain Management de la UP, la acuñación del término cadena de suministro resulta insuficiente para describir el objeto de estudio de la logística, puesto que el conjunto de interacciones que se dan entre los diferentes pares de empresas (cliente - proveedor) configuran más una red compleja (en realidad, menciona, son muchas redes superpuestas) que una cadena secuencial de interacciones.

Esta red –o redes– que produce y/o distribuye productos, está sujeta a procesos de optimización. Porque no sólo, dice Del Castillo, es entregar un producto en las mejores condiciones, sino que llegue con un nivel de servicio óptimo cumpliendo con los requerimientos de cada cliente persona natural o jurídica). Esto se logra con la integración y sincronización entre los

diferentes actores que componen la red.

La UP ha identificado que en nuestro país, las redes de los diferentes sectores productivos y comerciales adolecen de falta de integración. Así, a nivel macro, la visión fraccionada se manifiesta con “la desconfianza existente entre empresas y actores que se protegen frente al que debería ser el socio logístico.” Mientras, a nivel micro, “hay protecciones de un departamento frente a otro dentro de la misma empresa, protecciones que incrementan los costos logísticos y no optimizan cada red.”

En ese sentido, Del Castillo sostiene que a través de la maestría en Supply Chain Management de la UP, se transmite a los alumnos un enfoque de actitud colaborativa e integración de los protagonistas en la red logística, enfoque con el cual ellos lograrán ser clave en “la consecución de mejores costos totales y niveles de servicio para los clientes (internos y externos) de cada red.” La UP, agrega, busca para su maestría alumnos dueños de una capacidad crítica para la



Gabriel Del Castillo - Director de la Maestría en Supply Chain Management UP

“El egresado de la maestría de la UP podrá resolver las limitaciones de infraestructura, sistemas de información y estructuras organizativas en la logística nacional, así como también será la persona idónea en su empresa para integrar su logística a redes internacionales”

resolución de problemas, con potencial para el análisis y la innovación, además de la argumentación y negociación como parte del perfil comercial que todo logista debe poseer.

Concentrar y vincular tanto teoría como práctica es vital, por ello que la plana docente en la maestría en Supply Chain Management de la UP, comparte e intercambia con los alumnos experiencias profesionales, así como publicaciones y estudios en materia logística, más allá del orden que exige la estructura curricular. Del Castillo, resalta la importancia de que el alumno reciba un enfoque integral frente a los retos que encontrará (o ya viene presenciando) en el real terreno de la logística en el país.

Los alumnos, refiere el director de la maestría, son sometidos a los rigores que exige la alta competencia tanto en las aulas como en los trabajos de investigación. Les compete así, “la identificación de problemas, aplicación de metodologías y herramientas de análisis para diagnosticar la situación cuantitativa y cualitativamente, así

como para diseñar estrategias, tácticas y soluciones operativas. Adicionalmente, deben ser capaces de sustentar sus planteamientos ante auditorios multidisciplinarios que les exigen coherencia y creatividad.”

En medio de los cambios necesarios, persiste el objetivo fundamental del proceso logístico: la satisfacción del cliente final, destinatario del producto que fluye por la red. Y el cliente, refiere Del Castillo, “aspira a recibir su producto al mejor costo, íntegro, en el tiempo que lo requiere, en cumplimiento de las normas y respetando el entorno social; esto, explica, se mantiene constante mientras que la red se debe reinventar de tiempo en tiempo, de acuerdo a las mejores prácticas que otros desarrollan y de las que los logistas deben extraer y adaptar lo que corresponde a su realidad, así como a la innovación original que puedan aportar.”

Y es que la educación en logística debe nutrirse de esas prácticas, además se necesita, afirma Del Castillo, “dotar

al alumno de las competencias para discernir sobre la mejora a promover, sustentarla en el contexto de las prioridades de su empresa, y finalmente implantarla. Es por esto que la formación logística no puede ser exclusivamente técnica sino que debe contextualizar la logística dentro de la realidad empresarial en que ésta se da.”

Gabriel Del Castillo, sostiene que la logística en Perú “es un campo amplio e insuficientemente cubierto, pues hace falta profesionalizarla y dotarla de cuadros especializados, ya sea de profesionales orientados desde un inicio a la administración de operaciones o profesionales de otras disciplinas orientados a la logística. Este último caso es particularmente interesante, menciona, pues los alumnos venidos de otras áreas pueden comprender e identificar cómo sus especialidades afectan las redes logísticas, logrando así replantear sus enfoques, constituyéndose en una fuerza innovadora.”



Carol Vivanco - Directora Ejecutiva de la Unidad de Extensión (Facultad de Ingeniería) UDEP

“Los egresados del Diplomado en Logística Integral de la UDEP serán capaces de diseñar, integrar y gestionar una cadena de suministros de valor, la cual pueda incrementar la competitividad de su respectiva compañía”

Transporte, flanco débil de la logística en Perú - UDEP

Carol Vivanco, directora ejecutiva de la Unidad de Extensión (Facultad de Ingeniería) de la UDEP, señala que “en la actual cadena de suministros logísticos del Perú existen muchos retos que afrontar y superar, siendo el mayor de estos el transporte interno, donde urge una reforma y modernización estratégicamente diseñada en beneficio de los distintos sectores económicos, no solo en infraestructura y vías de acceso, sino también en los medios de transporte con los que se cuenta actualmente. Además es importante, dice, repotenciar la vía marítima interna y reformar los principales puertos del país, así como evaluar la implementación otros tipos de transporte, modernos y rápidos.”

La UDEP, a través de su representante Carol Vivanco, considera que “otra problemática interna es la disponibilidad y flexibilidad de los almacenes, debido a la política económica y a la coyuntura de inseguridad actual. Muchas pequeñas y medianas empresas deben recurrir a almacenes tercerizados a fin de evitar grandes inversiones en activos, así como garantizar la custodia de sus productos, un

adecuado picking y el correcto y adecuado traslado a sus puntos de entrega.”

A razón de lo dicho, la UDEP “a través del Diplomado de Logística Integral, busca la preparación y actualización de los logistas (principalmente ejecutivos y gerentes de diferentes sectores productivos y de servicios de la región norte del país) no solo en aspectos teóricos y prácticos de la cadena de suministro (o red como menciona Del Castillo), sino además en el conocimiento y manejo de herramientas inherentes e integradas a la gestión logística en las distintas áreas de una empresa. Los egresados, sostiene Vivanco, serán capaces de diseñar, integrar y gestionar una cadena de suministros de valor, que pueda incrementar la competitividad de la compañía. Asimismo, el diplomado brinda las herramientas necesarias para el uso de tecnologías de la información.”

Vivanco coincide con Del Castillo en cuanto a los cambios evolutivos que experimenta la cadena logística, lo cual repercute en la acción educativa de dicha materia. “La globalización, las nuevas tendencias y el avance de la tecnología, obliga a efectuar periódicamente ajustes en los contenidos académicos, a fin de

brindar a los participantes, todas las herramientas necesarias para que al culminar sus estudios de actualización profesional, enfrenten con éxito los retos del mercado y su sector, con una amplia visión micro y macro de su entorno, así como con el manejo profesional de todas las herramientas necesarias. Todo ello respaldado con trainers altamente calificados y con gran experiencia profesional en el campo logístico.”

El servicio logístico es, asegura Vivanco, de suma importancia y funciona como engranaje entre las áreas comerciales y operativas de las empresas, “por lo tanto, de su correcta ejecución depende la satisfacción no solo de los clientes sino de los resultados empresariales, por ello, es indispensable que el logista se encuentre calificado y constantemente actualizado en las tendencias del mercado.”

Asimismo, explica Carol Vivanco, que “la aplicación de una especialización en Logística puede ser bastante amplia, sobre todo en la región norte del país, donde el crecimiento económico se presenta y se proyecta como una gran oportunidad para el campo logístico; por ende es importante promover estudios sobre el tema.”



Herramientas, formación bilingüe e innovación - USIL

Ronald Huerta-Mercado, director de la carrera de Ingeniería Logística y de Transporte en la USIL, cuenta a sus alumnos –Smartphone en mano–, que dicho aparato es el futuro en la ejecución de las direcciones en la actividad logística, lo cual es presagio sí, pero más que eso, es una advertencia de preferiblemente no usarlo en las clases, rompiendo así con el modelo de educación tradicional donde el docente dicta y el alumno si desea escucha o se distrae. Pero lo que viene haciendo la USIL es una formación por competencias, metodología que da protagonismo al alumno y rol de facilitador u orientador al docente durante las clases, modelo educativo que forma parte de los pilares de la USIL, además de la globalización, la formación bilingüe, la innovación y el emprendimiento.

Huerta-Mercado concuerda con Carol Vivanco en que “la mayor problemática de la logística está presente en el sector transporte, el cual en nuestro país (y con mayor incidencia en provincias) no se desarrolla de manera óptima, comparado con otros países

donde –por decir lo menos–, existe una mejor infraestructura vial.

Muchas empresas de transporte (también operadores logísticos), menciona Huerta-Mercado, han intentado emular modelos de operatividad extranjeros –incluyendo sistemas de software– que, en algunas ocasiones, no tienen los resultados esperados, dadas las diferencias entre una realidad y otra. “Y lo que las empresas buscan es tener mayor control y celeridad en sus actividades logísticas, sin embargo los modelos que eligieron emular, se ven afectados por no concordar con su tipo de flota, con la infraestructura vial de las ciudades peruanas o con la situación formativa de su personal.”

Las empresas de los diversos sectores económicos que puedan, entre otros factores, ser eficientes con sus costos de transporte (que en Perú son altos), podrán ser competitivas. Ronald Huerta-Mercado menciona que “de acuerdo con las buenas prácticas, los gastos en transporte deben corresponder entre un 4% y 5% del costo total de ventas, pero muy pocas compañías se ajustan a ese margen; aun aplicando tercerización.”

Frente a las necesidades que presenta la logística en Perú, en la carrera de Logística y Transporte

de la USIL, cuenta su director, se ha optado porque los egresados sepan utilizar herramientas de gestión así como tecnológicas enfocadas siempre al transporte; desde Microsoft Excel a nivel avanzado (con uso transversal en todos los cursos) hasta software de modelamiento de escenarios de distribución (en la USIL se utiliza el sistema de programación lineal FlexSim).

Huerta-Mercado cuenta que “próximamente se adquirirán nuevos software: un Sistema de Gestión de Almacenes o Warehouse Management System (WMS por sus siglas en inglés) y un Sistema de Gestión de Transportes; con los cuales los alumnos puedan practicar, para que al egresar apliquen de forma inmediata sus conocimientos en las empresas a donde lleguen a laborar. En la USIL, agrega, “apostamos y tenemos la suerte de contar con alumnos que tienden y gustan del empleo de herramientas (Microsoft Excel o WMS). Asimismo tienen un perfil emprendedor, y en algunos casos provienen de familias que poseen empresas relacionadas al campo logístico o hay otros que desean crear sus propias empresas.”





Ronald Huerta-Mercado - Director de la de la Carrera de Ingeniería Logística y de Transporte USIL

La USIL, destaca Huerta-Mercado, es una universidad global y bilingüe. Los docentes deben hablar inglés, debido a que algunos cursos a partir de séptimo ciclo se dictan en ese idioma (del primero al sexto el inglés se estudia como materia única). En ese sentido, se quiere que los egresados sean expertos en el dominio de herramientas, sean bilingües o al menos tengan un buen dominio del inglés, y tengan experiencia profesional (el último enunciado rige en general para toda la universidad).

Experiencia profesional que, en el próximo agosto, quince alumnos de la facultad de ingeniería (de sus diversas especialidades) concretarán, al realizar su primera misión académica a Miami. Llegarán al San Ignacio College, en donde se dictará un curso sobre logística, el cual podrán convalidar con uno de la carrera. Asimismo, cuenta Huerta-Mercado, los alumnos visitarán los almacenes de American Airlines, el puerto de Miami,

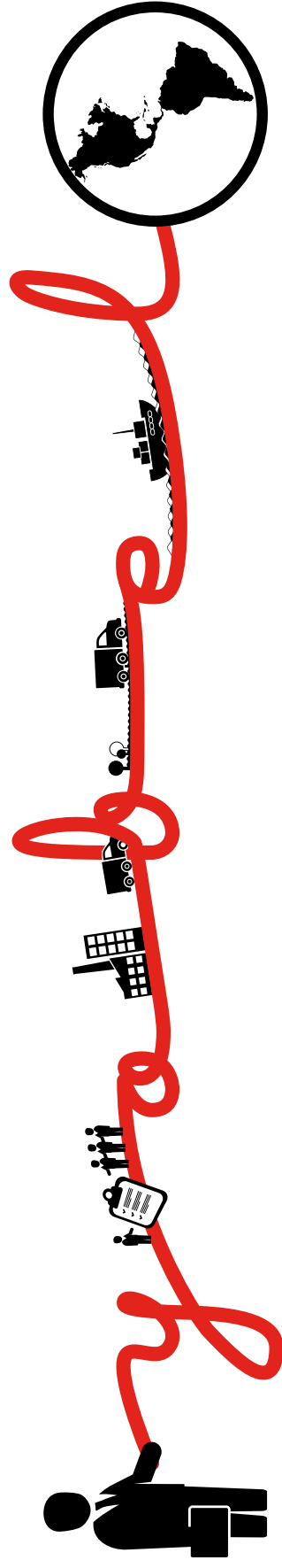
la zona franca de Miami y la empresa Hellmann's.

La universidad también se preocupa porque sus alumnos encuentren prácticas profesionales o trabajo, por lo cual se han desarrollado un departamento de empleabilidad, el mismo que tiene la posibilidad de entablar diálogo con las más importantes empresas del país y concretar convenios de prácticas a favor de sus alumnos. Asimismo, el círculo se cierra con el nivel de relaciones profesionales de los docentes, los cuales al identificar a alumnos con potencial, tienen la libertad de recomendarlos ante las empresas que lo requieran.

Fomentar que más jóvenes o adolescentes recién salidos del colegio se interesen por estudiar una carrera como la que brinda la USIL es todo un reto, reconoce Huerta-Mercado, pero no es imposible. Y es que en su mayoría son los adolescentes de sectores económicos medios y emprendedores, los más dados a

la innovación, y son ellos los que han venido optando por seguir la carrera de Logística y Transporte, por tanto los intereses de la USIL seguirán centrados en ellos.

“Los pilares fundamentales de la USIL son la globalización, la formación bilingüe, la formación por competencias, la innovación y el emprendimiento”



**Entre el deseo de expandir tu negocio y llegar
a nuevos mercados, estamos nosotros.**

www.yobelscm.biz

yobel | supply
chain
management

Profesionales de confianza

PLANEAMIENTO

ABASTECIMIENTO

MANUFACTURA

LOGÍSTICA

Colombia | Costa Rica | Ecuador | El Salvador | Guatemala | México | Panamá | Perú | Puerto Rico | Rep. Dominicana



SEGURIDAD OCUPACIONAL EN LOS ALMACENES



Kathy Román Luna
Jefe Nacional de Gestión
de Almacenes
Dirección Industrial
Corporación Lindley

La mayoría de accidentes laborales que ocurren en los almacenes se producen por choques con montacargas y por caídas de productos, si aseguramos una buena infraestructura con espacio y con racks bien diseñados al tipo de carga que soportarán y éstas se encuentran adecuadamente fijas, lo demás depende íntegramente del orden y de la cultura de seguridad que vivan los trabajadores dentro del almacén.

En Corporación Lindley tenemos un objetivo al respecto: “Reducir la cantidad de accidentes y enfermedades ocupacionales, pero más allá de las cifras, siempre está la familia y eso es más importante”. Hace algunos años se inició en todas las plantas y almacenes el Programa JUHASE “Juntos hacemos seguridad”, cuyo objetivo es crear cultura de seguridad en nuestros colaboradores.

En los almacenes, las máquinas con las que realizamos las operaciones son móviles (montacargas y camiones), los montacargas son vehículos motorizados que requieren cierta pericia y sobretodo actitud defensiva para su manejo, si revisamos las estadísticas de accidentes automovilísticos, el tráfico y la cantidad

de papeletas impuestas en nuestro país podemos deducir que los conductores peruanos no están precisamente predispuestos al manejo defensivo, es por eso que nuestros montacarguistas pasan por entrenamiento de manejo defensivo y academia de seguridad para inculcar en ellos la cultura de seguridad que buscamos.

En Lima contamos con varios almacenes y tenemos el orgullo de decir que precisamente en el más grande de ellos con capacidad para 20,000 posiciones, donde se atienden diariamente un promedio de doscientos camiones y donde trabajan igual número de colaboradores, ya pasamos los **dos años ininterrumpidos sin accidentes**, y esa cifra es todo un referente en la compañía y en todo el Sistema Coca Cola. Cada año celebramos ese gran acontecimiento con una parrillada para todos los colaboradores de la sede cumplidora y es preparada por los gerentes industriales y el gerente general como reconocimiento.

Como dice nuestro objetivo, más allá de las estadísticas lo más importante para nosotros es que

podemos lograr que nuestros colaboradores puedan regresar a casa con sus familias tal y como llegaron, pero todo esto no ha sido fácil, la cultura del JUHASE nos compromete a manejar una **Tolerancia Cero** a la inseguridad, y lo tenemos publicado por varias partes del almacén.



¿Cómo aplicamos el programa JUHASE?

Algunos de los puntos clave de este programa son:

Academia de seguridad o Escuelita de seguridad

En Lindley manejamos un decálogo de seguridad, si algún colaborador ha incumplido algún procedimiento o regla de oro debe asistir a la escuelita de seguridad, en donde lo sensibilizamos y reflexionamos sobre los desvíos cometidos, además creamos en él competencias en conceptos de seguridad.



Inducciones a nuevo personal

Los nuevos colaboradores, pasan inducciones de seguridad, en donde se le brinda información acerca de los peligros específicos de su puesto de trabajo, además se encuentran bajo vigilancia del dueño de proceso y acompañados de un compañero del mismo puesto de trabajo que ya tiene experiencia en operaciones, familiarizándose con el proceso durante una semana.

Reglas de oro

Reforzamos constantemente la importancia del cumplimiento de las reglas de oro, en especial de la regla de oro número 10, que era causante de muchas distracciones, ello contribuyó a la reducción de incidentes. “Está prohibido utilizar celulares, equipos de música y cámaras fotográficas durante tu jornada de trabajo”.

Charlas de seguridad

Tenemos participación activa de los colaboradores en las charlas de cinco minutos, los colaboradores realizan las charlas y éstas son reforzadas por los dueños de proceso y los supervisores de SSO. Las charlas contemplan

información para evitar lesiones y buscan crear conciencia durante la ejecución de las labores. Realizamos una al comenzar cada turno.

Capacitación y entrenamiento

Cumplimos con el Plan Anual de capacitaciones, las mismas que fueron aprobadas por el comité paritario y que buscan cambiar competencias en materia de seguridad y salud ocupacional a los colaboradores.

Circuito en patio de operaciones

La implementación del circuito por la derecha, tuvo un impacto positivo en materia de seguridad, se redujo el número de colisiones entre montacargas y consecuente daños de los mismos. Además crea un ambiente ordenado y seguro para los ayudantes de almacén que cruzan en el patio para jalar las cortinas durante la carga y descarga de los camiones.

He trabajado en varias empresas industriales y operadores logísticos y siempre pensé que era casi imposible evitar que suceda algún accidente debido a la cultura de manejo que tenían los montacarguistas “calificados” que se encontraba en el mercado. Hoy vivo y experimento la cultura de

seguridad la que involucra que no nos debe molestar una parada de 5 minutos para reforzar la cultura de seguridad u otra para verificar que un proceso se esté realizando de manera segura, nada puede ser más importante que regresar a una persona viva e intacta a casa con su familia. 🔒

“El Programa JUHASE
“Juntos hacemos
seguridad”, tiene por
objetivo crear cultura de
seguridad en nuestros
colaboradores”

“Más allá de las
estadísticas lo más
importante para
nosotros es que podemos
lograr que nuestros
colaboradores puedan
regresar a casa con
sus familias tal y como
llegaron”





PROVEEDORES DE SERVICIOS LOGÍSTICOS GLOBALES



Edgardo Tabra Castillo
Gerente General
Consultor Logístico Asociado
Invercorp del Perú

Hablar de globalización es un tema recurrente, por lo cual buscar proveedores de servicios logísticos globales cobra especial importancia. En Perú se da un proceso continuo de crecimiento no solo en el número de operadores logísticos, sino muchas empresas que requieren tercerizar algunos de sus procesos logísticos y en especial el transporte y los almacenes. El objetivo es la optimización de los procesos y una adecuada gestión con los proveedores logísticos globales y las empresas clientes.

