

EDICIÓN 33 - ABRIL 2020

LOGISTICA360

THE SUPPLY CHAIN MAGAZINE

EL IMPACTO DEL COVID-19

En nuestra cadena de suministros

BUILD TO SUIT

Proyectos de
infraestructura
logística

MERCADO DE RACKS

Empresa regional
se instala en Perú

MONTACARGAS

Innovaciones y
nuevas tecnologías



ALMACENES EN ALQUILER

Diseñados con los más altos estándares internacionales y norma contra incendio NFPA, generando mayor densidad de pallets por m2 techado de almacén, formato "e-commerce ready", 12 m al hombro, pisos de alta resistencia.



PROYECTOS BUILT TO SUIT

Desarrollamos y construimos proyectos a la medida de nuestros clientes en terrenos completamente saneados, cumpliendo con la normativa local.



OPERACIONES SALE & LEASE

Te ofrecemos la posibilidad de negociar la compra de tus activos logísticos bajo la opción de renta a largo plazo, quedándote como arrendatario.



Central de Monitoreo y seguridad integral



Operación ininterrumpida



Sistema contra incendio



Comedor Central concesionado



Estacionamiento interno



Aseo industrial mecanizado

INFRAESTRUCTURA LOGÍSTICA DE CLASE MUNDIAL

OPERACIÓN GARANTIZADA AL 100% DURANTE EL ESTADO DE EMERGENCIA COVID-19



www.lplimasur.pe

+51 (1) 710-8700

Representante Exclusivo



Miluska.Alzamora@am.jll.com

+51 984 776 624



MITSUI

Distribuidor oficial de equipos montacargas Toyota y Raymond, celebra el liderazgo de ventas a nivel mundial y se posiciona como el N°1 en ventas en el Perú, durante los últimos 3 años.

***Fuente: Wits (World Integrated Trade Solution)**



RAYMOND



IV FULL DAY SUPPLY CHAIN

El 20 y 21 de febrero se realizó el IV FULL DAY SUPPLY CHAIN organizado por BSF Almacenes del Perú y APPROLOG PERÚ, el cual tuvo una gran acogida, superando la asistencia de ediciones anteriores.

Este año el Full Day se enfocó en el desarrollo de la zona sur de Lima como hub logístico, donde fueron partícipes el Terminal Portuario de Paracas, el Terminal Portuario de Pucusana y el Aeropuerto de Pisco. Además de entidades nacionales como el MTC, MINCETUR y la ATU.



IMPACTO DEL COVID-19

En la industria aérea mundial **36**



BUENAS PRÁCTICAS Y TECNOLOGÍAS EN CD

Claves en recepción y almacenamiento **44**



OMNICANALIDAD EN EL RETAIL MODERNO

Soluciones de computo móvil para logística de e-commerce **62**

GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTROS

Claves de un proyecto: optimización de la cadena y tiempo de respuesta. **78**

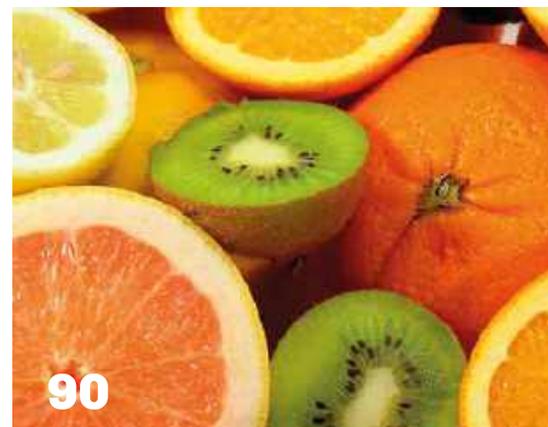
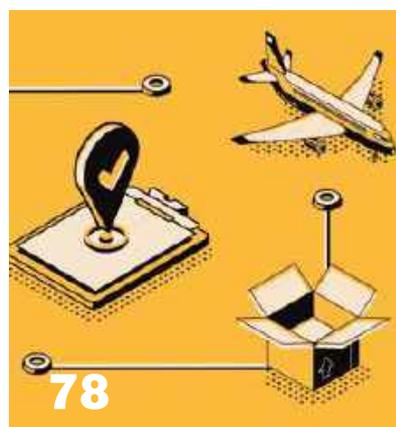
CONCESIONARIAS DE TERMINALES PORTUARIOS

Cifras de febrero y status de proyectos antes de covid-19 **82**

CADENA DE FRÍO EN LOS ALIMENTOS

Prácticas y procesos indispensables en cadena de frío **90**

Compras en la transición hacia el new normal **52**



#ELPERÚESTÁENNUESTRASMANOS

Todos los frentes de la sociedad tienen una gran responsabilidad con el bienestar y la lucha del país para vencer y poder reponerse de los graves perjuicios del covid-19. Desde la logística, los actores de la cadena de suministro multiplican esfuerzos y cuidados para que la producción y distribución de productos esenciales continúe, con personal mínimo indispensable operando en el campo y otros trabajando desde sus casas.

Como en la guerra, experiencia más histórica en los antecedentes de la logística, para que los soldados que luchan directamente contra el enemigo y para que la sociedad no escasee de alimentos, medicinas y servicios básicos, la cadena de suministros y logística es indispensable.

Los grandes condominios de almacenes de Latam Logistics Properties, BSF Almacenes Perú y Aldea Logística Global, que albergan a los principales comercializadores y distribuidores del país en el sur de Lima y en el Callao, están registrando un continuo movimiento de mercancías en el país.

La gestión de almacenes y centros de distribución, así como el transporte nacional e internacional de carga y el agenciamiento de aduanas, se vienen realizando gracias a operadores logísticos como Contrans, Dinnet, América Logística y UCL Global.

En general, todas las empresas logísticas de la cadena de suministros, desde las navieras y operadores portuarios, pasando por las agencias de carga hasta las empresas de transporte y centros de distribución, trabajan aplicando rigurosos protocolos de seguridad para cuidar y prevenir el contagio y salud entre sus colaboradores.

Pero ninguna de estas actividades se estaría realizando eficientemente sin la utilización de sistemas, equipos y tecnologías de almacenamiento, como lo son las estanterías, los montacargas, terminales portátiles, lectores inalámbricos, etc.; soluciones que proveen empresas como AR Racking, SLI Group, Jungheinrich Perú, Mitsui Automotriz, Zapler, Derco y STG Perú.

El Perú y el mundo están pasando por días de angustia. Juntos y con un gran sentido de solidaridad saldremos de esta situación.



Consejo Editorial

LOGÍSTICA360

THE SUPPLY CHAIN MAGAZINE

Gerente General
Marina Ayres Lima

Gerente Comercial
Janet Hernández

Director
Oscar J. Hdez

Jefe de Prensa
Jorge Choque

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

Dirección de Arte y Diseño
Mónica Tamashiro

Colaboradores
Frank Cano
Javier Gustavo Oyarse Cruz.
Juan Carlo Muñoz Fiore
Miguel Cruz Martínez
Michael Zelada
Mónica Rivera
Richard Zamora

Edición de Fotografía
Sandra Pereda

OFICINA LIMA - PERÚ
Calle William Gilbert 191 - 802, San Borja
Tel + 51 3208051
Cel + 51 987 989 441

OFICINA MADRID - ESPAÑA
Calle Génova N°6 2º 28850
Torrejón de Ardoz
Tel + 34 658 178 640

Todos los derechos están reservados.
Queda rigurosamente prohibida la reproducción total y parcial sin la autorización escrita de los directores.

Las opiniones de los columnistas son personales y no representan necesariamente las posiciones de esta revista ni de las empresas de las que son parte.

Logística 360 es una revista editada e impresa por Medios 360 E.I.R.L.; RUC 20600933940. Edición 33, Mes Marzo, año 2020.

Suscripciones
+51 987 989 451 / marketing@logistica360.pe

www.logistica360.pe



Sutran: Transportistas de carga y mercancías están prohibidos de trasladar a personas

Ante las denuncias vistas en los medios de comunicación, la Superintendencia de Transporte Terrestre de Personas, Carga y Mercancías (Sutran) mediante un comunicado general en su página principal, recordó a los transportistas de carga y mercancías, que están prohibidos de realizar el servicio de transporte terrestre de personas durante el Estado de Emergencia Nacional.

El Ministerio de Transportes y Comunicaciones, a través de la Sutran, exhorta a los transportistas de carga y mercancías abocarse exclusivamente al rubro de abastecimiento y a su respectiva cadena de operaciones.



MTC coordina acciones con concesionarias de aeropuertos para fortalecer la continuidad de sus servicios



El Ministerio de Transportes y Comunicaciones, mediante un comunicado general por su página web, anunció que ante el Estado de Emergencia establecido para evitar la propagación del covid-19, que incluyó el cierre de fronteras para vuelos comerciales de pasajeros y la prohibición del tránsito interprovincial de personas, los aeropuertos del país han reducido sus actividades.

Por ello, el equipo de directores y especialistas del Ministerio de Transportes y Comunicaciones, encabezado por el ministro Carlos Lozada, se reunió con representantes de las concesionarias de aeropuertos. El objetivo de la sesión fue coordinar acciones para fortalecer la continuidad de los servicios aeroportuarios una vez culminada la etapa de emergencia.

APN: transporte de carga y mercancías deberá identificarse durante el Estado de Emergencia

Mediante un comunicado general por parte de la Autoridad Portuaria Nacional (APN), entidad adscrita al Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) y conductora del Sistema Portuario Nacional, informó que las personas y vehículos que realizan actividades vinculadas al transporte de carga y mercancías deberán identificarse ante los miembros de las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional del

Perú que los intervengan, presentando la documentación exigida.

Es por eso que deberán identificarse a través de la constancia de trabajo o fotocheck, así como su Documento Nacional de Identidad (DNI) y el respectivo pase laboral, emitido a través de la dirección web <http://gob.pe/paselaboral/>.





MSC se prepara para la reanudación de la demanda de materias primas y productos terminados de Asia

Como parte de sus respuestas al impacto de la pandemia de coronavirus (covid-19), MSC ha desarrollado un programa de suspensión del tránsito (SOT, por su sigla en inglés) de transporte de contenedores para prepararse para una recuperación de la demanda de servicios de flete una vez que la situación mejore.

El programa se basa en los esfuerzos que está realizando MSC para garantizar

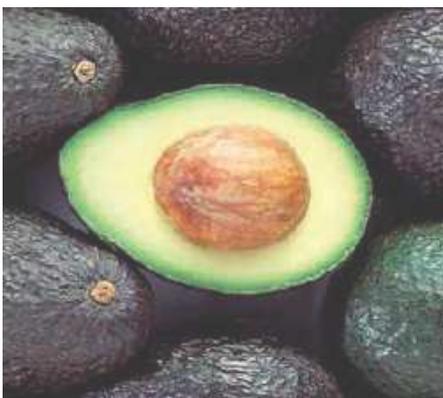
la continuidad de las actividades y el mantenimiento de los servicios vitales de transporte en contenedores, como la movilización de alimentos, productos frescos, equipo médico y otros bienes esenciales. La nueva iniciativa SOT se centra en particular en la reanudación de la demanda de una amplia variedad de bienes procedentes de Asia.

MTC: Más de 80 vuelos han transportado carga por vía aérea durante el Estado de Emergencia

Mediante un comunicado general por parte del Ministerio de Transportes y Comunicaciones, los aeropuertos del país continúan ejecutando sus operaciones de transporte aéreo de carga a nivel nacional e internacional. Ello con el objetivo de trasladar productos esenciales para los ciudadanos, como son medicamentos,

equipos de tecnología, implementos para afrontar el covid-19, entre otros.

Para concretar el traslado de carga por vía aérea, se realizaron 52 vuelos internacionales de carga y 32 de la misma modalidad a nivel nacional del 16 al 27 de marzo de 2020.



Paltas Hass tendrían como próximo mercado a Colombia, avanzan gestiones ante México y Australia

El próximo nuevo mercado al que llegaría la palta peruana es Colombia, debido al considerable avance registrado en las gestiones sanitarias ante dicho país, señaló el presidente de la Asociación de Productores de Palta Hass (Prohass), Daniel Bustamante.

“Nos acaban de informar que va bien encaminada la apertura del mercado

colombiano. Ese debe ser el próximo mercado al que llegue la palta Hass peruana”, dijo a Gestion.pe. Asimismo, indicó que se está avanzando en las gestiones para la apertura de dos mercados importantes para la palta peruana, el mexicano y el australiano.

Avianca usa por primera vez un B787 para transporte de carga

Con el objetivo de cumplir despachos de alimentos, equipos médicos y de aseo, y medicinas, Avianca Cargo decidió usar un avión que tradicionalmente se usa para el transporte de pasajeros, un B787.

Esto, en medio de la situación excepcional que enfrenta el mundo por la propagación del COVID-19.

"Un avión B787-800, que se dedicaba al transporte de pasajeros, hizo su primer vuelo de carga, transportando en su barriga cerca de 20 toneladas de bienes esenciales en cada trayecto. Con este vuelo, la operación de carga ya lleva transportadas 15,000 toneladas en medio de la crisis", informó la aerolínea.



PROVIAS Nacional

Suspenden cobro de peajes administrados por Provias Nacional en 12 regiones

El día de ayer 30 de marzo, el presidente Martín Vizcarra anunció vía enlace en vivo, que se suspenderá el cobro de los peajes administrados por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), por intermedio de Provias Nacional.

Esta medida se dará en 24 peajes a nivel nacional y será ubicado en 12 departamentos del territorio peruano

mientras dure el estado de emergencia.

El diario oficial del Estado, El Peruano, explicó que el Gobierno aprueba esta medida para contribuir como país y facilitar el paso a las personas que prestan algún servicio al Estado, o a las que están obligadas a asistir a sus centros de labores, siempre y cuando estén autorizadas.

Puerto de Callao movilizó 357 mil toneladas de carga durante primera semana de Estado de Emergencia

El Puerto de Callao recibió 54 naves que movilizaron más de 357,000 toneladas métricas de carga del 16 al 22 de marzo, la primera semana del Estado de Emergencia declarado por el Gobierno peruano para evitar el avance del coronavirus, informó la Autoridad Portuaria Nacional (APN), entidad adscrita al Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC).

Dicha cifra representa el 89% de la carga transportada a través de los puertos marítimos del país, que sumaron 399,000 toneladas métricas trasladadas.





Más de 450 buques arribaron a los puertos peruanos durante la primera fase de emergencia nacional

Mediante un comunicado oficial de la Autoridad Portuaria Nacional (APN), se indicó que tras el inicio de la emergencia sanitaria decretada por el Gobierno peruano el último 16 de marzo del presente año, los puertos peruanos no han dejado de operar, así lo demostró el último reporte realizado por la Autoridad Portuaria Nacional (APN), el cual indica que hasta el momento (31 de marzo) han arribado 452 buques con diversos productos de la cadena logística del país, entre ellos, los de primera necesidad.

Y es que gracias al trabajo coordinado entre la Autoridad Portuaria Nacional (APN), entidad adscrita al Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), y autoridades competentes, el Sistema Portuario Nacional continuará garantizando un adecuado servicio de transporte de carga y actividades conexas, bajo estrictas medidas de protección que aseguren siempre el bienestar de los trabajadores.

MINCETUR solicita a Operadores Logísticos reducir sobrecostos

El presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), Erik Fischer Llanos, respaldó a la viceministra de Comercio Exterior, Sayuri Bayona, quien en una misiva solicitó a los operadores logísticos hacer su mejor esfuerzo para acelerar los procesos y no generar sobrecostos que al final impactarán en los consumidores.

En la carta indicó que ante la difícil coyuntura que atraviesa nuestro país como consecuencia del covid-19 se prorrogó el estado de emergencia nacional hasta el 12 de abril y se establecieron medidas más estrictas para la movilización de las personas y la actividad económica.



PERÚ

Mincetur



Gobiernos y puertos de Latinoamérica refuerzan acciones para asegurar continuidad de operaciones

En el marco de la propagación de la pandemia de coronavirus (Covid-19) los Gobiernos y puertos de Latinoamérica han tomado una serie de medidas para asegurar la continuidad de las operaciones portuarias.

En Brasil, los Ministerios de la Casa Civil, de Justicia y Seguridad Pública, de Infraestructura, y de Salud, establecieron

una ordenanza para restringir la entrada de extranjeros a través de los puertos. Dicha restricción es válida durante 30 días para los extranjeros de todas las nacionalidades, incluidas las tripulaciones de los buques.

Se autorizará excepcionalmente si es necesario para la asistencia médica o para la conexión aérea de retorno al país de origen.

Autoridad Portuaria Nacional promueve el uso de la Ventanilla Única de Comercio Exterior ante Estado de Emergencia

La Autoridad Portuaria Nacional mediante un comunicado oficial, indicó que la entidad adscrita al Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), en el marco del Estado de Emergencia Nacional, solicitó a las agencias marítimas, fluviales y lacustres a promover el uso de la plataforma VUCE - Ventanilla Única de Comercio Exterior, dentro del Estado de Emergencia Nacional.

Se sabe que la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) debe ser considerada como única vía de remisión de información y documentación y así evitar la presencia física del personal en entidades financieras o bancarias.



Socios comerciales reciben copias de certificados de origen para no interrumpir exportaciones

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) señaló que se viene realizando coordinaciones con los diversos socios comerciales del Perú, con el objetivo que los exportadores nacionales continúen haciendo envíos sin contratiempos en el marco del Estado de Emergencia.

La viceministra de Comercio Exterior, Sayuri Bayona, explicó que una de las acciones que despliega es solicitar a sus socios comerciales acepten copias escaneadas de los certificados de origen, mientras dure la emergencia decretada para evitar la propagación del coronavirus COVID-19.

Materiales de construcción e industria se transportan mediante puertos peruanos durante Estado de Emergencia

El sector transporte sigue continuando sus operaciones con normalidad. En esta ocasión, el Estado garantizó el transporte de materiales de construcción mediante puertos peruanos.

Se recuerda que Perú actualmente se encuentra en estado de emergencia por

la pandemia mundial del COVID-19. El abastecimiento de alimentos, insumos y otro tipo de productos están garantizados por parte del Gobierno peruano, informó el MTC.





Aviones FAP C-27J Spartan superan 6600 horas de vuelo en Perú realizando labores humanitarias

La flota de cuatro aviones C-27J Spartan, fabricados por la empresa italiana Leonardo, adquiridos por la Fuerza Aérea del Perú (FAP), han superado las 6600 horas de vuelo participando durante más de 5 años en distintas operaciones humanitarias, gracias a su completo equipamiento que les permite ser naves versátiles y multipropósito.

Los aviones FAP C-27J Spartan han realizado un adecuado apoyo en diversas misiones como evacuaciones aeromédicas civiles, transporte de carga, auxilio inmediato en caso de desastres naturales, puentes aéreos y facilidades de aterrizaje en pistas cortas, servicio de extinción de incendios desde el aire, operaciones de búsqueda, rescate y de seguridad interna.

APM Terminals Callao sigue abasteciendo al Perú al recibir 50 naves con insumos necesarios para el país durante el Estado de Emergencia

Ante el anuncio del Gobierno de ampliar el Estado de Emergencia hasta el 12 de abril, APM Terminals Callao informa que las operaciones en el Terminal Norte Multipropósito del puerto del Callao continuarán teniendo en cuenta las medidas necesarias de acuerdo a lo estipulado por el Gobierno, así como cumpliendo con altos estándares internacionales en seguridad y salud los cuales son reforzados como medidas de prevención frente al COVID-19.

Hasta dicha fecha, APM Terminals Callao recibirá casi 50 naves con insumos necesarios para las principales actividades productivas del país y para la vida cotidiana de las familias peruanas. Son casi 20 embarcaciones de contenedores y más de 30 de carga general las que están previstas llegar entre el 1 y 12 de abril. Además, este número podrá incrementar, pues las naves pueden anunciar su llegada hasta 72 horas antes de arribar al puerto.



ADEX: preocupación por cifras de exportaciones poscuarentena



Luego de conocer las cifras de las exportaciones de febrero último –caída de -8%– el presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), Erik Fischer Llanos, expresó su preocupación por los resultados de marzo y abril cuando se haga evidente las restricciones parciales con las que está operando la industria como consecuencia de la cuarentena y, sobre todo, cuando se sepa el grado de afectación que tendrá la pandemia en la economía global.

“El Gobierno tiene claro que la otra cara del coronavirus, que amenaza la vida del peruano, es la repercusión económica y está mostrando firmeza y audacia en la adopción de medidas para aliviar la situación económica de cada compatriota y para inyectar liquidez a la economía, preservando la cadena de pagos de todos los sectores productivos”, comentó.

14/04

La Cadena de Suministro en tiempos de Coronavirus

Fecha: 14 de abril del 2020 / Hora: 5:00 p.m.
Inscripción: <https://lnkd.in/eVtg5v6> / Cel.: 981299407
E-mail: comunicaciones@approlog.org

Expositora:
Kathy Roman, Ingeniera en Industrias Alimentarias por la Universidad Creation por la Universidad de Yale de Estados Unidos. Fue Gerente de Distribución en Corporación Lindley embotellador exclusivo de The Coca Cola Company en Perú, actualmente es Gerente de Supply Chain en Grupo Palmas.

Contenido:
Fundamentos del Operador Económico Autorizado OEA; exigencias para la Certificación OEA | Dirección Nacional de Aduana; Integración de la norma OEA a la familia de las ISO y Sistema de Gestión Integrado SGI bajo norma OEA.

14/04

El Operador Económico Autorizado OEA en los Sistemas de Gestión Integrados SGI

Fecha: 14 de abril del 2020
Hora: 6:00 p.m.
Inscripción: mopazo@mascontainer.com

16/04

Gestiones aduaneras en tiempos de coronavirus

Fecha: 16 de abril del 2020
Hora: 4:00 p.m.
Inscripción: <https://forms.gle/bejXfeqFxR2hhbZ58>

Contenido:
Videoconferencia para exponer las acciones que vienen adoptando diversos sectores vinculados al comercio exterior, para reforzar el abastecimiento del mercado nacional así como facilitar las operaciones de exportación

Expositores:
Fernando López de Castilla, Grupo Nexo
Franquicia, Pinkas Flint, Estudio Flint Abogados

17/04

Negociación en tiempo de crisis

Fecha: 17 de abril del 2020
Hora: 11:00 a.m.
Inscripción: <https://bit.ly/2XykqWs>



**DERCO
maq**

RENTAL



✉ rental@derco.pe

☎ 51 956294678

🌐 www.dercomaq.pe

 **DERCO**
RESPALDA Y GARANTIZA

SLI GROUP: EMPRESA REGIONAL SE INSTALA CON OFICINAS EN PERÚ Y BUSCA LIDERAR MERCADO DE RACKS



Puede implementar 100% una bodega, cámara frigorífica o almacén industrial.

Compañía garantiza ingeniería y calidad en fabricación con mejores tiempos de respuesta.

SLI Group es el fruto de la alianza entre Tamegal y SLI Servylog, dos marcas con historia y reconocimiento en el mercado nacional e internacional.

Tamegal tiene más de 40 años de experiencia en la fabricación de soluciones de almacenaje, siendo el resultado de Alfonso Wolf y Dexion, mientras que SLI Servylog posee 15 años de expertise ofreciendo servicios en desarrollo de almacenamiento y todo lo relacionado a planificación y consultoría, obras civiles, proyectos a la medida, automatización, incluido el desarrollo de ingeniería y la misma construcción.

Tras realizar un primer acercamiento el 2016, el año 2017 decidieron unir sus mejores soluciones y activos, combinando lo mejor de sus know how. De esa manera, iniciaron operaciones en setiembre del mismo año bajo el nombre de SLI Group. Su objetivo: ser los líderes de la industria.

La fusión les dio buenos resultados de inmediato. Por medio de la complementación de fortalezas, dieron vida a una empresa con reconocimiento de fábrica y calidad de producto, que realiza ingeniería y fabricación propia. Asimismo, consiguieron una mejor posición financiera, una participación de mercado en crecimiento, así como menores costos y tiempos de respuesta en su cadena.

“

Tenemos una gran capacidad productiva, cercana a las 40 toneladas por turno, lo que sumado a nuestro stock permanente de productos terminados listos para ser entregados, nos permite una rápida respuesta.

”

“Esta alianza hace que seamos una empresa tremendamente competitiva con una capacidad de producción muy importante y con un departamento de ingeniería que vamos potenciando constantemente, lo cual nos permitirá abordar el mercado latinoamericano”, dice Rodrigo Jofré M., gerente general de SLI Group.

SLI Group tiene presencia en varios países de Latinoamérica. En Perú han ejecutado proyectos como SLI Group y, en el pasado, con ambas empresas por separado. Hoy, bajo esta alianza, han decidido instalarse directamente en el país.

Conversamos con Rodrigo Jofré M., gerente general de SLI Group.

¿Cuál es el origen de la empresa y a través de qué soluciones vienen operando en otros países?

El origen de la empresa es producto de la unión de dos importantes marcas del rubro en Chile, TAMEGAL y SLI SERVYLOG, ambas con muchos años de experiencia y con presencia en varios mercados de Latinoamérica, como es Perú. Los sistemas que ofrecemos son rack selectivo, rack compacto, rack dinámico, estanterías ranuradas, almacenes auto portantes, cantiléver, construcción, obras civiles, transportadores y sistemas automáticos.

¿Qué planes tienen para el mercado peruano y por qué eligieron este país para introducir su portafolio de soluciones?

Como SLI GROUP y como empresas independientes antes de la unión (Tamegal y SLI Servylog) tenemos muchos años de presencia en el mercado peruano, siendo nuestro principal mercado después de Chile. Por ejemplo, como Tamegal se implementaron gran parte de los almacenes del área retail como locales Sodimac que existen en Perú y como SLI Servylog la mayoría de las cámaras frigoríficas de la empresa agro industrial como por ejemplo El Pedregal, entre muchos otros clientes.

El paso siguiente y natural era instalarnos directo en el Perú, en una primera etapa con una oficina técnica y comercial, para luego implementar un centro operativo.

¿Qué espectro de necesidades abarcan sus sistemas?



La pintura que utilizan es electroestáticamente aplicada y con un pretratamiento de limpieza y anti óxido de mucha calidad.

Nuestra oferta de sistemas de almacenaje es muy completa, contando con la mayoría de los tipos que existen hoy en la industria. Desde estanterías livianas para picking, pasando por una gran gama de distintos sistemas, hasta racks selectivos para almacenaje de pallet.

¿También hacen trabajos de construcción de naves, oficinas y otros servicios complementarios?

Sí, dentro de las soluciones y servicios que ofrecemos podemos implementar 100% una bodega, cámara frigorífica o almacén industrial. Desde la ingeniería y diseño, hasta la construcción y montaje. Buscamos ser un partner de nuestros clientes, que solucione todos los requerimientos que tengan.

Ustedes además fabrican sus productos. ¿Cuáles son las fortalezas de su planta de producción? ¿Cuál es su capacidad?

Una gran ventaja y tranquilidad para nuestros clientes es el uso de acero certificado y un estricto control de calidad, aspecto fundamental en nuestra experiencia sísmica.