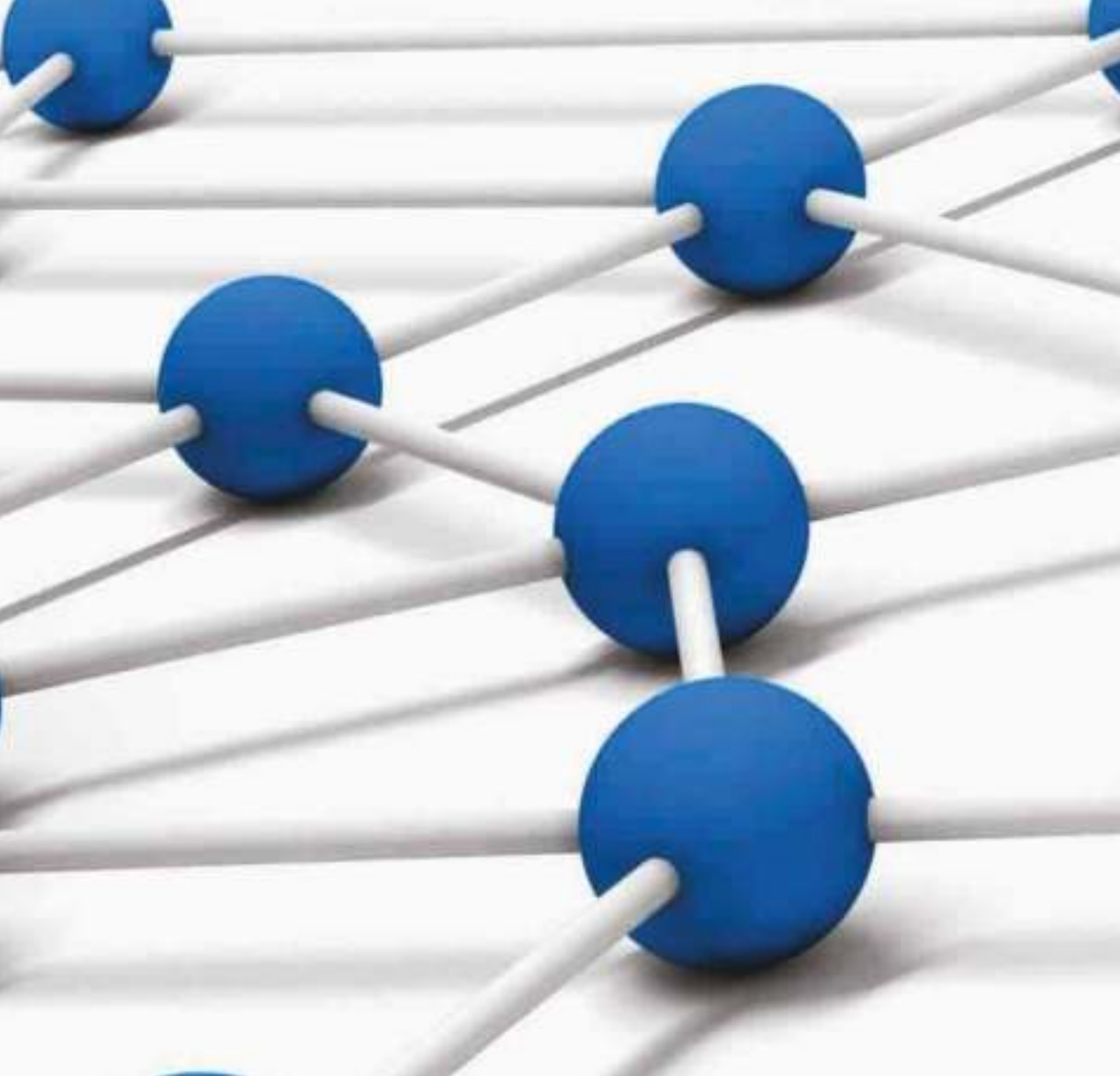
Las empresas enfocan sus esfuerzos en gestionar la producción global. El enfoque global ha traído un mercado de negocios altamente competitivo dejando a pocas áreas para lograr eficiencias en los márgenes. Esta tendencia también crea grandes dificultades para

las empresas, pues si los procesos de logística no son manejados al milímetro, todas las mejoras en costos y eficiencias productivas no podrían concretarse, debido a problemas específicos en la cadena de suministros, lo cual genera demoras en la entrega de los productos en sus mercados objetivos.

Las empresas proveedoras en soluciones logísticas, están en una carrera para asegurarse el negocio de las empresas clientes y que puedan efectuarse a satisfacción de todos, *está definido en esta carrera que las empresas con la mayor presencia en soluciones de la cadena de suministros serán las que tendrán la mayor ventaja.* “Piensa globalmente y gestiona localmente es la consigna para atender a cada empresa cliente que requiere los servicios logísticos.

¿Cuáles son los principales requerimientos que debemos exigir a los proveedores de servicios logísticos globales? En los últimos años muchas empresas clientes han migrado a otras empresas de servicios logísticos globales por muchos factores tales como incremento de costos, tiempos de entrega fuera de los ofrecidos, diferencias de inventarios que fueron tercerizadas a empresas de servicios logísticos (Almacenamiento y Transportes). Sin embargo otras han conseguido mantener a las empresas clientes, generando unir la cadena entre dichas empresas, unificando los procesos, la tecnología, evaluando con indicadores de satisfacción, optimizando la confiabilidad y también la excelencia.

En el caso de la empresa que requiere tercerizar los servicios de



almacenamiento y transporte, la empresa cliente debe tener en claro sus procesos y sus costos logísticos actuales a fin de buscar a la mejor empresa de servicios logísticos, todas deben ser evaluadas y comparadas con los costos actuales, el valor del tiempo del procesos logístico es importante, los tiempos de acoplamiento del servicio, las penalidades e indicadores que deben medir el servicio logístico y que deben estar anexos en el contrato correspondiente.

En los últimos años los proveedores de servicios logísticos han aplicado estrategias con el fin de crecer, algunos estableciendo alianzas y otras en base a adquisiciones, por lo cual el grado de acoplamiento con las demás empresas radica en el tiempo de adaptación de los procesos internos de dichas empresas. Esta experiencia es vital para mantener

la eficiencia, gestionando sistemas de calidad orientado en técnicas como six sigma, 5S, enfoque producto servicio entre otros similares.

En Sudamérica como en el resto del mundo el rastreo de envíos ya no es un factor diferenciador. Esta evolución en el transporte de los productos se dio por la competencia feroz existente entre empresas líderes a nivel mundial.

En Perú existió una moda en el cual cada empresa de transportes se autodenominaba “Operador Logístico” sin serlo adecuadamente. El mercado y los clientes entendieron el concepto. Sin embargo, estamos en una posición ideal para adoptar tanto las empresas clientes como las empresas de servicios logísticos a ser más competitivos y apuntar a mercados locales, nacionales y regionales.

“El objetivo es la optimización de los procesos y una adecuada gestión con los proveedores logísticos globales y las empresas clientes”

“En Perú existió una moda en el cual cada empresa de transportes se autodenominaba “Operador Logístico” sin serlo adecuadamente”



Ransa estrena almacén especializado para Minería, Hidrocarburos, Infraestructura y Construcción

Lima, 09 de mayo de 2016.- Con la finalidad de ofrecer la mejor solución logística para diversos sectores, Ransa, operador logístico parte del Grupo Romero, estrena nuevo almacén especializado para Minería, Energía, Gas, Petróleo, Construcción e Infraestructura, el cual permitirá optimizar procesos y reducir tiempos de operación para el beneficio de sus clientes.




La característica destacable de este almacén especializado es que se trata de un espacio dinámico que fácilmente se adapta a las necesidades de cualquier cliente de los mencionados sectores. Para ponerlo en operación, Ransa ha invertido en personal capacitado, infraestructura y equipamiento para hacer operaciones más ágiles y eficientes.

El nuevo almacén tiene una extensión de 70,000 m² y en él se invirtió un monto superior a los \$3 MM, cuenta con áreas techadas y raqueadas, así como espacios de intemperie. Adicionalmente se construyó un almacén MATPEL, que permitirá el almacenamiento y manejo de

materiales peligrosos, con los más altos estándares de seguridad en el mercado.

"La principal razón de esta inversión fue satisfacer las necesidades de los clientes de estos sectores, brindándoles un almacén especializado, que permite optimizar procesos y tiempos de atención. Actualmente trabajamos con más de 70 clientes en este almacén", sostuvo Armando Vidal, Gerente Central de Negocios de Ransa.

Con esto, Ransa reafirma su compromiso por continuar aportando al desarrollo de los diversos sectores en los que participa, brindando a sus clientes soluciones logísticas integrales que agregan valor a sus procesos. 

El nuevo almacén tiene una extensión de 70,000 m² y en él se invirtió un monto superior a los \$3 MM

Sobre Ransa.-Operador logístico integral más grande del Perú, con 77 años de experiencia y presencia en Colombia, Ecuador, Bolivia, Guatemala, Honduras y El Salvador; parte del Grupo Romero y especialista en brindar soluciones integrales para sectores como consumo masivo, retail, industria, energía, minería, gas, petróleo, construcción e infraestructura, entre otros.



AMERICA LOGISTICA GROUP

...Logística para el cliente

ALMACENAMIENTO



Permite la tercerización de sus procesos y manejo de inventarios, permitiendo que usted se dedique a su actividad principal.

- Almacén físico.
- Recepción / Picking / Generación de documentos / despacho.
- Logística inversa.
- Manejo de CD y plataformas de Distribución.

AGENCIAMIENTO DE CARGA INTERNACIONAL



- Agentes de carga internacional (Cargas FCL, LCL), marítimas, aéreas, terrestres.
- Carga Proyecto, Transporte, Distribución física de bienes secos y perecibles.
- Servicio de estiba y desestiba.
- Servicio de custodia y resguardo de carga valorada.
- Almacén físico simple y aduanero.
- Seguros y embalaje.



TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA



- Distribución física por canales
- CARGA SECA: Flota de furgones desde 2.0 a 30.0 toneladas.
- CARGA PERECIBLE: Flota de camiones modernos con/sin rampa para manipuleo de carga.
- Monitoreo y Control de la cadena de Frío mediante Tecnología GSM/GPRS en Tiempo Real
- Transporte de contenedores y carga suelta.
- Transporte de carga en general/multimodal (local y nacional)
- Transporte de carga dimensionada/proyectos.

Central Telefónica:
335 - 4109

RPC 997892231 / ENTEL 989105320

E-mail: jose.ferril@americalogistica.pe
a.benites@americalogistica.pe
delia.esparza@americalogistica.pe
cesar.huaman@americalogistica.pe

Almacenes:
Belisario Sosa Pelaéz 1055
Urb. Chacra Ríos Sur - Lima

www.americalogistica.pe

Savino del Bene, perfección y ambición en el trabajo

Con más de 200 oficinas a nivel global, Savino del Bene asegura a sus clientes que operan en Perú, un eficaz servicio logístico

Savino del Bene (firma de origen italiano) está presente en Perú desde hace catorce años, con el fin de brindar un excelente servicio logístico; actividad que viene desarrollando con el respaldo de una sólida experiencia global en logística y gestión de cadena de suministros, hecho que le ha merecido estar actualmente entre las multinacionales más importantes del mundo.

En virtud de un mejor desarrollo de sus actividades comerciales en nuestro país, nuevos líderes han asumido recientemente responsabilidades en Savino del Bene del Perú. Para conocer sobre esta nueva etapa que ha iniciado en la empresa, dialogamos (obteniendo respuestas en consenso) con Fabio Gava, gerente general y Juan Carlos Llosa, gerente comercial, ambos flamantes en sus cargos.



Savino del Bene cuenta con experiencia en el transporte marítimo (FCL, LCL, carga sobredimensionada), aéreo, terrestre y en todos los servicios relacionados (aduanas, almacenaje y distribución)

“Cerrar nuevos negocios y fidelizar a los clientes pasa por investigar; conocer de sus negocios es vital”



SAVINO DEL BENE®
Global Logistics and Forwarding Company



¿Cuáles son los principales servicios que ofrece la compañía?, ¿Qué mejoras vienen implementado en ellos?

Estamos mejorando el servicio de consolidado propio (que se realiza cada quince días) –tanto marítimo como aéreo– de importación desde Italia a Perú. Asimismo estamos mejorando nuestras actividades en el sector agroexportador. También hemos renegociado las condiciones de servicio en beneficio de nuestros clientes locales, quienes desde ya pueden, en tiempo en real y con imágenes, supervisar el estado de su carga.

Recientemente a nivel nacional, estamos impulsando las visitas a un buen

número de nuevos potenciales clientes para presentarles las novedades de nuestros servicios, son empresas que emplean rutas hacia Europa, EEUU y Asia. Dado nuestro interés en dicho sector, este año participaremos por tercera vez consecutiva en la Feria Expoalimentaria, buscando más opciones de negocio. Asia es una zona de gran importancia, en cuanto a importación. Por lo cual hemos renegociado costos y tarifas con las líneas navieras para poder mejorar nuestros servicios y ser más competitivos, trabajando con nuestras principales oficinas en Asia (Shanghai, Singapore, Hong Kong, Bangkok)

Asimismo en julio de este año empezaremos con el servicio de

consolidado propio en la ruta Miami - Perú. Cabe decir que en Estados Unidos tenemos almacenes propios, así como 14 oficinas, incluyendo a la emplazada en la zona franca de la mencionada ciudad.

En resumen, ¿cómo califican los resultados obtenidos en el primer trimestre del 2016?

El 2015 fue un año difícil para los agentes de carga, dada la desaceleración de la economía a nivel mundial. Sin embargo en Savino del Bene mantuvimos nuestros niveles, enfrentando de todas maneras las desavenencias en importación y exportación. Este año la situación va mejorando, aquí en Perú, durante el primer trimestre ya hemos



A la izquierda, Fabio Gava
Branch Manager

A la derecha, Juan Carlos Llosa
Director Comercial

notado mejoría en comparación al similar periodo del pasado año.

Nuestra red de oficinas –más de 200– a nivel mundial, respaldan los servicios que brindamos. Gracias a ello, más allá del óptimo servicio que brindamos, nuestros costos son menores al resto de agentes de carga, pues tenemos personal propio tanto en origen como destino avocados al desarrollo de las operaciones.

¿Qué cambios estratégicos piensan o ya están desarrollando para mejorar el nivel de sus servicios?

Desde la gerencia general y comercial en coordinación, venimos realizando un monitoreo semanal de las operaciones. En Italia, Savino del Bene es el primer Forwarder, y aquí en Perú también queremos colocarnos en ese puesto, nosotros no nos conformamos con el trabajo que realizamos, sino que buscamos la perfección y la ambición.

Apuntamos a ser el principal consolidador de carga en la ruta Italia - Perú, así como estar entre las primeras veinte compañías más importantes a nivel mundial en cuanto a carga aérea (importación) y entre las cinco más importantes (agroexportación).

Tanto en las secciones de Customer Service y Operaciones, se ha creado el cargo de jefe de área, elevando a una persona por sección para supervisar y mejorar nuestros servicios. Ambos colaboradores reportan y coordinan con la gerencia comercial. Cabe decir que la experiencia de nuestro personal es amplia, y apostamos por su constante capacitación e impulso a que se mantengan informados del acontecer en el negocio internacional.

¿Cómo se diferencian de su competencia?, ¿cómo captar a los clientes y lograr que trabajen siempre con ustedes?, dado que la mayoría de clientes son, en cierto grado, pasajeros.

Trabajamos para satisfacer y adelantarnos a las necesidades de nuestros clientes. Ellos únicamente deben concentrarse en vender lo que nosotros le importamos o exportamos.

Cerrar nuevos negocios y fidelizar a los clientes pasa por investigar; conocer de sus negocios y de sus necesidades es vital, es así que reestructuramos nuestra plataforma comercial, direccionando a determinado colaborador a la

atención y búsqueda de potenciales clientes, cada uno a cargo de una ruta (Asia, Italia, Europa, Estados Unidos y Latinoamérica).

¿Qué expectativas tiene la compañía frente al nuevo Gobierno?, los esfuerzos deben orientarse a mejorar la infraestructura del país, ¿y hacia qué otros aspectos?

Cualquiera de las dos opciones que resulte elegida será positiva. Se necesita, entre otros sectores, inversión en infraestructura de puertos y aeropuertos; si bien por ejemplo el puerto del Callao (con DP World y APM Terminals) está avanzando, el resto de puertos peruanos (Salaverry, Paita, Matarani, etc.) se encuentran en desventaja; el puerto de Pisco si bien va por buen camino necesita de mayor apoyo.

En el sector minero y de construcción habrá que impulsar más y necesarios proyectos que generarán mayores opciones de trabajo para nosotros los agentes de carga. Cabe mencionar que recientemente, trajimos (valiéndonos de nuestra oficina en Bilbao - España) unos materiales que se emplearán en la línea 2 del Metro de Lima.

Generando Valor a tu **Empresa**

■ **Consultoría Logística**

Especialistas en procesos de planificación logística y abastecimiento

- ✓ **Optimización** su infraestructura, Tecnología, Procesos y Recursos en almacenes.
- ✓ Realizamos inventarios físicos auditables e implementación de **Indicadores**, creando valor a tu empresa.
- ✓ Evaluamos alternativas de cambio de **operador logístico**.



■ **Capacitación logística**

La **capacitación in House** permite desarrollar las diferentes técnicas directamente en su **organización**.

- ✓ **Desarrollo** de casos y de mejora continua en logística.
- ✓ **Formación** de mandos medios y liderazgo.
- ✓ **Capacítate** mientras trabajas.

■ **Asesoría en comercio exterior**

Nuestro objetivo es su **rentabilidad**, encontrando las mejores ventajas y seguridades en sus compras internacionales.

- ✓ Contamos con una cartera homologada de **proveedores internacionales**.
- ✓ Los acompañamos en su **emprendimiento** analizando cada una de las fases del proceso del comercio exterior.



■ **Selección y evaluación de personal logístico**

Reclutamiento de **personal logístico** en todos sus niveles buscando las competencias necesarias y óptimas para su empresa.

- ✓ **Evaluación** de puestos.
- ✓ **Análisis** de perfil del **colaborador**
- ✓ **Reclutamiento** de personal de acuerdo a los criterios de la empresa
- ✓ Evaluación de honestidad e **investigación financiera** del candidato.



RUMBOS EN EL ALMACENAMIENTO AL SUR DE LIMA



Los espacios dedicados al almacenamiento de carga en Lima Metropolitana y alrededores al puerto del Callao son –como muchos ya hemos repetido– insuficientes. Las empresas y sus almacenes hacen frente al crecimiento citadino, que les va negando mejorar el desarrollo de sus actividades dentro de la cadena de suministros. Quedando –inevitablemente– rodeadas de una urbe insegura, que no coopera

con las operaciones logísticas externas y que, sumada a una débil infraestructura complementaria (que debe, en parte, su ineficiencia a las autoridades estatales) ralentiza o dificulta la capacidad empresarial de cooperar con el crecimiento económico (logístico) del país.

Pero en los últimos años, abierto el horizonte comercial, las compañías dedicadas a la construcción, alquiler, venta u operación integral de almacenes o centros logísticos,

han enfocado sus intereses y destinado sus presupuestos a edificar más amplios y mejores espacios para almacenamiento en el sur de Lima, sirviéndose de la Panamericana Sur que transversal conecta los principales hitos del comercio, con las nuevas (y futuras) infraestructuras dedicadas a las mercancías.

Para efectos del presente informe, las compañías BSF Almacenes del Perú, Centenario y PPL Logistics, a través de sus representantes nos cuentan cómo



Zona sur de Lima alberga nuevos espacios e infraestructuras de alto nivel logístico a servicio del almacenamiento. Tres importantes firmas presentan sus planes, objetivos y análisis de la actual situación de dicho sector. ¿A razón de qué necesidades debe persistir el desarrollo de este polo económico?



trascurre el desarrollo de sus espacios de almacenamiento: Centro Logístico Portada Lurín, MacrOpolis Ciudad Industrial y PPL Logistics Centro de Distribución, respectivamente.

Portada de Lurín, seguridad y flexibilidad

BSF Almacenes del Perú inició operaciones el 2009 con el desarrollo de su primer Centro Logístico en

Villa El Salvador. Para el 2011 inició la construcción del Centro Logístico Portada de Lurín, a la altura del km 38 de la carretera Panamericana Sur. Sumados, ambos centros tienen más de medio millón de metros cuadrados de área techada para almacenar, puesto a disposición del mercado para su arrendamiento.

La buena acogida que ha tenido la oferta de espacios para arrendar, ha motivado que la firma inicie el desarrollo

de su tercer Centro Logístico, un proyecto aún más ambicioso que bajo el nombre de Centro Logístico Portada Lurín Sur, será levantado sobre un área de 270 hectáreas, muy cerca del centro logístico que hoy opera en el kilómetro 38 de la Panamericana Sur, con el que la empresa espera atender a sus actuales y nuevos clientes. Con una moderna y amplia infraestructura, en permanente crecimiento, de forma tal que siempre



esté en condiciones de acompañar la necesidad de nuevos espacios, constituyéndose en un socio estratégico de largo plazo. Se estima que este nuevo centro albergará alrededor de 1,600'000 de m² de almacenes para alquiler

De esta forma, en el año 2015 la empresa inició la construcción de este nuevo Centro y según informa, los primeros 12,000 m² se entregarán el tercer trimestre de 2016, manteniéndose un ritmo de constante crecimiento mensual. Las rutas de acceso al Centro Logístico son amplias y completamente asfaltadas, directo desde la carretera, ofreciendo al personal y a los transportistas un acceso fluido, cómodo y seguro.

BSF está convencido que la zona sur de Lima es hoy en día el nuevo polo logístico e industrial de la ciudad. Desde sus inicios han apostado por el alto potencial de desarrollo de la zona, sus facilidades de acceso y transporte, que brindan las facilidades, seguridad y confianza necesaria a sus clientes para establecer los almacenes de sus bienes y/o mercaderías. El desarrollo de un Centro Logístico tan grande como Portada de Lurín Sur, tendrá un impacto inmediato en la zona sur de Lima ya que las empresas que van trasladando sus operaciones de Lima Metropolitana o El Callao a zonas como Villa el Salvador, Lurín, Punta Hermosa, Chilca entre otras; tienen en BSF Almacenes del Perú un importante socio estratégico en servicio de almacenamiento.

Como en todos los Centros Logísticos de BSF la seguridad es primero, por ello cuentan con control de accesos, seguridad 24 horas al día, cámaras de circuito cerrado de televisión y un sistema de alarma que protege a los almacenes de una apertura no autorizada. También, poseerá amplios patios de maniobras que faciliten la carga y descarga de las unidades de transporte durante su estancia en el lugar. Cada almacén cuenta con un patio de maniobras para uso exclusivo, lo que brinda el espacio necesario para la carga y descarga de la mercadería sin obstruir el tránsito dentro del Centro Logístico. Las amplias vías internas permiten un flujo de trabajo más efectivo, reduciendo tiempos de espera, generando así ahorro a nuestros clientes y a las empresas de transporte.



BSF ofrece una alternativa sumamente flexible ya que pone a disposición de sus clientes desde minialmacenes de 25 m² hasta grandes centros de distribución sin límite de área. Esto permite atender a personas naturales, micro y pequeña empresa y especialmente a la mediana y gran empresa. Los almacenes, se pueden alquilar a corto, mediano o largo plazo. El tener un socio logístico que pueda atender requerimientos de alquiler de almacenes temporales, como para

campanas, o a largo plazo para establecer su centro de distribución principal es una gran ventaja para las empresas que apuestan por su crecimiento y aplican de forma eficiente sus recursos en la operación propia de su negocio.

MacrOpolis, 980 hectáreas industriales

Por cuenta de Centenario, según informa Rodrigo Arróspide, Gerente Central Inmobiliario, la firma viene desarrollando MacrOpolis, ciudad



industrial de 980 hectáreas que ya inició obras preliminares de su primera etapa. “La inversión para este año ascenderá a los S/. 34 millones, pero la inversión total para todas sus etapas será de US\$ 100 millones en un plazo de diez años. Estimamos que la primera empresa en Macrópolis esté operando en este segundo semestre.”

De la primera etapa del proyecto ya se ha vendido un 59%, empresas como Falabella, Ransa, AC Capitales, Velax, CCI, Infasa, entre otros tienen

asegurada su presencia en Macrópolis, estas y otras compañías que operen en el proyecto contarán, menciona Arróspide, con infraestructura específicamente diseñada para las necesidades de las industrias: pistas anchas, fácil acceso, seguridad y calidad urbana; características que se enfocan en aprovechar al máximo la ubicación ideal.”

Lurín es, sin duda, el mejor lugar para operar una planta industrial, reconoce Arróspide, por su accesibilidad e infraestructura (tener a la Panamericana

Sur cerca es positivo), entre otros factores. “Macrópolis está separada del tejido urbano, pero a la vez gracias a dicha vía, está a casi 40 minutos del centro financiero de Lima. En la zona de influencia hay más de 600 mil personas, con todas las comodidades con las que cuenta una ciudad. Esto facilita mucho la operación de plantas industriales.”

En Macrópolis, refiere, se generará –como ya ha sucedido en otros países– un clúster industrial. “Lo cual significa la generación de servicios específicos para plantas. En Lurín ya existen grandes almacenes centrales y ya está programado que se desarrollen almacenes adicionales que los complementen.”

Además, Arróspide menciona que a la par se complementará con una inversión en calidad urbana. “Queremos que Macrópolis aparte de ser un lugar eficiente para operar una planta industrial, contribuya a la calidad de vida de las personas que trabajen allí. Por esa línea también es que va reforzándose la creación del clúster industrial. Nuestra visión como empresa es generar proyectos que trasciendan y tengan un impacto positivo y duradero en las ciudades peruanas.”

De acuerdo con Arróspide, existe una interesante oportunidad en el negocio de almacenamiento dado que las industrias están siendo más eficientes en el uso de sus recursos prefiriendo destinar sus activos a su negocio principal y no a infraestructura de almacenamiento. En Centenario venimos preparándonos para responder al inminente aumento de la demanda.

Logística al detalle

PPL Logistics es parte del Grupo Transmeridian. En setiembre de 2013, inició operaciones como Centro de Distribución categoría 3PL, para brindar servicios de Logística de Entrada, Almacenamiento y Logística de Salida, con una inversión de US\$ 20 millones. Cuenta con una extensión actual de 50 mil m² y 50 mil posiciones, distribuidos entre la nave principal y en la mezzanine.

Jorge Rivera, gerente general de PPL Logistics, refiere que “la compañía se crea ante la necesidad del Grupo Transmeridian de atender la demanda del sector *retail*, oportunidad identificada gracias a sus operaciones de comercio



Jorge Rivera
Gerente General de PPL Logistics



Rodrigo Arróspide
Gerente Central de Centenario

exterior. Es en ese contexto es que PPL Logistics consolida su creación: ofreciendo al mercado una solución logística dinámica e integral, en sinergia con las demás empresas que conforman el Grupo Transmeridian.”

La firma no ha dejado nada a la improvisación en su Centro de Distribución, pues ha aplicado los más elevados estándares de seguridad. Cumpliendo con normativas internacionales como la NFPA 13 - Norma norteamericana de sistemas de rociadores contra incendio automáticos, un total de 52 cámaras de circuito cerrado de televisión. Además, explica Rivera, “la disposición de la nave permite organizar los productos de alta rotación en las zonas de fácil acceso. Valiéndonos de un Sistema de Gestión de Almacenes (WMS LOGFIRE) logramos un 100% de trazabilidad de la mercadería entre la entrada y la salida, reportando a nuestros clientes información a tiempo real. Empleamos tecnología y procesos de punta, por lo que nuestro personal está capacitado en el empleo de estas herramientas, para brindar un Servicio Logístico de Clase Mundial, reconocimiento GS1.”

Los estándares internacionales con los que cuenta PPL Logistics, eleva el nivel de servicio que se brinda a los clientes locales. Rivera sostiene que “también es importante trabajar con los clientes de forma conjunta, buscando soluciones que aporten a mejorar el desempeño de sus negocios. Más allá del costo, la flexibilidad operativa debe ser el elemento diferenciador.”

PPL Logistics, menciona Jorge Rivera, “viene manejando en la actualidad mercadería del sector *retail* (artículos de mejoramiento del hogar), sector de consumo masivo, sector tecnología y calidad de vida. Para el segundo semestre del 2016 ampliará sus instalaciones en 5,000 posiciones para la creciente demanda en los segmentos de cuidado personal y cuidado de la Salud, cumpliendo con la normatividad de la Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas (DIGEMID).”

No solo es crear espacios para almacenamiento, sino dar soluciones especializadas, menciona Rivera, “porque ante la expansión de la oferta inmobiliaria y el desarrollo de operadores logísticos que vienen ofertando almacenes con estándares tradicionales, somos pocos los socios logísticos que ofrecemos un servicio diferenciado, con moderna infraestructura, equipamiento y tecnología de punta que cumplan con exigentes indicadores de productividad, manteniendo costos operativos y mejorando la rapidez de respuesta para satisfacer las necesidades específicas de nuestros clientes.”

Nuevos proyectos del Grupo Transmeridian

A pocos metros del actual Centro de Distribución, PPL Logistics y Contrans (empresa del Grupo dedicada al almacenamiento autorizado, almacenamiento temporal y depósito simple) trabajarán en conjunto para erigir un nuevo Proyecto de 43 mil m² (denominado preliminarmente Contrans

Lurín). Este nuevo proyecto responde a la necesidad de las empresas importadoras y exportadoras, de contar con una solución ágil y conveniente para el manejo de contenedores con carga y vacíos.

BSF ha logrado incrementar su cartera de clientes en un 15%, reflejando un aumento inmediato del 8% en la facturación al cierre del primer trimestre 2016

Centenario busca liderar el proceso de migración industrial hacia las zonas periféricas de Lima, desarrollando MacrOpolis que representa un cambio trascendental en lineamiento con sus valores empresariales

De acuerdo con PPL Logistics, más allá del costo, la flexibilidad operativa debe ser el elemento diferenciador en el servicio logístico

Annual Supply Chain Leadership Conference

"Advanced Big Data, Analytics, and Supply Chain Metrics"

23 de Junio del 2016

08:00 am - 01:00 pm

Auditorio JJ. Wicht - Universidad del Pacífico

Jr. Sánchez Cerro 2141, Jesús María, Lima - Perú

Keynote Speakers



**Lora
CECERE**

Founder and CEO
Supply Chain Insights
Former Executive: P&G,
Kraft, Clorox, Nestlé
and Descartes Software



**Mani
JANAKIRAM**

Director of Supply Chain
Strategy & Analytics,
Intel Corporation
MIT SCALE Visiting Lecturer

INFORMES | Emanuel Rojas | 715-6825 Anexo 235 | erojas@approlog.org

Auspician:



Colaboran:





Una visionaria Maestría que mantiene su liderazgo

Se inaugura la vigésimo primera edición de la maestría en Supply Chain Management de la universidad ESÁN.

Las principales causas de la desaceleración de la economía peruana fueron factores globales como la desaceleración china y la caída de los precios de los metales, como el cobre y el oro. Pero ese impacto pudo ser menor en el Perú si se hubiesen ejecutado los millonarios proyectos mineros que estaban programados y

si la competitividad del país fuese una fortaleza en lugar de una debilidad.

Los ránquines de competitividad, como el que presentó a fines de mayo el IMD de suiza en alianza con Centrum Católica, colocan al Perú entre los últimos lugares siendo su gigantesco déficit de infraestructura el mayor escollo a superar, pero su déficit de

profesionales en la gestión de la cadena de suministros (en inglés, *Supply Chain Management*) es otro de los factores que impiden un crecimiento más acelerado.

La universidad ESÁN detectó este déficit de profesionales mucho antes de que consultoras e instituciones mostraran, en sus estudios, que era una traba. Por ello en el 2008 inauguró su

maestría en *Supply Chain Management* que, desde entonces, no ha dejado de crecer y evolucionar cada año.

Así lo asegura Aldo Bresani, director de la maestría en *Supply Chain Management* de ESÁN, al precisar que el 23 de junio iniciaron sus clases los alumnos que conformarán la vigésimo primera promoción de esta maestría.

Enfoque 360°

Bresani, sin titubear, señala que la maestría en *Supply Chain Management* de ESÁN es la líder de ese segmento académico gracias, entre otros factores, a su enfoque “360 grados”.

“La característica principal de nuestra maestría en *Supply Chain Management* es que ofrecemos un súper *track* de procesos de *Supply*, pero también tenemos un *track* de Finanzas, uno de Marketing, dos cursos de Business Intelligence, uno de *Customer Relation Management* (CRM, por sus siglas en inglés), un *track* de proyectos en el que se prepara al alumno para el examen de la Certificación PMP (siglas de Project Management Professional),

uno de tecnología aplicada al *Supply*, y le enseñamos todas las capacidades que debe tener el gerente”, explica Bresani.

En ese sentido, una de las recientes innovaciones de la maestría, que actualiza su currícula cada seis meses, es un taller de *Coaching* con el que ha potenciado aún más su enfoque de 360°.

“La maestría está basada en tres flujos: dinero, información y materiales. Ello se plasma en dos tipos de gestión moderna, la de proyectos y la de procesos”, ahonda Bresani

Crecimiento sostenido

Del 2008 al 2011, ESÁN tuvo una promoción de *Supply Chain Management* por año, pero a partir del 2012 el crecimiento fue exponencial: lanzó tres promociones por año y en el 2013 descentralizaron la maestría en Trujillo y Arequipa.

Este crecimiento se explica por el silencioso déficit de profesionales en *Supply* que traba el crecimiento del país.

“*Supply Chain Management* no es una moda o algo que sea pasajero. La gestión de cadena de suministro

comienza a tener cada vez más importancia a medida que crece la competencia porque es entonces que los márgenes de las empresas se ajustan y, precisamente, la característica del *Supply* es que cada sol o dólar que permite ahorrar en la cadena se va directamente a la utilidad”, explica Aldo Bresani.

Desde fines de la década pesada y con más fuerza en los últimos seis años, la gestión de la cadena de suministros ha iniciado su consolidación en los organigramas de las empresas más sólidas. El motivo es simple: *grosso modo* permite un incremento de la rentabilidad de entre el siete al once por ciento.

La adopción de este concepto en el Perú ha venido “de arriba hacia abajo”; es decir, las empresas de mayor envergadura empezaron a aplicarlo en sus esquemas de negocio y, al ver los positivos resultados, las medianas imitaron el ejemplo. Esta tendencia viene en crecimiento.

“El mercado está tomando cada vez más noción de que *Supply Chain Management* no es sólo logística, no sólo



es compras, ni almacén. Hablamos de una gestión integral”, precisa Bresani, quien también es director de Regiones en ESÁN.

La Maestría en *Supply Chain Management* de ESÁN es la única que ofrece una doble titulación gracias a su alianza con ESIC, una de las escuelas de negocios más importantes de España. Además, contempla atractivos beneficios como “las semanas internacionales” en las que, por dos semanas, llegan profesores de distintas partes del mundo para enseñar a los alumnos de ESÁN la currícula académica programada aportando, además, su experiencia en otras latitudes del mundo.

“En adición, somos la universidad con la mayor cantidad de graduados en *Supply* que están trabajando. Hacemos anualmente un *networking* y un directorio que se entrega a todos los alumnos y egresados para actualizar su red de contactos”, explica Bresani.

Actualmente, en ESÁN hay alrededor de 150 personas estudiando la Maestría en *Supply Chain Management*. El perfil del alumno es el de un joven entre 28 y 35 años, por lo general se trata alguien que ha estudiado ingeniería y que ocupa algún mando medio en una empresa y desea escalar puestos, también se puede

tratar de algún gerente que tiene un proyección de seguir creciendo en su organización.


“Monitoreamos a los graduados y, en realidad, los resultados de las primeras promociones muestran que más del 50%, a pesar de su juventud, tienen puestos muy importantes y la maestría los ha ayudado a potenciarse porque no hay expertos en *Supply Chain Management* (...) Nuestros graduados son capaces de manejar una cadena de suministro, de ser gerentes de Operaciones, gerentes de Compras, de Logística, son capaces de evaluar un proyecto de manera global, hacer un flujo de inversiones, entre otras aptitudes”, señala Bresani.

Un prometedor panorama

Para Bresani, el déficit de profesionales en la gestión de cadena de suministros sigue siendo latente y preocupante. Por ello, confía en que la maestría mantendrá su crecimiento en un mediano plazo.

Ante esto, ESÁN mantendrá su permanente esfuerzo por actualizar la currícula y los beneficios de su maestría. Por lo pronto, han logrado compatibilizar la formación de sus profesionales en gestión de cadena de suministros con la de los que llevan un MBA. Así facilitan la

obtención de un título que les abrirá más oportunidades de crecimiento.

“Esperamos que la economía se dinamice tras las elecciones presidenciales para que vuelvan las inversiones y se requieran más profesionales para proyectos del sector público y privado. Al fin y al cabo, no hay sector ni industria que no necesite el *Supply Chain Management*”, concluye Bresani. 

“La maestría está basada en tres flujos: dinero, información y materiales. Ello se plasma en dos tipos de gestión moderna, la de proyectos y la de procesos”



II FORO LOGÍSTICO para el Comercio Exterior

14 de Julio

**Hora: 8:00 am
a 1:00 pm**

**Hotel
Sonesta -El Olivar**

organiza:

ADEX

Auspician:



Con el apoyo de:



Media
Partner



Objetivos:

Dar a conocer las nuevas tendencias, políticas públicas, desempeño y proyección logística en el país.



Contenido:

- Análisis integral de la logística en el Perú
- Parque industrial, logístico y nuevo terminal en Lurín
- Novedades en la gestión portuaria
- Caso de éxito en Supply Chain Management
- Visión logística del Perú



Contáctenos

Informes

Stephany Santa Cruz Peñaloza
T.: (511) 618-3333 anexo 4402
C.: ssantacruz@adexperu.org.pe

Inscripciones

T.: (511) 618 – 3333 anexo: 5210 - 4203
C.: eventosadex1@adexperu.org.pe
eventosadex2@adexperu.org.pe



Inversión:

PRE-VENTA (HASTA EL 30 DE JUNIO 2016)

SOCIOS S/. 100
NO SOCIOS S/. 120

VENTA PARTIR DEL 01 DE JULIO 2016)

SOCIOS S/ 120
NO SOCIOS S/ 150
ESTUDIANTES S/ 100
ESTUDIANTES ADEX S/ 50

INCLUIDO I.G.V.

N° Cta BCP 193-0043420-0-85

Un esfuerzo para consolidar la relación comercial Perú - India

Las oportunidades para hacer negocios importando o exportando con una de las economías más grande de Asia fueron expuestas en el taller organizado por Orbe Cargo.



La construcción de la sólida relación comercial entre el Perú y la China fue un proceso lento, principalmente por el aprendizaje y desconfianza de los exportadores e importadores de ambos países. Pero con el tiempo se fue consolidando un óptimo intercambio reflejado en un tratado de libre comercio (TLC), gigantescas inversiones chinas en suelo peruano, y más de diez millones de dólares en importaciones y exportaciones cada año. Pues bien, ahora se busca repetir ese exitoso proceso con otro gigante de Asia: la India, el país con la segunda mayor población del mundo.

Todas las oportunidades para hacer negocios con la India fueron expuestas en el tercer taller "Oportunidades de importar desde la India" que fue organizado por la corporación logística internacional

Orbe Cargo y reunió a un grupo de 40 emprendedores interesados en ese relativamente nuevo mercado.

El primer expositor fue el embajador indio en Lima, Ajay G. Shinde, quien precisó que a nivel Latinoamérica, el Perú es el séptimo socio comercial de su país. De acuerdo a cifras de la Sunat, el comercio bilateral entre la India y el Perú ascendió a los 1500 millones de dólares el año pasado cuando hace una década sólo bordeaba los 80 mil dólares.

"Perú es un país bastante rico en minerales, productos agrícolas y pesca. Hay un gran mercado para estos productos en la India. El crecimiento en la exportación de minerales ha crecido, en especial los envíos de oro", precisó el diplomático.


En contraparte, los importadores peruanos pueden encontrar excelentes

oportunidades en las grandes manufacturas; laboratorios farmacéuticos, fábricas de automóviles, motocicletas, equipos tecnológicos, entre otras industrias que han sido desarrolladas en el país de Mahatma Gandhi.

A su turno, el gerente general de Orbe Cargo, Alex Chiclote, detalló que un TLC con la India "ayudaría mucho" a la relación comercial Perú - India. Actualmente dos de los principales importadores de productos indios en la región son Estados Unidos y Brasil, ambos países vuelven a vender dichos productos a Ecuador, Colombia y, claro está, al Perú. Como resultado, explicó Chiclote, el consumidor peruano paga un costo elevado por un producto indio.

A pesar de ello, sigue creciendo la importación de productos de la India. En el 2015, detalló Chiclote, ingresaron tubos, motocicletas, motocarros, equipos de telecomunicaciones, entre otros productos manufacturados en el país asiático. Mientras tanto, el Perú envió al mercado indio, en ese periodo, oro en barras, perlas finas, zinc, resinas y metales diversos,

"Hay muchos proveedores y hay que trabajar con ellos. La única manera de dar seguridad al importador es tener confianza para poder desarrollar facilidades económicas y la logística para realizar operaciones", manifestó Alex Chiclote. Orbe Cargo, que tiene presencia en Estados Unidos, Ecuador y ahora apunta a China e India, busca contribuir a la construcción de relaciones comerciales sólidas entre los empresarios peruanos e indios. Por ello, la exposición final estuvo a cargo de los hermanos Mihir y Ritesh Shah, altos ejecutivos de la india Global-Exim Group of Companies, conglomerado dedicado a la logística y a la cadena de suministro, quienes detallaron los servicios que brindan sus tres empresas (Shantilal Thakarsey & Sons, Monark International, y Radisson Logistics) que, en buena cuenta, cubren todos los eslabones de la cadena logística facilitando la llegada segura de los productos ya sea al puerto del Callao o al de Bombay.

La invocación final de los expositores apuntó a la necesidad de materializar un TLC con la India porque sin él, el proceso para consolidar una floreciente relación comercial será lento cuando podría y debería ser tan rápido como el servicio que brinda Orbe Cargo. 



LOGÍSTICA HUMANITARIA



**Douglas Sant'Anna
da Cunha**
Tecnólogo en Logística

A lo largo de la historia muchas definiciones se le dieron a la logística, por lo tanto dado su campo de acción, intentar describirla en una única forma, no sería posible. En la mayor parte de las investigaciones, sus autores afirman que el significado de esta palabra, proviene del antiguo sustantivo latino *logisticus*, utilizado para designar a los técnicos financieros, controladores, contables, intendentes del ejército romano o bizantino encargado de efectuar el pago a las tropas.

En la actualidad es parte esencial en las empresas, en donde responde por la gestión de los materiales, administra recursos financieros, planea la producción, el almacenaje, transporte y distribución. Dentro de las diferentes formas de actuación, podemos definir que la Logística Humanitaria tiene aspectos bien definidos y peculiares, principalmente por tener como objeto la minimización del sufrimiento de las personas que se encuentran en estado

psicológico y físico vulnerable, en medio de un ambiente extremadamente comprometido.

CARACTERÍSTICAS

Podemos definir algunas de las principales características de la logística humanitaria como:

- Normalmente exige una respuesta inmediata a pesar de la falta de informaciones sobre la situación;
- Muchas veces la implementación se hace durante un proceso en marcha;
- Las infraestructuras locales, dependiendo de la ocurrencia, se encuentran dañadas;
- Tiene como mayores proveedores personas físicas que al donar recursos no informan previamente;
- En la estructuración de los almacenes es necesario adaptar locales;
- Dificultades en la disponibilidad de equipos y recursos;
- Los recursos humanos en la mayor parte de veces tiene exceso de

voluntarios sin formación o sin conocimiento, movidos puramente por la emoción; y

- El tiempo también es un factor determinante y cualquier minuto adicional puede significar la pérdida de una vida.

PROCESO

La logística en el proceso de ayuda humanitaria tiene como base una fusión entre los conceptos de logística militar, unida a los métodos adoptados en las industrias que incluye desde la integración de la información, transporte, inventarios, almacenes, manipuleo y embalaje, respetando toda la cadena de suministros. Una que incluye procesos y funciones integradas de manera holística desde el donante y demandas hasta el abastecimiento/entrega del producto al cliente final, buscando hacer que los productos estén disponibles donde sea necesario, siendo direccionados directamente a las familias.

“La Logística Humanitaria tiene por objeto minimizar el sufrimiento de las personas que se encuentran en estado psicológico y físico vulnerable, trabajando en un ambiente extremadamente comprometido”

ALMACENAJE

Un gran volumen de donaciones es enviado inmediatamente después de ser divulgada la información sobre la ocurrencia, lo que crea un pico de recepciones. Por lo tanto es difícil prever todas las necesidades en un proceso de ayuda humanitaria, pues hay varias fases durante un desastre, y cada una de estas fases exigirá diferentes acciones para corresponder a las necesidades que surgen durante ese periodo.

Los centros de distribución son los puntos de contacto directo con todos los involucrados. Mientras tanto solo las familias afectadas por el desastre

deben ser autorizadas a la atención, en un primer momento. En la mayoría de las operaciones, los centros de distribución funcionan apenas durante la fase emergencia, pero pueden actuar en el periodo de recuperación, dependiendo de la necesidad. En el planeamiento de la distribución de estos recursos es indispensable la entrega inmediata, pero sin perder el control de los recursos para que haya lo suficiente para atender a las víctimas hasta que tengan su independencia social y financiera.

INFRAESTRUCTURA

En muchos casos, en la implantación del centro logístico humanitario no habrá disponibilidad de un almacén grande, por lo que el stock adecuado es fundamental para todas las acciones de apoyo y recuperación. Además el área de almacenaje, manipuleo y selección generalmente no son abiertas al público.