En el proceso productivo damos mucha importancia a las terminaciones y detalles, siendo aspectos fundamentales nuestra soldadura estructural y la pintura. Nuestra pintura es electroestáticamente aplicada y con un pretratamiento de limpieza y antióxido de mucha calidad. Si nuestros clientes lo necesitan, también podemos entregar productos 100% galvanizados en caliente.

Tenemos una gran capacidad productiva, cercana a las 40 toneladas por turno, lo que sumado a nuestro stock permanente de productos terminados listos para ser entregados, nos permite una rápida respuesta. Desde nuestra planta a Callao tenemos cerca de 1 semana a 10 días de viaje, lo que es bastante rápido.

¿En cuanto a la calidad de sus racks, qué características tienen?



También entregan productos 100% galvanizados en caliente.

Primero, tenemos un departamento de desarrollo e ingeniería con profesionales de primera línea y muchos años de experiencia en el rubro.

Ingeniería antisísmica.

Acero y materiales certificados

Proceso productivo con estricto control de calidad.

Pintura de alta resistencia.

En el proceso de instalación o montaje de nuestros sistemas también tenemos una preocupación especial y damos mucha importancia a la calidad del trabajo y a la seguridad de nuestro personal.

Dice que tienen un departamento de desarrollo e ingeniería. ¿Cuál es la importancia de estos aspectos?

Sí, tenemos un departamento de ingeniería y desarrollo con 3 ingenieros, 4 dibujantes y 2 diseñadores. La realidad sísmica de los mercados que atendemos (costa pacífico) nos ha obligado a desarrollar productos que cumplan las exigentes normas nacionales e internacionales referidas al cálculo estructural y al diseño de estructuras metálicas.



El origen de la empresa es producto de la unión de dos importantes marcas del rubro en Chile, TAMEGAL y SLI SERVYLOG.

¿Qué contempla su servicio de posventa?

Estamos constantemente chequeando nuestros proyectos ya que tenemos una clientela muy fiel y siempre en crecimiento, respuestas rápidas ante requerimientos que nos soliciten.

Realizamos chequeo de los sistemas, medición de torques, cambio y reparaciones de piezas dañadas, desarmes, traslados, modificaciones. Y asesoramientos por parte de nuestro departamento comercial, ya que una de las ventajas es que ellos están capacitados en todo lo que implica el rubro.

En cuanto a la entrega e implementación/montaje, ¿qué tiempos manejan y cómo hacen para cumplir con las exigencias de tiempo de sus clientes?

Dada nuestra importante capacidad de producción y stocks, estamos en condiciones de entregar materiales en 4 a 6 semanas. Esto lo aseguramos manteniendo grandes stocks de acero, productos en proceso y productos terminados. Dentro de este año tenemos contemplado implementar un almacén con productos terminados en stock, para reducir nuestros tiempos de entrega de productos más estándar.

¿Pueden atender tanto pequeños como grandes proyectos, es decir, de alta inversión y económicos?

Sí, todas las empresas que requieran guardar mercaderías o mejorar la logística de su almacén, es un potencial cliente para nosotros. Independiente el tamaño, todos los clientes son tratados igual y se les da la importancia que corresponde. A la vez la compañía tiene una gran espalda financiera para poder abordar proyectos de gran envergadura como lo son los almacenes autoportantes y con automatización.

Finalmente, ¿cuál diría que es la ventaja competitiva de la empresa?

Ingeniería antisísmica de fábrica, es decir, todos nuestros productos se diseñan, calculan y fabrican para resistir movimientos sísmicos; el cumplimiento de plazos de entrega comprometidos; alta calidad de producto y equipos de instalación o montaje rápidos.

Mayor información en www.sligroup.pe 

SU MEJOR ELECCIÓN A LARGO PLAZO

Le ofrecemos montacargas de alquiler a largo y corto plazo.

Cuando esté ajustado de tiempos
¡Simplemente, alquile!

Servicio de alquiler

Llámenos al:

+51 981 204 865



JUNGHEINRICH

Jungheinrich Perú
Info@jungheinrich.pe
www.jungheinrich.pe

Síguenos como Jungheinrich Perú:



INFORMES INMOBILIARIOS ASÍ LO CERTIFICAN

ÚNICO CONDOMINIO DE ALMACENES DE ALTO ESTÁNDAR EN VILLA EL SALVADOR

Condominio logístico genera ahorros por densidad de almacenamiento, configuración constructiva y ubicación. Su servicio se caracteriza por flexibilidad en las soluciones.



Simulación del Proyecto Aldea 6, el cual tiene aproximadamente 44,000 m2 techados.

Tiempo y volumen son dos de las principales variables que toda empresa valora en el desarrollo de sus operaciones. Dependiendo de estos aspectos, la calidad y cumplimiento de su promesa de servicio tanto a clientes internos como externos puede variar, así como sus costos y ventas. Cuando se trata de instalarse en centros de almacenamiento y/o distribución en condominios logísticos, ambos factores son determinantes, algo que bien sabe Aldea Logística Global (ALG).

En Lima existen algunos ejes logísticamente estratégicos donde se ofertan servicios de almacenamiento y distribución en condominios logísticos. Villa El Salvador es uno de los principales, pues es un distrito céntrico que tiene múltiples y amplios accesos viales para ir hacia Lima. Es justamente aquí donde se encuentra ubicada la empresa Aldea Logística Global, exactamente a la altura del km 20 de la Panamericana Sur.

Con un crecimiento sostenido desde su inicio de operaciones en el año 2013, la firma no ha cesado en mejorar su propuesta de valor. No solo ha multiplicado por 14 veces la cantidad de metros cuadrados

arrendados en 7 años, sino que ha adaptado su infraestructura a las exigencias del mercado. Por ejemplo, la densidad de almacenamiento por m³ techado de su proyecto Aldea 6, es superior a 2.5 gracias a que cuentan con 13.6 metros de altura libre de almacenamiento.

Hoy, por eso y otras razones certificadas por importantes rankings inmobiliarios, la compañía es considerada la única opción inmobiliaria de almacenes en condominio con alto estándar del distrito. En esta entrevista conversamos con Jaime Alvarado Cáceres, Gerente General de Aldea Logística Global.

¿A qué se dedica Aldea Logística Global?

Aldea Logística Global (ALG) es una empresa inmobiliaria especializada en desarrollar, construir y arrendar soluciones inmobiliarias de almacenes y centros de distribución en condominio con altos estándares cumpliendo con todas las normas nacionales vigentes.



Circundan a ALG varias vías espaciaosas y de acceso que le permiten conectarse a cualquier punto de Lima en menos tiempo.

ALG pertenece a un grupo empresarial peruano que dentro de su portafolio de inversiones se encuentra la empresa de consumo masivo EFILA, propietaria de las marcas Tuinies, Family Doctor y Pet Care, así como Sea Sky, empresa que vende productos de consumo masivo a pedido en varios países en la región.

Nacimos en el año 2013, después que EFILA construyó su propio Centro de Distribución con altos estándares para la época y al tener

espacio excedente lo arrendó a Dinet - uno de los operadores líderes en Perú - para dar solución logística a un cliente retail transnacional, pues en esa época la oferta inmobiliaria de almacenes era muy limitada o nula.

Desde ese momento no hemos parado de crecer. Actualmente disponemos de 6 Centros logísticos en condominio o "Aldeas", de los cuales 5 están construidos y ocupados, y el 6to en construcción; los que en su conjunto representarán aproximadamente 117,000 metros cuadrados techados (m2Te). Tenemos dentro de nuestra cartera de clientes a empresas que confían en nosotros de varios sectores, por ejemplo retailers tales como Tailoy y Conecta (Efe y Curacao y MotoCorp), Operadores Logísticos como Dinet con operaciones retail y de otras empresas líderes en sus segmento, de Consumo Masivo como Efila y Bebidas Premium, entre otras.

¿Qué nivel de estándar manejan para el mercado, qué tipo de almacenes y CD poseen y cuáles son sus principales características?

Ofrecemos en arrendamiento almacenes en condominio de alto estándar, siendo clasificados por Colliers como Tipo A, por Binswanger como Clase 1 y por CBRE como Clase A; por nuestras prestaciones, gran altura y calidad constructiva.

Nuestras Aldeas -o centros logísticos- han ido evolucionando en el tiempo, partiendo desde el inicio con alturas superiores a los 12 metros libres hasta la actualidad en que logramos una altura libre

“
 Como ejemplo en nuestro proyecto Aldea 6, la densidad de metros cúbicos (m3) de mercadería almacenada por metro cuadrado techado (m2Te) es superior a 2.5, dado que la altura libre de almacenamiento es superior a los 13 metros.
 ”



En la imagen, 4 de sus 6 aldeas. Estas están a un radio de 200 metros una de otra, generando un ecosistema logístico que sinergia recursos.

de almacenamiento superior a los 13 metros en nuestro último proyecto Aldea 6; el cual está en construcción y entregaremos en forma paulatina desde abril –a confirmar, dependiendo del cese de la epidemia de coronavirus- finalizando la obra en el último trimestre del 2020.

En lo que respecta a Seguridad, cada Aldea dispone de un sistema de red húmeda contra incendios de acuerdo a la norma NFPA con

rociadores ESFR y gabinetes de ataque rápido, así como un sistema de detección centralizado con fotobeams y alarmas. Ambos sistemas son parte del estándar en que arrendamos nuestras Aldeas. Por otro lado, disponemos de un Centro de Control que integra las garitas de cada Aldea, en donde se realiza control biométrico para los colaboradores de nuestros clientes, se gestiona la red de CCTV y se centraliza el sistema de detección contraincendios; asegurando el control patrimonial y del perímetro con un muy alto nivel de respuesta.

Aunque los demás aspectos pueden ser considerados como “comoditizados”, igual los resalto: Loza plana con resistencia de más de 7 TN por punto de apoyo de rack, patio de maniobra de concreto que asegura fluidez de las unidades de transporte, iluminación LED al interior y para exteriores, sistema de extracción eólico, oficinas de acuerdo a las necesidades de cada cliente y áreas comunes al complejo tales como baños y vestuarios, comedor, tópicos, lactario, baños para estibadores.

¿Aseguran una densidad de almacenaje adecuada para las necesidades del mercado?

Por la altura que tenemos en nuestras Aldeas o Centros Logísticos de más de 12 metros brindamos una gran densidad de almacenamiento que coadyuva a que nuestros clientes ocupen menos metros cuadrados para almacenar su mercadería, con el ahorro en el costo logístico correspondiente; esto aunado a que las luces entre columnas están calculadas para un rackeo eficiente.

“ ALG desde nuestro inicio de operaciones en el año 2013 ha crecido en forma sostenida. En 7 años hemos multiplicado por 14 veces la cantidad de metros cuadrados arrendados y nuestro plan es seguir creciendo. ”

“

Estamos focalizados en desarrollar nuestra oferta inmobiliaria tomando como ubicación estratégica el distrito de Villa El Salvador, siendo al momento ALG la única opción inmobiliaria de Almacenes en Condominio de alto estándar en este distrito.

”

Como ejemplo en nuestro proyecto Aldea 6, la densidad de metros cúbicos (m³) de mercadería almacenada por metro cuadrado techado (m²Te) es superior a 2.5, dado que la altura libre de almacenamiento es superior a los 13 metros, tal como lo comenté anteriormente.

En este sentido, podría decir que Aldea 6 es el único proyecto de almacenes en condominio en Lima que brinda al mercado esa densidad de almacenamiento.

Lo anterior soporta nuestra tesis que ALG brinda a nuestros clientes un costo inmobiliario que genera un ahorro tangible versus otras opciones inmobiliarias de almacenes de condominio.

¿Actualmente cuál es el área de almacenaje total y cómo está distribuida?

Tal como indiqué ALG dispone de 6 Aldeas o Centros Logísticos, los cuales en su conjunto hacen un total de 117,000 m²Te, de los cuales 44,000 están en proceso de construcción en este momento.

Cada Aldea está a un radio de 200 metros una de otra, con lo cual hemos logrado generar alrededor nuestro un ecosistema logístico con el que sinergiamos muchos recursos, entre ellos el mantenimiento y la seguridad.

¿Ofrecen soluciones inmobiliarias para diferentes tipos de clientes y necesidades logísticas?

Dentro del proceso de estandarización de nuestros centros logísticos, vemos que soportamos y cubrimos las necesidades logísticas de los principales sectores de la economía, tales como Retail en sus diversas verticales (tiendas por departamento, homecenters, cadenas especializadas, cadena de farmacias, etc.), Consumo Masivo, Bienes Durables, Cuidado Personal y sectores afines para clientes que operan su propia logística.

Del mismo modo, cubrimos las necesidades de los Operadores Logísticos para brindar servicios de tercerización a sus clientes con la exigencia y nivel de servicio que estos demandan.

Dentro de nuestros almacenes observamos que se han implementado muchos estándares y dispositivos de almacenamiento, tales como racks



Condominio de almacenes de ALG ha sido clasificado por Colliers como Tipo A, por Binswanger como Clase 1 y por CBRE como Clase A.



Cuentan con un Centro de Control que integra las garitas de cada Aldea, en donde se realiza control biométrico.

selectivos, racks acumulativos, soluciones automatizadas de acumulación, mezzanine de entre pisos, etc., lo cual demuestra la versatilidad de nuestra solución inmobiliaria.

¿Cuáles son las ventajas de estar ubicados en Villa El Salvador?

Villa El Salvador es un distrito que está considerado dentro de la ciudad. En este sentido, la primera ventaja son los múltiples y amplios accesos viales que aseguran fluidez muchos de ellos sin costo de peaje, lo cual aporta económicamente a un mejor costo logístico para nuestros clientes.

ALG está ubicado a la altura del 20 km de la Panamericana Sur y vías espaciales para ir desde o hacia cualquier punto de Lima; sea por Chorrillos, por la Panamericana Sur a través del intercambio de Mateo Pumacahua (km 17) o por la Panamericana Sur a través del intercambio de Huaylas. Nos circundan avenidas principales, tales como Av. El Sol, Av.



Jaime Alvarado Cáceres, Gerente General de Aldea Logística Global.

Magisterio y Av. Mariano Pastor Revilla, las cuales son muy amplias, todas de concreto y con más de 2 a más carriles en cada sentido.

Otra ventaja es la facilidad en la captación de personal pues Villa El Salvador es un distrito con alta densidad poblacional y ALG está muy cerca de su zona urbana, lo cual hace que la mayoría del personal sea de la zona o de distritos aledaños. A su vez, desde el punto de vista de los colaboradores de nuestros clientes, existe una excelente conectividad dado que ALG se encuentra muy cerca del paradero del Metropolitano en la Av. El Sol el cual conecta con la estación Matellini en Chorrillos y con la estación de Villa El Salvador del Metro de Lima. Con ello nuestros clientes evitan gastos de transporte de personal dado que este es accesible.

Somos vecinos de otras empresas que vieron en este distrito un potencial para desarrollar su logística y es por ello que se encuentran las operaciones de varios retailers, 3PLs, transnacionales, distribuidoras, telecoms, etc.; siendo en su gran mayoría importadoras y comercializadoras. Esto se refleja en los costos logísticos de entrada o inbound (entrada) y de salida o outbound y que estos sean muy competitivos. Un detalle adicional es que en un radio no mayor de 500 metros se encuentran los CDs de las 4 principales tiendas por departamento, haciendo más fácil la atención de proveedores de estas.

Otra ventaja es que Villa El Salvador es un distrito que se encuentra libre de quebradas y potenciales huaycos. Esto se evidenció en el evento del fenómeno de El Niño Costero del año 2017, pues no hubo impacto para ALG ni las empresas del distrito.

El resultado de las ventajas enumeradas es un costo logístico óptimo desde Villa El Salvador.

¿De qué manera garantizan el ahorro en tiempo y transporte a sus clientes?

Como lo indiqué, Villa El Salvador es un distrito céntrico y que tiene múltiples accesos, pues no depende de una única vía para ingresar y/o salir, lo cual genera que el flujo de transporte y distribución sea excelente.

Por otro lado, los fletes a y desde Villa El Salvador son de mercado, entre 10 y 20% más barato comparado con Lurín y equivalentes comparados con Lima Centro. Con ello nuestros clientes mantienen competitividad en este importante rubro del costo logístico.

¿Qué valor agregado ofrece Aldea Logística (ALG) Global en sus servicios?

ALG ofrece a sus clientes un centro logístico seguro, que genera ahorros por su alta densidad de almacenamiento y configuración constructiva, así como ahorros de transporte porque independiente al costo de flete -comparable con otras locaciones- se puede llegar y salir de ALG sin peajes.

Otro aspecto importante es que ALG se caracteriza por su flexibilidad en las soluciones inmobiliarias para la atención de las necesidades logísticas de sus clientes, pudiendo personalizar sus almacenes (built-to-suit), así como financiar aquellos aspectos que el cliente solicite.

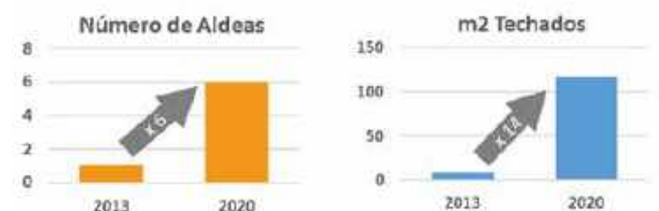
¿De qué manera ha venido creciendo y ganando posición la empresa?

ALG desde nuestro inicio de operaciones en el año 2013 ha crecido en forma sostenida. En 7 años hemos multiplicado por 14 veces la cantidad de metros cuadrados arrendados y nuestro plan es seguir creciendo.

Actualmente tenemos como clientes a empresas representativas y líderes en su rubro; siempre apoyándonos en cubrir sus necesidades de crecimiento a lo largo de estos años.

Es por ello que estamos focalizados en desarrollar nuestra oferta inmobiliaria tomando como ubicación estratégica el distrito de Villa El Salvador, siendo al momento ALG la única opción inmobiliaria de Almacenes en Condominio de alto estándar en este distrito. 📍

Crecimiento del 2013 al 2020



TECNOLOGÍA LOGÍSTICA CON VISIÓN DE CLIENTE

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



SOLUCIONES LOGÍSTICAS

MINERÍA Y CONSTRUCCIÓN



COMERCIO EXTERIOR



GESTIÓN DE ALMACENES DE TRÁNSITO DENTRO Y FUERA DE LA MINA



SERVICIOS ESPECIALIZADOS EN SUPERFICIE Y SOCAVÓN



TRANSPORTE ESPECIALIZADO

RETAIL, CONSUMO MASIVO Y BIENES DURADEROS



COMERCIO EXTERIOR



TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN LOCAL Y NACIONAL



GESTIÓN DE CENTROS DE DISTRIBUCIÓN



SOLUCIÓN LOGÍSTICA E-COMMERCE

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

contactodinet@dinet.com.pe

(05-1) 517-0100

DINET S.A.

www.dinet.com.pe

DINET, Operador Logístico



Alvaro Chinchayán, gerente LatAm Logistic Properties en Perú.

“BUILD TO SUIT”: ¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS Y CLAVES DE UN PROYECTO A LA MEDIDA EN INFRAESTRUCTURA LOGÍSTICA?

El desarrollador inmobiliario debe tener experiencia comprobada en diseño, gestión, construcción y financiamientos de este tipo de proyecto, para garantizar el éxito de su implementación.

Un tipo de servicio que está tomando cada vez más interés entre usuarios de proyectos inmobiliarios, en este caso los relacionados a infraestructura logística, es el “Build to Suit” (traje a la medida). Se trata de proyectos en donde el desarrollador especializado se encarga del diseño y construcción hasta entregar una solución que cumple con todos los requerimientos solicitados por el cliente.

Estos proyectos tienen innumerables ventajas, como por ejemplo, que los clientes pueden capitalizar la experiencia de los desarrolladores inmobiliarios, para así evitar sobre costos y mayores plazos de diseño y construcción.

La empresa LatAm Logistic Properties cuenta con amplia experiencia en proyectos “Build to Suit”, los cuales está implementando dentro del

Logístico Lima Sur, condominio de almacenes con infraestructura de clase mundial. Al día de hoy tiene clientes con operadores logísticos y farmacéuticos, industrias plásticas y productos cosméticos.

“Nuestros clientes han tenido requerimientos diferenciados, ya sea en ampliaciones de carga y energía, infraestructura adicional e inversiones extraordinarias de acuerdo a su industria y estándar”, dice Alvaro Chinchayán, gerente de LatAm Logistic Properties en Perú, con quien dialogamos en la presente entrevista.

¿En qué consisten los proyectos “Build to Suit”?

Los proyectos Build to Suit son aquellos proyectos inmobiliarios en donde un desarrollador especializado diseña y construye a requerimiento de

“

Los clientes flexibilizan los montos que derivarían a la inversión inmobiliaria y lo convierten en gasto operativo, cargado directamente a sus líneas de negocio.

”

sus clientes la infraestructura que estos necesitan, brindándoles un “traje a la medida” y cumpliendo con todas las normativas vigentes y permisos en terrenos totalmente saneados.

¿Qué etapas conlleva su implementación en el ámbito de los almacenes?

Respecto de los proyectos de BTS para infraestructura logística e industrial, todo empieza con entender la real necesidad del cliente, status actual y requerimientos futuros. Por ejemplo, saber si requiere un BTS como proyecto Stand Alone o le conviene más desarrollarlo dentro de un Parque Logístico, luego de esto entender cuáles son las especificaciones y requerimientos constructivos específicos para su negocio y para las diferentes áreas operativas del mismo. Cuando el cliente plantea todas las variables necesarias que van desde especificaciones técnicas, ubicación, fecha requerida, plazo del contrato, hacemos una evaluación técnica financiera para poder proponer la solución a la medida que necesita.

¿Cuáles son los beneficios o ventajas de aplicar este modelo de inversión?

Como beneficios y ventajas tenemos:

- Los clientes no se distraen en actividades ajenas a su giro de negocio, y entregan la responsabilidad del diseño, construcción del BTS y financiamiento a un desarrollador inmobiliario especializado.
- Los clientes no usan sus fuentes de financiamiento en proyectos de infraestructura, ya que el desarrollador inmobiliario pone a disposición tanto el financiamiento como la solución técnica para llevar a cabo el BTS.
- Los clientes al tener la posibilidad de entregar su lista de requerimientos a la medida, pueden establecer cuáles son las reales condiciones mínimas con las que debe cumplir el proyecto, lo cual traslada los riesgos al desarrollador inmobiliario y no a los miembros de su organización.
- Los clientes pueden capitalizar la experiencia de los desarrolladores inmobiliarios, para así evitar sobre costos y mayores plazos de diseño y construcción.
- Los clientes flexibilizan los montos que derivarían a la inversión inmobiliaria y lo convierten en gasto operativo, cargado directamente a sus líneas de negocio.
- Si los clientes requieren nuevamente mayores inversiones debido al crecimiento de la empresa tiene en el desarrollador inmobiliario un aliado que puede solucionar las nuevas necesidades de manera orgánica sin estresar a la organización.

¿Cuáles son las claves para lograr implementar un proyecto exitoso?

Por el lado de los clientes, saber exactamente qué es lo que requiere y necesita su empresa, ya que en base a eso se diseñará el proyecto y traje a la



LatAm Logistic Properties ha ejecutado diferentes alternativas de BTS con clientes de distintos rubros. .

“

LatAm Logistic Properties, al tener una operación regional (Costa Rica, Colombia y Perú) ha podido ejecutar diferentes alternativas de BTS con sus clientes.

”

medida. Por el lado del desarrollador inmobiliario, ser un especialista y tener experiencia comprobada en diseño, gestión, construcción y financiamientos de este tipo de proyecto.

¿Cuál es la ventaja comparativa de LatAm Logistic Properties en este tipo de solución?

LatAm Logistic Properties, al tener una operación regional (Costa Rica, Colombia y Perú) ha podido ejecutar diferentes alternativas de BTS con sus clientes, del mismo modo contamos con aliados estratégicos que nos acompañan en los requerimientos financieros necesarios, lo que facilita llevar rápidamente estos proyectos de la idea a la realidad.

¿Qué resultados está logrando LLP con este tipo de proyectos y qué planes tienen para los siguientes años?

LatAm Logistic Properties está implementando proyectos BTS en Perú, dentro de Parque Logístico Lima Sur, al día de hoy contamos con clientes con operaciones farmacéuticos, operadores logístico, industrias plásticas y productos cosméticos, cada uno de ellos ha tenido requerimientos diferenciados, ya sea en requerimientos de energía, infraestructura adicional, inversiones en adicionales de acuerdo a su industria y estándar, en todos los casos hemos sabido personalizar las soluciones a cada tipo de operación de nuestros cliente. 📍



Parque Logístico Lima Sur tiene las más altas especificaciones técnicas a nivel internacional.

OPERACIONES “SALE AND LEASE”. ¿RAZONES PARA ELEGIR ESTE MECANISMO EN CONDOMINIOS LOGÍSTICOS?

Alvaro Chinchayán, gerente LatAm Logistic Properties en Perú, sostiene que las operaciones Sale and Lease se convierten en una fuente de financiamiento muy competitiva.

¿En qué consiste el mecanismo de compra de Sale and Lease y cuáles son sus ventajas?

Existen muchos clientes que tienen activos inmobiliarios en uso, ya sean logísticos o industriales. Las oportunidades Sale and Lease les permiten a los propietarios la oportunidad de negociar la venta de sus activos bajo la opción de renta de largo plazo, quedándose como arrendatarios. Entonces estas operaciones se convierten en alternativas de financiamiento muy atractivas.

¿Por qué razones una empresa podría evaluar o decidirse por este mecanismo?

- Las operaciones Sale and Lease se convierten en una fuente de financiamiento muy competitiva.
- Al contemplar los mismos activos que tienen las empresas en operación y éstas continuar operando en ellos, genera que los riesgos asociados a una operación de financiamiento se mitiguen y lo hace mucho más competitivo.
- El valor de la renta mensual que termina pagando el cliente es directamente proporcional al valor de cierre de la transacción, convirtiendo este mecanismo en una alternativa muy transparente.

¿Qué beneficios o garantías adicionales ofrece LatAm Logistic Properties en esta solución?

Dentro de los beneficios que LatAm Logistic Properties ofrece tenemos:

- Plataforma regional con inversiones de bienes raíces, especializados en infraestructura logística e industrial.
- Solvencia financiera: de la mano de nuestros aliados estratégicos de capital, los mismos que nos acompañan en todas nuestras operaciones, con lo que podemos ofrecer alternativas más competitivas que el mercado local.
- Experiencia comprobada: somos propietarios y operamos más de 250 mil m2 techados de almacén en arriendo así como varios activos ejecutados como BTS y operaciones Sale and Lease.

¿Qué proyecciones de crecimiento tienen para esta solución?