El montaje de una estructura física normalmente se hace en un proceso en desarrollo, por lo tanto queda a cargo de la logística la restructuración del proceso de asistencia a las víctimas, observando las características peculiares de cada producto, géneros y embalajes, además de las exigencias determinadas por el fabricante. Respetando las necesidades y defendiendo la funcionalidad del almacén, son introducidos embalajes y recursos para el acondicionamiento de los ítems en lotes, cuadras y calles, creando así sectores por categoría de recursos, donde normalmente es dividido por categorías.

MOVILIDAD

Función responsable de conducir los productos hacia donde este la demanda, y cuya estrategia no solo debe prever los medios necesarios, sino también formas y alternativas para una entrega rápida y segura hasta áreas vulnerables de la región afectada. Y este proceso hará un papel importante en la recolección de datos e informaciones para el planeamiento de acciones tanto de abastecimiento como de movilidad del personal en caso de evacuaciones o conducción de equipos técnico de atención a las víctimas alojadas en locales afectados. Esto vuelve la distribución de productos y la gestión del transporte en una pieza fundamental.

En la elaboración de acciones el principal objetivo está en llevar asistencia a las personas afectadas por el desastre o instituciones involucradas, asegurando el acceso a recursos y/o servicios esenciales, evitando exceso, falta o desperdicio. Pero para que sea realizada, contamos con diversos datos recibidos de sectores públicos e instituciones ligadas al proceso de ayuda humanitaria, teniendo como base fundamental para la atención, el flujo de información con los órganos gubernamentales.

Los datos generados en el proceso se reflejan en toda la operación. También se deben considerar los perfiles de las familias que serán atendidas, porque además de que la distribución es extremadamente dinámica, influyen en la forma de planear la distribución.

RECURSOS ESPECIALES

Los recursos específicos de demandas infantiles o que necesiten de mayores cuidados como leches especiales entre otros, deben ser destinados a programas o instituciones de atención nutricional, donde además de la entrega las familias reciben atención nutricional. En los casos de medicamentos recibidos, normalmente son derivados a los órganos públicos de salud o instituciones relacionadas con la atención médica.

Lo mismo se considera para recursos a ser utilizados con animales que deben ser administrados por profesionales del área veterinaria o direccionados a órganos, instituciones o departamentos del sector público relacionado afines.





DESCARTE

En medio de tantos recursos que llegan a los puntos de recepción de donaciones, también llegan materiales dañados, vencidos o que no están en óptimas condiciones para su uso. En estos casos, se deben adoptar medidas para su descarte con lo que se disminuyen las posibilidades de contaminación de los demás productos o hasta de aquellos que los recibirían. En el caso de aparatos electrónicos, electrodomésticos y muebles que no tengan condiciones de uso, se deben direccionar a instituciones de reciclaje. En el caso de las ropas y calzados que no tengan condiciones óptimas para su uso y que afectarían directamente la salud de las familias atendidas, deben ser descartados. En algunas circunstancias se puede adoptar medidas de reaprovechamiento, a través de convenios con instituciones que puedan hacer el mantenimiento y arreglo de recursos que solo necesiten alguna reparación o lavado.

RECURSOS HUMANOS

Los voluntarios desempeñan un papel vital en la prestación de asistencia en situaciones de ayuda humanitaria, entonces deben ser inicialmente censados y capacitados, y también

derivados a sus respectivos sectores. El censo y la división profesional respetando las calificaciones y experiencias profesionales de acuerdo con las necesidades es importantísimo para que las acciones sean desarrolladas de forma satisfactoria y se pueda aprovechar al máximo las calificaciones de cada individuo.

INFORMACIONES Y DATOS


Es importante establecer un plan de implementación de operaciones, describiendo las tareas involucradas, con metas y responsabilidades para las acciones y determinando el funcionamiento de los sistemas. El desarrollo de tecnologías y recursos para el flujo de informaciones operacionales es esencial, proporcionando medios para la toma de decisiones y pudiendo ayudar a resolver algunas de las deficiencias del proceso. Pero también es importante tener un sistema que pueda ayudar en la administración de los voluntarios.

Al implantar recursos de control y recolección de datos, los formularios para el registro y expedición de donativos tienen un papel muy importante. Las listas de víctimas son importantes para el proceso, no solo en el planeamiento, sino también para

la atención de las víctimas, pues serán atendidas aquellas que aparezcan en los formularios realizados por los órganos responsables.

CONCLUSIÓN

La logística humanitaria está constituida por la integración de diversos actores y acciones, que unidas de forma concisa y armónica en un proceso competente e íntegro, sin interferencias externas, priorizando la vida y proporcionando dignidad a las víctimas en su recomienzo. La integración de fuerzas e instituciones no solo demuestra que juntos se puede llegar más lejos, sino que también en un proceso de desastre todos deben luchar por un mismo objetivo.

Pero los trabajos no solo se limitan al abastecimiento, se debe continuar auxiliando a las familias en diversos frentes, tales como: salud, reestructuración psicosocial, la re inclusión en el mercado laboral, opciones de inmuebles y garantía de seguridad. Estas acciones deberían ser desarrolladas simultáneamente, y en los casos en que no sean habitables nuevamente los lugares afectados, buscar medios para una nueva morada digna. 



SOLUCIONES PARA TRANSPORTE DE POCO PESO Y GRAN VOLÚMEN

Patente peruana es precursora de sorprendentes cambios para el desarrollo del transporte urbano



**Edgardo Salas
Palacios**

Director de Mercadeo
Ciclop S.A.C.

La reducción de la distancia entre ejes ofrece soluciones de bajo costo y sencilla de implementar.

Esta patente crea una nueva categoría de vehículos económicos denominada Minitractos, los cuales destacan por poseer mayor fuerza y transportar más volumen de carga con mejor maniobrabilidad, son vehículos ideales para los congestionados centros urbanos. El Minitracto ofrece soluciones insospechadas para las crecientes operaciones logísticas, otorgando relaciones más rentables entre volumen y carga total en un vehículo estándar, que mantendrá los mismos rangos de consumo en centros poblados como en calles estrechas. Estas cualidades forman parte de una sucesión de ventajas para una nueva categoría patentada por Ciclop S. A. C. donde todo tiende a costar menos.

La alta rotación de la mercadería de poco peso y gran volumen en centros urbanos figura como uno de los principales problemas del transporte, y es que en las ciudades las ventajas logísticas que desarrollan los operadores tienden a desaparecer cuando se emplean camiones para enfrentar el caótico tránsito urbano, y ante ello habría que preguntarse: ¿Existe alguna alternativa para reducir costos, capaz de brindar ventajas competitivas?

Si consideramos que trabajar con el volumen de las bodegas sin diferenciar el valor del servicio por el poco peso transportado puede resultar rentable, también es un arma de doble filo. El sobredimensionamiento en el transporte logístico que se explica como “Poco peso para tanto camión”, es causa de distorsiones que impiden a operadores formales alcanzar mayor eficiencia y

competitividad en el planeamiento de su cadena de distribución.

El sobredimensionamiento del costo del flete para esta mercadería siempre existió, y va en aumento casi como queriendo levitar. Razón por la que fabricantes especializados ven en el valor del flete un sobre costo que merece alternativas más económicas como imaginativas, generando dilemas entre operadores logísticos que buscan reducir el costo del flete y conservar los eslabones del *Supply Chain*. Esta competencia por el flete barato lleva al peligroso alargamiento del chasis, la tercerización con vehículos antiguos y evitan la renovación vehicular.

Para interpretar mejor las ventajas de esta patente, consideremos la situación bajo dos perspectivas que van en sentido contrario: Productos y Vehículos.



De un lado, tenemos fábricas de consumo masivo e industrial orientadas a elaborar bienes de poco peso y gran volumen. Sin dudas es la revolución del empaque, la era del microchip y los nuevos compuestos para ofrecer productos más atractivos y baratos. La meta es obtener mayor presencia y alta rotación en canales de venta modernos y tradicionales. También existen productos industriales de considerables medidas en formatos estándar de baja densidad y gran volumen que requieren logística especializada. Todos buscan llegar a los consumidores donde se encuentren, de manera oportuna y al menor costo.

Del otro lado, tenemos fabricantes automotores que no se adecuan a esta tendencia entre carga ligera y gran volumen. No existen vehículos eficientes para este propósito. Los camiones se encuentran técnicamente atrapados entre grandes motores diesel y configuraciones rígidas de un largo chasis unido por los ejes y capaces de transportar de dos a tres veces su propio peso, las plataformas de carga por encima del metro veinte del suelo originan pérdidas en el volumen transportado, debido a que para circular en zonas urbanas no es necesario que un camión sea tan alto, lo cual también dificulta la manipulación de mercadería.

Una solución para reducir costos y multiplicar capacidades de carga en diferentes camiones y camionetas, se puede iniciar con cambios sencillos y prácticos durante la clasificación de mercadería para almacenar, separando carga pesada de ligera, la cual por volumen y rotación debe ocupar lugares preferenciales. Para transportar estos bienes se pueden modificar determinados vehículos que permiten movilizar por ejemplo 60 m³ con 3,000 Kg. de carga útil y tener una autonomía de 22 Km. por galón, permitiendo multiplicar el volumen y la capacidad de carga original, acoplando un semirremolque al Minitracto.

Este modelo de utilidad conserva propiedades para intercambiar diferentes plataformas y ofrece audaces modalidades para la logística urbana, haciendo del desplazamiento y la ubicación estratégica de Semirremolques y Minitracts una


herramienta competitiva altamente diferenciada que reduce los traslados de camiones a furgón vacío que ocupan gran espacio en las vías, también permite que clientes y operadores tengan por más tiempo los semirremolques sin necesidad de detener los camiones, ya que Minitracts en ruta los acoplaran para llevarlos a sus destinos.

El diseño de un semirremolque (abierto, cerrado, con baranda, cortinero, equipados con frío, calor, etc.) es tan amplio como imposible de obtener con un vehículo dedicado para un propósito. Cada uno requiere satisfacer técnicamente exigencias estructurales de pesos y balances según el tipo de trabajo. El diseño mantiene muy bajo el centro de gravedad incrementando el volumen y la estabilidad, equipados con frenos eléctricos mejoran su desempeño en el tránsito urbano, aumentando el promedio de velocidad con mejor control y seguridad sobre la carga transportada.

Segmentos especializados como productos farmacéuticos, dispositivos médicos y productos sanitarios que pesan poco, ocupan gran volumen y requieren de frío, tal como exige la Autoridad Nacional de Salud mediante la ley de Buenas Prácticas de Distribución

“Existen fabricantes automotores que no se adecuan a la tendencia entre carga ligera y gran volumen”

y Transporte de Medicamentos son de interés para Ciclop.

Esta patente se aplica a vehículos de diferentes tamaños, nuevos o usados, a gasolina, diesel, GNV, GLP, híbridos, eléctricos o cualquier tipo de motorización futura debido al concepto novedoso de un vehículo que se subdivide para brindar soluciones especializadas en zonas urbanas mediante el intercambio de plataformas, haciendo que los Minitracts sean vehículos inconfundibles que generan ventajas competitivas y mayor rentabilidad porque cuestan mucho menos que un camión de igual volumen que consume y contamina más el medio ambiente. 





OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN MÉXICO PARA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ PERUANA Impulsa Alianza del Pacífico

- Mercado mexicano es de US\$80.000 millones para productores peruanos.
- Tecnológico de Monterrey promueve el desarrollo del sector en el Perú.

Pese al importante desarrollo del sector automotriz mexicano, existen procesos faltantes y de alto potencial en la cadena productiva de ese país, que abre posibilidades para las pymes peruanas de hacer negocios, dijo la ministra Magali Silva.

Durante el foro denominado "Oportunidades en México en

Cadenas Globales de Valor del Sector Automotriz", el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) destacó las alianzas estratégicas que se pueden generar con la industria automotriz mexicana en el marco de la Alianza del Pacífico, brindando grandes oportunidades de negocio para el sector automotriz nacional conformado principalmente por pequeñas y medianas empresas proveedores de productos con valor agregado como neumáticos, caucho, carrocerías, etc.

México tiene el privilegio de ser uno de los destinos más importantes para las

empresas armadoras y productoras de automóviles. En el territorio mexicano operan 12 empresas globales que producen autos con más de 30 plantas armadoras de vehículos, lo cual significa una oportunidad de mercado de US\$80.000 millones para productores peruanos.

EJES DE DESARROLLO

En tanto, César Antonio Barraza Ortiz, Director de Vinculación Empresarial del Tecnológico de Monterrey, habló acerca del modelo de vinculación que adoptaron con el



sector automotriz mexicano, basado en cuatro ejes para el desarrollo que son el **Desarrollo del Capital Humano, Capacitación Constantes de Personal, Transferencia tecnológica e Investigación**, el cual dinamitó el crecimiento de la industria automotriz mexicana en los últimos 10 años.


Cabe señalar que el Tecnológico de Monterrey es la única institución en México que brinda certificación a

los proveedores de autopartes para abastecer a NISSAN y General Motor Company (GMC).

INDUSTRIA PERUANA

Además, indicó que este modelo se debe adaptar a otros mercados para impulsar la industria a nivel latinoamericano. En Perú la industria automotriz es pequeña, conformada por proveedores en su mayoría considerados Tier 2 o 3 dentro de la cadena productiva automotriz. Sin embargo, a través de la sede del Tecnológico de Monterrey en Lima se puede trasladar la experiencia mexicana a la industria nacional para certificar proveedores peruanos que puedan abastecer de autopartes al mercado mexicano o a otros mercados de la región como Brasil, donde existe un mercado importante de industria automotriz.

“Tenemos una estrategia muy clara de cómo queremos acercarnos a la industria, al gobierno y al entorno en general. Esta estrategia la tenemos sectorizada y uno de los sectores que más nos interesa es el automotriz, porque es

una fuente de empleo importante. Nos interesa estar alineados con ellos para producir recursos humanos con mente y mano de obra calificada para insertarse a este mercado”, agregó Barraza. 

“En el territorio mexicano operan 12 empresas globales que producen autos con más de 30 plantas armadoras de vehículos”

“En Perú la industria automotriz es pequeña, conformada por proveedores en su mayoría considerados Tier 2 o 3 dentro de la cadena productiva automotriz”



LA LOGÍSTICA Y LA INTELIGENCIA EMOCIONAL



**Mg. Miluska
Morales Cuervo**
Gerente IMPAT SAC
Gestión del
Talento Humano

“La mayoría de problemas no se deben a la falta de capacidad, recursos o conocimiento, sino a la gestión inadecuada de las emociones”

“Sentir, pensar, actuar”

Aunque suene trivial, hoy por hoy no nos hemos detenido a evaluar el impacto que tienen las respuestas emocionales en la gestión de nuestras labores. Cuando escuchamos o hablamos sobre inteligencia emocional, generalmente nos viene a la mente las emociones de un individuo, facilitando que perdamos un tanto de vista la real connotación e implicancia que pueda tener este nuevo término en el ámbito empresarial y/o logístico, y por ende de los resultados alcanzados.

El beneficio de la inteligencia emocional es único, ya que ésta comprende no solo el autoconocimiento de nuestras emociones, sino también de nuestros pensamientos, sentimientos,

ideas y recuerdos. Cuando de autoconocimiento se trata no es solo saber cómo son mis emociones si no también tener pleno conocimiento de **“cómo, cuándo y por qué reaccionamos de una u otra manera”**. En tal sentido es preciso señalar que hoy en día es tan importante la inteligencia emocional como el conocimiento, dado que la Inteligencia emocional a través del **autoconocimiento y autocontrol**, facilitará resolver problemas de la manera más conveniente y esto hará de los resultados un éxito.

Hago énfasis de este término **“Inteligencia Emocional en la Logística”**, pues las presiones a los que están expuestos cada uno de los trabajadores son de todos los días. Es la logística una de las actividades más dinámicas en el ámbito empresarial, y a consecuencia de este dinamismo, tenemos los típicos problemas recurrentes que generan roces y disconformidad, como “no comunicarse a tiempo”, “inexactitud de

inventarios”, “registros equivocados de la información”, “empaques mal efectuados”, “entrega equivocada”, entre otros. Son algunas de estas situaciones las que desencadenan un conflicto y que en muchos de los casos, no son adecuadamente resueltas o manejadas. Es aquí donde la inteligencia emocional juega un rol protagónico, ya que el solo hecho de autoconocer nuestras emociones, derivará al autocontrol para enfrentar una situación conflictiva o de tensión y poderla resolver adecuadamente.

Por otro lado en mi experiencia y lo que observo en las empresas logísticas, son las varias responsabilidades que asume un trabajador y por lo general no muy bien delimitadas, cargas excesiva de trabajo exponiéndolo a tensiones, o como es el caso de no saber qué hacer con el trabajador a quien se le llamó la atención y éste reacciona de manera agresiva o defensiva sin aceptar una crítica constructiva. Y entonces están



los gerentes o jefes preocupados por no saber qué hacer con un trabajador así, que a partir de la fecha su productividad se estanca y la comunicación se resquebraja. Por ello debemos considerar como gerente, jefe o coordinador a personas con habilidades sociales que denoten inteligencia emocional, habilidad para resolver en breve un problema o conflicto suscitado en el área y no tan solo a la persona con conocimiento y experiencia. De igual forma al momento de decidir a quién se le retiene y a quién se le debe dejar ir, a quién se asciende y a quién no. Cuando se trate de una toma de decisión de este tipo que involucre al recurso humano, es importante priorizar la inteligencia emocional, se debe considerar o contemplar en todo caso que este colaborador desarrolle el control y dominio de sus emociones, manejo de conflictos, trabajo en equipo, liderazgo y asertividad para evitar contratiempos que perjudiquen a la empresa.

Otro aspecto a considerar y que generalmente es controversial es cuando los gerentes, jefes o coordinadores empiezan a tener roce o conflicto con uno, dos, tres o mas colaboradores, esto es un buen indicador para observar la gestión y evaluar su inteligencia emocional, su capacidad para resolver conflictos. Y aquí un aporte que recae

como meta o reto de un líder, gerente, jefe o coordinador, será un logro en su gestión si una situación crítica se resuelve de la manera más conveniente. Por consiguiente debemos priorizar a trabajadores que:

- Se adapten y sean flexibles para resolver una situación, que respondan de manera positiva.
- Hayan desarrollado su capacidad de escucha y comunicación.
- Se le observe iniciativa y deseo de contribuir con su trabajo y para la empresa.
- Desarrolle su efectividad en el manejo de sus relaciones interpersonales, que se integre, que tenga llegada, que tenga decisión y habilidad para negociar desacuerdos.

Estas habilidades se observan en el día a día. Sin embargo si se trata de captar un nuevo trabajador, es importante considerar una evaluación de habilidades blandas de tal manera que determine con mayor precisión estos elementos indispensables. Y para los colaboradores que tienen óptimos resultados, pero que sus relaciones interpersonales se encuentran en conflicto, a pesar que el área no demande de interacción constante, es importante considerar el desarrollo de talleres de crecimiento personal que ayuden a desarrollar o

regular estas reacciones emocionales defensivas o agresivas, el impacto de esta estrategia es muy positivo para la organización.

“No podemos impedir la aparición de nuestras reacciones de miedo o cólera, pero si podemos regularlas” 🔥

“Hoy en día es tan importante la inteligencia emocional como el conocimiento, dado que la Inteligencia emocional a través del autoconocimiento y autocontrol, facilitará resolver problemas de la manera más conveniente y esto hará de los resultados un éxito”





INFLUENCIA DEL TIPO DE MATERIAL EN LA RESISTENCIA DE LAS ESTANTERÍAS



*Ing. Augusto Alex
Huaranca Olivares
Huaranca Ingenieros
Gerente General*

La norma AISI S100-2007 (y sus ediciones posteriores) provee una relación de tipos de aceros que pueden ser utilizados en la fabricación de estructuras conformadas en frío que soportarán cargas en un edificio¹. Esta relación de material es recogida por la norma del RMI, ANSI 16.1: 2012, por tanto, todos los aceros que aparecen en dicha relación podrán ser utilizados en la fabricación de estanterías metálicas².

Los fabricantes nacionales ofrecen estanterías en los Aceros ASTM A36 y ASTM 572 Grado 50, ambos tipos de aceros están contemplados en la

lista que figura en el capítulo A2.1 APPLICABLE STEELS de la norma AISI S100-2007 sin embargo debemos hacernos la siguiente pregunta:

“¿Cuál de estos dos aceros ofrece mayores ventajas y porque?”

De manera intuitiva, el interesado en responder esta pregunta revisará la información técnica de cada tipo de acero y encontrará que el Acero ASTM A36 tiene una resistencia a la tracción igual a 2530kg/cm² y el Acero ASTM 572 Grado 50 tiene una resistencia a la tracción igual a 3515kg/cm². Al conocerse estos valores se puede afirmar que el Acero ASTM 572 Grado 50 tiene mayor resistencia, por tanto es el acero que ofrece mayores ventajas.

De manera intuitiva también, y en base a los postulados de la resistencia de materiales, un consultor en ingeniería estructural opinaría ante esta afirmación lo siguiente³:

“A medida que el porcentaje de carbono aumenta, la resistencia del acero crece y simultáneamente este acero pierde ductilidad, llegando a la deformación de rotura en menor tiempo”

Con esto la primera afirmación queda desestimada y nacerá en el lector interesado más interrogantes, como podrían ser: ¿Qué acero utilizo finalmente?, ¿Cuál es el más adecuado para mi proyecto?, ¿Cuáles son los

¹ Capítulo A “GENERAL PROVISIONS”. Norma AISI S100-2007

² Capítulo 1 “GENERAL”. Norma ANSI 16.1: 2012 (a revisión of MH 16.1: 2008)

³ RESISTENCIA DE MATERIALES Segunda Parte. S. Timoshenko. Universidad de Stanford

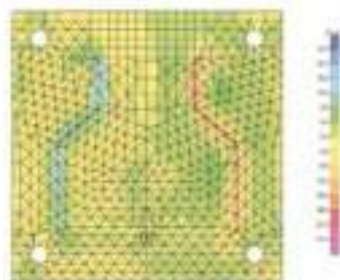
criterios que debo considerar para seleccionar el tipo de acero a utilizar?, etc.

Este documento pretende responder estas interrogantes. Para ello se ha realizado el análisis estructural de un poste tipo omega de dimensiones 100x100x2.0 (en milímetros) sometido a una fuerza axial de compresión de 10 toneladas y momento de volteo por efectos sísmicos de 4.75ton-m. En un primer análisis se considera el acero tipo ASTM A36 y en un segundo análisis se ha considerado el acero tipo ASTM 572 Grado 50.