Desde el 2019 hemos visto que el mercado peruano ha empezado a interesarse en las oportunidades de Sale and Lease, estamos seguros que con la consolidación de las primeras oportunidades será cada vez más frecuente ver este tipo de operaciones en el mercado local. 📍



CONTRANS

Logística segura, ágil y sencilla



Nuestros Servicios

Logística segura, ágil y sencilla



Centro de Distribución



Depósito Temporal



Depósito Autorizado



Transporte y Distribución



Crossdocking



Depósito Simple



Almacenaje en tránsito de contenedores



Gestión y Entrega de Contenedores Vacíos



Servicios de Valor Agregado



Consolidación, desconsolidación y trasegado de mercadería



www.contrans.com.pe



(+511) 612 3500



ventas@contrans.com.pe

Callao

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

Lurín DAS

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

Lurín CD

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



GRUPO
TRANSMERIDIAN



EL CORONAVIRUS, EL COMERCIO Y LOS CAMBIOS DEL MAÑANA

Mientras la cadena de suministro, desde los puertos hasta los almacenes, dan pelea para que los productos esenciales se sigan distribuyendo dentro del país; en otro frente empieza a cobrar importancia la venta online y los aplicativos de delivery.

Una introducción necesaria

El Gobierno peruano anunció, el 15 de marzo, el Estado de Emergencia Nacional por 15 días debido al brote y propagación del COVID-19, con la finalidad de prevenir su rápida expansión en el país, en donde aumentó a 71 casos en las últimas horas de dicha fecha (9 días antes se había identificado el primer caso).

Como parte de este Estado de Emergencia, el presidente del Perú, Martín Vizcarra, detalló una serie de medidas con respecto al libre tránsito de las personas, la restricción de actividades y otros aspectos consignados en el Decreto Supremo 044-2020-PCM

Dentro de ellas, disponía, por esos 15 días, la suspensión de las actividades laborales en el sector público y privado (con algunas excepciones como bancos, farmacias, centros de salud, servicios básicos de luz, agua, etc., seguros, pensiones, telecomunicaciones, combustibles, establecimientos de

consumo básico, entre otros), el aislamiento social obligatorio (con algunas excepciones en concordancia con lo anterior) y el cierre de fronteras.

Según el Decreto Supremo 044-2020-PCM, durante este período estaría garantizado el abastecimiento de alimentos y medicinas, así como la continuidad de los servicios de agua, saneamiento, energía eléctrica, gas, combustible, telecomunicaciones, limpieza, recojo de residuos sólidos, servicios funerarios y otros.

También se indicó que continuarían operando los establecimientos comerciales minoristas de alimentación, bebidas, productos y bienes de primera necesidad (sin que se pueda consumir al interior de los mismos); así como las farmacias, ópticas, establecimientos médicos, productos ortopédicos, grifos y bancos.

En tanto, se estableció que el transporte urbano reduciría su oferta en un 50%.

“

Se indicó que quedaba suspendido el transporte internacional de pasajeros, por medio terrestre, aéreo, marítimo y fluvial, pero que el transporte de carga y mercancía internacional no se encuentra incluida en la suspensión.

”

Dentro de todas las medidas, se dejó en claro que las actividades de producción, transporte, almacenamiento y distribución de alimentos, productos farmacéuticos, de primera necesidad y de combustibles no se detendrían y que, por tanto, las personas involucradas en estas operaciones podían movilizarse exclusivamente para la ejecución de sus funciones.

Igualmente, se indicó que quedaba suspendido el transporte internacional de pasajeros, por medio terrestre, aéreo, marítimo y fluvial, pero que el transporte de carga y mercancía internacional seguiría operando.

Pasado casi los 15 días, el jueves 26 de marzo, el presidente Vizcarra anunció la prórroga del estado de emergencia por 13 días calendario.

Así, a lo largo de esos días, desde anunciada la cuarentena, los operadores de la cadena de suministro local e internacional han hecho posible, pese a todas las dificultades, que los productos esenciales sigan distribuyéndose en todo el país.

Almacenes, centros de distribución, puertos, unidades de transporte terrestre, aéreo y marítimo, agentes de aduanas, agentes de carga, etc., así lo han hecho.

Comercio y economía

Los mercados están sintiendo el impacto del coronavirus. El Ejecutivo ha establecido medidas económicas, sanitarias, tributarias y sociales que reduzcan los perjuicios y que den margen de acción para superar la crisis a medida que evolucionen los hechos.

“Recortes o aplazamientos de impuestos, estimulación monetaria, programas de inversión pública, sistemas de refinanciamiento de deudas, entre otras disposiciones, son parte de los instrumentos que apuntan a mantener la producción y el empleo en niveles aceptables mientras pasa lo peor”, anota, por ejemplo, la editorial de El Comercio (15 de marzo).

Lo bueno: que el Perú de hoy se encuentra en una buena posición macroeconómica para lidiar con las consecuencias del virus. Aunque la misma editorial agrega: “nada de esto quiere decir que la economía nacional no se verá impactada por el avance del virus, ni que el gobierno tiene el poder suficiente para inmunizar del todo a las empresas y los trabajadores de sus efectos económicos”.

Diego Macera, gerente del Instituto Peruano de Economía, indica que respecto a las herramientas del Estado para afrontar los choques externos,

el MEF y el Banco Central de Reserva (BCR) tienen capacidad para suavizar el impacto. Sin embargo, agrega, la profundidad de estos golpes es impredecible y, por tanto, la efectividad de la solución pública también lo es.

Las actividades de ingreso y salida de mercaderías entre países no se han detenido, pero las medidas tomadas en países como en China, para vencer la propagación y reducir el número de víctimas, ciertamente no solo afectan al mismo país asiático, sino a aquellas nacionales que forman parte de su cadena internacional.

La propagación del coronavirus se ha desacelerado en China continental como resultado de semanas de restricciones de viaje y medidas de cuarentena, pero los esfuerzos han resultado costosos. La actividad fabril se contrajo al ritmo más rápido en los registros. Las exportaciones de China se contrajeron bruscamente en los primeros dos meses del año, y las importaciones disminuyeron, indica un reportaje de Infobae.

“Desde entonces, Pekín ordenó a las empresas fuera de Hubei que reanuden la producción lo antes posible, mientras que más compañías han reabierto en las últimas semanas a medida que se alivian las medidas de contención, los analistas no esperan que la actividad regrese a sus niveles normales hasta abril”, se lee en la nota.

Indudablemente, eso afectará el comercio de minerales del Perú. De acuerdo con el subgerente de Estudios Económicos de Scotiabank, Mario Guerrero, “el menor crecimiento económico esperado para China (hemos recortado nuestra proyección de crecimiento económico de China para el 2020 de 6.0% a 4.7%) podría afectar en algo el volumen de nuestras exportaciones”.

Guerrero añade que existe la alternativa que al ser un commodity, parte de la oferta pueda ser derivada a otros compradores o bolsas de metales. “En el caso de las agroexportaciones, esperamos que mantengan su dinamismo, aunque tendrán que enfrentar una menor demanda mundial”, agrega.

La cadena de suministros

El impacto del coronavirus sobre el sector logístico se está reflejando en menores exportaciones e importaciones por la congestión en los puertos asiáticos, especialmente en China, según las navieras y operadores logísticos. El virus también obligó a las navieras a cobrar mayores tarifas por los desvíos hacia otros puertos. Sin embargo, las

“

Compras online, empaques con contacto humano limitado, dinero digital o tokenizado y delivery a través de máquinas son las nuevas tendencias que actualmente los retailers están utilizando para ganarle al coronavirus.

”

empresas prevén que los efectos negativos del virus se reduzcan a fines del segundo trimestre.

"Esta semana los terminales en China han comenzado a liberarse y la carga comienza a moverse", cuenta Diego Galindo, gerente general de la naviera Hapag-Lloyd.

El presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), Erik Fischer Llanos, respaldó a la viceministra de Comercio Exterior, Sayuri Bayona, quien en una misiva solicitó a los operadores logísticos hacer su mejor esfuerzo para acelerar los procesos y no generar sobrecostos que al final impactarán en los consumidores.

El líder empresarial apuntó que los operadores logísticos deben flexibilizar sus procedimientos internos y adoptar todas las medidas posibles para ayudar a descongestionar el puerto pues en la actualidad hay una gran cantidad de mercadería cuyo recojo y almacenamiento en las empresas propietarias debería permitirse.

"Se deben evitar los sobrecostos a las empresas y con ello la ruptura de la cadena de pago de los operadores logísticos", comentó.

Las empresas del sector portuario han señalado que están implementando procesos digitalizados para disminuir los procedimientos de manera presencial. Esta medida se tomó por la última disposición del gobierno peruano por extender la cuarentena hasta el 12 de abril.

Asimismo, la Asociación Peruana de Operadores Portuarios (Asspor) también mencionó que seguirán operando a pesar de los altos costos que tendrían que asumir las compañías en medio de la crisis.

"En estos momentos que afronta el país y el mundo, la logística en los puertos debe manejarse de tal modo que la carga tanto de salida o de entrada se muevan de acuerdo a la necesidad de dar fluidez a toda la cadena. Es lo que el Estado debe garantizar", señaló Fausto Chire, presidente de Asspor.

“

Desde que empezó el interés mundial por el crecimiento del coronavirus ha habido un aumento significativo en el número pedidos de supermercados por aplicativo.

”



Por su parte, la Autoridad Portuaria Nacional mediante un comunicado oficial, indicó que la entidad adscrita al Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), en el marco del Estado de Emergencia Nacional, solicitó a las agencias marítimas, fluviales y lacustres a promover el uso de la plataforma VUCE – Ventanilla Única de Comercio Exterior, dentro del Estado de Emergencia Nacional. Y así evitar la presencia física del personal en entidades financieras o bancarias.

Retail e e-commerce: problema y oportunidad

Cada vez más las empresas alrededor del mundo están siendo afectadas por el miedo de los consumidores a salir a comprar y contagiarse, por lo que alternativas como un e-commerce más inteligente se está volviendo la solución.

Marco Esparza, Vicepresidente de investigación, innovación y desarrollo en Blockchain Life Solution, sostiene que las compras online, empaques con contacto humano limitado, dinero digital o tokenizado y delivery a través de máquinas son las nuevas tendencias que actualmente los retailers están utilizando para ganarle al coronavirus.

“Las innovaciones digitales se están volviendo más frecuentes ¿Se imaginan un delivery que no sean a través de motorizados, si no drones y autos automatizados? ¿Se imaginan que los servicios de entrega a domicilio tengan empaquetados que con la tecnología blockchain acrediten un mínimo contacto humano?”, comenta Esparza.

El especialista señala que esta es una gran oportunidad para que el mercado de e-commerce local se desarrolle.

“Si el coronavirus se sigue expandiendo en el Perú, podemos imaginar un escenario de migración masiva a las compras online de supermercados, un enorme impulso a las aplicaciones de delivery, un gran consumo de servicios de streaming y TV y la migración a un modelo de telecompras en los centros comerciales”, afirma el ejecutivo.

De esta manera, en un corto plazo cuando el coronavirus desaparezca tendremos un e-commerce robustecido, centros comerciales más inteligentes, empresarios que apunten a la digitalización de sus servicios y las puertas abiertas a lo que conoceremos como el Retail 4.0 en nuestro país, indica.

Los aplicativos

En Estados Unidos, Glovo elevó sus ventas en 18% en los últimos 30 días (según información del 13 de marzo), especialmente en pedidos de alimentos perecibles y abarrotes, según Stephanie Hoyle, directora de marketing de la marca en Perú, de acuerdo a una nota de RPP.

En nuestro país las ventas también han crecido, sin embargo no se cuentan con cifras concretas.

En el caso de Rappi, las ventas se han elevado un 36% en Latinoamérica en el año. Desde que se detectó el primer caso en la región subió un 10% más, según precisa Ernesto La Rosa, country manager de la app en el Perú, precisa la nota de RPP.

“

Recortes o aplazamientos de impuestos, estimulación monetaria, programas de inversión pública, sistemas de refinanciamiento de deudas, entre otras disposiciones, apuntan a mantener la producción y el empleo en niveles aceptables mientras pasa lo peor.

”

Aunque sostienen que aún es pronto para dar cifras, Ernesto La Rosa, Country Manager de Rappi Perú, cuenta que desde que empezó el interés mundial por el crecimiento del Coronavirus han visto un aumento significativo en el número pedidos de supermercados.

“Una respuesta de los usuarios a un tema incierto y a medidas como la cuarentena que vimos en las ciudades, así como evitar las concentraciones de personas. Las categorías que más aumentó han mostrado son las de farmacias, restaurantes y supermercados”, explica a El Comercio (13 de marzo).

Las tres principales compañías de reparto de pedidos y delivery online en el país sostienen que han tomado todas las medidas de prevención sugeridas por el Minsa para los repartidores que trabajan con los aplicativos.

Algunas de las medidas implementadas ha sido enviar comunicaciones a socios repartidores y socios conductores registrados en la app de Uber y Uber Eats con recomendaciones generadas con asesoría de especialistas de la salud.

“También estamos enviando recordatorios a los usuarios de Uber Eats que los usuarios pueden solicitar que su entrega sea dejada en su puerta (para reducir el nivel de contacto)”, especifican desde la empresa. Asimismo, señala que se encuentran trabajando en funciones que hagan este proceso más simple, dice la nota publicada en El Comercio.



¿POR QUÉ LA CADENA DE SUMINISTROS ES CRÍTICA EN UNA SITUACIÓN DE EMERGENCIA SANITARIA COMO LA ACTUAL?

Proveedores críticos de almacenamiento y transporte operan 24/7 asegurando una doble responsabilidad: la dotación de suministros de primera necesidad y la salud y seguridad de sus colaboradores por medio de medidas de prevención contra el COVID-19.



Tres centros logísticos de BSF Almacenes ubicados al sur de la capital albergan a múltiples empresas de diferentes categorías de productos.

El Perú está en Estado de Emergencia tras la propagación masiva del virus covid-19 en el mundo. La cifra de infectados cada vez es mayor aunque menor a las de otras regiones y países debido a la declaración temprana y oportuna del Estado de Emergencia y al aislamiento social, dispuestas por el Ejecutivo, además del toque de queda.

En esta difícil coyuntura, las disposiciones el Gobierno han permitido, que entre otras actividades, la cadena de suministro relacionada al abastecimiento de productos esenciales como es el caso de alimentos, higiene y medicinas, así como las cadenas ligadas al desarrollo del comercio exterior, tanto para importaciones como exportaciones, mantenga su actividad normal.

Adicionalmente a estas actividades básicas, en el marco de inamovilidad social, hay otras actividades complementarias cuya operación tampoco debe detenerse, entre ellas las de transporte de mercancías, de almacenaje y las de distribución que vienen operando de manera controlada, acreditada y cumpliendo con lo dispuesto por las autoridades para evitar contagios, conforme a lo dispuesto mediante Resolución Ministerial N° 0232-2020-MTC/01.02, del Ministerio de Transportes y Comunicaciones.

“ Desde el sur de Lima se distribuye una gran cantidad de los productos, como los mencionados, a distintas partes de la capital y del Perú. ”

En esta resolución se detallan las actividades o giros de negocio que facilitan el circuito logístico para garantizar el normal abastecimiento de productos y permiten completar los despachos de importación y exportación

Las empresas y sus proveedores críticos de servicios y de infraestructura (almacenamiento y transporte) están permitidos de transitar y deberán operar para asegurar el abastecimiento de toda la población según lo informado por

“
BSF Almacenes del Perú continúa operando permitiendo el abastecimiento a los supermercados, tiendas y farmacias con productos de primera necesidad como alimentos, productos de higiene, de cuidado personal y medicamentos.
”

el Ministerio de Defensa y del Ministerio del Interior en un comunicado conjunto del 18 de marzo, en el cual se establece que el personal y los vehículos de los servicios de transporte de carga, mercancías y actividades conexas, según lo estipulado por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, pueden circular las 24 horas del día, debidamente acreditados.

Lo anterior permite a los centros logísticos o condominio de almacenes, como es el caso de los operados por BSF Almacenes del Perú, cuyos tres centros logísticos ubicados al sur de la capital albergan a múltiples empresas que almacenan y distribuyen diferentes categorías de productos, continúen operando permitiendo el abastecimiento a los supermercados, tiendas y farmacias con productos de primera necesidad como alimentos, productos de higiene, de cuidado personal y medicamentos.

Cabe resaltar que, por su mejor vialidad y dotación de infraestructura, desde el sur de Lima se distribuye una gran cantidad de los productos, como los mencionados, a distintas partes de la capital y del Perú.

Para su funcionamiento en una coyuntura como la actual, los centros de almacenamiento, transferencia y distribución de carga han tomado las medidas de prevención necesarias para mitigar el riesgo de propagación del coronavirus en sus instalaciones e instan a cumplir lo decretado por el Gobierno a empresas ligadas al sector logístico para velar por el bienestar de sus colaboradores.

Algunas de las medidas tomadas son, por ejemplo, reducir la dotación de personal al mínimo esencial para evitar concentración de personas, sin descuidar la seguridad e higiene de los centros, brindando a sus colaboradores mascarillas, guantes, productos de higiene, control de temperatura, constante desinfección de las instalaciones sanitarias, transporte de personal con medidas de higiene y de ocupación responsables, así como disposiciones operativas propias de una coyuntura marcada por la propagación de la enfermedad COVID-19 en el mundo.

Conscientes de las obligaciones dispuestas por el Gobierno en materia laboral, de Salud y Seguridad en el Trabajo y disponibilidad de las autorizaciones correspondiente, el personal de BSF que acude a las instalaciones de cada centro logístico a brindar servicios cuenta con el correspondiente salvoconducto aprobado, obtenido a través de las instancias de gobierno pertinentes. 



Condominio de almacenes como los de BSF Almacenes del Perú continúan abasteciendo a los supermercados, tiendas y farmacias con productos de primera necesidad.



Personal en condominio de almacenes trabaja con estrictos protocolos de seguridad e higiene

IMPACTO DEL COVID-19 EN LA INDUSTRIA AÉREA MUNDIAL

La pérdida del sector aéreo en Perú asciende a USD 1.310 millones de dólares según la Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA).



El impacto que viene generando el COVID-19 o más conocido como coronavirus en las economías de todo el mundo es abismal. Pero uno de los sectores más afectados es el de la industria aérea, que viene atravesando uno de sus peores momentos a lo largo de su historia.

La Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA) que reúne a más de 290 líneas aéreas en el mundo, comentó en exclusiva para LOGISTICA 360, el impacto económico del sector aéreo que viene atravesando el Perú y la región.

Impacto Económico Estimado en América Latina

Son varios países afectados por la pandemia mundial, pero hay algunos en donde la pérdida de ingresos supera los 4000 millones de dólares.

Según Peter Cerdá, Vicepresidente para las Américas de IATA, México, Brasil y Chile, tienen un promedio de USD 1800 a 7.700 millones de dólares en pérdida, eso quiere decir que seguirá en aumento porque no hay una fecha exacta para que las operaciones aéreas empiecen a retomar sus operaciones. Por el lado de Perú, hasta el momento la pérdida de ingresos se encuentra en USD 1.310 millones de dólares.

País	Pérdida esperada de ingresos	PIB en riesgo	Empleos en riesgo
 <p data-bbox="935 1784 987 1804">Perú</p>	USD 1.310 millones	Directo: USD 258 millones Indirecto: USD 1.501 millones	Directo: 13.248 empleos en riesgo Indirecto: 104.508 empleos en riesgo

Benchmark de medidas de apoyo global

Son varios países que se han sumado al apoyo global y han anunciado algunas medidas de solución para evitar una crisis aún mayor en el sector aéreo.

IATA menciona que los principales países que vienen tomando medidas de apoyo están: Brasil, Estados Unidos, Noruega y Singapur.

País / Región	Medidas anunciadas
Brasil	<p>Tasas diferidas del servicio de navegación aérea con vencimiento en marzo, abril, mayo, junio a septiembre, octubre, noviembre y diciembre del 2020.</p> <p>Tasas de concesión aeroportuarias diferidas, pagaderas el 18 de diciembre de 2020.</p> <p>Las aerolíneas pueden extender el periodo de reembolso de los boletos por 12 meses a partir de la fecha de compra.</p>
Estados Unidos	<p>Paquete de ayuda a aerolíneas por US\$ 58 Bn.</p> <p>US\$ 25 Bn en subvenciones / US\$ 25Bn en préstamos / US\$ 8 Bn empresas cargueras.</p>
Singapur	<p>Ha emprendido medidas de alivio valoradas en US\$ 112 millones.</p> <p>Incluyen reembolsos en los cargos aeroportuarios, asistencia a agentes de tierra y descuentos de alquiler en el aeropuerto de Changi.</p>
Noruega	<p>El gobierno de Noruega está proporcionando una garantía de préstamo estatal condicional para la industria de aviación por un total de US\$ 533 millones.</p>

Medidas de alivio que el gobierno peruano puede considerar según IATA

El Vicepresidente para las Américas de IATA comentó que el gobierno peruano puede evitar la expansión de la crisis en la industria aérea con las siguientes medidas:

- **Impuestos:** La postergación del pago de impuestos.
- **Tasas aeroportuarias y aeronáuticas:** La postergación temporal del pago de la que Lima Airport Partners (LAP) paga al Estado peruano y del pago de servicios de navegación aérea.
- **Flexibilidad aduanera:** No exigir cartas fianza para admisión temporal de aeronaves.
- **Cargas aeroportuarias:** Reducción o eliminación de las cargas incurridas por el estacionamiento de aeronaves.
- **Financiera:** Que permitan acceder a créditos para mitigar el impacto económico en el sector de tasas preferenciales (COFIDE), que pueda brindar opciones para ayudar tanto al sector turístico como el aerocomercial.

¿Cuánto contribuye el transporte aéreo en la economía peruana?

El sector turismo es uno de los principales aportantes y contribuye significativamente a la economía peruana. En ese sentido, Peter Cerdá mencionó que, el transporte aéreo en Perú, viene generando 341.000 mil empleos anualmente, y una contribución de 5 mil millones de dólares en valor agregado bruto a la economía del Perú, aparte del 2,6% del PIB sustentado por los turistas que llegan vía aérea.

Esto quiere decir que el transporte aéreo es un factor fundamental y que el estado debe tomarse el tiempo de analizarlo para generar propuestas de solución y no generar pérdidas a corto, mediano y largo plazo.

¿Cuándo empezarán a operar las aerolíneas en Perú?

La aerolínea SKY lanzó un comunicado donde anunciaban que se empezará a operar a partir del 1 de mayo, dando a entender que para esa fecha la mayoría de aerolíneas estarán activas sin dificultad alguna. Para el Vicepresidente de IATA, esta medida es relativa, debido a que no hay una fecha exacta para saber si el virus se va controlar.

Asimismo, Peter Cerdá pidió a las autoridades peruanas que no se adelanten en los hechos, porque nada está dicho respecto al virus.

“Hemos emitido algunos mensajes al presidente del Perú y a sus ministros respecto a la crisis que viene azotando el transporte aéreo, por ello, solicitamos tener una reunión con las autoridades peruanas para definir el futuro del sector y evitar una crisis aún mayor”, finalizó Peter Cerdá.

Se espera que, en los próximos meses, la crisis ya esté controlada y que el sector aéreo comience nuevamente a operar en la región y en Perú 🇵🇪

TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN EN JUNGHEINRICH ES REFERENTE DE OTRAS MARCAS DEL MUNDO



Uno de los locales de venta de Jungheinrich Perú se encuentra ubicado en Megacentro Lurín, a un costado de la Carretera Panamericana Sur KM 29.5.

Representante de compañía alemana con sede en Perú informó que hasta hoy la empresa tiene 12% de presencia en el mercado peruano, con más de 1200 equipos colocados.

Conversamos con el After Sale Manager de Jungheinrich Perú, Armando Rodríguez, quien en esta entrevista resalta el liderazgo de la empresa en la fabricación y distribución de montacargas con batería de litio.

¿A lo largo del tiempo cómo ha sido el desempeño de la empresa en el mercado?

Tengo más de 10 años en la empresa. Me he encargado de la posventa de todo lo que es la línea de montacargas de Jungheinrich. Hemos tenido desde un inicio el compromiso de dar la mejor atención a nuestros clientes, bajo el respaldo de nuestra casa matriz en Alemania, con repuestos originales y mantenimientos de primer nivel. Los estándares siempre se han cumplido de esa manera. Nosotros tenemos la filosofía de la atención al cliente según las normas de Jungheinrich.

¿Qué productos o servicios le están brindando a sus clientes?

Nosotros brindamos servicios desde la capacitación del operario hasta la reparación general de máquinas, asesoría, mantenimiento, alquiler, instalación de galerías, etc. Por el lado de productos, ofrecemos montacargas, baterías, estanterías, productos digitales, entre otras soluciones intralogísticas.

Coméntenos un poco de sus montacargas. ¿Para qué sectores específicamente están dirigidos?

Nosotros abarcamos todo el sector intralogístico. Tenemos más de 600 modelos de montacargas los cuales se pueden utilizar en la logística de múltiples sectores.

¿Brindan capacitaciones para que cada cliente pueda manejar ese tipo de máquinas?

Claro que sí. Damos toda la asesoría y capacitación para que nuestros clientes puedan utilizar las máquinas de la mejor manera.

¿Por qué los usuarios siguen apostando por los productos y soluciones de Jungheinrich?

Nosotros como empresa lideramos siempre la innovación en tecnología de montacargas a nivel del mundo. Siempre estamos a la vanguardia y por eso son replicadas por la competencia. Jungheinrich es una de las pocas empresas que tiene una fuerte inversión en tecnología y en todas sus plantas de Alemania.

¿Los fabrican aquí?

Nosotros no fabricamos ninguna máquina acá en Perú, todas son importadas de Alemania.

¿Cómo les va en la distribución de estos equipos?

Incrementamos cada año nuestra presencia en el mercado peruano. Como ustedes saben nosotros somos el fabricante más posicionado en el Perú. Sin embargo, tenemos que tener en cuenta que nuestros equipos tienen un público muy bien segmentado, al cual le damos lo mejor. Jungheinrich es una marca premium que está hecha para usuarios de requerimientos altamente exigentes. Sin embargo, también contamos con una línea económica para clientes con menores requerimientos.

Aproximadamente, ¿cuántos equipos han colocado en la actualidad?

Exactamente 1200 en el Perú.

Tienen los modelos suficientes para ser aplicados en varios sectores

Todas las empresas que manejan de alguna manera la logística (traslado, movimiento de cargas, importaciones, exportaciones) necesitan de nuestros servicios. Nosotros atendemos muchas empresas de agroindustrias. Tenemos máquinas en puertos, en almacenes de minería, en el sector logístico y retail. Somos los de mayor presencia en el mercado. En los centros de distribución más grandes del país están nuestros equipos porque dan un mejor tiempo de trabajo y una mayor rentabilidad. Y porque mantenemos el servicio técnico permanente.

Solamente montacargas u otro tipo de máquinas...

En maquinaria distribuimos montacargas y lo que son sistemas de almacenamiento, como por ejemplo Radio Shuttle, estanterías, muelles de cargas, y todo lo intralogístico.

¿En cuanto a sus capacidades de carga?

Cada marca tiene la especificación que necesita según el mercado para que está diseñado. Nosotros contamos con montacargas desde transpaletas manuales hasta montacargas de cinco toneladas. Sin embargo, el montacarga eléctrico es el equipo con mayor desarrollo en tecnología con que cuenta nuestra compañía.