Los resultados obtenidos en el rango elástico no muestran diferencias significativas con relación a resistencia y ductilidad. Los resultados obtenidos en el rango inelástico sí. El análisis Pushover realizado demuestra que el poste fabricado con acero ASTM A36 tiene mayores esfuerzos que los fabricados con acero ASTM Grado 50 por tanto este último tiene mayor resistencia así mismo se verifica que las elongaciones obtenidas para el acero ASTM A36 son mayores que para el acero ASTM Grado 50 por tanto este último es menos dúctil.

De lo anterior podemos concluir que la estructura ideal debe incorporar elementos estructurales fabricados en ambos tipos de acero para asegurarnos de proporcionar suficiente resistencia y ductilidad al conjunto estructural. Por ejemplo podemos colocar todos

los postes en acero ASTM Grado 50 y todas las Vigas de Carga en Acero ASTM A36 o viceversa, así mismo podemos recomendar que todas las placas base sean de acero A36. Esta recomendación no debe tomarse como una receta inalterable ya que cada consultor en ingeniería estructural a quien se le confíe el proyecto tendrá que realizar el análisis para varias hipótesis de carga y seleccionar la distribución de elementos estructurales principales y secundarios de acuerdo a la necesidad del proyecto.



Placa Base



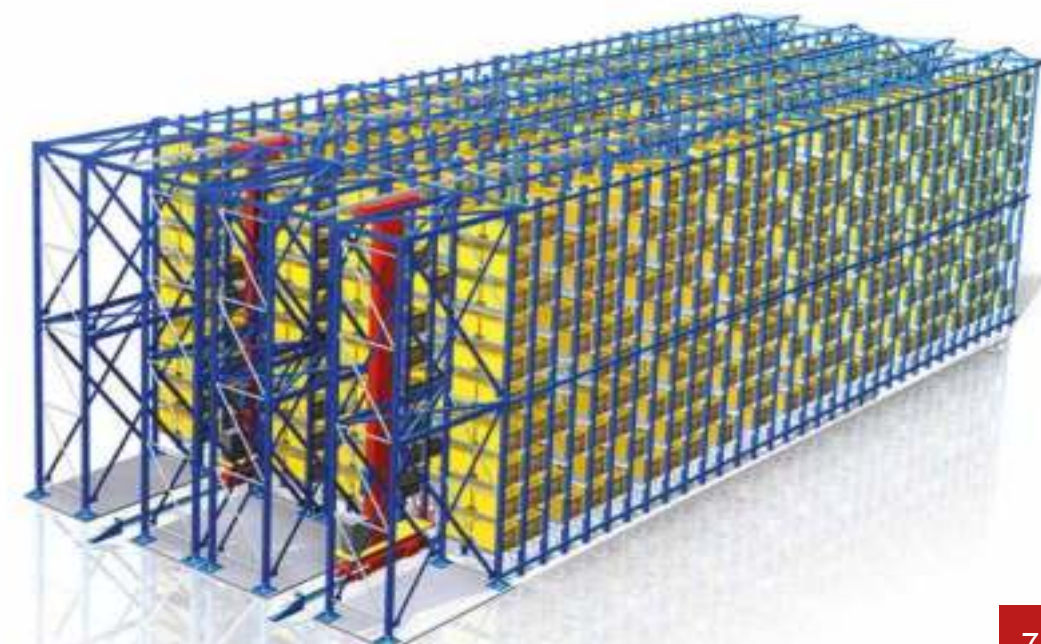
Poste Deformado

“Al conocerse estos valores se puede afirmar que el Acero ASTM 572 Grado 50 tiene mayor resistencia, por tanto es el acero que ofrece mayores ventajas”

Comentario Final

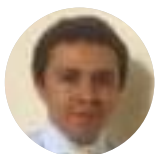
La imagen de la placa base muestra la distribución de esfuerzos que se produce en ella ante la acción de un sismo. El contorno rojizo representa la línea de contacto del poste bajo efectos de compresión. El contorno celeste representa la línea de contacto del poste bajo efectos de tracción. Estos dos efectos se presentan en simultáneo, por ello se sugiere que todo el perímetro de contacto entre el poste y la placa sean soldados. La imagen del poste deformado muestra que la torsión de este elemento sobre su propio eje es suficiente para producir deformaciones permanentes en él, sin embargo en las memorias de cálculo de los proyectos de estanterías se suelen omitir la verificación por torsión, por ello es responsabilidad del dueño del proyecto solicitar esta verificación y es una obligación del proyectista entregarla.

“La estructura ideal debe incorporar elementos estructurales fabricados en ambos tipos de acero para asegurarnos de proporcionar suficiente resistencia y ductilidad al conjunto estructural”





SITUACIÓN CRÍTICA: ¿LAS NAVIERAS NAUFRAGARÁN?



Mitchel Narva
Magíster en Supply Chain
Management ESAN
Administrador de Ventas de
Fitflow Perú S.R.L

En los últimos años las navieras se han visto seriamente afectadas por la sobre oferta de buques y la baja demanda del comercio mundial, y más aún con la competitividad de buques cada vez más grandes y de mayor capacidad de carga como los de 12,000 TEUS o 20,000 TEUS, logrando que éstos sean más competitivos a razón de los beneficios que ofrecen: economía de escala, ahorro de combustible y mayores controles medio ambientales.

Muchas navieras han paralizado la construcción de nuevos buques en los astilleros de Corea y China, debido a la baja demanda del mercado mundial. Se estima que la demanda pueda incrementarse en los siguientes años, sin embargo el riesgo de que la situación actual se pueda mantener un tiempo más es alto, pudiendo provocar (hechos que veremos en los próximos meses) que las navieras se fusionen o sean compradas por otras navieras más sólidas y con mayor capital.

Principales Líneas de Transporte Marítimo

En la actualidad el 48.8% del transporte marítimo es controlado por seis principales navieras: Maersk, MSC, CMA-CGM, COSCO, Evergreen y Hapag Lloyd.

Antecedentes

Hasta antes del año 2008, cuando la crisis financiera fruto de la burbuja inmobiliaria de EE.UU. golpeó al mundo entero, la industria Naviera se desarrollaba con altos índices de crecimiento, ello motivaba

Rnk	Operator	TEU	Share	Existing fleet	Orderbook
1	APM-Maersk	3,156,369	15.3%		
2	Mediterranean Shg Co	2,750,389	13.3%		
3	CMA CGM Group	2,335,212	11.3%		
4	COSCO Container Lines	1,573,498	7.6%		
5	Evergreen Line	949,423	4.6%		
6	Hapag-Lloyd	925,218	4.5%		
7	Hamburg Sud Group	646,178	3.1%		
8	Hanjin Shipping	625,416	3.0%		
9	OOCL	605,789	2.9%		
10	Yang Ming Marine Transport Corp.	575,773	2.8%		
11	MOL	535,355	2.6%		
12	UASC	526,153	2.5%		
13	NYK Line	495,734	2.4%		
14	Hyundai M.M.	400,257	1.9%		
15	K Line	390,895	1.9%		
16	Zim	362,149	1.8%		
17	P&L (Pacific Int. Line)	348,920	1.7%		
18	Wan Hai Lines	231,209	1.1%		
19	X-Press Feeders Group	148,622	0.7%		
20	KMTC	120,061	0.6%		
21	IRISL Group	97,871	0.5%		
22	STC	91,871	0.4%		
23	Arkas Line / EMES	72,107	0.3%		
24	YS Lines	71,445	0.3%		
25	Simatech	56,941	0.3%		
26	RCL (Regional Container L.)	54,295	0.3%		
27	Quanzhou An Sheng Shg Co	53,888	0.3%		
28	OEL / Shreyas (Transworld Group)	53,288	0.3%		
29	Zhonggu Shipping	45,764	0.2%		
30	Grimaldi (Napoli)	43,505	0.2%		

All information above is given as guidance only and in good faith without guarantee

© Alphaliner 1999-2016

Fuente portal Alphaliner (www.alphaliner.com) – Fecha Mayo del 2016

a las principales líneas navieras a encargar la construcción de buques portacontenedores cada vez más grandes a los principales astilleros especializados, éstos ante la alta demanda incrementaban sus precios y listas de espera, sugiriendo la fabricación en serie de tres a seis unidades por compañía a fin de ahorrar costos.

Entre 2009 y 2010, frente a la nueva realidad macroeconómica, muchas navieras se vieron afectadas porque además de la crisis, contaban con flotas 50% más grandes para un mercado que había reducido considerablemente su demanda, este escenario –donde hay una sobreoferta de buques portacontenedores– obligó a las navieras a bajar sus fletes, pero manteniendo la calidad de su servicio y lograr ser eficientes con respecto al uso de sus recursos.

Según el portal *Drewry Maritime Research* “solo entre 2007 y 2012 las quince mayores líneas navieras del mundo registraron pérdidas por más de mil 100 millones de dólares”; la necesidad de abaratar sus costos se convirtió en prioridad debido a la caída de los fletes y la sobreoferta.

Variación histórica de los fletes

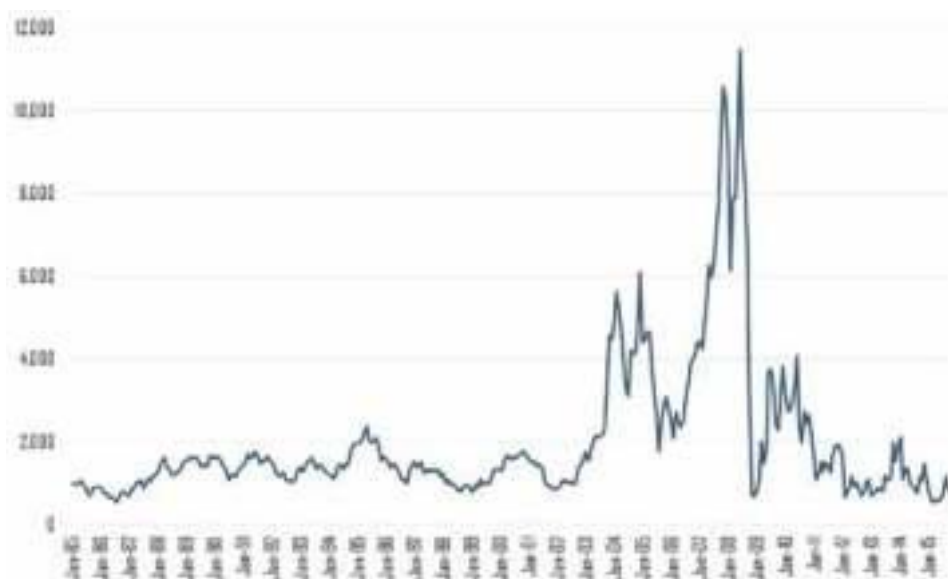
Tras la caída del 2009, las navieras tomaron ciertas medidas que les permitieron recuperarse durante el siguiente año. Algunas de estas medidas fueron la navegación lenta,

la subcontratación y la eliminación de rutas; sin embargo lo hecho no fue suficiente para los años venideros.

Entre 2014 y 2015 con la drástica disminución del boom chino, la importación de materias primas se vio afectada, con lo cual muchos buques (especialmente graneleros), se vieron afectados teniendo que reducir sus precios a niveles de costo que les permitan mantenerse y evitar el cierre o paralización de sus actividades.

Buques anclados y Megabarcos vacíos

Pero, cada vez son más los buques anclados en los puertos al rededor del mundo a las espera de un contrato que les garantice su operatividad, especialmente aquellos que pertenecen a pequeñas empresas navieras, las cuales se han visto obligadas a sacar de circulación sus unidades por los costos operativos que suponen. Según *Lloyd's*



Bloomberg, BDIY:IND. Valor considerado del primer día laborable del mes.

List "los buques portacontenedores amarrados a finales de octubre del año pasado suman un total de 280, cifra que representa el 5,2% de la flota global y el 2,7% de la capacidad total de carga."

Ya desde principios del año 2000, el tamaño de los buques ha ido en aumento hasta llegar a los denominados buques de Clase E con capacidad mayor a 18,000 TEUS, dicho incremento ha colaborado en el desmedido crecimiento de la oferta y a su vez ha obligado a que los principales puertos y canales tengan que invertir en modificar su infraestructura para poder recibir a los denominados Megabarcos.

En los últimos meses algunas navieras ya se han pronunciado, señalando que ante la actual crisis están deteniendo la producción de nuevas unidades, tal es el caso de Maerks que a fines del 2015 anunció la cancelación de su pedido de 16 buques (seis de ellos de clase E), la cancelación de cuatro rutas y el despido del 20% de su planilla de colaboradores.

Estrategias que están tomando las Navieras

Algunas de las estrategias que actualmente están utilizando las navieras son:

1. Eliminación de rutas deficitarias;
2. Eliminación de escalas directas sustituyéndolas con alimentadores (*feeders*);
3. Acuerdos entre dos o más navieras para reducir sus flotas

compartiendo adecuadamente la flota remanente;

4. Negociar con astilleros la cancelación de contratos de construcción de nuevos buques o postergar su entrega;
5. Mantener inactivos algunos buques y esperar que mejoren los volúmenes de carga para reincorporarlos a la flota;
6. Aplicar la reducción de velocidad para consumir menos combustible; y
7. Rejuvenecer y reducir sus flotas por medio del desguace de buques obsoletos.

Alianzas Navieras

Vincent Clerc, Director Comercial de Maerks, señala que "el objetivo de las alianzas es permitir a las líneas de transporte de contenedores optimizar sus redes y beneficiarse de las economías de escala y alcance. Potencialmente, esto permite a los socios de la alianza individuales comercializar servicios competitivos que sean atractivos para los clientes; más puertos, servicios más directos, más frecuencia..."

A la fecha hay cuatro grandes alianzas:

1. Ocean Three P3 (China Shipping, CMA CGM y United Arab Shipping);
2. CKYHE Alliance (COSCO, Evergreen, K-Line, Yang Ming y Hanjin);
3. G6 (APL, Hapag-Lloyd, Hyundai MM, MOL, NYK y OOCL); y
4. 2M (Maersk Line y MSC) en el servicio de Asia a Europa, siendo la mayor ruta comercial en el mundo. 🔴



Los cambios, las fusiones y las compras entre las navieras continuarán a lo largo de los años.

La naviera CMA-CGM informó que si compra a su par APL deberá solicitar la aprobación de la Unión Europea. A inicios de mayo la Comisión Europea otorgó el visto bueno, poniendo como condición que APL abandone la alianza G6, esta adhesión le permitirá a CMA-CGM contar ahora con una capacidad de 2.4 millones de TEUS y una flota de 563 naves. Sin embargo, ¿qué pasará con las compañías navieras en los próximos años y en qué nivel se mantendrán los fletes marítimos a nivel mundial?

Ranking de puertos

Los Top 20 en América Latina y el Caribe en 2015

La CEPAL elabora cada año un ranking que muestra el detalle de los movimientos de carga en contenedores en 120 puertos de la región, en base a información recopilada directamente con las autoridades portuarias y operadores de los terminales marítimos. En 2015 esta actividad creció 1,7%, con un volumen aproximado total de 48 millones de TEU. Esta infografía muestra los puertos ubicados en los primeros 20 lugares del ranking.



CEPAL

Fuente: CEPAL, Perfil Marítimo y Logístico de América Latina y el Caribe, mayo 2016. <http://bit.ly/1ILORgy>



ALMACENES ADUANEROS Y RÉGIMEN DE DEPÓSITO ADUANERO



Mg. Roberto Zagal
Pastor

Los almacenes aduaneros son recintos autorizados por la Administración Aduanera en coordinación con el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, para el almacenamiento de mercancías extranjeras (en los casos de ingreso o paso de mercancías) y para el control de mercancías nacionales o nacionalizadas (en el caso de exportación o salida de mercancías del territorio aduanero).

La Ley General de Aduanas define a los Almacenes Aduaneros como aquel local destinado a la custodia temporal de las mercancías cuya administración puede estar a cargo de la autoridad aduanera, de otras dependencias públicas o de personas naturales o jurídicas, entendiéndose como tales a los depósitos temporales y depósitos aduaneros.

El Depósito Temporal es aquel local donde se ingresan y almacenan temporalmente mercancías pendientes de la autorización de levante por la autoridad aduanera; y, el Depósito Aduanero, es el local donde se ingresan y almacenan mercancías solicitadas al régimen de depósito aduanero; éstos pueden ser privados o público, dependiendo si es de uso exclusivo o

si recibe carga de diferentes clientes, respectivamente.

Para operar los almacenes aduaneros deben contar con un local, instalaciones, equipos y medios que permitan satisfacer las exigencias de funcionalidad, seguridad e higiene, y cumplir con determinados requisitos y condiciones exigidas en la Ley General de Aduanas, Reglamento de la Ley General de Aduanas, y normas conexas.

Para un Depósito Temporal se requiere un local que tenga un área mínima de terreno: para carga marítima: 10,000.00 m²; solo para carga aérea y/o terrestre: 2,000.00 m²; para carga aérea destinada exclusivamente al régimen de exportación definitiva: 600.00 m²; para carga fluvial o lacustre: 500.00 m² y para los envíos postales: 200.00 m². En el caso de Depósito Aduanero, si es público se exige como mínimo 3,000.00 m² y si es privado 1,000.00 m².

El piso del local debe estar pavimentado con asfalto o losa de concreto en las zonas de reconocimiento físico; de almacenamiento de mercancías en contenedores; donde se ubica la oficina de la autoridad aduanera; y vías peatonales y vehiculares. Adicionalmente, debe contar con un sistema de comunicación

de datos y equipos de cómputo que permitan su interconexión con la SUNAT, para su operatividad aduanera; un cerco perimétrico instalado de modo permanente, de ladrillo o concreto u otro material que brinde similar seguridad y con una altura mínima de tres metros; una zona de reconocimiento físico para carga suelta y otra para carga en contenedores, cuando reciban ambos tipos de carga. La zona de reconocimiento físico deben estar debidamente demarcada y señalizada, con piso pavimentado con asfalto o losa de concreto; su extensión debe guardar proporción con la operatividad del despacho aduanero y permitir a la autoridad aduanera realizar el reconocimiento físico de las mercancías.

Los Almacenes Aduaneros también deben contar con una oficina para uso exclusivo de la autoridad aduanera, que tenga un área mínima para el inicio de actividades de 7 m² en caso de depósito aduanero, y de 12 m² tratándose de depósito temporal, su extensión debe guardar proporción con la operatividad del despacho aduanero y estar instalada cerca de la zona de reconocimiento físico o a una distancia prudencial cuando se almacene mercancías calificadas como peligrosas. Asimismo, las paredes y el



Se exige que los Almacenes Aduaneros tengan un sistema de monitoreo por cámaras de televisión, compuesto por videocámaras que permitan a la administración aduanera visualizar en línea la ubicación y el movimiento de las mercancías en su integridad.

Los Depósitos Aduaneros Autorizados son responsables de la recepción, permanencia, conservación, custodia, pérdida y salida de las mercancías mientras se encuentren en su poder.

techo deben ser de ladrillo o concreto, las paredes externas e internas estarán recubiertas con pintura de color gris claro y el techo con pintura blanca, estando en el lado frontal de la oficina un letrero visible que indique: Oficina de la Autoridad Aduanera. Para efecto de la comunicación en línea debe contar con equipos de cómputo y con sistema UPS (fuente ininterrumpida de poder) para su interconexión con la SUNAT.

También se exige que los Almacenes Aduaneros tengan un sistema de monitoreo por cámaras de televisión, compuesto por videocámaras que permitan a la administración aduanera visualizar en línea la ubicación y el movimiento de las mercancías en su integridad, en las áreas del perímetro del almacén aduanero, áreas del ingreso y salida del almacén aduanero, áreas de almacenamiento y zonas de reconocimiento físico; balanzas que cuenten con certificados de calibración con valor oficial; maquinarias y herramientas adecuadas para el manipuleo de la carga, pesaje de la carga y otras actividades operativas, de acuerdo con el tipo de mercancías; equipo de lucha contra incendio, así como detectores de incendio en áreas de almacenamiento techadas y cerradas; grupo electrógeno que asegure la continuidad de la operatividad del almacén aduanero y las labores de la autoridad aduanera, en caso de falta de energía eléctrica.

El Régimen de Depósito Aduanero

El Depósito Aduanero es el régimen que permite que las mercancías que llegan al territorio aduanero puedan ser almacenadas en un depósito aduanero para esta finalidad, por un periodo determinado y bajo el control de la aduana, sin el pago de los derechos arancelarios y demás tributos aplicables a la importación para el consumo, siempre que no hayan sido solicitadas a ningún régimen aduanero ni se encuentren en situación de abandono.

Este régimen puede ser autorizado por un plazo máximo de doce meses computado a partir de la fecha de numeración de la declaración. Si el plazo solicitado fuese menor, las prórrogas serán aprobadas automáticamente con la sola presentación de la solicitud, sin exceder en conjunto el plazo máximo antes señalado. El dueño o consignatario es responsable por las mercancías durante el traslado de las mismas desde el punto de llegada hasta la entrega al depósito aduanero.

La mercancía depositada podrá ser destinada total o parcialmente a los regímenes de importación para el consumo, reembarque, admisión temporal para reexportación en el mismo estado o admisión temporal para perfeccionamiento activo.

Los depositarios acreditarán el almacenamiento mediante la expedición de Certificados de Depósito, los que podrán ser desdoblados y endosados por sus poseedores antes del vencimiento del plazo autorizado.

Cabe precisar que no podrán destinarse al régimen de depósito aduanero, las siguientes mercancías:


- a) Las que hayan sido solicitadas a un régimen aduanero;
- b) Las que estén en situación de abandono legal o voluntario;
- c) Las de importación prohibida;
- d) Los explosivos, armas y municiones;
- e) El equipaje y menaje de casa; y
- f) Los envíos postales y de entrega rápida.

En el caso de mercancías perecibles, el plazo del depósito no puede exceder la fecha de vencimiento de la mercancía dentro del plazo máximo para el régimen de depósito aduanero. Los depositantes con la sola autorización del responsable del Depósito Aduanero Autorizado pueden someter la mercancía a operaciones tales como: cambio, trasiego

y reparación de envases necesarios para su conservación, reunión de bultos, formación de lotes, clasificación de mercancías y acondicionamiento para su transporte, sin que se produzca alteraciones a su naturaleza o su valor. Incluso, tratándose de vehículos automotores, se pueden efectuar las siguientes operaciones:

- a) Lavado del Vehículo: Eliminación de la capa de cera protectora mediante el uso de instrumentos adecuados al caso y secado manual del vehículo;
- b) Control del Vehículo: Verificación del arranque y del nivel de aceite del motor, los fusibles del sistema eléctrico para su reposición o cambio de ser necesario, el estado del electrolito de la batería, el ajuste de pernos, tuercas, juntas y similares con uso de herramienta manual; y
- c) Pintado del Vehículo: Corrección de rayas superficiales y abolladuras en las chapas exteriores, molduras o paragolpes.

Los Depósitos Aduaneros Autorizados son responsables de la recepción, permanencia, conservación, custodia, pérdida y salida de las mercancías mientras se encuentren en su poder, así como por los derechos y demás tributos que afecten la importación de las mercancías, sin perjuicio de la responsabilidad penal o administrativa que corresponda. Asimismo, son responsables por el traslado de la mercancía durante el traslado de las mismas desde el punto de llegada hasta la entrega a sus recintos.

Para efecto de los despachos totales o parciales de las mercancías en depósito, se tendrá en cuenta el peso registrado al momento de la recepción por el depositario, quien asumirá la responsabilidad frente al Fisco con relación a la deuda tributaria aduanera, por las diferencias que pudieran presentarse en función a la variación del peso registrado a la salida de las mercancías. Tratándose de carga a granel no se tomará en cuenta para los efectos de lo señalado en el párrafo anterior, la pérdida de peso por efecto de influencia climatológica evaporación o volatilidad, siempre y cuando la pérdida del peso no exceda del dos por ciento del peso registrado al ingreso de la mercancía al depósito. 



LATINAS LOCALES, MULTILATINAS Y LATINAS GLOBALES



Aldrudo Blas Rivera
Director Académico Adex

Se define Negocios Internacionales como el conjunto de transacciones que un país realiza con el resto del mundo en un periodo de tiempo, siendo las razones por las cuales las empresas participan en dicha actividad:

- Expandir las ventas: A través de una mayor cantidad de consumidores y ventas en potencia a nivel mundial que en un solo país;
- Adquirir recursos: Debido a escasez o encarecimiento en la industria; y
- Minimizar riesgos: Logrando operaciones en países con diferentes ciclos económicos.

Por tanto, el desarrollo de Negocios Internacionales en la región, ha evidenciado la presencia de tres tipos de empresas:

- Latinas Locales.- Empresas que pueden tener ingresos internacionales (exportadores) pero con las operaciones y recursos en un solo país de América Latina;

- Multilatinas.- Empresas cuyos ingresos se originan en otros países y con operaciones y recursos en América Latina; y
- Latinas Globales.- Empresas cuyos ingresos, operaciones y recursos significativos son generados fuera de América Latina.

Sobre la base de la existencia de estas empresas, es necesario tomar en cuenta ciertas características que las Multilatinas presentan:

- Ejecutivos de primera calidad en los consejos directivos y en la Administración de Operaciones;
- Liderazgo en el mercado local, con diversas estrategias competitivas;
- Diversos enfoques en la expansión internacional;
- Alta necesidad de financiamiento, pero con un acceso limitado a los mercados de capitales; y
- Niveles más bajos de gobierno corporativo y mayor control de familia.

Asimismo, las empresas Latinas Globales, presentan las siguientes características:

- El establecimiento de una posición de liderazgo de mercado en sus mercados locales;
- El desarrollo de estrategias y capacidades que se enfocan en las adquisiciones y joint ventures como los mecanismos principales de crecimiento internacional;
- La adopción de prácticas de gobierno de clase mundial;
- Disponibilidad y retención de altos ejecutivos calificados para liderar la expansión internacional; y
- Acceso a mercados de capitales y financiamiento.

En la misma línea de ideas, debemos indicar que en la región tenemos la presencia de empresas: **Latinas locales** en sectores como el comercio minorista, información y comercio mayorista; **Multilatinas** fundamentalmente en



los sectores: Comercio Minorista, Información, Petróleo y Gas y **Latinas Globales** en sectores como el de Petróleo y Gas, Alimentación e Información.

De otro lado, las empresas latinoamericanas y peruanas, en particular, requieren la participación del Estado para lograr que muchas empresas adquieran la condición de Empresas Multilatinas y/o Latinas Globales. Por tanto, el Estado debe generar estabilidad política, económica y crear las condiciones para un mayor acceso al capital. Para esta última participación del Estado, las iniciativas empresariales como el Mercado Integrado Latinoamericano (MILA) contribuyen al financiamiento en los países de la Alianza del Pacífico (Perú, México, Chile y Colombia). Sin embargo, el Estado debe coordinar con el sector empresarial otras iniciativas similares que permitan el financiamiento en otros mercados.

Asimismo, la participación del Estado Peruano en el acceso de las empresas a otros mercados se evidencia en el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) 2015 - 2025, el cual tienen como uno de los objetivos estratégicos: La internacionalización de las empresas peruanas, por tanto este objetivo implica tomar en cuenta los pilares:

1. Desarrollo de oferta.- A través del incremento en Negocios de Servicios y Diversificación de la Oferta Exportable;
2. Diversificación de Mercados.- Buscando promover la Internacionalización de las Empresas, inserción en cadenas globales de valor, desarrollo de inteligencia comercial y consolidar la presencia y promoción comercial del Perú en el exterior;
3. Facilitación de Comercio.- Logrando el Financiamiento del comercio exterior; y
4. Generación de capacidades y cultura exportadora.- A través de la Red Nacional de Apoyo al Desarrollo del Comercio Exterior, generación de competencias en comercio exterior y transferencia tecnológica e innovación para la competitividad internacional.

Finalmente, el camino del crecimiento de las empresas peruanas a empresas Latinas Globales, implica una gran participación del estado a través de lograr el objetivo de Internacionalizar las Empresas Peruanas. Por el lado de las empresas el de desarrollar y afianzar estrategias de Internacionalización (Adquisiciones, Joint Ventures, entre otros) además de adoptar prácticas de gobierno corporativo. 🔴



Gráfico 1*: Estado de Madurez de las industrias seleccionadas2

*= Excluye la empresas del estado.

“El Estado debe generar estabilidad política, económica y crear las condiciones para un mayor acceso al capital”

“El Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) 2015 - 2025, tiene como uno de los objetivos estratégicos: La internacionalización de las empresas peruanas”



Warehouse Visión 2020: 76% de profesionales planea acelerar inversión en almacenes y bodegas

Zebra Technologies Corporation, líder global en soluciones y servicios que proporcionan visibilidad en tiempo real en las organizaciones, bienes, personas y operaciones, dio a conocer los resultados de su estudio Warehouse Vision 2020, el cual compara la información proveniente de más de 1,378 jefes de gestión de tecnología y profesionales de operaciones de almacenes sobre las expectativas del 2015 frente a las del año 2020.




Las conclusiones más importantes del estudio resaltan que:

1. 40% consideran que reducir el tiempo de entrega sería una medida clave que requiere una inversión en almacenes y bodegas;
2. 76% espera un incremento en el número de ubicaciones de los almacenes y en el volumen de los productos enviados fuera de éstos, lo que indica una mayor demanda de los consumidores;
3. La mitad de los profesionales de operaciones y TI encuestados tenían previsto cambiar a un mejor y más

- moderno sistema durante el año pasado, mientras el 75% de ellos lo tienen programado para el 2020, a fin de ayudar a controlar el aumento de las ubicaciones de los almacenes y los artículos enviados;
4. 51% de los encuestados esperaban una mayor inversión en los sistemas de localización que supervisan el inventario y los activos de la bodega en tiempo real durante el año pasado; este número aumenta hasta en 76% de los encuestados para el 2020;
5. 82% de los ejecutivos anticipa un aumento en las mercancías entrantes que serán etiquetadas

con códigos de barras durante los próximos cinco años; y

6. Los principales focos de inversión serán aumentar el volumen de los artículos enviados (76%), equipar a todo el personal con tecnología adecuada (73%), escaneo de código de barras (68%), tabletas (66%) e Internet de las cosas (62%).

La encuesta de octubre 2015 fue completada por 1,378 profesionales de operaciones y TI de almacenes y bodegas en 12 países: Australia, Brasil, Canadá, China, Francia, Alemania, India, Italia, México, España, el Reino Unido y los Estados Unidos. 

www.
expo
movimat
.com.br

20^a 22
SETEMBRO
2 0 1 6

MOVI
MAT

Salão Internacional da Logística Integrada



Multimodalidade



Condomínio Logístico/
Real State



Segurança/
Gerenciamento
de Risco



Intralogística



T.I.

 /Movimat

Na nova Movimat você encontra:

LOGÍSTICA DE
PONTA À PONTA

► Expo Center Norte

Pavilhão Branco | São Paulo - SP

Contate nossos consultores!

comercial@expomovimat.com.br

Tel.: 11 3060-4982

Encontre as melhores soluções para destacar
seus produtos e serviços e alavancar grandes
negócios para sua empresa!

Organização e Promoção:

 Reed Exhibitions
Alcantara Machado



PLANIFICACIÓN DE LA DEMANDA EN LA CADENA DE SUMINISTRO



Ignacio Soret Los Santos

Director del Máster en Dirección de Logística y Distribución Comercial, LODC, en ESJC BUSINESS MARKETING SCHOOL, Madrid, España, titulación conjunta con la Maestría en Supply Chain en ESAN, Lima, Perú.

INTRODUCCIÓN

La planificación debe partir de una previsión de la demanda que permita definir el trabajo que se tendrá que realizar. Dicha previsión afectará a todas las áreas funcionales de la empresa. El ejercicio no es fácil. Muchos productos o servicios son de naturaleza imprevisible (nuevos productos, ropa de moda, consultoría...). En otros casos, no se dispone de información histórica y es imposible aplicar los métodos tradicionales de proyección. Entonces, solamente la intuición (poco fiable casi siempre), la experiencia y el conocimiento del mercado pueden proporcionar pistas utilizables.

En muchos casos, para solventar en parte la incertidumbre de la demanda se mantienen elevados niveles de stock, sobre todo en los casos en que se necesita mantener un elevado nivel de servicio, cosa que ventas justifica plenamente, en contra de los responsables de gestión del inventario. También las líneas de

producción justifican los grandes lotes de fabricación para ocultar sus ineficiencias, como los tiempos largos de preparación de formatos.

LA INVESTIGACIÓN DE OPERACIONES APLICADA EN LA CADENA DE SUMINISTRO. PLANIFICACIÓN DE LA DEMANDA.

Durante tres años, el equipo de Rohm y Hass usó la investigación de operaciones para su línea de negocios de polímero y resinas: definición de la política de negocio, segregación del *make to stock* y el *make to order* de los canales de la cadena de suministro, priorización de los consumidores, y desplazamiento de clientes no estratégicos a los distribuidores u operadores logísticos. Todos estos cambios han supuesto mucho dinero de ahorro y han incrementado la eficiencia productiva.

Pero para que ellos se dieran cuenta de la utilidad de esta área de conocimiento, tuvieron que pasar por

muchas cosas. A mediados de los 90, los clientes de la compañía se enfrentaron a una presión de los precios de los minoristas como son Wal-Mart y Home Depot, además de a una creciente competencia de gigantes de la química como BASF y Dow Chemical. Debido a esa situación, la compañía tomó la decisión de reducir los costes en las plantas, ya que están programando sus órdenes de producción y fechas de despacho de una manera desorganizada, causando altos niveles de coste de inventario y creando presiones al personal.

Así, Rohm and Haas comenzó el mejoramiento de la operación del negocio de polímeros y resinas (P y R). P y R es la unidad de negocio más grande de Rohm y Hass, aportando el 51% en las ventas y con ganancias corporativas de la empresa de 4.000 millones de dólares. Dentro de esta unidad de negocio, la línea de producción más grande fue la de emulsiones de polímeros, el cual es el principal ingrediente para la pintura a base de agua.



ROHM Y HASS pertenece a Dow Chemical Company. Emplea a 17.000 personas en 27 países, entre ellos España. Fabrica productos químicos especializados para los mercados de uso final, tales como la construcción, los dispositivos electrónicos, el embalaje, el hogar y productos de cuidado personal.

El personal de P y R había asumido que los patrones de demanda de los clientes son impredecibles, y unos tiempos de entrega cortos de los productos estaban ocasionando altos niveles de inventario. En esta situación, los programadores de la planta se dedicaban a hacer improvisaciones.

El rediseño comenzó con un análisis de los clientes. El equipo empezó a clasificarlos teniendo en cuenta que solo el 2% de ellos representaban el 59% del volumen y el 55% del beneficio. Dada esta información, Rohm y Haas entrevistó a sus clientes más grandes para evaluar qué servicios valoraban más. Y con base a este estudio se tomó la decisión de que los clientes más grandes se atenderían directamente y los otros clientes los gestionarían los distribuidores.

Adicionalmente, el equipo también desarrolló un modelo de investigación de operaciones para analizar la demanda histórica. Se identificaron dos categorías de productos: productos con alto

volumen con demanda poco variable y productos con poco volumen con demanda muy variable.

Para la categoría de alto volumen, el equipo realizó previsiones permitiendo que el desarrollo del proceso se realizara más racionalmente. De hecho, el equipo se dio cuenta de que la capacidad de predecir la demanda de este primer grupo se estaba ocultando por el segundo grupo al agregar la demanda de todos ellos.

Con estas ideas, el equipo formuló una nueva estrategia de producción. Se propuso que unas plantas se dedicaran a los productos de alto volumen y baja variabilidad, con un tiempo de entrega de dos días, teniendo una estrategia parecida a make to order para estos.

Para el segundo grupo de productos, el equipo propuso un tiempo de entrega largo, permitiendo a producción planificar con regularidad. El tiempo de entrega sería de siete días. Además de esto, se impuso una condición a los clientes: si querían comprar el producto, deberían comprar un tamaño de lote económico de producción. Con esa política se redujeron significativamente los inventarios.

Después de estos cambios, P y R pudo alcanzar mejoras muy significativas. Como lo dice Steven J Rauscher, el vicepresidente y director de la cadena de suministro de la empresa: "La programación de producción ha sido un éxito rotundo con estos cambios, a pesar de la incredulidad de los planificadores y programadores".

PREGUNTAS CLAVE

- 1 ¿Cuáles son las causas internas que elevan los costes?
- 2 ¿Cuál es el proceso de análisis para la reducción de costes?
- 3 ¿Cuáles son las decisiones tomadas a raíz del análisis?

RESPUESTAS A PREGUNTAS CLAVE

1 ¿Cuáles son las causas internas que elevan los costes?

- Elevados stocks por incertidumbre de la demanda.

- Grandes lotes de producción por largos tiempos de preparación de formatos: Make to stock.

- Programación de órdenes y despachos de forma desorganizada, creando presiones en el personal.

2 ¿Cuál es el proceso de análisis para la reducción de costes?

- ABC de clientes y de líneas de productos. Priorización.

- Análisis de la demanda (productos con alto volumen con demanda poco variable). Desagregación de ventas.

3 ¿Cuáles son las decisiones tomadas a raíz del análisis?

- Desplazar clientes no estratégicos a distribuidores y operadores logísticos (el 2% representa el 59% del volumen y el 55% del beneficio).

- Mejora de la unidad de negocio de polímeros y resinas (51% de las ventas).

- Nueva estrategia de producción para productos de alto volumen y demanda poco variable: make to order con plazos de 2 días.

- Para productos de bajo volumen y demanda variable: se impone a los clientes que compren por Lote económico de pedido (Economic Order Quantity, EOQ) con plazo de 7 días.

CONCLUSIONES ACERCA DE LA PLANIFICACIÓN DE LA DEMANDA

La planificación de la demanda permite optimizar todas las operaciones a lo largo de la cadena de suministro.

Minimiza stocks por sobreproducción.

Organiza racionalmente la programación de órdenes de fabricación.

Mejora la rentabilidad de los productos y de los clientes.

Mejora las condiciones laborales.

Reduce la incertidumbre de la demanda.

Mejora las relaciones departamentales e interorganizaciones.

Estabiliza las relaciones con proveedores.

LA DESAGREGACIÓN DE LAS VENTAS PERMITE VER CON CLARIDAD LOS PATRONES DE COMPORTAMIENTO DE LOS PRODUCTOS PREVISIBLES.

En el cuadro 1 se presenta la evolución de las ventas de los productos 1 y 2, así como la suma o agregación de las ventas de los dos. El propósito es observar que, según se ha contado en el caso Rohm y Hass, que las ventas del producto 1 tienen un patrón de comportamiento: leve tendencia creciente y una clara estacionalidad en los meses de marzo y julio de cada uno de los dos años (Figura 1).

Sin embargo, el producto 2 (Figura 2) presenta un comportamiento aleatorio y, por tanto, imprevisible, a diferencia del producto 1 que resulta previsible sin más que extrapolar su tendencia y estacionalidad a futuro. Esto puede hacerse mediante el adecuado método estadístico de previsión (alisado exponencial de Winter, ARIMA u otros).

La suma de las ventas de los dos productos (Figura 3) resulta también aleatoria. Es decir, al sumar se pierde información de los patrones principales de comportamiento, tendencia y estacionalidad, haciendo la serie poco previsible. Como se dice en el caso, la capacidad de predecir la demanda de uno se estaba ocultando por el otro al agregar la demanda de todos ellos. 🔴

Año	Mes	Tiempo	Ventas Producto 1	Ventas Producto 2	Ventas agregadas
2014	1	1	15870	3250	19120
	2	2	16012	0	16012
	3	3	19921	0	19921
	4	4	15478	1890	17368
	5	5	17033	0	17033
	6	6	16845	800	17645
	7	7	26000	0	26000
	8	8	16420	0	16420
	9	9	16500	0	16500
	10	10	17060	7500	24560
	11	11	15900	0	15900
	12	12	16970	0	16970
2015	1	13	16854	0	16854
	2	14	15000	0	15000
	3	15	21850	0	21850
	4	16	16359	0	16359
	5	17	17100	18700	35800
	6	18	18020	900	18920
	7	19	27900	750	28650
	8	20	18100	0	18100
	9	21	20055	0	20055
	10	22	19990	0	19990
	11	23	19897	0	19897
	12	24	18425	500	18925

Cuadro 1. HISTÓRICO DE VENTAS DE LOS PRODUCTOS 1 y 2 y agregados.



Figura 1. Ventas del producto 1

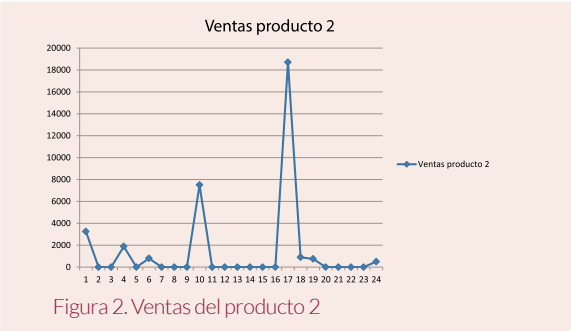


Figura 2. Ventas del producto 2

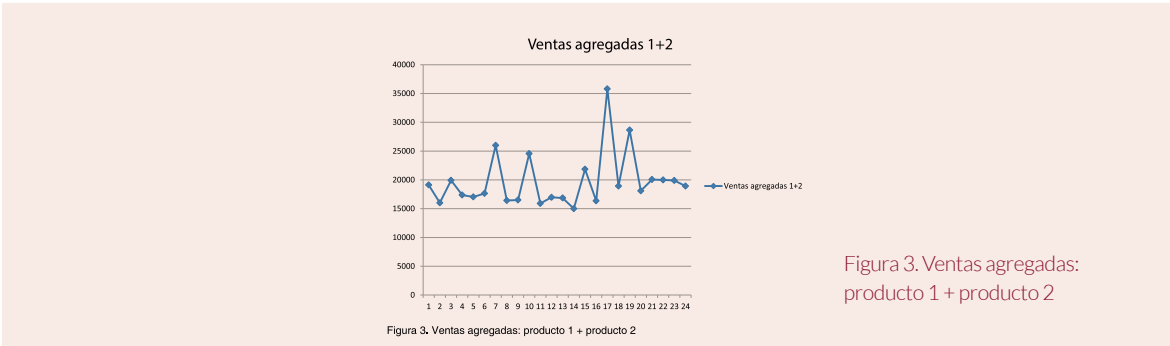


Figura 3. Ventas agregadas: producto 1 + producto 2

PRE VENTA

DE ENTRADAS

Visita
EXPOALIMENTARIA
2016

MÁS DE

43,600 visitas; **3,200** visitantes
internacionales de **77** países
23,400 mt² de exhibición
6 salones temáticos

www.expoalimentariaperu.com



Precios especiales
¡APROVECHA TARIFAS CORPORATIVAS!

INFORMES:

T: (51-1) 618-3333 - ext 4229 - 4230 - 5224 - 5233

E: registroexpoalimentaria@adexperu.org.pe

Organizador



Coorganizadores



Media Partner





TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE GLP EN CILINDROS (PARTE 2)



Jose Ferril Guisado
Gerente General
America Logistica Group

En la edición anterior vimos los diferentes canales de distribución que actualmente se manejan en el mercado y nos enfocamos en un producto de distribución masiva como es el GLP envasado, cuyo cliente final, son los hogares y algunos negocios como los restaurantes.

El GLP en cuanto a su explotación, almacenamiento, comercialización y distribución está normado y regulado por la Dirección General de Hidrocarburos (DGH) que depende del Ministerio de Energía y Minas (MEM) y por el Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería (Osinergrmin).

Es considerado CARGA PELIGROSA por ser inflamable, combustible y porque su uso de manera inadecuada pone en riesgo la vida humana y el medio ambiente. De acuerdo a las normas de la Organización de Naciones Unidas (ONU) con las que se trabaja en el Perú, está dentro de la clase 02 (Gases Peligrosos) conjuntamente con otro grupo de gases.

En la parte de 02, de este artículo

nos enfocaremos en las estrategias que se emplean para hacer una distribución eficiente, rápida y de bajo costo.