Ante el riesgo de que estas máquinas se deterioren, se paralicen o tengan algún tipo de ocurrencia en plena operación, ¿qué servicios de mantenimiento ofrecen?

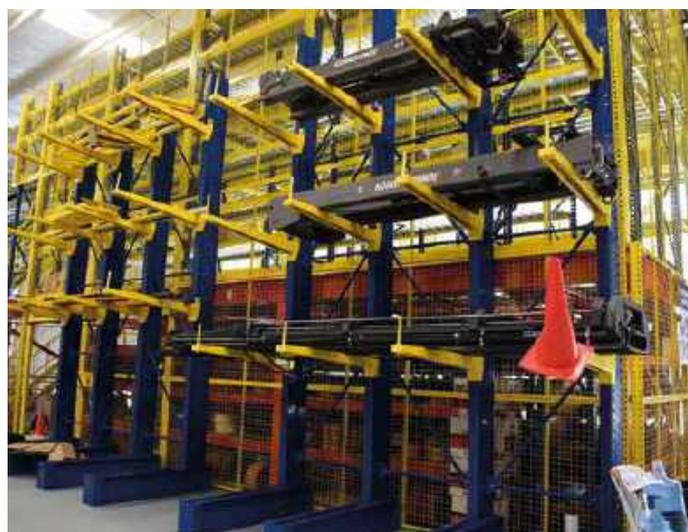
Tenemos un staff de técnicos de hasta 35 especialistas que están distribuidos en Lima para poder atender las necesidades del cliente. Adicionalmente tenemos un staff de repuestos 100% originales porque nosotros no trabajamos con repuestos del mercado local. Eso asegura que el comportamiento de la máquina sea óptimo y no solamente cuando esté nueva.

¿Esto es accesible económicamente para los clientes?

Lo que el cliente necesita es el costo beneficio de la reparación. Una reparación barata, por lo general, no es una reparación económica, esa la puede dar cualquier persona del mercado. Sin embargo, una reparación



Jungheinrich cuenta con repuestos 100% originales, esto asegura que el comportamiento de equipos sea óptimo.



Empresa lidera la innovación en tecnología de montacargas a nivel del mundo.



Montacargas Jungheinrich están en los centros de distribución más grandes del país por su mejor tiempo de trabajo y mayor rentabilidad.

económica es la que dará el resultado correcto para dar las horas necesarias que necesite la máquina. Para eso se utilizan 100% repuestos originales y dirigidas por personal especializado. Nosotros no ofrecemos un repuesto que se puede conseguir fácilmente en el mercado.

¿Hay alguna innovación en cuanto a nuevos lanzamientos?

Por supuesto. Nosotros como líderes y pioneros en el lanzamiento de los equipos de litio. En el pasado, o hasta ahora, se manejó la tecnología con plomo de ácido. Sin embargo, Jungheinrich es líder en posicionamiento en el mercado de tecnología de litio, lo que significa que el cliente use menos espacio y no necesita salas de baterías para hacer los recambios.

Estas baterías tienen mayor duración a diferencia de las que usan en otras máquinas...

Exactamente. Duran más porque hay una mejor tecnología. Si bien es cierto, hay otras marcas que tienen estas tecnologías, Jungheinrich es el único que desarrolla su tecnología propia. Fabricamos nuestras propias baterías de litio. Eso hace que la cadena de servicio sea una y pueda dar un mejor servicio al cliente.

¿Cuentan con algún proyecto cercano?

Tenemos varios desarrollándose. En estos momentos hay algunos almacenes en el mercado que están innovando. Acabamos de terminar uno en Lurín, Macrópolis, donde hemos aportado no solamente las estanterías sino también las máquinas.

¿A cuánto asciende la participación de la empresa en el mercado, en cuanto a las soluciones logísticas en nuestro país?

Nosotros estamos con 12% de participación en el mercado, sin embargo hay perspectivas de crecimiento para poder incrementar la participación del mercado teniendo líneas para todos los sectores. Jungheinrich es la línea premium que utilizamos para clientes con grandes expectativas; sin embargo no podemos dejar de lado a los clientes que tienen menores requerimientos en el mercado. Para eso tenemos una línea económica.

¿Cómo ha sido el desempeño de Jungheinrich Perú en el 2019?

Fue satisfactorio, con muchas expectativas, con miras a crecer en este 2020. A pesar de los problemas coyunturales, políticos, económicos y ahora con esta enfermedad global, aun así tenemos grandes expectativas para seguir creciendo este año. Sabemos que esto es algo estacional y que pasará en poco tiempo y que tomando las prevenciones del caso saldremos adelante.

Dígame, ¿las expectativas al cierre de este año: cuentan con algún plan estratégico para elevar sus ventas?

Sí. El plan estratégico lo maneja nuestra Gerencia General. Nosotros como equipo de posventa tenemos la intención de crecer un 40% en el mercado para tener muchas más oportunidades de negocio en este año.

¿Cuáles son los retos logísticos de acá a dos años?

Perú se convertirá en el centro de Sudamérica, y hará que la logística en el país tenga mucha expectativa con las empresas extranjeras. Yo creo que en muy poco tiempo (no sé si será en dos años), con las políticas que se desarrollen en el Perú, y el empuje que den las empresas privadas, esto se hará realidad. Estamos mejor posicionados que Chile y Colombia. 



Armando Rodríguez, After Sale Manager de Jungheinrich Perú



stgo
Southern Technology Group



LÍDERES EN SOLUCIONES TECNOLÓGICAS ENFOCADAS A LOGÍSTICA



SOLUCIONES INTEGRALES PARA MAXIMIZAR LA PRODUCTIVIDAD EN TU CADENA DE SUMINISTRO

- COMPUTO MÓVIL
- CAPTURA DE DATOS
- IMPRESIÓN
- RFID
- ID SOLUTIONS
- WMS
- LOCKERS
- REDES
- PTL
- CONSULTA-PRECIOS
- EMM
- VOICEPICKING
- POS MOBILE
- TMS
- SERVICIOS
- SUMINISTROS



+ 16 años brindando soluciones tecnológicas a nivel integral

Presencia en Chile, Perú y Argentina

+2000 clientes que confían en nosotros

+300 CD implementados con alguna de nuestras soluciones

+ 511 624 1400
www.stglatam.com
contacto@stgperu.com

+ 56 2 2392 5016
www.stglatam.com
contacto@stgchile.cl

BUENAS PRÁCTICAS Y TECNOLOGÍAS EN RECEPCIÓN Y ALMACENAMIENTO DE MERCADERÍA EN UN CENTRO DE DISTRIBUCIÓN

La especialista en servicios integrales en logística, Contrans, y la proveedora de tecnologías en intralogística, STG Perú, comparten algunas de sus experiencias para mejorar la eficiencia y productividad en un CD.



El WMS es considerado el cerebro de la operación de un almacén.

Los primeros procesos del ciclo de almacenamiento corresponden al ingreso y al almacenamiento propiamente dicho de la mercadería que llega al almacén o centro de distribución, pudiendo ser producto terminado, intermedio o materia prima.

Llevar a cabo correcta y eficientemente las actividades de esta etapa intralogística puede marcar la diferencia en los costos y ventas de una empresa, ya que habrá mayor flujo de productos, mejores tiempos de picking, menos errores de ubicación y entrega, disminución de mermas y roturas de stock, etc., lo que implica más ventas y menos costos (entre ellos principalmente los costos ocultos).

En tal sentido, es importante advertir que el centro de distribución debe estar alineado con la necesidad que tiene el cliente y viceversa. En ese sentido, es necesario que el operador del CD conozca qué tipo

de mercadería es la que va a recibir, para saber si está preparado con las particularidades que presenta cada cliente.

"Para ello el cliente debe compartirnos el packing list, luego coordinamos los recursos necesarios para la descarga y recepción, que son dos actividades distintas. Luego de estar informados y con los recursos necesarios procedemos con la descarga y posterior verificación de la mercadería que llegue en buen estado y de acuerdo a lo indicado en el packing list", sostiene Gino Guerrero Peñaloza, coordinador de Centro de Distribución, Transporte y Distribución de Contrans.

Y es que no todos los productos se manipulan de la misma manera, ni se almacenan teniendo las mismas consideraciones.

En esta etapa, cualquier detalle es clave. Por ejemplo, las rampas y/o puertas de ingreso deben estar diseñadas de tal manera que

“

Luego de estar informados y con los recursos necesarios procedemos con la descarga y posterior verificación de la mercadería que llegue en buen estado y de acuerdo a lo indicado en el packing list.

”

den directamente a las ubicaciones de almacenamiento. “Esto dará una mayor fluidez y rapidez a la operación”, indica el especialista de Contrans.

Una vez ingresada y registrada la mercadería en el CD, de acuerdo al packing list entregado, una de las actividades que le sigue es la ubicación estratégica de los productos. Un criterio que se toma en cuenta para ello es el método de almacenamiento o el slotting: forma, metodología o criterio de cómo se ubica estratégicamente los productos en el almacén.

De acuerdo con Guerrero, por lo general se conocen dos métodos.

“El almacenamiento ordenado, que quiere decir que una ubicación está separada para un código en particular, ya sea porque cuenta con gran volumen o rotación, y el almacenamiento caótico, vale decir que la mercadería se guarda o almacena en las ubicaciones vacías, conforme se van liberando”, explica.

Cualquiera que sea la técnica o método a usar, un instrumento de gran ayuda en la ubicación de la mercadería es la tecnología física o digital que se utilice. En el segundo caso, la tecnología más recomendada y aplicada en la intralogística es el WMS (en español, Sistema de Gestión de Almacenes - SGA).

“Un WMS adecuado te puede permitir generar eficiencias operativas; es importante que el WMS te permita perfilar o personalizar la lógica de ubicación de los productos, con eso se ganará mayor velocidad en la ubicación de los productos y a su vez se convertirá en una mayor productividad”, sostiene el ejecutivo de Contrans, Gino Guerrero.

De acuerdo con el especialista, lo ideal es que todos los almacenes cuenten con un WMS, pues permite almacenar mercadería con distintas variables: FIFO, FEFO, etc. “También te permite realizar un análisis de qué productos son los que más rotan para un eficiente almacenamiento”, agrega.

Un software de este tipo puede evitar muchos errores. Por ejemplo, si no se cuenta con este programa, el personal a cargo, por la premura o urgencias de la operación, puede almacenar productos de poca rotación muy cerca a la puerta de despacho.

“El análisis que te permite un WMS es almacenar los productos de mucha rotación lo más cerca a la puerta, para así evitar demasiado recorrido de los operarios y ganar productividad”, resalta.

Podemos decir que el WMS es considerado el cerebro de la operación de un almacén, porque permite elaborar y registrar las tareas de ingreso y recepción en tiempo real, gestionar el slotting asegurando trazabilidad, productividad y exactitud de registro de inventario.

Pero el sistema de gestión de almacenes trabaja necesariamente con otras tecnologías tanto para el ingreso y recepción de la mercadería,



El código de barra permite registrar el detalle de los documentos y Skus asociados a la recepción.

“

Y es que no todos los productos se manipulan de la misma manera, ni se almacenan teniendo las mismas consideraciones.

”

como para el slotting. Una de ellas es el código de barra, *“la cual mediante el uso de Handhelds, computadoras móviles, tablets, impresoras, permite registrar el detalle de los documentos y Skus asociados a la recepción”*, detalla Lilliana Rodríguez, responsable de Preventa de Soluciones de STG Perú.

Otra tecnología que resalta en el almacenamiento de los productos es la de instrucciones por voz (Vocollect), la cual mediante un auricular indica al operario el detalle de la tarea a ejecutar y confirmar, *“permitiendo mantener la vista y las manos libres, lo cual brinda un mayor resultado de productividad y seguridad”*, dice Rodríguez.

De acuerdo con STG, estos son los beneficios que puede otorgar el uso de estas tecnologías en un CD o almacén:

Control de Inventario 99,8%

- Exactitud.
- Reducción de pérdidas.
- Reducción de devoluciones.
- Disponibilidad (cuánto y dónde)

Productividad + 37,2%

- Estándar de procesos.
- Reducción costos.
- Eficiencia

Ocupación (mt2) 15,3%

- Reducción entre un 10% y un 20%.
- Optimización

Nivel de servicio > 98,9%

- Aumento Fill Rate.
- Reducción tiempos de entrega.
- Competitividad. 🚫



Es necesario que el operador del CD conozca qué tipo de mercadería es la que va a recibir, por lo que el cliente debe compartir un packing list.

UCL GLOBAL TRANSPORTA 30,000 UNIDADES DE TEST RÁPIDO PARA COVID-19

Empresa dedicada a la logística internacional mantiene la cadena de abastecimiento.

De la mano con el Consulado General del Perú en Shanghai, RG LOG y UCL Global asumieron la responsabilidad del transporte aéreo de 30,000 unidades de test rápido para el descarte de COVID-19.

Esta importante carga, proveniente de Shanghai, salió de origen el 25/03 tras cumplir con las formalidades aduaneras en China, respetándose el itinerario y tiempo de tránsito programado, confirmando su arribo exitoso a Lima el pasado domingo 29/03 a las 15:30 para ser puestas a disposición del país y el bienestar de la comunidad peruana.

Nacida como Universo, y hoy convertida en UCL Global, inició operaciones en 1994 y en el presente se soporta en cuatro unidades de negocios logísticos, constituidas bajo un esquema integral que ofrece soluciones globales en la gestión de la cadena de suministro 

“

Esta importante carga, proveniente de Shanghai, salió de origen el 25/03 tras cumplir con las formalidades aduaneras en China, respetándose el itinerario y tiempo de tránsito programado.

”



Carga de test rápido para el descarte de COVID-19 llegó a Perú desde China.



Las pruebas rápidas dan resultados en 15 a 20 minutos y se recomiendan como complementarias a las pruebas moleculares.



Carga arribó exitosamente al Perú el domingo 29 de marzo a las 15:30.



TENDENCIA EN SOSTENIBILIDAD Y EFICIENCIA DE ESPACIO EN ALMACENES SEGUIRÁ CRECIENDO EN MERCADO DE MONTACARGAS

Gracias a innovaciones y tecnologías en su gama de equipos, firmas como Jungheinrich, Mitsui Automotriz y Derco protagonizan el mercado de montacargas. Conoce algunas de las principales tendencias en demanda y tecnologías.

El montacargas es uno de los equipos de manutención que hace posible que la cadena de suministro de cualquier actividad económica no se detenga y registre un mayor flujo. Sin un montacargas en un patio de maniobras o al interior de un almacén, por ejemplo, el traslado de mercancías prácticamente se hace imposible. Si un montacargas se daña o detiene en plena operación, las pérdidas en productividad podrían ser altamente significativas.

Es por esta razón que el mercado de montacargas es clave en la economía, agrupando a grandes empresas nacionales y transnacionales que fabrican, importan y comercializan estos equipos para diferentes consumidores industriales o comerciales.

Pero su importancia no solamente radica en su utilización, sino además en las especificaciones técnicas que se le otorga, para que su

aplicación logre realmente un rendimiento adecuado en la operación que se le asigne. Por ello es que existen tipos y clases de montacargas con configuraciones distintas, que es apropiado conocer para elegir correctamente.

Dicho esto, empecemos explicando cómo le fue a su mercado el año 2019.

Logros en un mercado que decreció

La turbulenta situación política del país sumado a la guerra comercial entre las potencias de Estados Unidos y China golpearon las ventas de montacargas el año 2019, disminuyendo los pedidos de 1766 unidades en el 2018 a 1484 unidades en el 2019, detalla el After Sale Manager de Jungheinrich Perú, Armando Rodríguez.

“

La turbulenta situación política del país sumado a la guerra comercial entre las potencias de Estados Unidos y China golpearon las ventas de montacargas el año 2019.

”

Itala Bustos, gerente de Rental y Retail Material Handling de Derco, indica por su parte que el mercado se ha mantenido prácticamente *flat* respecto al año anterior, “*creciendo al mismo ritmo del PBI alrededor del 3%*”, indica, “*debido a la coyuntura política y económica del país en el 2019*”, agrega.

Según el experto de Jungheinrich, pese a la coyuntura, el sector retail estuvo muy activo durante ese año. La apertura de nuevas tiendas y la creación de nuevos centros de distribución lograron un gran número de unidades colocadas en el mercado el año pasado, indica.

“*Jungheinrich Perú SAC logró vender más de 2.5 millones de dólares en infraestructura (racks) y montacargas eléctricos a un solo cliente del sector retail*”, señala.

Por su parte, la empresa Mitsui Automotriz logró el 2019 un año más de posicionamiento como #1 en el mercado de montacargas, con casi 21% de participación, un crecimiento de +2% frente al 2018, de acuerdo a estadísticas de WITS (Worldwide Industrial Trucks Statistics), asegura Crithian Cueva Gayoso, sub gerente de Montacargas de Mitsui Automotriz

“*Gracias a los esfuerzos realizados para Mitsui Automotriz con Montacargas Toyota y Raymond*”, indica el vocero de la empresa que, a través de Toyota Material Handling, tiene las marcas Toyota, BT y Raymond.

Tipos y configuraciones

Como bien sabemos, existen montacargas de combustión interna y montacargas eléctricos, cada uno apropiado para operar en ciertas zonas y condiciones. La cuota de mercado en el Perú de ambos equipos actualmente se divide en partes iguales, un 50% para cada uno; mientras que en Europa la tendencia es seguir creciendo en equipos eléctricos, actualmente estando alrededor del 70%-75%, afirma el vocero de Jungheinrich.

“*La tendencia a nivel mundial es disminuir drásticamente el uso de combustión por temas ambientales*”, dice.

Asimismo, señala que los equipos con baterías de litio tienen cada vez mayor demanda. Por ello, Jungheinrich ha desarrollado equipos con batería de litio incorporado, logrando disminuir dimensiones en los equipos y mostrando la mayor y mejor eficiencia energética del mercado, indica su especialista.



La marca STILL prioriza la trazabilidad de la eficiencia y el monitoreo minuto a minuto.



El crecimiento vertical es la tendencia de grandes centros logísticos.

Cristhian Cueva, de Mitsui Automotriz, agrega que la tendencia en Perú es el incremento de equipos eléctricos para operaciones dentro de almacén y que algunas de las principales características de estos equipos es la no emisión de gas carbónico, alta eficiencia energética debido al ahorro de energía, bajo costo de operación y manutención.

“*De igual manera los equipos con mayor crecimiento son los montacargas eléctricos contrabalanceados de 3 y 4 ruedas*”, anota.

El 2019 Toyota Material Handling lanzó la línea de equipos de 3.5 – 8.0 toneladas en versión eléctricos.

En lo que respecta a algunos criterios de configuración, la especialista de Derco, Itala Bustos, asegura que los equipos de 2.5 y 3 TN siguen siendo los más solicitados dentro de la mayoría de almacenes del Perú.

"En cuanto al tipo de energía, aún Perú no inclina la balanza hacia los equipos eléctricos, pero hacia allá vamos, considero que en un par de años el negocio va a estar en eléctricos en más del 60% de los casos", añade.

En la experiencia de Mitsui Automotriz en el 2019, dentro de la gama de equipos a combustión que comercializa, la mayor demanda la tuvieron los montacargas de combustión interna dual (gasolina/glp) de 2.5 y 3.0 toneladas de capacidad de carga, potenciados con un motor Toyota 4Y.

"De igual manera por el lado de equipos eléctricos, la tendencia de los equipos apiladores retráctiles está en crecimiento, especialmente para operaciones de almacenamiento a más de 10 metros de altura", dice Cristhian Cueva

Efecto infraestructura

La infraestructura y diseño de los almacenes y centros de distribución está adoptando ciertos cambios bajo el objetivo de contrarrestar el alto costo del metro cuadrado, aumentar la capacidad de almacenamiento, disminuir el costo de la posición por pallet y, en general, ser más productivo.

Esto, a su vez, ha influenciado en las configuraciones y tipos de montacargas que se demandan. Al respecto, Armando Rodríguez, de Jungheinrich, sostiene que "el uso de equipos con Baterías de Litio permite un gran ahorro de espacio porque no se requiere sala de baterías", dice. *"Jungheinrich tiene baterías de litio que pueden trabajar las 24 horas del día con cargas de oportunidad",* agrega.

Por su parte, la ejecutiva de Derco, Itala Bustos, indica que el crecimiento vertical viene siendo la tendencia en la gran mayoría de grandes centros logísticos.

El experto de Mitsui Automotriz indica que, debido a ello, hoy en día es mucho la demanda de equipos capaces de trabajar en pasillos angostos. *"Es cada vez más usual, así como también operaciones con alturas superiores a los 10 metros de altura",* asegura.

Asimismo, señala que se ha incrementado el uso de sistemas de estanterías con mayor densidad de almacenamiento, trayendo como resultado el incremento en la demanda y el uso de equipos especiales como los Autos Shuttle, montacargas trilaterales y articulados.

Las baterías de litio incorporadas a los montacargas están liderando las preferencias de los fabricantes, dice el experto de Jungheinrich. La

“

La demanda de equipos eléctricos y a combustión es de 50%/50%; mientras que en Europa la tendencia es seguir creciendo en equipos eléctricos, actualmente estando alrededor del 70%-75%.

”

empresa ganó en el año 2019 el premio al mejor desarrollo tecnológico por su Apilador Eléctrico Retráctil Modelo ETV216i y este año ha sido ganador del premio IF DESIGN con el Apilador Eléctrico Modelo ERC216zi.

"En ambos casos aplica por el nuevo diseño de los equipos con batería de litio incorporada", anota.

Otra de las tendencias tecnológicas tiene que ver con los procesos de fabricación. Así, por ejemplo, por parte de fábrica Toyota, la calidad del producto está garantizada ya que todos los montacargas son fabricados por el Sistema de Fabricación Toyota (uno de los pilares es el "Jidoka"), lo que permite que el proceso tenga su propio autocontrol de calidad.

"De encontrarse una anomalía durante el proceso, este se detendrá ya sea automática, impidiendo que las piezas defectuosas avancen en el proceso", explica el experto de Mitsui Automotriz, Cristhian Cueva.

De otro lado, Itala Bustos, de Derco, indica que hay otras dos tendencias que marcan todos los negocios de hoy en día, la primera es el tema de rápidas respuestas a través de herramientas tecnológicas.

"Para eso STILL, marca representada en el Perú por Dercomaq, división de maquinaria de la empresa Derco Perú, creó el sistema FLEET MANAGER, dándole un foco primordial a la trazabilidad de la eficiencia y el monitoreo del minuto a minuto a través de tu laptop, ipad o celular", dice.

La segunda tendencia -complementa- es el tema de la sostenibilidad y cuidado del medio ambiente, que según la especialista es aún más importante. *"Para esto los equipos eléctricos e híbridos cumplen un papel protagónico",* resalta Bustos, de Derco.

Mantenimiento

Un tema de vital importancia para la productividad de un montacargas es su mantenimiento. El vocero de Jungheinrich sostiene que es indispensable que los mantenimientos sean efectuados por personal capacitado según los lineamientos de fábrica.

"Jungheinrich garantiza un alto número de horas de operación con estándares de calidad altos", indica.

La especialista de Derco enfatiza en la necesidad de cumplir puntualmente con la ejecución de los mantenimientos preventivos y no subestimar ninguna alerta que presente el equipo.

Por su parte, Mitsui Automotriz cuenta con un área de Servicio Post-Venta que se focaliza en garantizar servicios de mantenimiento de alta calidad, ello gracias a que cuentan con técnicos certificados bajo los estándares de Toyota Material Handling International.

"Contamos con repuestos originales, talleres móviles y aseguramos en nuestros procesos el menor impacto al medio ambiente. Además, comercializamos repuestos originales, los cuales permiten mantener la eficiencia del funcionamiento del equipo y prolongar el tiempo de vida útil", dice Cristhian Cueva.

“

Los equipos de 2.5 y 3 TN siguen siendo los más solicitados dentro de la mayoría de almacenes del Perú.

”

Recomendaciones contra accidentes

Son muchas las experiencias de accidentes dentro de los almacenes producto del mal manejo de los montacargas, ocasionando daño a los productos, pérdida de mercancías e incluso graves riesgos para la salud de las personas.

De acuerdo con Itala Bustos, el mercado laboral de operadores de montacargas tiene, por lo general, una alta rotación. Ante ese escenario -indica- es clave que los proveedores de equipos acompañen a los clientes constantemente en capacitaciones programadas y contar con herramientas (sistemas de monitoreo online) que permitan identificar probables peligros potenciales para las personas.

“Hay que partir siempre por la premisa de que lo más importante para la operación de un almacén es el cuidado de las personas”, destaca.

Por su parte, Armando Rodríguez indica que lamentablemente no existe en la legislación peruana la obligación de obtener un brevete que permita la conducción de montacargas.

“Eso significa que la especialización de los operadores es muy pobre y se debe recurrir a la capacitación constante. Jungheinrich Perú ofrece capacitaciones permanentes a los operadores que trabajan con nuestra flota de alquiler y/o venta”, señala.

De acuerdo con Cristhian Cueva, es necesario profundizar esfuerzos en la prevención de accidentes, lo que involucra resguardar la correcta condición del equipo previo a la operación.

“Para lo cual recomendamos el uso del check list diario y la planificación periódica de los mantenimientos recomendados por el distribuidor y la fábrica. Es importante hacer ello para mantener el equipo las condiciones óptimas de trabajo”, indica.

De igual manera, sostiene que otro factor importante es la adecuada capacitación de operadores.

“En ese aspecto MASA ofrece a sus clientes un programa de capacitación certificada, en la cual un personal técnico calificado en el conocimiento de las alertas del equipo, manejo seguro del montacargas y el uso correcto del check list diario”, señala. *“Además ofrecemos a las empresas y controladores de las flotas nuestro sistema Toyota I site que ayuda en el control en la gestión de operación de los equipos”,* agrega.



La Marca Toyota es líder en operaciones de pasillo angostos con estanterías de gran altura..



Apilador Toyota BT Reflex disponible en todas sus versiones con tecnología de batería de litio.

Clasificación

Los montacargas se dividen entre combustión y eléctricos. Sin embargo, son los equipos eléctricos los que tienen diferentes clasificaciones dependiendo del uso o la aplicación.

Por ejemplo, en Jungheinrich cuentan con transpaletas, los apiladores y los order picker como máquinas pequeñas que ayudan al transporte horizontal de los productos. También tienen los equipos eléctricos de transporte vertical, entre los cuales podemos encontrar los Apiladores retráctiles con altura de levante a 13000mm, los trilaterales con alturas hasta 18000mm y los order pickers con alturas a 18000mm también.

Además, cuentan con montacargas contrabalanceados eléctricos desde 1000kg hasta 5000kg y distintas alturas de levante.

“

Es clave que los proveedores de equipos acompañen a los clientes constantemente en capacitaciones programadas y contar con herramientas (sistemas de monitoreo online) que permitan identificar probables peligros.

”

"Básicamente Jungheinrich ofrece la solución más adecuada a sus necesidades logísticas", indica.

En una clasificación más general, podemos encontrar lo siguiente:

Clase I: Montacargas eléctricos contrabalanceados de 3 y 4 ruedas, utilizados en procesos de descarga de camión/contenedor, transporten interno y almacenamiento en racks.

Clase II: Montacargas eléctricos de pasillo angosto (apiladores retractiles, tomadores de pedido de gran altura y trilaterales), utilizados en procesos de almacenamiento en racks y preparación de pedidos.

Clase III: Montacargas eléctricos (transpaletas eléctricas y apiladores eléctricos), utilizados para la descargas de contenedores, transporte interno y almacenamiento en racks.

Clase IV y V: Montacargas a combustión interna (Gasolina/GLP y diésel), utilizamos principalmente para la descarga lateral de camiones, transporte interno y apilamiento pallet sobre pallet. (Fuente: Mitsui Automotriz). 🔴



El Apilador Eléctrico Modelo ERC216zi obtuvo el premio IF DESIGN.



El uso de equipos con Baterías de Litio permite un gran ahorro de espacio.

SOLUCIONES A TU MEDIDA EN ALMACENAMIENTO Y LOGÍSTICA

TRANS
PALETAS



APILADOR
ELÉCTRICO



MONTACARGAS ELÉCTRICO



Visita nuestro showroom en Panamericana Sur Km 17.2 V.E.S

✉ gmontacargas@zapler.com

☎ 969670803

🌐 www.zapler.com



EFFECTIVIDAD GENERAL DE EQUIPO OEE EN LA INDUSTRIA DE CONSUMO MASIVO

Herramienta puede ser utilizada para evaluar los diferentes componentes del proceso de producción; es de gran eficacia para la toma de decisiones referentes al sistema Productivo.



Es un indicador vital que representa la capacidad real para producir sin defectos el rendimiento del proceso y la disponibilidad de los equipos. Es tan poderoso que requiere de información diaria del proceso.

OEE es una herramienta integral de evaluación comparativa, esto quiere decir que puede ser utilizada para evaluar los diferentes componentes del proceso de producción. Por ejemplo: Disponibilidad, Rendimiento y Calidad. Del mismo modo, es un indicador apropiado al momento de medir los avances reales en 5S, Lean Manufacturing, Kaizen, TPM y Six Sigma.



Richard Zamora
Ejecutivo Senior
en Logística-
Operaciones y
Docente Universitario

La Eficiencia General de Equipos es considerada por muchos especialistas como una de las herramientas de evaluación más eficaz para la toma de decisiones referentes al sistema Productivo.

Las 10 grandes ventajas de su aplicación en la Industria, que puede validar a través de la experiencia:

1. Mejora el Retorno de inversión
2. Ayuda a ser más competitivo
3. Maximiza el rendimiento de las máquinas
4. Incrementa la calidad de los Procesos
5. Perfecciona la capacidad de Medir y decidir
6. Ayuda a descubrir tu Fábrica Oculta
7. Facilita el trabajo de todos
8. Reduce Costes de reparación de maquinaria
9. Es Flexible y escalable
10. Es puerta de entrada a la Industria 4.0

Finalmente, les comparto la fórmula del cálculo del ratio OEE en base al tiempo de trabajo de la Planificación. Este ratio se vuelve muy ácido, con el fin de poder determinar el número de piezas en buen estado del total de tiempo disponible.

Planificación		Tiempo total	
		Tiempo disponible	Tiempo planeado
Disponibilidad (B/A)	A	Tiempo disponible	
	B	Tiempo productivo	Tiempo muerto
Rendimiento (D/C)	C	Capacidad productiva	
	D	Producción real	Tiempo reducido
Calidad (F/E)	E	Producción real	
	F	Piezas buenas	Defectos retrabajos
OEE			

Clasificación de la OEE. Tomada de "La teoría de la medición de despilfarro" por José Cruelles Ruiz.

1. El OEE puede ser considerado la combinación de operación, mantenimiento y administración de los recursos y equipos de manufactura.
2. Además, el OEE tiene la propiedad de revelar los costos escondidos que se producen por pérdidas.
3. Mediante el OEE se hace posible detectar las fallas más comunes y repetitivas de una línea de producción con el objetivo de poder combatirlas.
4. Su aplicación como parte del TPM ayuda a mejorar la efectividad de las líneas, reducir las pérdidas por calidad y así mejorar la rentabilidad.

Las fórmulas que se aplican en cada uno de los "bloques" son las siguientes:

Tiempo total = Tiempo disponible + Tiempo planeado
 Tiempo planeado = Reuniones, comidas, MP, etc.
 Tiempo disponible = Tiempo total - Tiempo planeado
 Tiempo productivo = Tiempo disponible - Tiempo muerto
 Tiempo muerto = Tiempo de averías + Tiempo de cambio de producto
 Disponibilidad = Tiempo productivo / Tiempo disponible
 Capacidad productiva = Tiempo productivo x Capacidad estándar
 Producción real = Tiempo productivo x Capacidad real
 Eficiencia = Producción real / Capacidad productiva
 Calidad = (Producción real - Unidades defectuosas) / Producción total
 OEE = Disponibilidad x Eficiencia x Calidad

Ecuaciones utilizadas para el cálculo de la OEE.

- Cálculo de la OEE**
1. Nakajima (1991) propuso el término Overall Equipment Effectiveness (OEE) o Eficiencia General de Equipos como una medida para evaluar el progreso del TPM.
 2. Este índice es el resultado de la multiplicación de tres factores: Disponibilidad x Rendimiento x Calidad.
 3. Las siguientes, son las fórmulas utilizadas para el cálculo del OEE:

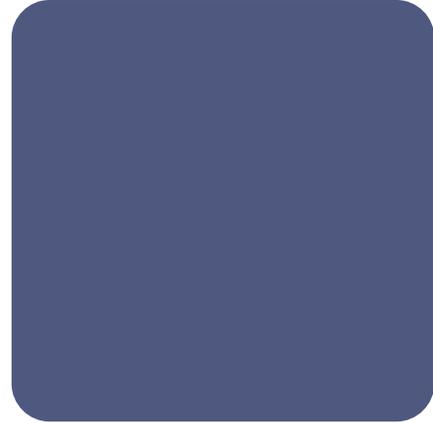
En base a estos resultados podemos calificar nuestro performance de nuestra Planta en base al % de OEE que logramos mes a mes.

Clasificación de los valores de la OEE

El valor obtenido en el indicador OEE tiene una valoración cualitativa, muchos expertos coinciden en la siguiente relación.

OEE	Calificativo	Consecuencias
OEE < 65%	Inaceptable	Se producen importantes pérdidas económicas. Muy baja competitividad.
65% < OEE < 75%	Regular	Aceptable sólo si se está en proceso de mejora. Pérdidas económicas. Baja competitividad.
75% < OEE < 85%	Aceptable	Continuar la mejora para superar el 85% y avanzar hacia la World Class. Ligeras pérdidas económicas. Competitividad ligeramente baja.
85% < OEE < 95%	Buena	Entra en Valores World Class. Buena competitividad.
OEE > 69%	Excelencia	Valores World Class. Excelente competitividad.

Tabla 1. Tomada de "La teoría de la medición de despilfarro" por José Cruelles Ruiz



**Aldea
Logística
Global**

**Soluciones inmobiliarias
eficientes, seguras y con
altos estándares**

**Logro de costos logísticos óptimos por la
ubicación de nuestros Centros Logísticos, por la
gran densidad de almacenamiento y por el diseño
constructivo pensado en rackeos que maximicen
el uso del área techada.**

Contactanos a +511 714 1155 / +51 981 234 670 / +51 994 091 737
contactos@aldealogistica.com / www.aldealogistica.com.pe

Encuétranos en Villa El Salvador, a la altura del Km 20 de la Panamericana Sur



El socio inmobiliario para el logro de tus resultados logísticos



Condominio de almacenes con soluciones inmobiliarias estandares y built-to-suit.



Centro de control de monitoreo centralizado 24x7: CCTV y Control biométrico de accesos.



Sistema contraincendios con rociadores ESFR según norma NFPA.



Sistemas de detección de incendios centralizado con fotobeams, detectores y alarmas.



Patio de maniobras que asegura tránsito fluido de camiones.



Áreas de servicio común: comedor centralizado, Baños, vestuarios, tópic y lactario.



COMPRAS, EN LA TRANSICIÓN HACIA EL NEW NORMAL

En este inédito camino que nos está tocando recorrer, el foco de Compras debe cambiar.

La prioridad ahora es asegurar la continuidad de la operación a los diferentes ritmos de una reactivación de recorrido imprevisible. La clave radica en una profunda mirada al panel de proveedores, para conocer cómo se están adaptando a la crisis económica, que va más allá de la amenaza sanitaria.

La primera consideración es entender que la situación actual afecta de forma muy desigual a los diferentes segmentos de la economía. Algunos de ellos, la mayoría, está prácticamente paralizado: turismo, ocio, viajes, son un ejemplo de ello. Otros, por el contrario, están con su capacidad desbordada, y con problemas laborales para atender la sobredemanda: alimentación, sanitario.

Este es el inédito escenario donde las dudas nos desbordan, y las respuestas y predicciones son más que inciertas. Con respecto a Compras, el tipo de relación que tengamos o deseemos tener con nuestros proveedores está en la capacidad de respuesta.

¿Será Compras capaz de asegurar la sostenibilidad del cumplimiento con la demanda que va teniendo la propia empresa?

Primera reacción: no dar por supuesto que los proveedores de toda la vida son fuente segura. Posiblemente son los más estratégicos para el negocio, por tanto los primeros a los que hay que ponerles la lupa para ver cómo está su situación productiva y financiera.



Ramón Sagarra Lerturer
Director del Programa de Dirección en Compras de Cenfofog.

“

Con respecto a Compras, el tipo de relación que tengamos o deseemos tener con nuestros proveedores está en la capacidad de respuesta.

”

Debemos responder a un set de varias preguntas: ¿Su capacidad productiva está afectada, consecuencia del confinamiento laboral? ¿Cómo le ha variado o le va a variar su demanda? ¿Está en una situación de exclusividad, y por tanto con poder sobre el precio de venta? ¿Tenemos visibilidad sobre ese mercado de abastecimiento, conocemos sus drivers? ¿Qué nivel de imprecisión tienen nuestras proyecciones de salida de esta crisis?

Sin duda esta situación dibuja un escenario muy diferente, nada de la historia de compra debe darse por asumido, todo debe ser escrutado cuidadosamente. Obviamente, no se trata de tirar la casa por la ventana. Cuanto más podamos conservar del funcionamiento precrisis estaremos en mejor posición para recuperarnos.

Si adoptamos esta actitud de valorar a fondo las capacidades de nuestros proveedores, salta una pregunta: ¿a todos?, ¡pues igual sí! Pero enseguida viene a nuestra mente ese pequeño pero despierto proveedor que nos suministra una pieza clave para el producto final, ¿qué hacemos con él? Nos animamos a preguntar al sistema: lístame un ABC de proveedores y montos comprados a cada uno de ellos. Y ¡oh sorpresa!, aparece el clásico 20% proveedores/80% compra acumulada. La siguiente pregunta salta de inmediato: ¿qué hacen el 80% restante de proveedores en esta película?

Todas estas reflexiones nos llevan al punto clave que nos sitúa en ¿cuán preparada estaba Compras para afrontar una crisis de esta envergadura? La sensación más generalizable es que ¡poco! O muy poco, ¡a elegir! Básicamente porque en la década de los 2010 no hizo los deberes. Los muchos estudios publicados indican que alrededor del 12% de las empresas tienen una organización de compras que puede considerarse avanzada; el 57% están en el camino de transformar el modelo de gestión, y el 31%, consideran que Compras funciona razonablemente bien, luego, ¿para qué cambiar?

“

En cifras del IACMM, los directivos confiesan que entre un 12% y un 15% de los contratos no se sabe dónde están. Esta cifra aumenta de forma escandalosa si se les pregunta sobre cuál es la última versión vigente.

”

¿Por dónde afloran las carencias de no haber afrontado la Transformación con decisión? De una forma muy general, respetando las excepciones, lo que se ve en el área de Compras es:

- Falta de sistemas de análisis de gasto potentes, sencillos, y que faciliten una información fiable, para gestionar la compra.
- Trabajo en silos, el comprador/a compra lo que la Unidad Funcional le solicita, punto final, no hay debate ni propuesta de otras opciones.
- Nula, o casi nula, visión de la estrategia del negocio para el que compra el comprador/a. Mejor no investigar el grado de alineamiento con los objetivos estratégicos del Negocio.
- Poca profundidad de conocimiento del mercado donde nos abastecemos.
- No disponen de un plan estructurado de identificación de riesgos y de sus correspondientes planes de mitigación y/o contingencia.
- Talento en el equipo muy desigual. Alguno/a sí con visión de negocio, la mayoría: operativos.



Los puntos anteriores no dejan de ser los que se lograría si el equipo de Compras hubiese adaptado la metodología CatMan como herramienta de trabajo. Pero esto no ha sido así en la mayoría de las empresas. Para constatarlo basta con una sencilla pregunta: ¿Qué porcentaje de la compra se ha realizado con un Category Plan como respaldo?

En un momento en que el pilar de la gestión de Compras debería ser Gestión del Panel de Proveedores, este pilar tiene muchas desgarraduras. La primera, y grave: hay demasiados. La segunda, no los tenemos clasificados: Matriz de Kraljic, luego no conocemos su relevancia hacia el negocio; esto nos hubiese permitido escoger el tipo de relación deseable con nuestro pequeño proveedor antes mencionado. La tercera: viejos parches poca renovación, <<siempre hemos comprado a los de siempre>>. La cuarta: buscamos los mejores precios, pero ahora necesitamos flexibilidad. La quinta...

Abordando la primera “desgarradura” <<hay demasiados>>, ahí está gran parte de la solución. O dicho en plan más lenguaje Compras: reducir el número de proveedores de forma drástica. La consecuencia directa menos compra spot y más contratos, la aparición en el mercado de suministradores tipo Amazon o Alibaba permite dirigir a estos el tail spend.

Con esta política, el número de contratos y su complejidad va en aumento. Aunque sea una verdad de Perogrullo, los contratos están hechos para que se cumplan. ¿pero cuál es la realidad? La frase que lo puede escenificar es: Contratos sin control.

En cifras del IACMM, los directivos confiesan que entre un 12% y un 15% de los contratos no se sabe dónde están. Esta cifra aumenta de forma escandalosa si se les pregunta sobre cuál es la última versión vigente. Y continúa el descalabro, la falta de control le cuesta a la empresa un 9,2 % de sus ingresos por: desviaciones de precio; descuentos no aplicados; calidad no conforme, sin resarcimiento; continuidad de suministro con contrato vencido, y una asunción de riesgo por parte de la empresa compradora, de la que en la mayoría de los casos no es consciente.

Otra cifra alarmante sobre lo que pasa con los contratos, que proporciona Aberdeen, es que el 62% de los litigios de la empresa tienen que ver con el incumplimiento de los contratos. Bonito panorama cuando lo que necesitamos, especialmente en este momento, es un proveedor colaborador, solvente y flexible. ¿Amarrarlo con un contrato draconiano es una buena idea?

La impresión que podría darnos este panorama es que “salimos del fuego para arrojarnos a las llamas”. Vamos a contratos bastante más complejos, no necesariamente más complicados, en los que depositaremos un fuerte



volumen de nuestra compra, por tanto que debemos asegurar que se cumplirán. ¿Pero cómo establecer un sistema de monitoreo efectivo que no requiera un ejército de AdC (Administradores de Contrato)?

Afortunadamente en los últimos años, ante la agudeza del problema, han surgido una serie de empresas ávidas de ofrecer la mejor solución CLM (Contract Lifecycle Management), y lo han logrado. En solo un año ya hay programas que incorporan AI, que permite leer un contrato, redactado en Word (como es lo habitual en el ámbito legal), extraer las condiciones críticas de su cumplimiento, generar así los KPI's, “revuelven” por el ERP, buscando la información que le permita cotejar con los parámetros de control diseñados. ¡Sorprendente!, no tanto: estamos en plena era digital.

A pesar de la resistencia del área legal de las empresas, estos programas CLM que abarcan la vida completa del contrato se han movido al principio del ciclo, proporcionando o facilitando la elaboración de cláusulas estándar que permiten construir un contrato que ya está preaprobado.

Nos falta aún la parte más bonita de este relato, la base de un contrato excelente es que sea win-win, esto aboca a la colaboración por ambas partes, con un resultado final en la ejecución del contrato, que hace que mejoren las condiciones inicialmente pactadas, para las dos partes.

Todos estos temas son objeto de las propuestas que les va a ir haciendo Cenfolog “En búsqueda del tiempo perdido”

Más información: <https://cenfolog.com> 

“

Afortunadamente en los últimos años, ante la agudeza del problema, han surgido una serie de empresas ávidas de ofrecer la mejor solución CLM (Contract Lifecycle Management).

”



AMERICA LOGISTICA GROUP

...Logística para el cliente



Contactos

Gerencia General

José M. Ferril

✉ Jose.ferril@americalogistica.pe

☎ Cel. 9891-05320

Gerente de Operaciones

César A. Huamán Q.

✉ cesar.huaman@americalogistica.pe

☎ Cel. 9443-49758



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

www.americalogistica.pe



Freight Forwarding

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

Almacén

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

Transporte y Distribución con Cadena de Frío.

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

Central Telefónica:

☎ **335-4109**

CONTRANS: LOGÍSTICA QUE CUBRE TODA LA CADENA DE MANERA ÁGIL Y SEGURA

Compañía se ocupa del almacenaje y distribución en comercio exterior; además, puede integrar toda la cadena hasta la última milla gracias a que forma parte del grupo Transmeridian.

Prácticamente todo el país ha quedado en aislamiento social por disposición del Gobierno; innumerables negocios han cerrado a nivel nacional y una gran mayoría de actividades económicas han disminuido drásticamente sus operaciones debido a la actual coyuntura de cuarentena, mientras que muchas otras se realizan por teletrabajo. Las calles, avenidas y espacios públicos de las ciudades del país han perdido el sonoro y vivaz ajeteo de todos los días.

Pero, en medio de este necesario interín sanitario, la vida continúa. De ello son responsables muchas de las empresas claves para el suministro eléctrico, de combustibles, medicinas y alimentos básicos para la sociedad en su conjunto. Y de ellos principalmente las compañías que mueven la cadena logística nacional e internacional de materiales, insumos y productos.

Contrans redobla esfuerzos en momentos difíciles para garantizar que la cadena de comercio exterior y logística no pare, así como el suministro de productos y servicios de primera necesidad y los relacionados, cuidando la seguridad y salud de sus trabajadores por medio de protocolos de salud, limpieza y seguridad.

“

Contrans es una empresa que pertenece al grupo Transmeridian, grupo que tiene 27 años operando y el único en el Perú que cuenta con una integración horizontal en todos los servicios logísticos.

”

A pesar de las diversas limitantes, desde sus sedes en el Callao y en Lurín, y desde casa, siguen trabajando incansablemente para recibir lo que se produce en el país, lo que ingresa y sale de los puertos, para almacenar y distribuir los productos hasta su destino final.



La compañía se especializa en brindar soluciones logísticas integrales a través de su amplio portafolio de servicios.

Integrador

Contrans es una empresa que pertenece al grupo Transmeridian, grupo que tiene 27 años operando y el único en el Perú que cuenta con una integración horizontal en todos los servicios logísticos. Es el brazo que colabora en la cadena de abastecimiento con el almacenaje y la distribución.

La compañía se especializa en brindar soluciones logísticas integrales a través de su amplio portafolio de servicios: Depósito Temporal; Depósito Simple; Centro de Distribución; Transporte y Distribución; Depósito Autorizado; Gestión y Entrega de Contenedores Vacíos; Crossdocking; Servicios de Valor Agregado; Almacenaje en Tránsito de Contenedores, Consolidación, Desconsolidación y Trasegado de Mercadería.

Ubicados en los puntos más estratégicos de la capital, en el Callao y Lurín, esto le permite tener una cobertura geográfica mayor, siendo más eficientes en la gestión de tiempos del flujo de productos que almacena y distribuye. En el Callao están cerca al puerto, lo que les permite cubrir la necesidad operativa de algunos clientes; mientras que en el caso de Lurín se encuentran en una zona industrial.

Contrans almacena, gestiona y distribuye productos de distintos rubros y clientes, con la garantía de contar con autorizaciones para BPA (Buenas Prácticas de Almacenamiento) y BPM (Buenas Prácticas de Manufactura), aspectos muy importantes pues permiten ofrecer un alto grado de calidad en todos los servicios regulares y de valor agregado como picking, packing, maquila, etiquetados y reetiquetados, entre otros.

El valor de integrar

La empresa ofrece un servicio integral porque recibe el contenedor desde el buque, inclusive contratando el flete marítimo al ser representantes de una naviera; para luego hacer la entrega del producto hasta el usuario final, pues además cuentan con una flota de transporte a través de una empresa hermana llamada Transportes Meridian, que hace despacho de última milla.

Igualmente, en lo que respecta al servicio de exportación, cuenta con los medios para poder atender desde sus instalaciones, sea en Callao o Lurín, para despachar directamente al puerto, si así lo requiere el cliente. 📍

“

Contrans redobla esfuerzos en momentos difíciles para garantizar que la cadena de comercio exterior y logística no pare, así como el suministro de productos y servicios de primera necesidad y los relacionados.

”



Contrans está ubicado en los ejes logísticos más estratégicos de la capital, Callao y Lurín, lo que le permite tener un flujo de productos y cobertura geográfica mayores..



La empresa ofrece un servicio integral porque recibe el contenedor desde el buque hasta hacer la entrega del producto al usuario final.



En medio de este necesario interín sanitario, la vida continúa. De ello son responsables muchas de las empresas claves para el suministro de bienes y servicios esenciales. .



DE LA MULTICANALIDAD A LA OMNICANALIDAD

Farmacias Peruanas (Inkafarma), con la ayuda de STG, implementó soluciones integradas de computo móvil como el terminal portátil TC20 junto con el lector inalámbrico de anillo RS507 de Zebra Technologies, para hacer más eficiente el proceso de picking y despacho de pedidos por Delivery.

Para nadie es secreto que el eCommerce y uso de tecnologías móviles han marcado las nuevas formas de consumo. Aunque puede pensarse que son las empresas las que nos determinan los parámetros de compra, realmente es el consumidor quien actualmente marca la pauta a los negocios, decidiendo la manera como interactúa con las marcas, dónde y cuándo prefiere. Son las compañías las que deben transformarse y ser conscientes de que ya lo importante no es solo llegar al cliente, sino la forma en la que llegan a él.

Conscientes de lo anterior, en la última década las compañías comenzaron a ofrecer a sus clientes diferentes canales de atención e interacción, con el fin de mantenerse en el mercado y brindar un mejor servicio. Sin embargo, los compradores fueron aún más exigentes y no solo pedían diversos canales de contacto, sino que todos estuvieran completamente alineados para obtener una única experiencia de compra sin diferencias. Desde ahí, se abrió un riesgo inminente para los negocios: confundir la multicanalidad con la omnicanalidad.

Es diferente ofrecer varios canales a ofrecer una relación consistente entre ellos. De ahí radica lo que distingue una estrategia de otra. "Multi" quiere decir muchos, mientras que "omni" significa "todo"; el consumidor está en el centro y es quien define dicha transformación y el medio de compra que usa para obtener su producto.

Para lograr la evolución de un concepto al otro, se debe ofrecer una experiencia única y exclusiva integrando canales con una misma propuesta de valor, estilo, experiencia y mensaje. Esto es posible si se alinean equipos de trabajo, presupuestos, procesos y herramientas, eliminando los objetivos independientes. La tecnología es el pilar de este camino, ya que la transformación digital facilita la visibilidad desde la producción hasta la entrega, el seguimiento de la información en tiempo real, la toma de decisiones basadas en datos y como resultado, la uniformidad de los diferentes canales de compra.

“
Para lograr la evolución de un concepto al otro, se debe ofrecer una experiencia única y exclusiva integrando canales con una misma propuesta de valor, estilo, experiencia y mensaje.
”

Inkafarma: un ejemplo de éxito omnicanal

A medida que el eCommerce avanza y transforma el consumo, las estrategias de omnicanalidad se han vuelto inherentes a la industria Retail. Algunas compañías minoristas, incluso aquellas con enfoque de nicho como las de salud y bienestar, ya comenzaron el camino de la transformación digital para dejar atrás la multicanalidad y convertirse en un ejemplo de omnicanalidad en el mercado latinoamericano.

Este es el caso de Inkafarma, reconocida empresa peruana de comercialización de productos farmacéuticos, que entendió la urgencia de competir en el mercado con mejores tiempos de entrega y mejor respuesta de servicio para sus clientes. Inkafarma adoptó la transformación digital como una de las estrategias para el manejo de su operación a través de su aplicación, obteniendo visibilidad en tiempo real y disminuyendo los tiempos de alistamiento de pedidos, acelerando a su vez, el tiempo de entrega al cliente.

Esta compañía recibe un alto volumen de pedidos en un periodo de tiempo corto, y muchos de ellos contienen más de uno o dos productos. El proceso de búsqueda y selección manual de los productos en el centro de entrega de domicilios era dispendioso y tomaba no solo tiempo, sino exigía disponibilidad de recurso humano exclusivo para esta tarea. Luego de la automatización de la operación, la productividad mejoró en un 30%. Inkafarma, con la ayuda de STG, implementó soluciones de cómputo móvil como el terminal portátil TC20 y el dispositivo inalámbrico RS507 de Zebra, para hacer más eficiente la búsqueda y selección de medicamentos según las órdenes recibidas en línea, ya sea desde el aplicativo o la web. Esto agilizó los tiempos de operación, aumentó la visibilidad y la organización del inventario e incrementó la satisfacción de los clientes con los tiempos de entrega.

Aunque la transformación digital de los centros de distribución es invisible ante los ojos del cliente, para ellos es perceptible la unidad entre los diferentes canales de la tienda, así como la fidelidad que genera una empresa que ofrece una excelente experiencia de cliente en todos sus canales; ahora los clientes de Inkafarma reciben más rápido y sin errores sus pedidos.

¿En qué punto está su compañía?

Como Inkafarma, muchas compañías de Retail están en el proceso de convertirse en empresas “inteligentes” con implementaciones tecnológicas que, de la mano de un socio experto, unen el mundo digital con el físico para mejorar indicadores de gestión y ganar una ventaja

competitiva en el mercado. Según el Índice de Inteligencia Empresarial de Zebra, el 17% de las organizaciones con más de 250 empleados a nivel global y 12% en Latinoamérica, son consideradas “inteligentes”. Incluso 69% de las empresas que están ya en el camino de la inteligencia a nivel global, son PYMES.

La conversión de una empresa que ofrece un canal de venta, a una que proporciona diversos canales de compra, y mejor aún, a una con una verdadera estrategia omnicanal, va necesariamente de la mano de un mejoramiento tecnológico y de una estrategia de transformación digital. Sin ella, es muy difícil hacer coherente procesos, operaciones y servicio de una manera eficiente.