LA LLEGADA DE LA ENERGÍA AL PERÚ

La cronología del uso de la energía en el Perú es el siguiente:

- 1847: Se inicia la iluminación pública con aceite de ballena
- 05 mayo de 1855: Se inaugura el primer sistema de iluminación a gas en Lima
- 1861: Llega el primer barril de kerosene al Perú
- 1863: Se perfora el primer pozo petrolero
- 1984: La empresa Shell descubre el gas de Camisea

EL MERCADO

La energía es muy necesaria para poder satisfacer las necesidades primarias de todo ser humano y de todo ser vivo. Sin energía no podríamos vivir

adecuadamente. Por lo tanto hay un gran mercado que demanda energía de algún tipo. El GLP no es la excepción. Básicamente es muy necesario en los hogares en la preparación y cocción de los alimentos.

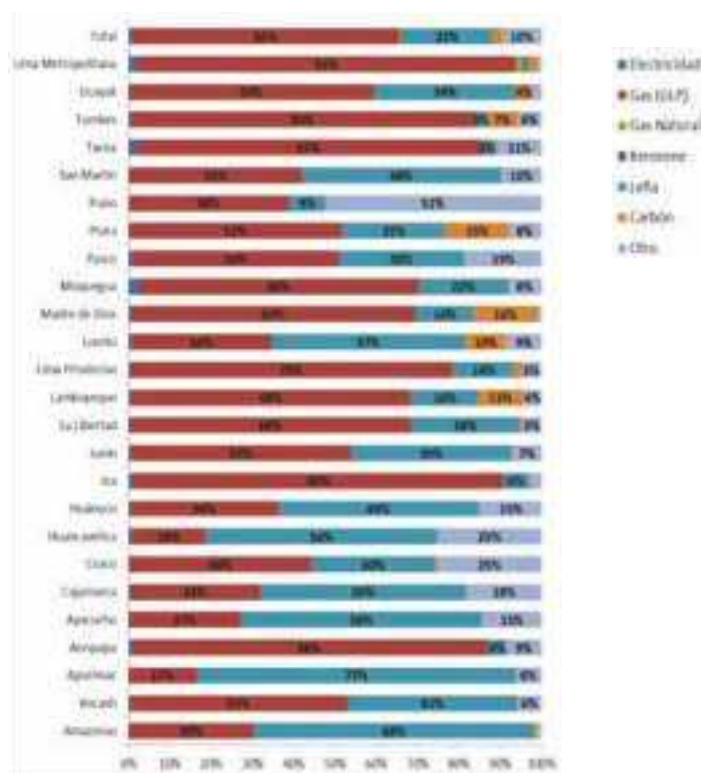
Si tenemos una demanda y un mercado cautivo. Es muy importante aprovechar estas oportunidades. Philip Kotler en su tratado sobre Marketing indica ***"Es el proceso mediante el cual las empresas crea valor para sus clientes y generan fuertes relaciones con ellos, para en reciprocidad captar el valor de sus clientes"***

El valor consiste en todos los beneficios que obtiene un cliente al recibir un producto o servicio.

LA ESTRATEGIA

La estrategia nos va a permitir llegar al cliente de manera oportuna, al mejor costo y fidelizarlo.

Un aumento en la demanda o consumo del GLP está muy relacionado con el crecimiento del país y el ingreso



Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Encuesta Nacional de Hogares - 2015
Elaboración: Oficina de Estudios Económicos – OSINERGMIN.

per cápita. Por lo tanto la estrategia debe apuntar a tener en cuenta los siguientes factores:

CLIENTES

Se debe agrupar en:

- Clientes residenciales (Casas de departamentos habitacionales)
- Clientes comerciales (Restaurants, Hoteles, Panaderías, Etc.)

TECNOLOGÍA

Es importante apoyarnos en tecnologías que permitan que los clientes puedan realizar su pedido online, y que permita que se pueda atender la demanda de manera oportuna.

ATENCIÓN DIRECTA

- Zonificar geográficamente el mercado de consumidores y darle prioridad a aquellos de alto consumo;
- Contar con puntos de venta y unidades móviles en zona de alto consumo. Con ello logramos oportunidad de atención frente a la competencia;
- Contar con una central de atención al cliente, dedicada específicamente a atender pedidos y reclamos. Esto permitirá generar confianza a la hora de decidir la compra; y
- En zonas de bajo consumo, la presencia de la marca es importante, por ello el costo de posicionamiento debe estar incluido en los presupuestos de Logística y Ventas.

PRECIO

El precio y el servicio post venta, decidirán la compra en el cliente



SERVICIO POST VENTA

- Servicio de emergencias, centro de contacto a clientes, número único de solicitud de pedidos de gas, servicios de mantenimiento de artefactos, entre otros
- Desarrollo de servicios asociados a la compra de un cilindro de gas, con el objetivo de lograr un concepto de "Compra agradable".
- Cumplir lo ofrecido es muy importante. Esto permitirá construir una fuerte relación con los clientes en un mercado cada vez más competitivo

En resumen, para tener éxito en la distribución de cualquier producto. Es necesario entender y conocer lo que demanda el mercado, innovar constantemente y como hago yo para poder atenderlo de manera oportuna y al mejor costo, creando una fuerte relación con mis clientes.

Un aumento en la demanda o consumo del GLP está muy relacionado con el crecimiento del país y el ingreso per cápita.





El Alcalde de Lurín, Sr. José Arakaki, y funcionarios de DP WORLD colocan la primera piedra del nuevo terminal para intercambio de contenedores DP WORLD LURÍN.

DP WORLD INICIA CONSTRUCCIÓN DE TERMINAL PARA INTERCAMBIO DE CONTENEDORES EN LURÍN



Thierry Vantomme
Gerente de Desarrollo
de Negocios
Dp World Callao

Se ubica en el corazón del Cluster Industrial de Lima Sur

El pasado 12 de Mayo, y con la participación de las autoridades del distrito de Lurín, encabezadas por su alcalde, Sr. José Arakaki, la empresa DP WORLD con sede principal en Dubái, Emiratos Árabes Unidos, quien también opera el moderno terminal de contenedores Muelle Sur en el puerto del Callao, inició la construcción de un nuevo terminal para intercambio de contenedores ubicado en el corazón del Cluster industrial de Lima Sur.

DP World está invirtiendo en el desarrollo de un terminal de intercambio de contenedores vacíos en la zona

industrial de Lurín, a unos 40 km desde el puerto del Callao. El proyecto se desarrolla sobre un terreno de 54,000 m², cerca de grandes fábricas y centros de distribución instalados en la zona. El terminal está diseñado para movilizar hasta 120,000 TEU (unidad equivalente a un contenedor de 20 pies) por año. La finalidad es agilizar la devolución y despacho de contenedores vacíos para las empresas importadoras y exportadoras ubicadas en la zona industrial de más rápido crecimiento del país.

En la actualidad, los contenedores de importación llenos salen del terminal DP World Callao y atraviesan todo Lima para llegar a Lurín. Una vez que se entrega la mercancía, el contenedor

vacío es transportado de vuelta a través de Lima a un depósito de contenedores vacíos en el Callao. Lo mismo sucede con contenedores de exportación. Se recupera un contenedor vacío de un depósito en el Callao, y luego de ser transportado a los almacenes en Lurín y relleno de mercancías, esta transportado de vuelta al puerto.

Esta situación genera:

- Un costo de transporte por contenedor alto ya que un contenedor debe cruzar Lima 2 veces;
- Los tiempos de transporte extensos por la congestión de tráfico, cada recorrido tiene un aproximado de



Palabras del Sr. Gerard van den Heuvel, Gerente General de DP WORLD en Perú, durante la ceremonia de colocación de la primera piedra del nuevo terminal para intercambio de contenedores DP WORLD LURÍN.

“El terminal para intercambio de contenedores DP World Lurín acercará el puerto al mercado. Los camiones con contenedores de importación con destino Lurín y el Sur de Lima no tendrán que devolver los contenedores vacíos al Callao - podrán regresarlos a nuestro terminal en Lurín”

40 km y toma dos horas y media en promedio;

- Los tiempos se incrementan con la espera para entregar o recoger el contenedor vacío de los depósitos en Callao;
- La incertidumbre en el horario de llegada de los camiones al destino del cliente hace difícil la planificación de las fábricas y centros de distribución. Esto genera más costos en sus equipo y recursos logísticos; y
- Se genera costos de sobreestadía del contenedor vacío por las demoras y complicaciones logísticas.

El terminal para intercambio de contenedores DP World Lurín acercará el puerto al mercado. Los camiones con contenedores de importación con destino Lurín y el Sur de Lima no tendrán que devolver los contenedores vacíos al Callao, podrán regresarlos a nuestro terminal en Lurín. Lo mismo sucede con las exportaciones, los contenedores vacíos podrán ser recogidos directamente de DP World



Develación de la placa conmemorativa a la colocación de la primera piedra del nuevo terminal para intercambio de contenedores DP WORLD LURÍN, por el alcalde de Lurín, Sr. José Arakaki, y Gerard van den Heuvel, Gerente General de DP WORLD en Perú.



Vista referencial del proyecto "Terminal para Intercambio de Contenedores DP WORLD LURÍN."

"La infraestructura contará con una playa de estacionamiento segura y amenidades, como sala de espera, cafetería, baños y duchas, para los transportistas que requieran esperar durante la noche para cumplir con entregas a los clientes muy temprano en la mañana"

Lurín en lugar de un depósito en el Callao. Los transportistas podrán intercambiar un contenedor de importación vacío por un contenedor de exportación vacío.

Esto implica:

- Ahorro de un viaje atravesando Lima por cada contenedor – generando mejoras de tiempo y costo;
- Ahorro de tiempo de acceso a los depósitos del Callao;
- Solución logística más rápida, que permite una mejor planificación de las operaciones;
- Los camiones podrán realizar más viajes redondos;
- Menos tráfico de camiones en las carreteras ya congestionadas; y
- Menos emisiones de gases.

Los siguientes servicios serán ofrecidos en DP World Lurín:

- Recepción de los contenedores vacíos;

- Inspección de contenedores vacíos al entrar en el terminal;
- Lavado simple de contenedores;
- Reparación de contenedores dañados;
- Preparación PTI de contenedores Reefer;
- Asignación y despacho de contenedores para exportación;
- Forrado de contenedores para exportación;
- Llenado y trasegado de contenedores; y
- Almacenaje simple para despachos SADA.


La infraestructura contará con una playa de estacionamiento segura y amenidades, como sala de espera, cafetería, baños y duchas, para los transportistas que requieran esperar durante la noche para cumplir con entregas a los clientes muy temprano en la mañana.

Además los trámites de citas, pagos de los costos portuarios se concentrarán en el área de Customer Service de

DP World Callao. Esa solución de un solo punto (One-stop-shop) facilitará los trámites a los agentes de aduana y operadores logísticos evitándoles desplazamientos a varios lugares.

"Este proyecto se enmarca dentro de la misión DP WORLD de ser facilitadores del comercio mundial: estamos acercando el puerto al mercado"; dijo Gerard van den Heuvel, Gerente General de la empresa DP WORLD en Perú. Refirió además que los beneficios no solo están dirigidos a los clientes importadores - exportadores, sino a toda la comunidad, ya que DP WORLD es una empresa socialmente responsable reconocida por la asociación Perú 2021.

Por su parte, el alcalde de Lurín, Sr. José Arakaki, hizo una reseña del importante desarrollo industrial del distrito, que lo ubica entre los principales focos de producción económica del Perú; generando progreso y numerosos puestos de trabajo para la comunidad local.

Se espera que el nuevo terminal inicie operaciones a inicios de la segunda mitad del presente año. 



¿SABES SI TU ALMACÉN ES SEGURO?



**Ing. Fredy Fernandez
Ruiz Conejo.**
Gerente General
Inelci SAC

Es sabido que los movimientos telúricos, y el mismo desgaste de las estructuras sean por el uso o el tiempo transcurrido hacen que las edificaciones se debiliten, por esta razón existen empresas que brindan seguridad y prevención a todos los centros de distribución que estén interesados en prevenir accidentes relacionados a estructuras de almacenamiento.

Las estructuras de almacenamiento son equipos de trabajo que deben ser inspeccionados como mínimo una vez al año por un experto como indica la norma UNE-EN 15635 (Almacenaje en estanterías metálicas uso y mantenimiento del equipo de almacenamiento) con el objetivo de minimizar el riesgo y consecuencias de funcionamiento inseguro o los daños a la estructura.

Las consecuencias de tener estructuras deterioradas en uso pueden traer resultados desastrosos, como lesiones a personas u ocasionar incluso accidentes mortales, así como pérdidas de los productos almacenados, desabastecimiento de la cadena de suministros y distorsiones en los niveles de servicio prestado a los clientes.

Cada empresa tiene la obligación y la responsabilidad legal de velar activamente por la seguridad de

sus trabajadores y mantener las estructuras en óptimo funcionamiento. El desconocimiento de la aplicación de las normas sísmicas en Perú no exime de la responsabilidad a la empresa y el fabricante, la informalidad de la estructura de almacenamiento representa la posibilidad de grandes pérdidas económicas por pérdida del producto almacenado, pérdida en el tiempo de operación y lo más importante representa un riesgo a la vida de los trabajadores.

La visita técnica

La visita técnica consiste en identificar el estado de los elementos estructurales y clasificarlos de acuerdo a las deformaciones que han sufrido durante el tiempo de vida, los cuales serán detallados en un informe de inspección según UNEN-EN 15635.

Gracias a la Inspección Técnica de la estructura (rack), se puede detectar aquellos elementos estructurales que se encuentran debilitados y deteriorados localizando sus puntos críticos, que la convierten en una estructura poco segura y una amenaza para personas y mercancías almacenadas.

En los proyectos de construcción y operación de almacenes en Perú es indispensable la consulta de las normas:

UNEN-EN 15512 (Ing. Estructural), UNEN-EN 15620 (Tolerancia, deformaciones y holgura), UNEN-EN 15629 Especificación de equipos de almacenaje.

Estas deformaciones quedan documentadas fotográficamente en el informe final de la Inspección Técnica firmado por un ingeniero civil colegiado para que se puedan tomar las medidas correctivas del caso. 🔴

“Tener estructuras deterioradas en uso pueden traer resultados desastrosos, como lesiones a personas u ocasionar incluso accidentes mortales, así como pérdidas de los productos almacenados”



PEOPLE MAKE THE DIFFERENCE

The choice of the right logistics partner is a key factor to the success of your project.

As a leader in the international transport market, JAS Forwarding delivers on its philosophy: the product must be delivered securely and on time.



JAS Projects – Oil & Gas Perú
Oscar Hernandez
Av. Armendariz 480 ofc 401
Miraflores – Lima, Perú
Tel +51 16 162723 | Fax 4223015
oscar.hernandez@jas.com

JAS Projects – Oil & Gas Regional office LATAM
Cristian Henning
Av. Providencia 1760 ofc 1703
Providencia – Santiago – Chile
Tel 56-2-5801600
cristian.henning@jas.com

JAS Forwarding GmbH, JAS Projects – Oil & Gas Division
Hanseatenhof 6
D-28195 | Bremen | Germany
Tel +49 (0) 421 30166-0 | Fax +49 (0) 421 30166-10
jasprojects@jas.com

www.jas.com

EL MARCO JURÍDICO DE LAS ASOCIACIONES PÚBLICO PRIVADAS (APP) EN INFRAESTRUCTURAS PORTUARIAS EN EL PERÚ



José Antonio Pejovés Macedo

Abogado en el Estudio Pejovés Marítimo Consultor de la UNCTAD y de la Comisión Interamericana de Puertos de la OEA

I. ¿Qué son las Asociaciones Público Privadas?

Las Asociaciones Público Privadas (APP) empezaron a utilizarse en el Reino Unido en 1992, tras la derogación de un conjunto de normas conocidas como las *Ryrie Rules* que establecían limitaciones a la utilización de recursos privados para el financiamiento de activos públicos. Se trataba de promover la utilización de capitales privados en proyectos que el sector público no se encontraba en capacidad de financiar.

El párrafo 11.1 del Decreto Legislativo n° 1224, Marco de Promoción de la Inversión Privada mediante Asociaciones Público Privadas y Proyectos en Activos, estipula que “las Asociaciones Público Privadas son modalidades de participación de la inversión privada, en las que se incorpora experiencia, conocimientos, equipos, tecnología, y se distribuyen riesgos y recursos, preferentemente privados, con el objeto de crear, desarrollar, mejorar, operar o mantener infraestructura pública y/o proveer servicios públicos bajo los

mecanismos contractuales permitidos por el marco legal vigente. Las Asociaciones Público Privadas se originan por iniciativa estatal o iniciativa privada.”

II. La brecha de infraestructuras portuarias en Perú

La magnitud de la brecha de infraestructuras de transportes en Perú, según el Plan Nacional de Infraestructura 2016 - 2025, elaborado por la Escuela de Gestión Pública de la Universidad del Pacífico por encargo de AFIN, alcanza los 57,499 millones de dólares (puertos, aeropuertos, ferrocarriles y carreteras), de los cuales 6,287 millones corresponden a infraestructuras portuarias.

Un estudio elaborado por la Universidad ESAN y la Universidad del Pacífico presentado en octubre de 2012, que comprende un horizonte del 2012 al 2021, estimó que es de 87,975 millones de dólares, y la brecha de infraestructura portuaria es de 708 millones de dólares.

Las diferencias de los montos en los estudios son notables, pero sí reconocen

la necesidad que tiene el Sistema Portuario peruano de recibir mayores inversiones en infraestructuras portuarias.

Estudios realizados por el Banco Mundial y por el Banco Interamericano de Desarrollo, demuestran que los costos logísticos en la región y en Perú, son demasiado altos, y llegan en el caso peruano aproximadamente al 30% del valor total del producto –mercancía–, cuando en los países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) esos costos bordean el 9%. Esos sobrecostos se deben en buena parte a las falencias en infraestructuras, básicamente portuarias.

Es sintomático que en el Reporte de Competitividad Global (The Global Competitiveness Report) 2015-2016 del World Economic Forum (WEF), en el rubro Calidad de la Infraestructura Global, Perú alcance un puntaje de 3.2 ubicándose en el puesto 112 entre 140 países medidos, y en el rubro Calidad de la Infraestructura Portuaria tenga un puntaje de 3.6 ubicándose en el puesto 86 de 140 países.



Según el Infrascopio 2014: Evaluando el entorno para asociaciones público-privadas en América Latina y el Caribe, elaborado el *Economist Intelligence Unit*, por encargo del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), miembro del Banco Interamericano de Desarrollo (BID); el Perú está tercero en el ranking –tras Chile y Brasil– de 19 países de América latina y El Caribe, con capacidad para atraer inversiones privadas a través de APP. El índice del Infrascopio comprende 19 indicadores de naturaleza tanto cualitativa como cuantitativa (marco legal, marco institucional, madurez operacional, clima de inversiones y facilidades financieras).

III. El marco legal de las APP: del Decreto Legislativo N° 1012 al Decreto Legislativo N° 1224, y la Ley del Sistema Portuario Nacional

Con el marco del DL n° 1012 –que rigió desde el 14 de mayo de 2008 hasta el 25 de septiembre de 2015 que entró en vigencia el DL N° 1224–, se condujeron los procesos de concesión de infraestructuras portuarias: TP de Paita –TPE– (2009); TNM del Puerto del Callao –APM Terminals Callao– (2011); TPF de Nueva Reforma en Yurimaguas –COPAM– (2011); Terminal de Embarque de Concentrados de Minerales –Transportadora Callao– (2011); y TP de General San Martín en Pisco –TPP– (2014).

Los procesos del TP de Matarani –Tisur– (1999) y del NTC Muelle Sur del Puerto del Callao –DP World Callao– (2006), se condujeron con el TUO de las normas con rango de ley que regulan la entrega en concesión al sector privado de las obras públicas de infraestructura y de servicios públicos –aprobado mediante Decreto Supremo n° 059-6-PCM, que consolidó lo estipulado básicamente por los Decretos Legislativos n° 758 y 839– y su reglamento aprobado mediante Decreto Supremo N° 060-96-PCM, también derogados por el DL n° 1224.

Si bien el DL n° 1012 ya no está vigente, de acuerdo con la 2da. DCT del DL n° 1224, los procesos que se iniciaron el citado DL n° 1012, se siguen regulando por dicho marco, es el caso de las IP presentadas en los TP de Salaverry, Chimbote e Ilo.

IV. Los contratos de concesión

Los contratos de concesión, que son una modalidad de APP, son de Derecho administrativo, pues una de las partes es el Estado que actúa en calidad de

concedente. En los procesos de concesión de infraestructuras portuarias, desde que se creó la Autoridad Portuaria Nacional, esta entidad suscribe los contratos en representación del Ministerio de Transportes y Comunicaciones.

La Corporación Andina de Fomento (CAF), sostiene que “la concesión de infraestructura pública es una especie de participación público privada que (...) se encuadra dentro de las diferentes técnicas de gestión privada de infraestructuras, con la particularidad de que en este caso, a diferencia de otros, el concesionario no actúa por derecho propio y sí por cuenta de la Administración, aunque en nombre propio. (...) En definitiva, se trata de una técnica a través de la cual el Estado delega a un tercero la ejecución/gestión (por cuenta y riesgo de éste) de una actividad o servicio de la que es titular; o bien, habilita a un tercero (...) a utilizar bienes de dominio público para la prestación de actividades o servicios de carácter libre; bajo control/fiscalización de parte de aquélla”.

La Ley del Sistema Portuario Nacional (LSPN), en su artículo 12° dispone que los compromisos contractuales portuarios suscritos con base al Plan Nacional de Desarrollo Portuario, tienen como requisitos mínimos:

- a) Que permitan la celebración de convenios de estabilidad tributaria, en forma optativa y si lo solicita el postor;
- b) Que garanticen el cumplimiento de estándares internacionales sobre sistemas de calidad en la actividad portuaria;
- c) Que estén integrados a la política tributaria nacional y sus beneficios a favor de la inversión privada;
- d) Que prevengan cualquier modalidad de abuso de posición de dominio y/o prácticas restrictivas en actividades y servicios portuarios, que afectan la libre y leal competencia;
- e) Que establezcan programas de inversiones, tarifas y servicios permitidos;
- f) Que establezcan plazo, penalidades, responsabilidades, infracciones y sanciones relativas a los incumplimientos contractuales y cesión de los compromisos contractuales;
- g) Que establezcan las causas para la revisión de los compromisos contractuales;
- h) Que garanticen la capacitación y seguridad del trabajador portuario;
- i) Que garanticen la protección del medio ambiente, con arreglo a la legislación sobre la materia;
- j) Que establezcan los derechos de los usuarios;
- k) Que establezcan las obligaciones en cuanto

a la ejecución de obras de construcción, rehabilitación, ampliación o mejora de los bienes portuarios; y

- l) Que establezcan las responsabilidades de los titulares de las instalaciones portuarias”.

Los contratos de concesión de infraestructuras portuarias, deben incluir estipulaciones que resultan imprescindibles y que conforman la estructura del contrato, así podemos mencionar:

- Lo concerniente con la naturaleza jurídica, el objeto, la modalidad y los caracteres del contrato de concesión;
- El objeto del contrato de concesión, que básicamente consiste en el aprovechamiento económico por parte del concesionario, para ejecutar y explotar la infraestructura portuaria concedida, y prestar un servicio público bajo los estándares establecidos;
- La relación de eventos sucedidos a la fecha de suscripción de los contratos, que incluye la declaración de las partes y las constataciones en la fecha de suscripción del contrato;
- El plazo de vigencia del contrato. Para las concesiones portuarias y las otras modalidades, el párrafo 10.3 del artículo 10° de la LSPN –modificado por el Decreto Legislativo N° 1022–, dispone la administración se puede entregar hasta por treinta (30) años (artículo 19° del DL 1224, establece hasta sesenta (60) años, se aplica la ley especial);
- Lo relativo con el régimen de bienes, lo cual incluye: la toma de posesión, los inventarios, la transferencia de los bienes del concesionario, el área de la concesión, las modificaciones al área

“En el rubro Calidad de la Infraestructura Global, Perú alcanza un puntaje de 3.2 ubicándose en el puesto 112 entre 140 países medidos, y en el rubro Calidad de la Infraestructura Portuaria tenga un puntaje de 3.6 ubicándose en el puesto 86 de 140 países”



de concesión, las servidumbres, las defensas posesorias, la reversión de los bienes de la concesión y su reemplazo;

- La descripción de las obras de infraestructura portuaria –p.e.: muelles, escolleras, áreas de respaldo, almacenes, etc. – y equipamiento –p.e.: grúas pórtico de muelle (*portainer*) y de patio (*transtainer*), grúas móviles, etc. –.
- Las etapas y plazos para el inicio de ejecución de las obras, su supervisión y su aprobación, así como los disparadores asociados a la demanda que darán inicio a las etapas subsiguientes;
- Las obligaciones por parte del concesionario de brindar mantenimiento –en los contratos celebrados se denomina conservación– tanto a la infraestructura como al equipamiento, sea preventivo, rutinario o por emergencia;
- Lo relativo con la explotación de la concesión, que incluye: el inicio de la explotación, los derechos y obligaciones del concesionario, la organización del servicio, la supervisión de la explotación a cargo del regulador o la autoridad portuaria, según corresponda, los derechos y reclamos de los usuarios sean intermedios o finales, los reglamentos internos, la obtención de certificaciones internacionales, los estándares mínimos de calidad y productividad vinculados con la prestación de los servicios portuarios –p.e.: cantidad de

contenedores por hora movilizado por una grúa pórtico de muelle–; el detalle de cómo está integrado y compuesto cada servicio portuario –p.e.: qué elementos y acciones integran el servicio de estiba y desestiba–. Qué servicios se conceden en exclusividad y que por tanto suponen la integración vertical o *monooperación* portuaria; y la relación de servicios estándar y servicios especiales; los cobros por actividades y servicios portuarios a cargo del concesionario, bien sean tarifas aprobadas por OSITRAN o por la autoridad portuaria –en los terminales portuarios de alcance regional– o precios en libre competencia, dependiendo de la clase servicio de que se trate;

- El equilibrio económico financiero –vinculado con la transferencia de riesgos–, y el régimen tributario y aduanero de la concesión;
- El pago por concepto de retribución que el concesionario debe abonar al concedente;
- El régimen de garantías: garantías del concedente, a favor del concedente y a favor de los acreedores permitidos;
- El régimen de seguros que debe incluir las clases pólizas que debe contratar el concesionario, con una descripción precisa de las coberturas correspondientes.
- El régimen de responsabilidad civil de del concesionario;

- Los aspectos socio ambientales de la concesión, que incluyen: la responsabilidad ambiental, los pasivos ambientales, el estudio de impacto ambiental, la gestión socio ambiental y los informes ambientales;
- Las relaciones con los socios, terceros y el personal;
- Las competencias administrativas, que deben contemplar las facultades del regulador, sea OSITRAN o la autoridad portuaria correspondiente cuando se trata de concesiones de terminales portuarios de alcance regional; entre éstas: la potestad de supervisión del contrato, la potestad sancionadora y el aporte por regulación, la aprobación de las tarifas, los mandatos de acceso;
- Lo que concierne a la caducidad de la concesión: las causales de caducidad, el procedimiento para las subsanaciones, el valor del intangible, el procedimiento general de liquidación, las inversiones complementarias, los efectos de la caducidad, los procedimientos, y las reglas especiales de liquidación del contrato de concesión;
- El régimen de solución de controversias, que debe contemplar: la legislación aplicable, los criterios de interpretación, la renuncia a las reclamaciones diplomáticas, el trato directo, el arbitraje y las reglas procedimentales comunes.
- Lo relacionado con las modificaciones al contrato de concesión, mediante la negociación y suscripción de adendas al contrato; y
- La fuerza mayor, las penalidades.

“La concesión de infraestructura pública es una especie de participación público-privada que se encuadra dentro de las diferentes técnicas de gestión privada de infraestructuras, con la particularidad de que en este caso, el concesionario no actúa por derecho propio y sí por cuenta de la Administración; aunque en nombre propio”



28-30 JUNIO 2016

Centro **Banamex** CIUDAD DE MÉXICO

Asista a la expo líder en Latinoamérica

que conjuga todos los aspectos del comercio exterior y transporte de carga



Regístrese sin costo en:
www.expo-carga.com



- Piso de Exposición con más de 16,600 m² ■ Programa para Compradores
- Eventos Especiales ■ 8 Foros Especializados ■ Talleres Prácticos

Patrocinadores Corporativos



Organizado por



Parte de



Contacto:

+52 (55) 8852-6000
info@expo-carga.com
ventas@expo-carga.com

Importante recuperación EXPORTACIONES DE 14 REGIONES DEL PERÚ CRECIERON EN ABRIL

Según los datos de ADEX, Arequipa continúa como la principal región exportadora del país. Áncash e Ica le siguen en el ranking de regiones exportadoras.

El resultado de crecimiento de las exportaciones de 12.5% que se dio en abril también se reflejó en el desempeño exportador de las regiones peruanas, ya que 14 de ellas lograron incrementar sus envíos, comparados con el mismo mes del 2015, informó la Asociación de Exportadores (ADEX).

De acuerdo con el Boletín Regional de ADEX, las regiones que lograron crecimiento en sus exportaciones en el cuarto mes del año son Arequipa, Callao, Áncash, Moquegua, Puno, Apurímac, Ayacucho, Huánuco, Tumbes, Huancavelica, San Martín, Ucayali, Loreto y Amazonas.

De todas ellas, Arequipa se mantiene como la primera región exportadora del Perú, sin contar a Lima y Callao, con un total exportado de US\$ 368 millones en abril, lo que le significó un crecimiento de 68.8% respecto de similar mes del 2015.

Sin embargo, la región con mayor tasa de crecimiento fue Apurímac, que en abril del año pasado exportó solo US\$ 5 millones en abril y este año el monto subió a US\$ 73 millones, es decir, 1488% más. Esto debido a la mayor exportación de cobre.

Otras regiones con crecimientos importantes fueron Huancavelica, que hace un año registró un monto mínimo de exportación y en el cuarto mes del 2016 sumó US\$ 6 millones, lo que equivale a un crecimiento 1,348%. También figura Huánuco, cuyas exportaciones crecieron



438% al pasar de US\$ 2 millones a US\$ 12 millones.

Resultados de cuatrimestre

Según los datos de ADEX, con el resultado del abril en el primer cuatrimestre del año solo siete regiones registraron crecimiento en sus exportaciones: Arequipa, Áncash, Puno, Apurímac, Huánuco, Huancavelica y Amazonas.

El gremio exportador destacó que Apurímac, Huanuco y Puno fueron las

regiones que más crecieron comparados con los cuatro primeros meses del año anterior, con tasas de 2,037%, 91.82% y 86.65% respectivamente.

Por el contrario, las regiones Madre de Dios, Tacna y Pasco fueron las que más retrocedieron, con decrecimientos de 80.53%, 53.53% y 42.99%, respectivamente. En total, las exportaciones se redujeron en 1.77% con respecto al mismo periodo del 2015.

LOGISTICA360

Logistica 360 The Supply Chain Magazine
pone a disposición de sus suscriptores y lectores
dos interesantes libros con temas relacionados
a la Cadena de Abastecimientos:



“Buenas
Prácticas para el
Almacenamiento
de Excelencia”

**Ruben Patricio
Gajardo Osorio**



“La Cadena de
Suministro y la
estrategia
Competitiva”

**Aldo D. Amaya
Fuertes**

imagenes de libros referenciales



Si estas interesado en recibir uno
o ambos libros escribenos a:
marketing@logistica360.pe
* Descuento para nuestros suscriptores



JRM construye almacén auto portante más alto del Perú

JRM cuenta con la experiencia, la infraestructura y el personal altamente capacitado para el desarrollo de proyectos integrales de almacenamiento



JRM S.A.C. es en la actualidad una compañía peruana especializada en brindar soluciones integrales de almacenamiento. La firma se dedica a la fabricación y comercialización de estanterías, estructuras metálicas, accesorios para almacenes y edificaciones. Teniendo como base al respeto, compromiso, excelencia e integridad, han podido cumplir cientos de proyectos con éxito. Recientemente prestaron sus servicios a Molitalia y, para conocer detalles de esta acción y otros aspectos de la empresa, conversamos con Belisario Garay, asesor técnico de proyectos en JRM.

¿Cuáles son las características de la estructura metálica brindada por JRM para el almacén de Molitalia?

Construimos una estructura auto portante “sismo-resistente”, que cumple las normas del Reglamento Nacional de Edificaciones del Perú; logrando una capacidad de almacenamiento de más de 3,500 posiciones de paletas; es decir una densidad importante para nuestro cliente, en un área disponible reducida menor a 1,000 m².

¿En qué consistió dicho proyecto?

Fue un proyecto “llave en mano”, donde brindamos una solución

integral a nuestro cliente: obras civiles, estanterías del sistema selectivo, cámara climatizada, puertas rápidas e iluminación LED. El plazo de diseño y desarrollo de ingeniería, producción y la ejecución de la obra fue en tiempo record.

¿Qué es lo que hace diferente la estructura hecha para Molitalia de otras de su rubro?

Realmente para nuestra empresa, es una obra emblemática; construimos el almacén auto portante más alto del Perú, el cual tiene más de 22 metros de altura y



es sismo resistente. Por otro lado el diseño, desarrollo de ingeniería, producción y ejecución de la obra se hizo en tiempo record.

¿Cuánto tiempo tardó en concretarse la edificación de la estructura brindada por JRM?, teniendo en cuenta la celeridad que rige en un almacén, ¿además de la rapidez qué otros beneficios buscan ofrecer?

Fueron 114 días, donde el desarrollo de la ingeniería del proyecto, la fabricación de las estructuras que conformaron la edificación del almacén auto portante, se realizó en paralelo con las obras preliminares y la construcción de la losa súper plana y las demás obras complementarias.

Asimismo, la instalación de las estanterías que soportan la nave auto portante se ejecutaron simultáneamente con la edificación de la cámara climatizada de golosinas y el montaje de las coberturas del techo y paredes, conforman todo el cerramiento del almacén auto portante.


¿Qué requerimientos puntuales solicitó Molitalia para la estructura de su almacén?

Principalmente el tema sísmico, tanto para el diseño de la losa súper plana como para el diseño de las estructuras del almacén auto portante los cuales, como mencione anteriormente, cumplen las normas vigentes.

¿Qué sugerencias tuvieron a fin de sobrepasar las expectativas de su cliente?

En cuanto a la estructura frontal, que encierra el pasillo de transferencia de los apiladores trilaterales, en la cual diseñamos un túnel por donde pasa la faja transportadora automática que traslada las paletas con los productos que salen desde el área de producción hasta la zona de picking (preparación de pedidos) y la zona de despacho.

¿Cómo viene desarrollando JRM su trabajo ante la aparición de nuevas tecnologías en la construcción de estructuras metálicas?

Estamos consolidando varios proyectos integrales, así como implementando otros sistemas de almacenamiento y ejecutando obras; como las estanterías dinámicas JRM runner, estanterías Power Rack, las mismas que pueden ser semiautomáticas y tiene la posibilidad de trabajar con Wi-fi con el soporte del software BWMS. 



JRM S.A.C. está comprometida con suministrar productos y servicios de alta calidad en términos de confiabilidad, oportunidad y seguridad

"El día 19 de mayo, Kuehne + Nagel organizo en el hotel Atton de San Isidro un desayuno de trabajo en el cual compartieron con sus clientes las nuevas tendencias en la Logística Aérea, promoviendo el e-commerce para mejorar la eficiencia y productividad de los embarques"



Personal de Kuehne + Nagel S.A.

De izquierda a derecha : Expositora : Angélica Silva C - National Air Logistics Development Manager // Jorge Roman C. - Customs Manager // Rosanna Basurco V - Sales & Marketing Manager // y el equipo de Ventas de Kuehne + Nagel Perú con su General Manager Jan Trittin.



Expositora : Angélica Silva C - National Air Logistics Development Manager ZA-D con los clientes.

El día 24 de Abril se llevo a cabo en el hotel Sol de Oro el evento anual "Pingüino de Oro" organizado por Frio Aereo, que reunió a las principales empresas de la industria de perecederos, autoridades gubernamentales, gremios, a fin de premiar a las diferentes empresas exportadoras, agencias de carga, aerolíneas y servidores de rampa que destacan durante cada campaña de exportación, la misma que coincide con el año calendario. Los ganadores de la campaña 2015 fueron:

	CATEGORÍA	GANADOR
1	Cadena de Frío - Espárrago:	EXFRUSUR
2	Cadena de Frío - Flores, follaje y/o plantas:	FLORISERT
3	Proyección de Exportaciones:	COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA
4	Aerolíneas comerciales con destino a Europa	KLM COMPAÑÍA REAL HOLANDESA DE AVIACION
5	Aerolíneas comerciales con destino a EEUU	LAN CARGO S.A.
6	Aerolíneas cargueras	TAMPA
7	Agencias de carga	NEW TRANSPORT
8	Servidores de rampa:	SWISSPORT
9	Otros productos: Arándanos	TAL



Leyenda de la foto de la mesa de honor: - de izquierda a derecha - son :Fernando Cilloniz (Gobernador de la Región Ica), César Bolarte (Presidente del Directorio de Frio Aéreo), Mario Monguilardi (Presidente de la Cámara de Comercio de Lima) y Armando Grados (Gerente General de Frio Aéreo).



El SSI SCHÄFER Weasel® gana el Premio IFOY 2016

El Premio IFOY (International Forklift Truck of the Year), se puede considerar como el “Oscar” de la Intralogística.



El Weasel® vehículo sin conductor, automático 100% (AGV) ha ganado el Premio IFOY 2016 en la categoría “Soluciones de intralogística”.

El Weasel utilizado por el proveedor de servicios logísticos para la moda, transporta contenedores, cajas de cartón, bandejas y otros productos de diversos tamaños (hasta 35 kg) entre las estaciones de trabajo, las áreas de entrada y salida de mercancía y la de desecho de residuos.

EXPORTACIÓN MARÍTIMA PERUANA - CALLAO

AÑO 2016 POR TEUS

Exportación Marítima Peruana - Callao - Año 2016 por TEUS							
Embarcador		%	Total Teus	Ene Teus	Feb Teus	Mar Teus	Abr Teus
1	PESQUERA HAYDUK SA	4.77	4,112	96	1,939	1,658	419
2	CERAMICA LIMA SA	4.24	3,656	931	858	1,023	844
3	TECNOLOGICA DE ALIMENTOS SA	3.76	3,246	178	304	1,161	1,603
4	OWENS ILLINOIS PERU SA	3.67	3,164	796	673	960	735
5	QUIMPAC SA	2.82	2,433	529	673	584	647
6	VOTORANTIM METAIS CAJAMARQUILLA	2.78	2,397	597	451	623	726
7	PESQUERA EXALMAR SA	2.52	2,175	72	714	813	576
8	VOLCAN CIA. MINERA SAA	2.48	2,144	377	580	576	611
9	OPP FILM SAC	2.29	1,973	389	404	597	583
10	ALICORP SAA	2.05	1,771	333	481	422	535
11	CERAMICA SAN LORENZO SAC	1.94	1,676	339	491	422	424
12	GLORIA SA	1.87	1,615	346	380	491	398
13	CORPORACION PESQUERA INCA SA	1.75	1,513	133	648	626	106
14	MINERA CHINALCO PERU SA	1.64	1,411	318	424	130	539
15	PESQUERA DIAMANTE SA	1.49	1,284	70	664	32	518
16	AUSTRAL GROUP SAA	1.48	1,278		520	750	8
17	CIA.GOODYEAR DEL PERU SA	1.37	1,179	325	268	288	298
18	MONDELEZ PERU SA	1.13	975	233	202	318	222
19	GLENCORE PERU SAC	1.04	898	12	500	284	102
20	DANPER TRUJILLO SAC	1.01	868	109	260	284	215
21	VITAPRO SA	0.93	805	103	191	200	311
22	SOCIEDAD AGRICOLA VIRU SAC	0.89	765	244	151	173	197
23	SOCIEDAD MINERA EL BROCAL SA	0.88	757	114	425	62	156
24	CIA. MINERA AGREGADOS CALCAREOS	0.84	726	190	160	161	215
25	PAPELERA DEL SUR SA	0.84	723	172	188	181	182
	OTROS	49.52	42,743	9,775	10,605	11,052	11,311
2567	** GRAND TOTAL **	100	86,287	16,781	23,154	23,871	22,481

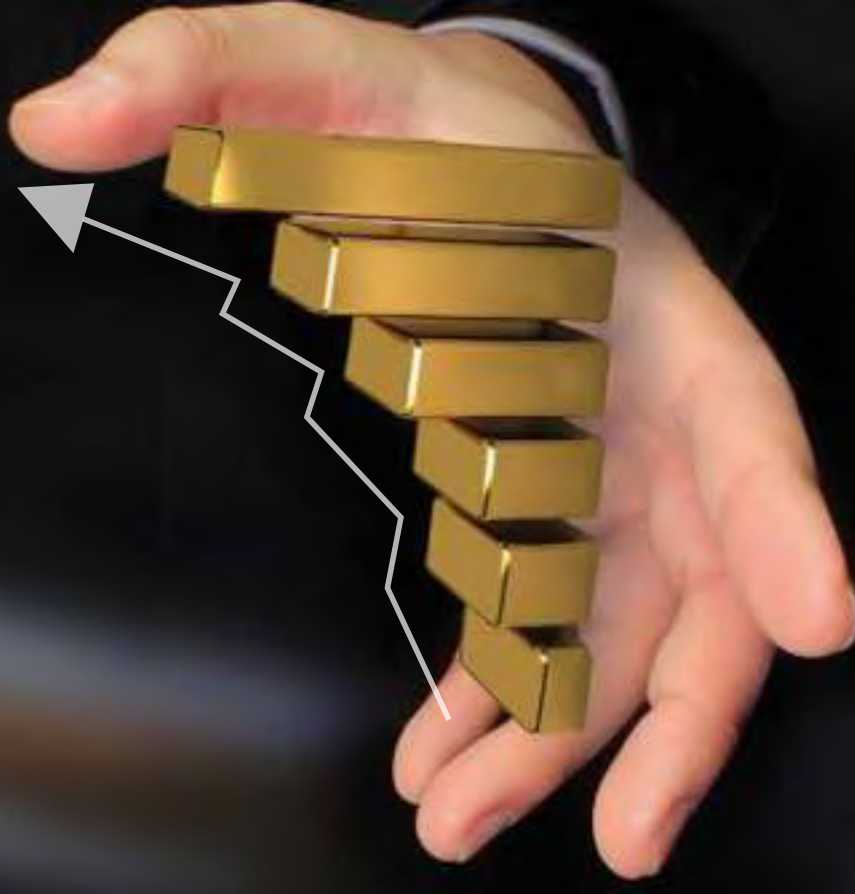
En esta edición analizamos el mercado de exportaciones peruanas (vía Callao) para contenedores de carga seca general no refrigerada/congelada.

Para los primeros cuatro meses del año se han registrado exportaciones en contenedores de más de 2,500 empresas , con un total de 86,287 TEUs (acrónimo del término en inglés Twenty-foot Equivalent Unit, que significa Unidad Equivalente a Veinte Pies), siendo la empresa líder del ranking Pesquera Hayduk con un total de 4,112 TEUs (4.77%), siendo sus principales productos exportados en contenedor: harina de pescado, aceite de pescado, maquinaria industrial, entre otros.

El segundo lugar de la lista lo ocupa la empresa Cerámica Lima, con un total de 3,656 TEUs (4.24%) siendo sus principales productos exportados: pisos cerámicos, azulejos, productos refractarios; siendo sus principales mercados de exportación Chile, Estados Unidos y Colombia.

Es importante recalcar que de acuerdo a Adex la exportaciones de 14 regiones del país crecieron durante abril del 2016.

DESCUBRE EL VALOR DE SER SOCIO DE AMCHAM



- Networking
- Asesoría comercial Perú – EE.UU
- Defensa de principios
- Imagen y exposición de marca
- Tarifas preferenciales
- Publicaciones Gratuitas

Av. Víctor Andrés Belaúnde 177, San Isidro
Teléf.: (51-1) 705 - 8000
informes@amcham.org.pe
www.amcham.org.pe





FABRICAMOS ALMACENES

A TU ALTURA



CONTÁCTANOS:
(01) 619 4040
VENTAS@JRMSAC.COM.PE
WWW.JRMSAC.COM.PE