Es entonces importante una introspección en su negocio para preguntarse: ¿En qué punto de transformación está mi empresa? ¿Es mi propuesta de valor multicanal o es omnicanal? ¿Cuál es el diferencial que quiero ofrecer a mi cliente para convertirlo en promotor de mi negocio? De esta manera, encontrará los pasos a seguir para mantenerse competitivo y ser un referente en su industria.

Si deseas conocer más soluciones que aumenten la productividad optimizando tiempo y dinero escríbenos a contacto@stgperu.com



“
A medida que el eCommerce avanza y transforma el consumo, las estrategias de omnicanalidad se han vuelto inherentes a la industria Retail.
”

ZAPLER: MONTACARGAS ALCANZAN CONFIGURACIÓN DE ALTO ESTÁNDAR INTERNACIONAL

Representante de compañía Zapler informó que sus equipos Hangcha, entre ellos los de 10 a 25 toneladas, han sido homologados a partir de otras marcas de talla mundial.



Eduardo Moreira, jefe de Ventas de Montacargas y Equipos Ligero de Zapler.

Eduardo Moreira, jefe de Ventas de Montacargas y Equipos Ligero de Zapler, nos cuenta sobre el éxito que han tenido en la venta y rendimiento de sus montacargas de 10 a 25 toneladas, así como los todoterreno para la agroindustria en donde lideran ventas. Asimismo, revela que planean colocar equipos para el movimiento de contenedores.

¿Cuáles son las prestaciones de servicios que brindan los montacargas de gran tonelaje de carga?

La serie de 10 a 25 toneladas son equipos que se utilizan en minería por los contratistas mineros. Hay cargas de distintos pesos, dependiendo de eso se utilizan los montacargas de la capacidad indicada. Este montacargas tiene la particularidad de que puede posicionar las uñas y amoldarse al ancho y a la forma de la carga. Tiene eso y también lo que se llama desplazador lateral que hace que cuando se levanta la carga se pueda acomodar sin retroceder la máquina. Eso hace que el montacargas ahorre combustible, tiempo y ruedas.

¿Solo distribuyen para el sector minero?

En realidad, este tipo de montacargas es para carga pesada (transportistas, minería, petróleo y otras). También lo utilizan operadores logísticos que mueven contenedores. Ese es su mercado básico.

“

Tenemos 40 años en el mercado de montacargas y desde el 2008 como representantes exclusivos de Hangcha.

”

¿Cómo se ha comportado la demanda de estos equipos en Zapler?

Hemos vendido varios equipos (de 10 a 25 toneladas) a los clientes. No se ha tenido mayores complicaciones a excepción del uso -desgaste-. "Tenemos 40 años en el mercado de montacargas y desde el 2008 como representantes exclusivos de Hangcha".

¿Cuál es su expectativa para este año?

Esta línea de equipos beetrack a partir de 10 toneladas para arriba se ha desarrollado sobre la base de dos modelos y nuevas series. Todo eso es para que tengan mejores prestaciones. Los montacargas que vendíamos eran equipos que venían con componentes estándar. Lo que viene a partir del año pasado son algo más homologado con las otras marcas. Por ejemplo, viene el motor Cummins que usan casi todas las marcas en montacargas grandes y las transmisiones ZF, que también utilizan casi todos los equipos de ese tamaño. Las cabinas son desarrolladas mucho mejor ahora, son más cómodas, más ergonómicas y cumplen con todas las exigencias que piden las mineras.

¿Cuáles son las cifras y logros en la venta de sus montacargas en general?

Tenemos más de 1200 equipos colocados. Entre ellos, los de 2.5 toneladas en Diesel y Duales; además, tenemos equipos eléctricos en las marcas Hangcha y Nichiyu. Esta última es una marca japonesa muy fina y especializada para almacenes en frío. Todo ese rubro está orientado a la agroindustria por el tipo de montacarga que tenemos. En ese nicho también tenemos una buena participación, eso ha hecho que desde el año pasado empecemos a colocar montacarga todoterreno, las 4x4. En ellas somos los líderes en el Perú.

¿Con cuántos clientes están trabajando actualmente?

Imagínate con 40 años y vendiendo montacargas, es difícil que un cliente no haya pasado por acá.

¿Algún aproximado de clientes?

Si vemos en montacargas, debemos estar en unos 500 clientes. Ahora, estoy tomando en cuenta que hay gente que ha comprado sus equipos hace 10 años. En ese tiempo nosotros vendíamos equipos usados. O sea, importábamos los equipos y los vendíamos porque el mercado era otro hace 20 años.

Claro, la tecnología también era diferente...

Nuestra expertise en esta línea tiene muchos años. Hay aquellos que cuando estábamos por cerrar una venta de cinco toneladas, nos recuerdan que compraron los equipos hace 20 años. Tenemos clientes en todo el país; pero es cierto que la mayoría (70%) se encuentran distribuidos en la costa del país. Pero si hay aquellos que conocen sobre la generación (de los equipos) Zapler.

En cuanto al uso de estos equipos, ¿qué se debería considerar para tomar en cuenta el buen funcionamiento?

Hay un tema que la mayoría se confunde. Es precisamente en la capacidad. Cuando se habla del volumen de la carga, si la longitud



Montacargas de 10 TN, con motor Cummins, transmisiones ZF, cabinas más cómodas, ergonómicas y con todas las exigencias que piden las mineras.

de la carga es mayor hay que calcular el tipo de equipo que se utilizará. Sucede que un cliente te dice que quiere un montacarga de 10 toneladas, y piensa que con un equipo de ese peso podrá cargar cualquier carga que pese 10 toneladas. Nos pasa mucho. La recomendación, primero, es que cuando el cliente va a comprar el montacargas, se asesore.

¿Por Zapler?

Sí. Entonces el asesor, que está preparado para eso, le preguntará al cliente de cuánto mide la carga y hasta qué altura le quieres agregar porque también hay un concepto de la capacidad residual. Se puede levantar 10 toneladas hasta cierta altura, digamos tres metros, y después ya empieza a bajar la capacidad.

“

Por ejemplo, viene el motor Cummins que usan casi todas las marcas en montacargas grandes y las transmisiones ZF, que también utilizan casi todos los equipos de ese tamaño.

”

¿Qué diferencia hay en un montacargas de 10 años con uno actual?

Los componentes son electrónicos. Los equipos ya vienen con controladores electrónicos, además del desarrollo de motores estandarizados y las cajas de las transmisiones. Por ejemplo, también están equipados con elementos que pide la seguridad como sensores de proximidad, luces led, cámaras de retroceso y sistemas de monitoreo de flotas (telemetría). Toda esa tecnología ya está aplicada.

¿Qué debemos tener en cuenta sobre estas máquinas?

Hangcha es la única marca china que aparece en el top 10 de fabricantes de montacargas a nivel mundial y es uno de los pocos grupos que se compone de una sola marca. Por ejemplo el grupo japonés líder en el mercado mundial, abarca como cinco marcas. Este top está hecho sobre la base de ingresos. Si te das cuenta, el precio de un equipo alemán no es lo mismo que uno chino. El mérito de que una empresa china esté en ese top es bastante grande, eso se debe a que Hangcha tiene un departamento de desarrollo de tecnología muy importante.

Entiendo que Zapler ve mucho la capacitación del manejo de montacargas, ¿cuál es el tipo de apoyo que brindan para estos equipos de mayor tonelaje?

El mayor tonelaje es importantísimo porque el montacarguista, mientras está más especializado es más caro. Si contratas en tu empresa un operador de montacarga de 2.5 (toneladas) no ganará lo mismo que un operador de maquinaria grande. Si tienes un operador que puede manejar un montacarga de 2.5 y lo capacitamos para que utilice un equipo más grande, tendrá un incentivo dentro de la empresa a la que le saldrá más barato que contratar a otra persona.

A parte de ofrecer equipos de la capacidad de toneladas que dio cuenta, ¿hay otros que brindan?

Nosotros llegamos hasta 45 toneladas. Acá en el Perú no se usan tan grandes. Estos suelen utilizarse para manipular contenedores. Esa es la nueva línea de Hangcha para este año: los manipuladores de contenedores vacíos y llenos. 🚫

“

Hangcha es la única marca china que aparece en el top 10 de fabricantes de montacargas a nivel mundial.

”



Desde el año pasado Zapler ha colocado montacargas todoterreno (las 4x4), siendo los líderes en el Perú.

**ABASTECEMOS
CONOCIMIENTO
MEJORAMOS
RESULTADOS**



FORMACIÓN

En CENFOLOG sabemos la importancia para las organizaciones de contar con personal eficiente para optimizar sus resultados, por eso, hemos creado un portafolio de formación exclusivo para apoyar la actualización y desarrollo del personal involucrado en todos los procesos logísticos.

Más de 10 años
desarrollando las
competencias de los
profesionales del sector
logístico

ESTRATÉGICO

- Encuentros del sector
- Conferencias internacionales
- Programas internacionales

TÁCTICO

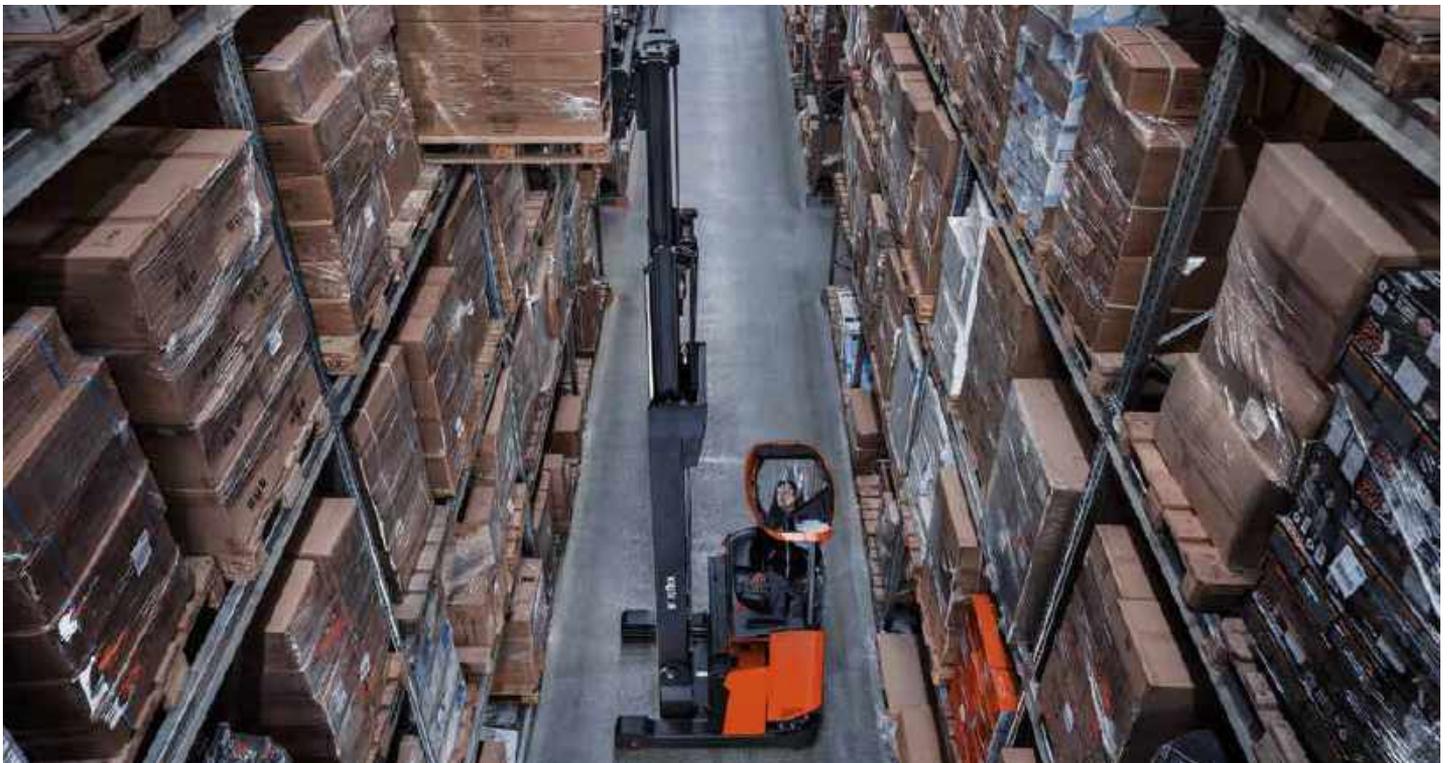
- Cursos y talleres
- Programas de especialización
- Diplomados

OPERATIVO

- Cursos operativos
- Certificación de competencias laborales

NO ARRIESGUES TU INVERSIÓN, TOYOTA ES LA MEJOR OPCIÓN DEL MERCADO.

MITSUMI MONTACARGAS LOGRA PREFERENCIA POR 3 AÑOS CONSECUTIVOS EN MERCADO DE MONTACARGAS



La división industrial de Mitsui Automotriz experimenta un crecimiento sostenido a lo largo de los años..

A través de Toyota Material Handling, ofrece la más grande gama de equipos de manipulación de carga a través de sus marcas Toyota, BT y Raymond para trabajos dentro y fuera de almacén. Firma planea nuevos lanzamientos este año.

En el mercado de montacargas peruano, Mitsui Automotriz ha cosechado su actual liderazgo gracias a los esfuerzos combinados de fábrica y servicio. Las estadísticas así lo exponen. Desde el año 2016 a la fecha se ha posicionado como el distribuidor más grande de montacargas eléctricos y a combustión, con una participación de mercado de 29% en el año 2019.

"Tomando la información de WITS (Worldwide Industrial Trucks Statistics), somos la marca preferida en el mercado peruano por 3 años consecutivos", indica Cristhian Cueva, sub gerente de Montacargas de Mitsui Automotriz.

Mitsui Automotriz comercializa equipos de manipulación de carga con las marcas Toyota, BT y Raymond para trabajos dentro y fuera de almacén,

a través de Toyota Material Handling, en las modalidades de venta, renta y contratos de servicio. Este año, la empresa planea presentar nuevos equipos y tecnologías al mercado.

La empresa cuenta con técnicos certificados bajo los estándares de Toyota Material Handling International; además, posee repuestos originales, talleres móviles y aseguran en sus procesos el menor impacto al medio ambiente. En la presente entrevista conversamos con Cristhian Cueva, sub gerente de Montacargas de Mitsui Automotriz, quien nos explica las tecnologías y aspectos técnicos de sus equipos.

“

Tomando la información de WITS, somos la marca preferida en el mercado peruano por 3 años consecutivos.

”

“Montacargas Toyota es la mejor inversión en el mercado. Nosotros si podemos decirlo al ser los líderes de mercado por varios años de equipos de movimiento de carga. Es un hecho. El mejor precio de reventa será de un equipo Toyota porque somos los que más entregamos equipos al mercado”, dice.

¿Cómo ha ido evolucionando el crecimiento de la empresa y cuál fue su resultado el 2019 en el mercado de montacargas peruano?

La división industrial de Mitsui Automotriz viene experimentando un crecimiento sostenido a lo largo de los años, como resultado de la estrategia comercial y los esfuerzos realizados por la división, desde el año 2016 a la fecha nos posicionamos como el distribuidor más grande de montacargas eléctricos y a combustión con una participación de mercado de 29% en el año 2019, ello basado en estadísticas de importaciones. Tomando la información de WITS, somos la marca preferida en el mercado peruano por 3 años consecutivos.

Ofrecemos al mercado equipos montacargas en modalidades de venta, renta, contratos de servicio.

¿Qué es el WITS (Worldwide Industrial Trucks Statistics)?

WITS es la asociación de fabricantes de montacargas más grande del mundo y sus datos corresponden a las órdenes de compra recibidas por cada país a cada fabricante, ordenadas según las 5 clases de montacargas. Durante el año 2019 logramos una participación de mercado de casi 21%, lo cual significó un crecimiento de +2% frente al año 2018.

¿Qué esfuerzos (en qué aspectos) han hecho posible este resultado?

Por parte de fábrica Toyota, el esfuerzo está enfocado en ofrecer equipos de alta calidad y confiabilidad, ello es posible gracias al Sistema de Fabricación Toyota, el cual está basado en el “Jidoka”, lo que permite que el proceso tenga su propio autocontrol de calidad. De encontrarse una anomalía durante el proceso, este se detendrá ya sea automática, impidiendo que las piezas defectuosas avancen en el proceso.

Por parte de Mitsui Automotriz, cada equipo pasa por un minuciosa inspección pre entrega, en la cual se realizan las pruebas de funcionamiento de los equipos y con ello garantizamos la entrega de un equipo en óptimas condiciones, listo para operar dentro y/o fuera del almacén, garantizando 100% de disponibilidad.

Representamos a Toyota Material Handling (fabricas de China, Japon, Suecia, Italia y USA) y Raymond (también marca Toyota, origen USA) y tenemos una variedad muy variada de modelos que nos permiten atender cualquier necesidad de nuestros clientes.

Ante cualquier licitación de nuestros clientes somos la empresa que podemos atender el 100% de requerimiento de los clientes debido a que nuestro range de equipos es amplísimo.

¿En qué segmentos han logrado mayores resultados?

A través de Toyota Material Handling, ofrecemos la más grande gama de equipos de manipulación de carga a través de sus marcas, Toyota, BT y Raymond para trabajos dentro y fuera del almacén. Hemos logrado



Cristhian Cueva, sub gerente de Montacargas de Mitsui Automotriz.

fortalecer e incrementar nuestra presencia en los principales sectores económicos del país, atendiendo requerimientos logísticos en el rubro retail, alimentos, bebidas, textil, pesquero y minería.

¿Planean algún lanzamiento?

Este año presentaremos nuevos equipos al mercado: nuevo order picker con T-mode (equipo sigue al pickeador), nuevo Raymond doble profundidad a 13.767 m (el más alto del mercado), baterías de litio para nuestros modelos, equipo apilador retráctil operador parado Toyota preparados para trabajo en cámaras de frío en -45° C.

¿Cuál es el valor que ofrece la empresa como representante de las marcas que comercializa?

En Mitsui Automotriz nos preocupamos por garantizar la disponibilidad de los equipos que comercializamos, por lo cual ponemos a disposición de nuestros clientes nuestra Área de Servicio Post-Venta, la cual vela por mantener en buenas condiciones los equipos adquiridos por nuestra amplia cartera de clientes.

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

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

Y en cuanto a las marcas, ¿qué caracterizan técnica y tecnológicamente a estos equipos?

En cuanto a nuestros montacargas Toyota de combustión interna dual (gasolina/GLP) de 2.5 y 3.0, podemos mencionar que vienen potenciados con un motor Toyota 4Y. Nuestros equipos son muy requeridos en el mercado debido a que garantizan una operación segura, fácil maniobrabilidad y productividad gracias a que poseen sistemas de ayuda al operador, tales como el sistema de estabilidad activa SAS con el que se puede realizar un control automático en el traslado, giros, elevación e inclinación de la carga. Y el sistema de presencia de operador (OPS), adicional con una pantalla multifunción en la cual podremos visualizar la velocidad de traslado, el peso aproximado de la carga, nivel de combustible y más.

“

En cuanto a tecnología, en muchos de nuestros clientes venimos implementando el uso de sistemas de telemetría para controlar los KPI's con el sistema Toyota I_Site.

”



Tomador de pedido de bajo nivel con tecnología Toyota T-mode (incluye escáner, luces indicadoras, pantalla de información y control remoto)



Apilador retráctil Toyota RRE serie "H", ideal para operaciones exigentes, con capacidad de manipular 1000Kg hasta los 13 metros de altura.



T-mote incrementa en 15% la productividad, gracias a sus funciones de alineación automática cuando está la carretilla dentro del pasillo.



Apilador Raymond serie 7700 para operaciones selectivas de profundidad simple/doble, capaz de llegar a los 13.7 metros de altura.

Por el lado de equipos eléctricos, nuestros apiladores eléctricos vienen equipados con las principales herramientas para una operación segura y confortable para el operador, cuentan con sistema de cámara en las horquillas, sistemas de rodillos internos para el recambio de batería, preselector de altura, indicador de peso y asiento ergonómico.

En cuanto a tecnología, en muchos de nuestros clientes venimos implementando el uso de sistemas de telemetría para controlar los KPI's con el sistema Toyota I_Site, el cual permite obtener y reportar diferentes datos de utilización de operación, estado de batería, frecuencia y nivel de choques mediante el uso de sensores, entre otros, para mejorar eficiencia, seguridad y disminuir los costos de funcionamiento a lo largo de la operación.

¿Cualquier tipo de cliente puede acceder o invertir en sus equipos? ¿Por qué?

Todo cliente que dentro de sus operaciones necesite manipular carga en pallets o productos especiales como bobinas de papel, pacas textiles, ladrillo, bebidas y otros encontrará en montacargas Toyota la solución ideal para hacer la operación más rentable.

Podemos afirmar ello gracias a que nuestros equipos ofrecen alta calidad y tecnología en seguridad, eficiencia, ahorro de energía y durabilidad de los equipos.

De igual manera, ponemos a disposición de nuestros clientes la posibilidad de capacitar a su personal en el conocimiento de las alertas del equipo, manejo seguro del montacargas y el uso correcto del check list diario.

Montacargas Toyota es la mejor inversión en el mercado. Nosotros sí podemos decirlo al ser los líderes de mercado por varios años de equipos de movimiento de carga. Es un hecho. El mejor precio de reventa será de un equipo Toyota porque somos los que más entregamos equipos al mercado.

No arriesgues tu inversión, búscanos en www.toyotamontacargas.pe 

“

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

”

AR RACKING CUENTA CON TODOS LOS RECURSOS DISPONIBLES PARA ATENDER PROYECTOS A NIVEL NACIONAL

AR RACKING es una empresa especializada en diseñar, fabricar e instalar sistemas de almacenaje industrial para todo tipo de cargas, con presencia comercial en más de 60 países y cumpliendo con los estándares europeos más estrictos así con la normativa local.



AR Racking fabrica sus estanterías de manera 100% automatizada, logrando con ello minimizar el error de fabricación.

La compañía tiene en el Perú múltiples proyectos ejecutados. Precisamente, Juan Carlos Rojas Coronel, Gerente General de AR Racking en Perú, nos brinda detalles sobre la implementación de un proyecto desarrollado en Piura donde se instaló: Estantería Convencional de Doble profundidad y Estantería Drive In (ambos sistemas fueron desarrollados con Cálculo Sísmico).

¿Cuáles son las características del último proyecto desarrollado en Piura a pedido del cliente con CÁLCULO SÍSMICO?

Este proyecto contempló la implementación de dos sistemas de almacenamiento, para almacenar productos a temperatura ambiente y hasta -22 °C. Con esta implementación, nuestro cliente junto con la operativa de toda su planta, ofrecerá a los agroexportadores de la zona el servicio de procesamiento y almacenamiento de sus productos antes de ser exportados a los mercados internacionales.

El proyecto total desarrollado por nuestro cliente tiene un valor agregado importante, el cual es su ubicación estratégica, ya que se encuentra muy cerca al principal puerto de la zona norte del país como lo es el puerto de Paíta.

¿De qué forma se puede diferenciar de otros proyectos?

Básicamente, la diferencia recae en las características técnicas de las estanterías, las cuales son fabricadas con acero pre-galvanizado, el cual tiene un mejor comportamiento ante la corrosión, brindando una mayor vida útil del producto, así como su valor agregado de asepsia para el almacenaje de productos de consumo; otra diferencia es el uso de diferentes normativas internacionales como de la Norma peruana E030, que proporcionan factores sísmicos a considerar en el cálculo estructural de la estantería, a fin de minimizar los riesgos de siniestralidad en caso ocurra un eventual movimiento sísmico.

¿De cuánta es la superficie del almacén?

Los dos sistemas de almacenamiento se implementaron en tres almacenes, los cuales representan en su totalidad poco más de 6.000 m².

¿Cuántos sistemas de almacenamiento se han implementado en los almacenes?

“

La diferencia recae en las características técnicas de las estanterías, las cuales son fabricadas con acero pre-galvanizado, el cual tiene un mejor comportamiento ante la corrosión, brindando una mayor vida útil del producto.

”

Se implementaron dos sistemas de almacenamiento, Estanterías Convencionales de doble profundidad y Estanterías Compactas (Drive In).

¿Podría explicar por qué la estantería tiene doble profundidad?

El de estantería convencional de doble profundidad busca optimizar el espacio disponible de los almacenes al reducir el número de pasillos de tránsito, logrando con esto tener mayor volumen de almacenamiento sin perder el acceso directo a la carga; la operativa del cliente basado en el tipo de producto a almacenar y los flujos de entrada y salida justifican el uso de este sistema, logrando ahorrar espacio y ganando m³ de almacenamiento.

¿Hay otras características más avanzadas que esta?

Existen diferentes sistemas de almacenamiento para las diferentes operativas de las empresas, lo más importante cuando se inicia un proyecto de este tipo, es definir cuál es el mejor sistema de almacenamiento que garantice la operativa del cliente al menor costo.

¿Qué busca y cuál es el propósito del proyecto?

Como AR Racking, lo que buscamos siempre es brindarles a nuestros clientes la mejor solución acorde a sus necesidades presentes y futuras, a fin de contribuir en fortalecer sus ventajas competitivas que lo lleven al crecimiento sostenido en sus mercados, acompañándolos en todo momento.

¿Qué tipo de tecnologías e innovaciones utilizan?

La fabricación de nuestras estanterías es 100% automatizada, logrando con ello minimizar el error de fabricación dado que cada proceso está controlado, quiere decir que, si un proceso falla en el desarrollo de la pieza, cuando llegue al siguiente proceso la fabricación de esa pieza se detiene ya que no cumple los parámetros solicitados, con esto logramos que, si una pieza se termina de fabricar sin problemas, podemos garantizar que está fabricada de manera correcta.

Adicionalmente a ello, nuestros productos vienen grabados con un código que nos permite tener una total trazabilidad sobre ellos, y así poder identificar si algo fallara durante el uso de la pieza, hasta el lote de bobina de acero con la que fue fabricada y corregir de ser el caso, lo cual hasta la fecha no ha sido necesario.

¿La temperatura es importante para los almacenes? ¿Por qué?



Juan Carlos Rojas Coronel, Gerente General de AR Racking en Perú.



Las estanterías de AR Racking se diferencian por ser fabricadas con acero pre-galvanizado, brindando una mayor vida útil del producto.

Claro que es importante, la temperatura de un almacén es importante en primera instancia por las características del producto y las condiciones de su almacenamiento que debe cumplir, de igual manera cuando la temperatura es bajo 0°C hasta -30 °C ya tiene un impacto en el tipo de pintura utilizada en las estanterías, ya que debe ser una pintura resistente a estas temperaturas extremas y así evitar la oxidación. Si la estantería es galvanizada eliminamos este riesgo.

¿Cuántos tipos de proyectos similares hay en el Perú?

Hay proyectos similares en Lima y de menor dimensión en provincia, este proyecto es el primero implementado con esas características en la zona norte del país.

¿Pretenden expandir sus servicios en el Perú? ¿En qué puntos específicamente?

AR Racking cuenta con todos los recursos disponibles para atender proyectos a nivel nacional, desde el año 2019 venimos atendiendo e implementado proyectos a nivel nacional, hemos implementado proyectos en Piura, Pucallpa, Trujillo, región San Martín, Junín, etc.

¿Tienen algún proyecto en mente para los próximos años?

Nuestro proyecto es seguir creciendo y consolidándonos año a año en el mercado peruano y en la región, este año por ejemplo, desde el mes de abril tendremos un almacén para gestionar stock, desde donde atenderemos de manera rápida y eficiente proyectos pequeños y medianos, así como atenderemos nuestro servicio post venta de los proyectos Make to order, por otro lado, estamos ampliando nuestro equipo de colaboradores así como la creación de una red de distribuidores a nivel nacional. 

“

La fabricación de nuestras estanterías es 100% automatizada, logrando con ellos minimizar el error de fabricación dado que cada proceso está controlado.

”

AR RACKING PERÚ S.A.C
Calle Las Orquídeas 585, Piso 13
Edificio Fibra, San Isidro, Lima
T. +511 712 3911
info@ar-racking.com



**STILL
FMX**

**MÁXIMA PRECISIÓN
PARA TU NEGOCIO**

**POTENCIA
SEGURIDAD
ERGONOMÍA**

Hasta
13m
1000 Kg
de carga

ALS
80%
más rápida

14 km/h
0,50 m/s

**Fleet
Manager 4x**

✉ industrial@derco.pe

☎ 51 956294678

🌐 www.dercomaq.pe





¿CÓMO SE DESARROLLA LA LOGÍSTICA EN LAS EMPRESAS DISTRIBUIDORAS?

Dentro del proceso de la cadena de suministros, la función que cumplen las empresas distribuidoras es muy importante, sobre todo, si comercializan productos de diversas marcas y de consumo masivo.

Este es un giro de negocio donde el dinamismo es el estandarte de su razón de ser, encontrándose ubicados estratégicamente y coberturando determinadas zonas geográficas, pero ¿cómo es la logística de estos distribuidores de diversas marcas? ¿Cuáles son los procesos operativos y comerciales que deben cumplir con el objetivo de llegar de manera eficiente a las tiendas mayoristas, bodegas y otros?

En el presente artículo explicaremos cómo es el desarrollo de algunas de sus actividades.

La mayoría de los distribuidores tiene diversificado el abastecimiento en dos bloques: proveedores exclusivos representados por

marcas de empresas conocidas y posicionadas en el mercado como: Procter & Gamble, Nestle, Alicorp, Gloria y otros; que involucra un abanico de productos dentro de su giro de negocio, en el cual existe un



**Juan Carlo Muñoz
Fiore**
Gerente General
LASICA

“

Habitualmente los distribuidores como la mayoría de empresas trabajan con indicadores, una de ellas es la MCI (Meta Crucialmente Importante).

”

compromiso de ventas que debe cumplirse para obtener beneficios comerciales y la exclusividad de sus marcas en determinadas zonas. Y por otro lado están los proveedores de bloques mixtos que son marcas diversas y que no hay un tema de exclusividad.

Los distribuidores deben contar con un espacio físico muy amplio que le servirá de acopio y almacenamiento temporal de los productos, pero también con un equipo de ventas muy dinámico, que ofrezca los productos por medio de los distintos canales como: mercado, rutas o mayoristas. Estas personas son capacitadas y reciben incentivos por llegar a las metas establecidas.

La negociación con proveedores exclusivos se logra firmando contratos por un periodo de tiempo y teniendo como compromiso cumplir con las cantidades, según la proyección de la venta anual.

“

Es muy importante monitorear los inventarios que pueden ser: periódicos (2 veces al año) o cíclicos (que la frecuencia puede ser semanal o diaria como en el caso de los pañales).

”

Es muy importante contar con un sistema tecnológico que brinde asistencia e información en tiempo real, para que los vendedores puedan saber en línea: qué productos venden, si hay mercancía en stock; y cuánto es su avance: por proveedor, por línea, por categoría, también sus parámetros como: cobertura, rechazos, prioridades, entre otros, y que toda la información pueda ser monitoreada desde su aplicativo del celular. El área de ventas tiene como objetivo crecer a doble dígito y realizar las respectivas correcciones donde existan desviaciones.

Habitualmente los distribuidores como la mayoría de empresas trabajan con indicadores, una de ellas es la MCI (Meta Crucialmente Importante), esta tiene como objetivo crecer de manera integral en todas las áreas de la empresa.

Las compras deben ser de manera óptima y en lo posible tiene como tarea reducir los días de stock en coordinación con el almacén, algunos distribuidores tienen como objetivo establecer claramente sistemas de medición como el SIE (Stock improductivo a eliminar) y el SIR (Stock Improductivo a Rotar) que son los productos que están en almacén más de noventa días, para sobre eso tomar acciones con el proveedor y la fuerza de ventas.

Los pedidos solicitados a los proveedores generados por el distribuidor llegan en un 95% dentro de las 24 horas y un 5 % dentro de las 48 horas.

Durante la recepción del producto enviado por el proveedor, primero la factura es revisada por el área de seguridad, se verifica que el

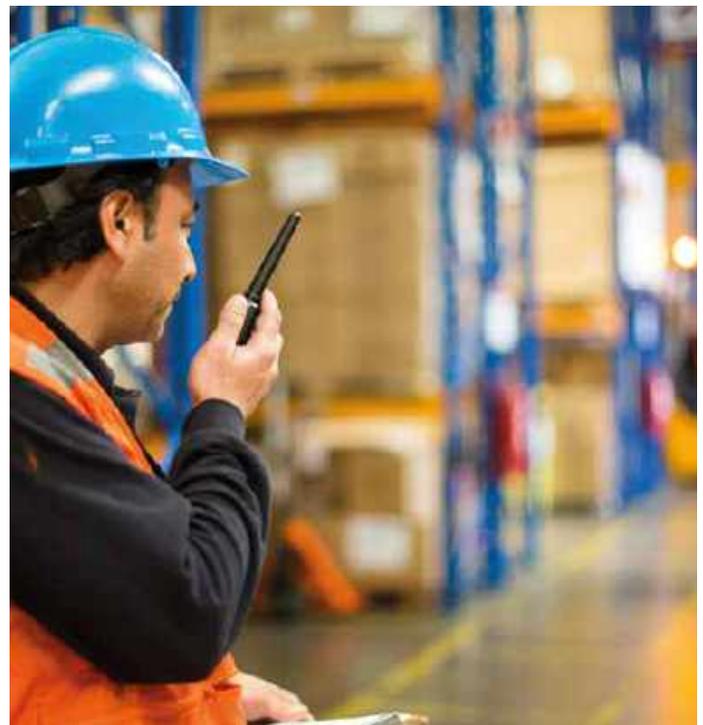
pedido se encuentre en el sistema para que luego previa coordinación con almacén y confirmación se realice la instrucción para el ingreso de la unidad y descarga. Los almacenes de los distribuidores habitualmente cuentan con un almacén caótico.

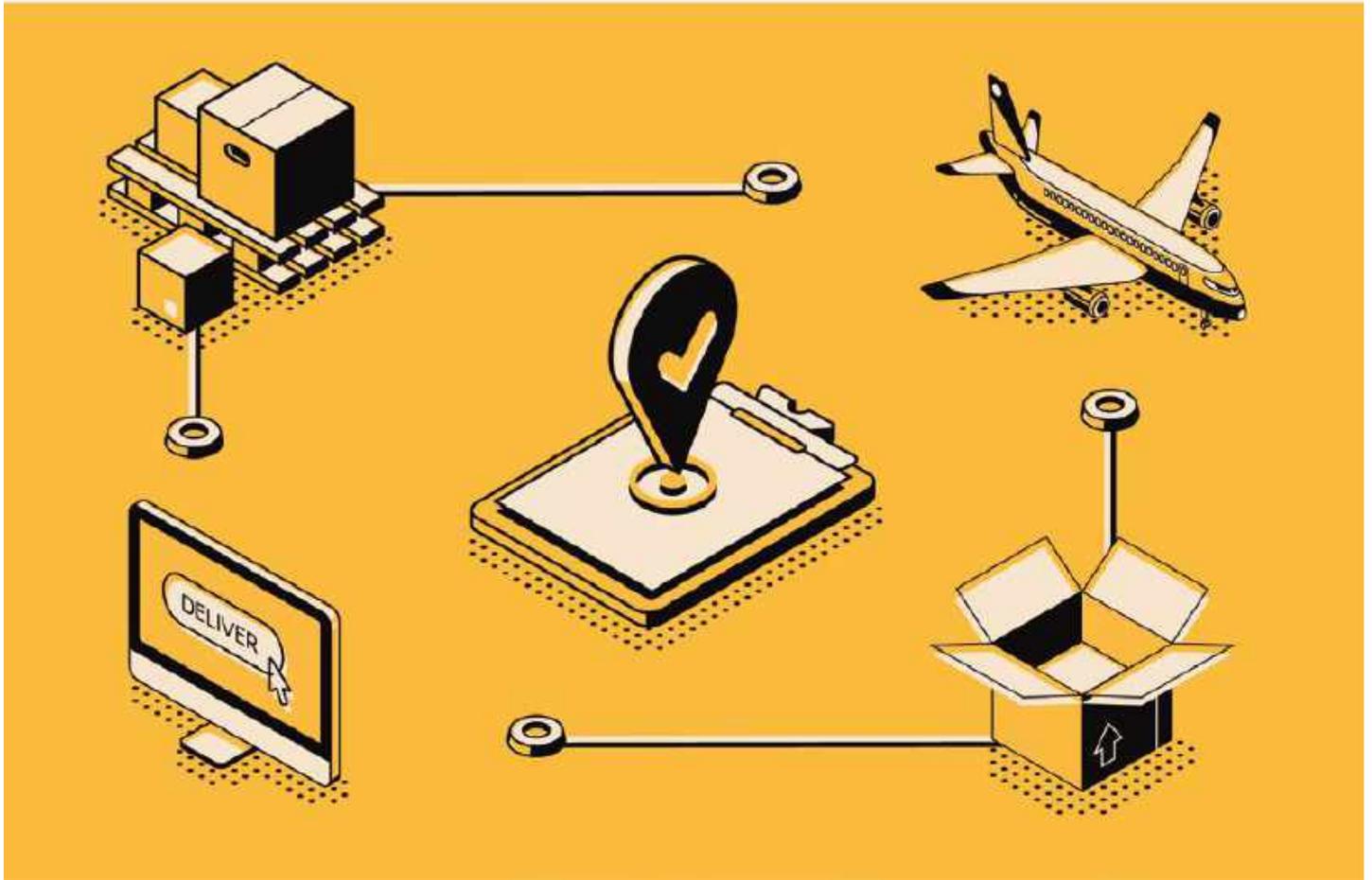
Es muy importante monitorear los inventarios que pueden ser: periódicos (2 veces al año) o cíclicos (que la frecuencia puede ser semanal o diaria como en el caso de los pañales). El método FEFO (First Expires, First Out) es el más utilizado principalmente para productos comestibles, también aplican la clasificación ABC y el conteo ciego, que es el proceso por el cual un auxiliar contabiliza los productos físicamente registrando lo encontrado, sin tener información previa de lo que indica en el sistema, para luego hacer el comparativo.

La mayoría de los distribuidores cuentan con un ERP enlazado con sus inventarios buscando tener en lo posible la ERI (Exactitud de Registros de Inventarios) ya que como sabemos no es sano tener inventarios altos, sobre todo cuando el pronóstico de ventas no se da, aunque también se puede realizar la transferencia interna entre almacenes de distintas zonas cuando existe quiebres de stock en alguno de ellos.

Los transportistas salen con los pedidos a las 06:00 a.m. y cuentan con un supervisor o líder que monitorea por medio de un ruteo de distribución y GPS. En algunos casos las unidades son propias y en otros tercerizados.

Es así como se realiza la operatividad en un distribuidor. La información de manera oportuna entre las áreas es muy importante, pero también una buena relación con los proveedores debido a que cada vez más los fabricantes lanzan al mercado nuevos productos y es necesario promocionar o planificar la nueva estrategia comercial de manera integrada. 🔄





LA OPTIMIZACION DE LA CADENA DE SUMINISTROS BAJO EJECUCION DE PROYECTOS

Hoy en día vivimos un fuerte cambio en las formas de hacer negocios en las organizaciones, que viene dado básicamente por el enfoque que adoptamos producto de la globalización.

Ante ello, la pregunta que debemos hacernos es: ¿Cómo la Gestión de la Cadena de Suministros se adapta a esta realidad y qué otros factores son claves, en conjunto con ella, para poder hacer frente a los mercados cada vez más exigentes y competitivos?

Actualmente, hay dos factores claves que debemos tener como prioridad en la toma de decisiones en la Gestión de la Cadena de Suministros: Optimización de la Cadena y Tiempo de Respuesta de la misma al mercado. Como notamos, estos dos conceptos

son totalmente conocidos, sin embargo, la estrategia está en cómo abordamos cada uno de ellos y de qué manera logramos enlazar los mecanismos (herramientas, métodos, modelos, marcos, etc.) actuales para poder hacerles frente y sacar el máximo beneficio.

Empezando por el factor Optimizar la Cadena de Suministro: como buenos gestores, sabemos que es vital buscar siempre la optimización, reduciendo costos y generando valor (por citar dos ejemplos) abordando diferentes partes de la cadena como: inventarios, compras, etc. Pero esto no será posible si no definimos un modelo de trabajo estructurado que nos permita lograrlo. Y es aquí en donde el modelo de Supply Network Design juega un rol crucial para analizar y tomar decisiones en la cadena.

El modelo de Supply Network Design (SND) es un network modeling en donde se construyen modelos matemáticos de la Supply Chain, que son resueltos usando técnicas de optimización los cuales nos llevan a tomar



Frank Cano
MSc, PMP,
Engineer CIP



Designed here, made there,
wanted everywhere.





Trade's complex global structure needs its own highways. We call them trade lanes and we're experts at establishing them to speed your goods from origin to destination, safely and efficiently. With a global network of logistics experts and industry leading visibility tools, Agility helps businesses optimize their supply chains, deliver higher performance and reduce costs. Discover how we can make your logistics as simple as going from A to B.

Logistics to connect your world

www.agility.com

Contact: Renzo Salazar, Sales Manager rsalazar@agility.com

CONCESIONARIAS DE TERMINALES PORTUARIOS LIDERARON INVERSIONES EN FEBRERO

Los concesionarios portuarios sumaron una inversión de USD 14.06 millones que significó un incremento de 53.6 % con respecto al mismo período (febrero) del 2019.

El Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (Ositrán) informó que las inversiones ejecutadas en el mes de febrero, en las 32 infraestructuras (carreteras, vías férreas, terminales portuarios, aeropuertos y vías navegables) supervisadas, alcanzaron los USD 30.81 millones, del cual el 45.6% corresponde a inversiones en puertos.

Los concesionarios portuarios sumaron una inversión de USD 14.06 millones que significó un incremento de 53.6 % con respecto al mismo período del 2019. Se ejecutaron obras en el Terminal Portuario General San Martín (USD 9.99 millones), Terminal Portuario de Paita (USD 2.71 millones), Terminal Portuario Matarani (USD 1.32 millones) y Terminal Norte Multipropósito en el Callao (USD 34.58 miles).

Los capitales destinados a las concesiones de carreteras registraron USD 5.65 millones, impulsadas por los montos colocados en el

“

Se ejecutaron obras en el Terminal Portuario General San Martín, Terminal Portuario de Paita, Terminal Portuario Matarani y Terminal Norte Multipropósito en el Callao.

”



En el mes de febrero se invirtieron USD 2.71 millones en las obras del Terminal Portuario de Paita.



En el mes de febrero se invirtieron USD 9.99 millones en las obras del Terminal Portuario General San Martín.

Tramo 4: Azángaro-Inambari (USD 2.09 millones), Red Vial N° 4 - Pativilca - Puerto Salaverry (USD 1.76 millones) y Autopista del Sol - Trujillo-Sullana (USD 1.18 millones).

Se ejecutaron, también, inversiones en aeropuertos por un monto de USD 2.08 millones, 447% más que en febrero del 2019. Sin embargo, las concesiones ferroviarias registraron un valor de USD 9.01 millones, menor en 76.6% respecto al mismo período del año pasado

Inversiones de los concesionarios al primer bimestre de 2020

Las inversiones ejecutadas en las 32 infraestructuras supervisadas por Ositrán durante el primer bimestre del 2020 alcanzaron los USD 48.56 millones, de los cuales USD 22.16 millones correspondieron a obras en terminales portuarios.

En redes viales se colocó USD 13.85 millones, en las vías férreas se registró inversiones por USD 10.08 millones y aeropuertos por USD 2.46 millones.

“ Se ejecutaron, también, inversiones en aeropuertos por un monto de USD 2.08 millones, 447% más que en febrero del 2019. ”

En este período las inversiones para las ejecuciones de obras no se vieron afectadas por la pandemia del covid-19, que ya venía afectando a muchos países. Sin embargo, la propagación del coronavirus que llegó a Perú en el mes de marzo conllevó a que el Ejecutivo estableciera por 15 días un aislamiento social obligatorio (plazo que se extendió posteriormente hasta el 12 de abril), lo que impactó en algunas actividades económicas.

Inversión pública en marzo

En marzo la inversión pública de los tres niveles de Gobierno sumó S/ 1, 617.9 millones lo que representó una caída de 25.8%, después del pico de crecimiento de enero (90.1%) y de dos dígitos de febrero (38.7%), según Consulta Amigable del Ministerio de Economía

¿En qué etapa quedaron los proyectos portuarios antes que llegara el coronavirus?

El Estado de Emergencia decretado por el Gobierno para evitar la propagación del coronavirus (covid-19) en el Perú hizo que diversos proyectos de inversión se paralicen.

Ese es el caso de los proyectos portuarios en el país, que hasta antes del Estado de Emergencia continuaban avanzando en sus respectivos cronogramas de ejecución.

Así, previos días a esta declaratoria el presidente del directorio de la Autoridad Portuaria Nacional (APN), Edgar Patiño, precisó a Gestión.pe en qué etapa se encontraba cada proyecto portuario y cuáles serían los próximos pasos.

“

El Estado de Emergencia decretado por el Gobierno para evitar la propagación del coronavirus (COVID-19) en el Perú hizo que diversos proyectos de inversión se paralicen.

”

Puerto Salaverry

A inicios de marzo ProInversión emitió la conformidad de cierre financiero para la modernización del Terminal Portuario de Salaverry (La Libertad), a cargo de Salaverry Terminal Internacional S.A., una subsidiaria de Tramarsa, compañía que forma parte de Grupo Romero. Tras ello, empezaron las obras ejecución -con la colocación de la primera piedra el 5 de marzo pasado- y para el año 2021 se esperaba concluir la primera etapa de obras.

Las obras de modernización contemplaban la capacidad para atender naves en un muelle de 280 metros de línea de atraque, y duplicar la

capacidad de TEUS (contenedor de 20 pies), pasando de los 3.5 millones de TEUS actuales a 7 millones de TEUS. A esto se suma nuevos almacenes para productos de agroexportación como maíz y trigo; y un almacén para contenedores. La inversión para este proyecto alcanza los USD 120 millones.

Puerto del Callao

Actualmente, el Puerto de Callao se encuentra bajo la operación de DP World (Muelle Sur) y APM Terminals (Muelle Norte).

Así, a fines de enero de este año se firmó una adenda con DP World para ampliar el Muelle Sur, con una inversión de entre US\$ 250 millones y US\$ 300 millones. Dicha adenda permitirá la extensión del muelle de los 650 metros actuales a 960 metros y se incrementará el área total del terminal hasta 30.3 hectáreas.

Tras la firma de la adenda, el siguiente paso es la firma de obras, para lo cual se requiere presentar una serie de documentos tales como el expediente técnico, el Estudio de Impacto Ambiental (EIA) y los seguros. De este modo, se esperaba contar con todos esos requisitos para el primer trimestre del 2021 y a partir de esa fecha iniciar la ejecución de obras, la cual demandará unos dos años.

Por el lado de AMP Terminals está pendiente la firma de una adenda para ampliar el Muelle Norte, con lo cual aumentará su capacidad de 1 millón 200 TEUS a 2 millones 800 TEUS. Se esperaba que la firma de la adenda pueda darse en el último trimestre de este año.



Puerto Salaverry

Puerto de Chancay

En mayo de 2019 la compañía minera Volcan y la empresa china Cosco Shipping Ports Limited firmaron un acuerdo para la construcción del megapuerto de Chancay, al norte de Lima.

Inicialmente el proyecto contemplaba ser un puerto granelero (recepción de granos como maíz y trigo), sin embargo, luego se consideró la recepción de contenedores, para lo cual la estructura debía cambiar a ser un terminal multipropósito, lo cual incluía recibir todo tipo de carga, a excepción de los minerales.

De este modo, se venía trabajando en la modificación de esta nueva estructura la cual se esperaba tener lista en el segundo trimestre del 2021.

Puerto de Paita

El Puerto de Paita (Piura), concesionado a Terminales Portuarios Euroandinos, avanzaba en la ampliación de su muelle de 300 a 360 metros, lo cual demandó una inversión de más de USD 30 millones. Las obras consistían en la ampliación de su sistema reefer (refrigeración) para los contenedores.

Puerto San Martín

El puerto General San Martín en Pisco, a cargo del Terminal Portuario Paracas, también avanzaba en las obras de ejecución de su segunda etapa, con una inversión de USD 225 millones.

La primera etapa de la obra ya había sido entregada, en tanto se trabajaba en la segunda etapa, lo cual contemplaba la ampliación del muelle en 350 metros.

Vinculados a minería:

Puerto de Matarani

Para el transporte de minerales, existen tres puertos marítimos. Así, el Terminal Portuario de Matarani (Arequipa), operado por Terminal Internacional del Sur S.A. (Tisur), recibe minerales de unidades mineras Las Bambas y Cerro Verde.

A la fecha su capacidad soporta la demanda, sin embargo, de haber mayor demandad de productos mineros Tisur evalúa una futura ampliación de su muelle.

Shougang Hierro Perú

El complejo minero metalúrgico de Shougang Hierro Perú, que opera en Marcona (Ica), tiene su propio muelle y ésta se encuentra en función a su propia mina o carga.

Hasta inicios de marzo se había presentado una propuesta de ampliación de muelle, de manera que las obras puedan empezar en el segundo semestre del 2021.

Mina Justa

Finalmente, la empresa Marcobre, encargada del proyecto de cobre Mina Justa en Ica, trabajaba en la construcción de un terminal multiboya para la recepción de ácido sulfúrico.

La fecha de operación del terminal multiboya era el 2021 



Puerto de Matarani



Puerto de Chancay



La empresa Marcobre es encargada del proyecto de cobre Mina Justa en Ica.

OPERADOR DE COMERCIO EXTERIOR 2020

¿Cuáles son los cambios más relevantes respecto al operador de comercio exterior (OCE) a raíz de las modificaciones al Reglamento de la Ley General de Aduanas (RLGA)?

I. Introducción

Mediante el Decreto Supremo N° 367-2019-EF se aprobaron las modificaciones al Reglamento de la Ley General de Aduanas (RLGA), norma que complementa las modificaciones a la Ley General de Aduanas que se aprobaron con el Decreto Legislativo N° 1433. La finalidad de esta modificación se sustenta en tres pilares:

- Agilizar las operaciones de comercio exterior.
- Cautelar la seguridad de la cadena logística.
- Fortalecer el accionar de la SUNAT.

Lo cual denota el marcado énfasis del legislador en simplificar los trámites aduaneros con el uso de la tecnología y sobre todo recogiendo aquellas instituciones que permiten al usuario aduanero la predictibilidad en los trámites que gestiona para efecto de obtener un acto administrativo que ampare sus pretensiones.



Javier Gustavo Oyarse Cruz.
Docente en Escuelas de Posgrado UNMSM - USMP - UPC.

En las siguientes líneas vamos a comentar los cambios más relevantes respecto al operador de comercio exterior (OCE), teniendo en cuenta que la vigencia de estas modificaciones apunta de manera inexorable al año 2020.

II. Operador de Comercio Exterior

El Decreto Legislativo N° 1433 clasifica en tres tipos de operadores:

- **Operador de comercio exterior**, cuya característica más saltante es el hecho que requiere de la autorización concedida por la Administración Aduanera para poder participar en la actividad aduanera. Así tenemos, por ejemplo, a las agencias de aduana, depósitos temporales, agencias de carga, transportistas, etc.
- **Operador Interviniente**, quien no requiere necesariamente de un código otorgado por la autoridad para operar, bastando con su número de RUC, tal como ocurre con los importadores, exportadores y beneficiarios de los regímenes aduaneros, por citar los actores más emblemáticos de este grupo.
- **Terceros**, se entiende que se trata de toda aquella persona natural o jurídica que interviene de manera accidental si cabe el término, en las operaciones de comercio exterior sin tener la condición de operador de comercio exterior ni operador interviniente.



De entrada, el RLGA señala las siguientes obligaciones sobre el control aduanero que deben cumplir tanto el operador de comercio exterior como el operador interviniente:

- a. Garantizar a la autoridad aduanera el acceso permanente a sus sistemas de control e información con miras a asegurar la completa trazabilidad de la mercancía y el control del ingreso, permanencia, movilización y salida de las mercancías y de las personas que ingresan o salen de sus instalaciones, conforme lo dispuesto por la Administración Aduanera.
- b. Garantizar a la autoridad aduanera el ingreso preferente a sus instalaciones para el cumplimiento de sus funciones.
- c. Trasladar mercancías entre lugares considerados o habilitados como zona primaria, utilizando vehículos que cuenten con un sistema de control y monitoreo inalámbrico que transmita la información del vehículo en forma permanente, y poner dicha información a disposición de la Administración Aduanera, conforme a lo que esta establezca.

III. Autorizaciones y renovaciones

Culmina la tradición que vi durante los últimos 25 años en la actividad aduanera, y ahora la novedad es que las autorizaciones que se concedan a los operadores de comercio exterior, ya no serán a plazo indeterminado como era antes, ahora están sujetas a plazos fijos, conforme al siguiente detalle:

- Por un plazo indefinido, para la empresa de servicio postal y para las entidades públicas que no conformen la actividad empresarial del Estado.
- Por cinco años, para el almacén aduanero, la empresa de servicio de entrega rápida, el beneficiario de material para uso aeronáutico, el almacén libre (Duty Free), la asociación garantizadora y la asociación expedidora.
- Por tres años, para los otros operadores de comercio exterior.

Dentro de las reformas que hacen posible la simplicidad y celeridad de los procedimientos administrativos, destaca en primer lugar el anuncio que la solicitud presentada por el OCE pidiendo su autorización para operar será mediante declaración jurada electrónica conforme al formato establecido por la Administración Aduanera. En segundo lugar, merece todo elogio que se haya calificado el procedimiento de autorización para el despachador oficial, como de aprobación automática; y los procedimientos de autorización para los demás operadores de comercio exterior tienen la calificación como de evaluación previa, estando sujetos al silencio administrativo positivo y con plazo máximo de atención por parte de la autoridad aduanera de treinta días hábiles.

“

La novedad es que las autorizaciones que se concedan a los operadores de comercio exterior, ya no serán a plazo indeterminado como era antes.

”

Esta grata sorpresa del legislador nos anima a pensar que estamos cerca del mundo ideal, donde los trámites aduaneros se realicen utilizando los servicios de una moderna Aduana Digital, que traerá beneficios tanto para los usuarios aduaneros como para la propia entidad estatal respecto al ahorro significativo de recursos.

Queda claro entonces que las nuevas reglas de juego permitirán, por ejemplo, que las agencias de aduana se sometan a renovación cada tres años, dependiendo para tal efecto de la categoría en la que se encuentren.

Cabe recordar que tanto para solicitar la autorización como operador de comercio exterior, como para renovar dicha autorización, la autoridad aduanera debe verificar el cumplimiento de los requisitos en base a los lineamientos fijados en la Ley General de Aduanas, lo cual desde el punto de vista técnico, suponemos que se hará tomando como referencia el año calendario que comprende desde Enero a Diciembre, para efecto que en el mes de enero del año siguiente se produzca dicha evaluación, de modo que el plazo se compute siempre a partir del primero de febrero del año siguiente de la fecha de otorgamiento de la autorización.

El operador de comercio exterior puede solicitar la modificación de la autorización, para lo cual debe presentar la solicitud a través de una declaración jurada electrónica conforme al formato establecido por la Administración Aduanera. Se puede solicitar ampliación de circunscripciones aduaneras, la modificación del tipo de almacén aduanero, la modificación del área del local autorizado, la reducción del número de locales autorizados y la autorización de nuevos locales. O también modificación de la autorización por reducción de circunscripciones aduaneras.

Los procedimientos de ampliación de circunscripciones aduaneras, de modificación del tipo de almacén aduanero, de modificación del área del local autorizado y de autorización de nuevos locales son calificados como de evaluación previa, están sujetos al silencio administrativo positivo y su plazo máximo de resolución es de treinta días hábiles. El resto de procedimientos son calificados como de aprobación automática.

Para que proceda la revocación, el almacén aduanero, la empresa de servicio postal, la empresa de servicio de entrega rápida, el almacén libre (Duty Free) y el Beneficiario de Material para uso Aeronáutico no deben registrar mercancías bajo su responsabilidad. Cuando las solicitudes de revocación y de autorización consideren el mismo local, no es necesaria la movilización de las mercancías almacenadas si el operador que solicita la autorización asume la responsabilidad de aquellas.

También se precisa que la Administración Aduanera tiene un plazo de treinta días calendario, contados desde la presentación de la solicitud del operador de comercio exterior, para disponer de las mercancías en situación de abandono legal.

IV. Categorías del Operador de Comercio Exterior

El artículo 22° de la Ley General de Aduanas precisó que en este nuevo esquema los operadores de comercio exterior iban a ser categorizados en función del nivel de cumplimiento de la normativa aduanera, la calidad del servicio prestado y otros factores que iban a estar fijados en el Reglamento.

Es así que, dentro de las reformas aprobadas vía reglamento se han fijado tres categorías que se irán asignando a cada uno de los operadores de comercio exterior en base a los siguientes criterios:

- Categoría A: nivel de cumplimiento mayor o igual a 90%.
- Categoría B: nivel de cumplimiento mayor o igual a 60% y menor a 90%.
- Categoría C: nivel de cumplimiento menor a 60%.

Se anuncia dentro de las reformas aduaneras 2020 que en los primeros 10 días calendario de enero de cada año, la Administración Aduanera pondrá a disposición del Operador de comercio exterior la categoría obtenida hasta el año calendario anterior, para efecto que adopte las acciones necesarias, como por ejemplo el cálculo del monto de su garantía anual.

Otros aspecto legal y técnico que merece destacar, es haber considerado en estas reformas que para el operador de comercio exterior que inicie actividades, la Administración Aduanera le va a asignar siempre la categoría A y la mantiene hasta finalizar el primer año del plazo de autorización. Consideramos que esta norma se basa en el sentido común, dado que el operador debutante en el sistema aduanero aún no cuenta con ningún historial para ser sometido a cualquier tipo de evaluación.

Asimismo, en cuanto se refiere a la medición del nivel de cumplimiento, se ha precisado que la Administración Aduanera efectuará dicha medición desde la fecha de otorgamiento de la autorización o la renovación hasta el fin del cómputo del plazo de la autorización, teniendo en cuenta para tal efecto las infracciones determinadas de acuerdo a lo establecido en la Tabla de Sanciones. Lo cual significa que en este nuevo escenario resultará beneficioso para el OCE mejorar sus procedimientos operativos internos para evitar incurrir en aquellas infracciones que perjudiquen la obtención de la categoría A.

No olvidemos que el Decreto Legislativo N° 1433 señala en su artículo 22 que las categorías serán tomadas en cuenta para:

- Renovar la autorización del operador de comercio exterior
- Determinar la modalidad y el monto de las garantías
- No sancionar los supuestos de infracción leve
- La aplicación de la gradualidad en materia aduanera
- Otras acciones o procesos que se determinen en el reglamento.

En consecuencia, no se trata solamente de hacer todo el esfuerzo posible para obtener la categoría A, sino que deben mejorar su competitividad en el sistema aduanero para no perder las ventajas y/o beneficios que se han establecido en la normativa aduanera, los cuales en algún momento se van a convertir en el factor determinante para obtener la preferencia de sus clientes.

V. Garantías aduaneras para OCE

Se regula también el requisito de las garantías que deben presentar los operadores de comercio exterior, permitiéndose que presenten carta fianza o póliza de caución, según los montos que se han fijado en función a la categoría del operador de comercio exterior. La garantía nominal está reservada solo para misiones diplomáticas, oficinas consulares, representantes permanentes, organismos internacionales y otras entidades que por su prestigio y solvencia moral sean aceptadas por la Administración Aduanera, que soliciten autorización como dueño, consignatario o consignante; también para los despachadores oficiales, empresas de servicio postal y las entidades del Sector Público.

La garantía que presente el operador de comercio exterior debe tener las siguientes características: solidaria, irrevocable, incondicional, indivisible, de realización inmediata, y sin beneficio de excusión. La garantía no debe contener cláusulas que limiten, restrinjan o condicionen su ejecución, ni consignar anotaciones en el dorso.

A continuación, presento un pequeño cuadro que explica de manera didáctica el monto fijado para las garantías que deben presentar algunos operadores de comercio exterior, debiendo destacar que dicha garantía tendrá como vigencia hasta el último día hábil del mes de febrero y debe ser renovada anualmente:

Categoría	Agente de Aduanas	Transportistas	Agente de Cargo Internacional	Depósito Temporal	Depósito Aduanero
A	US\$ 100,000	US\$ 25,000	US\$ 25,000	US\$ 100,000	US\$ 100,000
B	2% del total de derechos arancelarios y demás tributos. No menor a US\$ 150,000	0.25% del total registrado en la DJ anual del IR de 3ra. Categoría. No menor a US\$ 37,500	0.25% del total registrado en la DJ anual del IR de 3ra. Categoría. No menor a US\$ 37,500	2% del saldo promedio mensual de valor FOB de las mercancías almacenadas (IMPO y EXPO). No menor a US\$ 150,000 ni mayor a 1,400,000	4% del saldo promedio mensual de valor FOB de las mercancías almacenadas (DEPÓSITO). No menor a US\$ 150,000 ni mayor a 1,400,000
C	2% del total de derechos arancelarios y demás tributos. No menor a US\$ 200,000	0.25% del total registrado en la DJ anual del IR de 3ra. Categoría. No menor a US\$ 50,000	0.25% del total registrado en la DJ anual del IR de 3ra. Categoría. No menor a US\$ 50,000	2% del saldo promedio mensual de valor FOB de las mercancías almacenadas (IMPO y EXPO). No menor a US\$ 200,000	4% del saldo promedio mensual de valor FOB de las mercancías almacenadas (DEPÓSITO). No menor a US\$ 200,000

“

Dentro de las reformas aprobadas vía reglamento se han fijado tres categorías que se irán asignando a cada uno de los operadores de comercio exterior.

”

Tal como puede apreciarse en este cuadro, el OCE que tenga la categoría A puede renovar anualmente su garantía por un monto fijo que no estará sujeto a ninguna variación o recalcado, en tanto y en cuanto mantenga la misma categoría A al término de cada periodo de evaluación.

La pregunta que seguro deben haberse formulado los OCE es ¿a partir de cuándo se van a aplicarse estas nuevas reglas de juego? La respuesta es muy sencilla:

- a. Hasta el 31 de enero de 2020, respecto al requisito de la garantía.
- b. Hasta el 31 de diciembre de 2021, respecto a las condiciones de:
 1. Trayectoria satisfactoria de cumplimiento.
 2. Trazabilidad de operaciones y sistema de calidad.
 3. Continuidad del servicio.
 4. Sistema de seguridad.

VI. A manera de conclusión

En esta oportunidad nos hemos permitido la libertad de llamar Operadores de Comercio Exterior 2020 a quienes deben obligatoriamente cumplir con las nuevas reglas de juego que anuncian las modificaciones al RLGA, las cuales podemos resumir del siguiente modo:

Notas:

1. Publicado en el Diario Oficial El Peruano en fecha 09 de diciembre de 2019.
2. “En el procedimiento de aprobación automática, la solicitud es considerada aprobada desde el mismo momento de su presentación ante la entidad competente para conocerla, siempre que cumpla con los requisitos y entregue la documentación completa, exigidos en el TUPA de la entidad”. (Artículo 33° del TUO de la Ley de Procedimiento Administrativo General)
3. “Excepcionalmente, el silencio negativo es aplicable en aquellos casos en los que la petición del administrado puede afectar significativamente el interés público”. (Artículo 38° del TUO de la Ley de Procedimiento Administrativo General)
4. En los procedimientos administrativos sujetos a silencio positivo, la petición del administrado se considera aprobada si, vencido el plazo establecido o máximo para pronunciarse, la entidad no hubiera notificado el pronunciamiento correspondiente, no siendo necesario expedirse pronunciamiento o documento alguno para que el administrado pueda hacer efectivo su derecho, bajo responsabilidad del funcionario o servidor público que lo requiera. (Artículo 36° del TUO de la Ley de Procedimiento Administrativo General).
5. El artículo 20° de la Ley General de Aduanas modificada por el Decreto Legislativo N° 1433 señala como lineamientos para verificar el cumplimiento de los requisitos para la autorización y renovación de los operadores de comercio exterior a) Autorizaciones previas, b) Trayectoria satisfactoria de cumplimiento, c) Trazabilidad de sus operaciones, d) Solvencia financiera, e) Continuidad del servicio y e) Sistema de seguridad Modificado por el Decreto Legislativo N° 1433.
7. Así tenemos que los OCE que estén registrados en categorías A y B se renuevan automáticamente.
8. Conforme al inciso d) del artículo 193° de la Ley General de Aduanas.
9. Teniendo en cuenta que el régimen de incentivos queda derogado por el Decreto Legislativo N° 1433.

- a. La solicitud para operar se sujeta a nuevas condiciones y requisitos, que se tramita mediante declaración jurada electrónica. Al operador de comercio exterior que inicie actividades, la Administración Aduanera le asigna la categoría A y la mantiene hasta finalizar el primer año del plazo de autorización.
- b. La solicitud de autorización se somete al procedimiento de evaluación previa con silencio administrativo positivo y la autoridad aduanera tiene el plazo de 30 días hábiles para atenderla.
- c. La garantía que deben presentar como requisito para obtener la autorización puede ser carta fianza o póliza de caución cuyo monto será fijado en función a su categoría. Dicha garantía debe contar con una vigencia hasta el último día hábil del mes de febrero y debe ser renovada anualmente.
- d. Hasta el 31 de enero de 2020 deben renovar su garantía, la misma que en esta oportunidad tendrá vigencia hasta el último día hábil del mes de febrero de 2021.
- e. Hasta el 31 de diciembre de 2021 tendrán plazo para la adecuación a los requisitos y condiciones establecidos como operador de comercio exterior, tales como, trayectoria satisfactoria, trazabilidad de operaciones y sistema de calidad, así como sistema de seguridad.
- f. Al operador de comercio exterior que cuente con autorización vigente al 31 de diciembre de 2019, se le otorga la categoría “A” hasta el 31 de enero del 2021.
- g. Los plazos de autorización serán por cinco años, para el almacén aduanero, la empresa de servicio de entrega rápida, el beneficiario de material para uso aeronáutico, el almacén libre (Duty Free), la asociación garantizadora y la asociación expedidora; y por tres años, para los otros operadores de comercio exterior. 🚫

“

Se regula también el requisito de las garantías que deben presentar los operadores de comercio exterior, permitiéndose que presenten carta fianza o póliza de caución.

”

BUENAS PRÁCTICAS Y CADENA DE FRÍO EN LOS ALIMENTOS (1ERA. PARTE)

Prácticas y procesos indispensables en cadena de frío para garantizar la calidad y seguridad de un alimento desde su origen hasta que llega al consumidor final.



Una política de calidad en una empresa solo tiene sentido a largo plazo y debe ser percibida por el consumidor, de lo contrario los esfuerzos realizados se perderán.

La cadena de frío es el sistema formado por cada uno de los pasos que constituyen el proceso de refrigeración o congelación necesario para que los alimentos lleguen de forma segura al consumidor, además de todas las otras actividades necesarias para garantizar la calidad y seguridad de un alimento, desde su origen, procesamiento y su llegada hasta el consumidor final

Por ello vamos a mencionar 11 puntos importantes a tener en cuenta en los procesos de buenas prácticas y cadena de frío en los alimentos:

1. Calidad
2. Deterioro de los alimentos
3. Manipulación Higiénica de los alimentos
4. Local
5. Higiene Personal
6. Etiquetado
7. Higiene Alimentaria (Microorganismos)
8. Conservación de los alimentos
9. Nutrición y composición de los alimentos
10. Alérgenos alimentarios
11. Prevención de riesgos



José Miguel Ferril G.
Gerente General de
América Logística
Group

1. Calidad

AENOR la define como “la aptitud de un producto o un servicio para satisfacer las necesidades de los usuarios o consumidores”.

Los componentes de la calidad pueden ser: características y cualidades, fiabilidad, conservación, disponibilidad, seguridad para usarla, no contaminante, con un coste de posesión. Todas las definiciones que podemos encontrar tienen un aspecto común:

“Situación la calidad como algo que se debe proporcionar al consumidor”

La calidad global no es un concepto fijo, sino un concepto evolutivo, lo que implica que una *política de calidad en una empresa* solo tiene sentido a largo plazo. Esta debe ser percibida por el consumidor, de lo contrario los esfuerzos realizados se perderán.

En el caso exclusivo de alimentos, la calidad es una propiedad muy compleja y debemos distinguir diferentes componentes:

- **Calidad Higiénica:** Es una exigencia de seguridad. Un principio absoluto que cumplir. El alimento no debe tener ningún elemento tóxico sea de carácter químico o bacteriológico.

- **Calidad Nutricional:** Un alimento debe ser nutritivo y en mayor o menor medida debe proporcionar cierta cantidad de energía y nutrientes esenciales al organismo humano.

Criterios para la apreciación de la calidad

- **Sensoriales:** por una parte, organolépticas, es decir, relativas a las sensaciones visuales, olfativas, gustativas, de tacto e incluso de ruido del alimento en sí, y por otra, a las sensaciones digestivas, que son las que se experimentan después de haber ingerido el alimento.
- **Nutricionales** relativas a sus posibilidades dietéticas y que están especialmente ligadas a su valor energético y su contenido en nutrientes.
- **Higiénicas:** comportan una exigencia de seguridad, salubridad e inocuidad del alimento, es decir, la ausencia de acción microbiana (especialmente patógena), de alteraciones en general y ausencia también de cualquier elemento o residuo que pueda ser nocivo para nuestro organismo.

Papel de la administración

El papel fundamental de la administración es el de garante de la calidad alimentaria, siendo sus objetivos:

- Garantizar la protección de los consumidores
- Garantizar la máxima transparencia y evitar fraudes al consumidor
- Mejorar la información y la formación de los consumidores
- Inspirar a los profesionales de la alimentación en la necesidad de ofrecer productos de calidad
- Instruir a los profesionales de la alimentación en la colaboración entre ambas partes

2. Deterioro de los alimentos

Un alimento está deteriorado cuando en él se presentan cambios sustanciales o cualquier tipo de modificación que limita su aprovechamiento. El alimento deteriorado o alterado tiene modificadas sus características organolépticas (sabor, textura, olor, color, temperatura, entre otros) y además, no son aptos para el consumo.

Podemos clasificar los alimentos deteriorados o alterados según:

Su facilidad de deterioro:

- **No perecederos:** Menos de un 12% de agua libre
- **Semiperecederos:** Menos de un 60% de agua libre o tienen ácidos o azúcares.

“

En el caso exclusivo de alimentos, la calidad es una propiedad muy compleja y debemos distinguir diferentes componentes.

”

- **Perecederos:** Se alteran con facilidad si no se utilizan procedimientos adecuados para su conservación

Según los agentes de deterioro:

- **Agentes físicos:** Generalmente agentes atmosféricos tales como humedad, temperatura y el tiempo
- **Agentes químicos:** El oxígeno del aire y la luz que provocan oxidación
- **Agentes biológicos:** Bacterias, levaduras, mohos, parásitos, presencia de roedores, etc.

La necesidad de abastecer a grandes núcleos de población hace que se favorezca la aparición de alimentos contaminados. Mencionaremos algunos:

Deterioro en alimentos enlatados

En general, los microorganismos se asocian con grupos particulares de alimentos. Estos pueden sobrevivir al tratamiento térmico requerido para el enlatado o bien contaminar el alimento después de dicho tratamiento debido a suturas o fugas del envase.

Deterioro en frutas y hortalizas

Los hongos son los responsables de la mayoría de las alteraciones en frutas y hortalizas, especialmente en el aspecto y en el valor nutricional. La composición y el bajo pH de las frutas y hortalizas las hace muy sensibles a muchas alteraciones originadas por hongos, bacterias, virus y parásitos, sobre todo si la humedad, la temperatura y el tiempo no son los adecuados.

La presencia de residuos de plaguicidas en los productos hortofrutícolas de consumo humano constituye un amplio y complejo problema para la salud pública.

Deterioro en cárnicos

- **Causas físicas:** La presencia de temperaturas demasiado altas o demasiado bajas, las pérdidas o ganancias de humedad y las radiaciones pueden provocar la alteración de los alimentos cárnicos.
- **Causas químicas:** También se producen alteraciones por causas químicas. Las grasas de los alimentos cárnicos se oxidan dando sabor y olor característico al alimento, aun cuando se encuentran en baja proporción.
- **Causas biológicas:** Las anteriores causas casi siempre están asociadas con las causas biológicas, como los microorganismos, parásitos, insectos o roedores

Deterioro en el Productos Hidrobiológicos (Pescados y Mariscos)

En el pescado, el paso del estado fresco al de deterioro es un cambio gradual, por lo que resulta difícil señalar cuándo se da el primer síntoma de deterioro. Las bacterias que con mayor frecuencia participan en la alteración del pescado son las que forman parte de la flora que se encuentran en la capa mucosa que recubre la superficie externa del mismo y las de su contenido intestinal. Por ello es vital que estos productos se mantengan siempre en cámaras de refrigeración a fin de mantener su adecuada conservación.



Los hongos son los responsables de la mayoría de las alteraciones en frutas y hortalizas.

“

En toda industria alimentaria debe establecerse un sistema de limpieza y D.D.D. (Desinfección, Desinsectación y Desratización), programado y periódico, de todos los locales, instalaciones, maquinaria y demás equipos.

”

3. Manipulación Higiénica de los alimentos

Las medidas de control más importantes para evitar o reducir la contaminación de la materia prima en origen son:

- Partir de animales sanos y bien alimentados. Campañas de saneamiento ganadero y programas zoonosarios.
- Control de los piensos (alimentos elaborados para animales) y pastos alejados de industrias o focos de contaminación.
- Partir de vegetales sanos y en excelente estado de maduración. Campañas de saneamiento agrícola y programas zoonosarios.
- Higiene de los establos, piscifactorías, campos, huertos, camiones, granjas, y salas del personal laboral.
- Aplicación de medicamentos bajo estricto control veterinario
- Separación y destrucción de la materia prima sin calidad alimentaria.
- Aplicación de herbicidas, plaguicidas o insecticidas bajo estricto control de sanidad.

Transformación

La enorme variación de productos existentes en el mercado hace que tanto los procesos, como los principios asociados y sus medidas preventivas sean muy diversas, pero deben de respetarse los siguientes principios:

- Mantener un alto grado de higiene personal y con evaluaciones de la salud de manera frecuente de todo el equipo de colaboradores.
- Mantener los equipos, utensilios y superficies en perfectas condiciones de conservación y limpieza.
- Mantener una higiene escrupulosa de locales y almacenes.

Almacenamiento

Los alimentos deben conservarse a unas temperaturas determinadas:

Productos	°C	°F
Cárnicos, pollo, porcinos	0 a 04	32 a 38
Pescados y mariscos frescos	0 a 04	32 a 38
Frutas y verduras	08 a 10	46 a 50
Embutidos	0 a 04	32 a 38
Vacunas y otros medicamentos	02 a 08	36 a 46
Leches y Lácteos	02 a 04	32 a 38
Helados, papa, queso, hidrobiológicos congelados	-20	-4
Postres, kekes, sándwich, masa pizza, ensaladas	0 a 04	32 a 38

Locales

Los locales deben tener espacio y capacidad suficiente para cumplir con todas las actividades que en ellos se van a realizar, de tal manera que estas operaciones puedan llevarse a cabo con las debidas condiciones higiénicas, permitiendo la fluidez de los procesos de manipulación y elaboración, desde la llegada de la materia prima hasta la obtención del alimento listo para el consumo.

“

Un alimento está deteriorado cuando en él se presentan cambios sustanciales o cualquier tipo de modificación que limita su aprovechamiento.

”

Para ello procede hacer una correcta distribución en distintas zonas, que eviten posibles contaminaciones y permitan organizar mejor el trabajo. No hay que recurrir jamás, para contener los alimentos, a recipientes que no sean de material de uso alimentario.

Es muy importante que la infraestructura cuente con:

- Ubicación estratégica y de fácil acceso
- Zona de maniobra de vehículos o patio de operaciones
- Zona para muelles de carga y descarga
- Cámaras frigoríficas y antecámaras acondicionadas térmicamente.
- Agua, vestuarios, zona de aseos, comedores, zona de desechos
- Protección del personal y lucha contra incendios

En toda industria alimentaria debe establecerse un sistema de limpieza y D.D.D. (Desinfección, Desinsectación y Desratización), programado y periódico, de todos los locales, instalaciones, maquinaria y demás equipos, con objeto de asegurar que la realización de estas prácticas sea correcta.

Desarrollo de un plan de limpieza y desinfección



El alimento no debe tener ningún elemento tóxico sea de carácter químico o bacteriológico.

Estudio inicial

- Plano de instalaciones y maquinaria
- Fichas técnicas de limpieza (FTL).
- Hojas de seguridad de productos químicos

Implantación

- Tabla de limpieza
- Planificación de limpiezas
- Información y formación al trabajador
- Registro de actividad

Revisión y Comprobación

- Hoja de Revisión visual
- Protocolo de revisión
- Control analítico
- Plantilla general de análisis 

NORMATIVA COMERCIAL E INFORMALIDAD: LOS FRÁGILES ESLABONES DEL GLP



La tragedia producto de la fuga de gas de un camión cisterna develó los rincones más oscuros en la gestión de la cadena de suministros del gas licuado de petróleo. Desde puntos de venta informales que no cumplen con la normativa en almacenamiento y distribución urbana, hasta un Estado que no se ocupa debidamente de esta situación.

Todos quedamos conmocionados por la deflagración producto de la fuga de gas de un camión cisterna en Villa El Salvador. Leí hace unos días en los principales diarios del país varios informes especiales donde Osinergmin, el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) y los municipios de Lima no asumen funciones en la distribución del gas doméstico que se da en motocicletas y bicicletas.

El 75% de locales de venta son informales en el país. El personal encargado de repartir solo necesita para trabajar tener su licencia de conducir motos. No se le brinda capacitación profesional para la manipulación de estos productos inflamables. Tampoco le aseguran un seguro médico para él y los clientes en caso de que ocurra un accidente en los domicilios. Ni mucho menos ofrecen implementos de seguridad. Lo único que les garantizan es que les dan una motocicleta –acondicionada para llevar hasta 4 cilindros de GLP, como si fueran cajas o bolsas de compras, y nada más-. Por eso, les pagan 600 soles quincenales.



**Miguel Cruz
Martínez**
Especialista
en Cadena de
Suministros

“

El 75% de locales de venta son informales en el país. El personal encargado de repartir solo necesita para trabajar tener su licencia de conducir motos. No se le brinda capacitación profesional para la manipulación de estos productos inflamables.

”

Según la Sociedad Peruana de Gas Licuado (SPGL), que agrupa a empresas formales, en el Perú existen más de 9 mil puntos de venta autorizados y otros 30 mil que no cuentan con ningún tipo de permiso (bodegas, ferreterías y casas). Esto quiere decir que el 75% de locales que llevan los balones de gas a los hogares del país son informales y representan un grave riesgo. Según el jefe territorial de los bomberos de Lima y Callao, Mario



Casareto, las emergencias por fuga de gas casi se han triplicado en estos 20 años: “En el 2000 atendimos 2.717 y en el 2019 la cifra aumentó a 6.759”, declaró a un medio local.

ALMACENAMIENTO

Por ley, los locales donde se almacenan balones de gas deben cumplir ciertos requisitos: disponer de un área de ventilación y suficiente espacio para el almacenamiento con distancias mínimas a las paredes vecinas (esto va a depender de la capacidad de almacenamiento del local). Si los locales de venta son techados, no podrán almacenar más de 5.000 Kg. de GLP y no deben existir pisos superiores. De no contarse con medios especiales para apilar los cilindros, estos se deben disponer en posición vertical y no se pueden formar torres de más de dos balones, siempre y cuando estos no sobrepasen los 15 Kg. La medida de seguridad es la misma estén los cilindros llenos o vacíos. Asimismo, las instalaciones eléctricas deben estar alejadas de los balones y se tiene que contar con equipos de protección, como extintores.

DISTRIBUCIÓN

Todo vehículo que transporte gas licuado de petróleo (GLP), ya sea a granel o en cilindros, debe contar con una autorización expedida por la Dirección General de Hidrocarburos del Ministerio de Energía y Minas (Minem). Además, debe estar inscrito, de acuerdo con lo dispuesto por la normativa vigente, en el registro de hidrocarburos del Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería (Osinergrmin). La norma no especifica que

“

El mismo Osinergrmin alega que solo tiene competencia para fiscalizar a los camiones y cisternas, y no a los vehículos menores, como las motos y bicicletas, que reparten a domicilio los balones de gas.

”

las motos y bicicletas (que no tienen placa de rodaje) puedan realizar este servicio. Tampoco lo prohíben expresamente. Este vacío legal permite que las empresas distribuidoras formales envíen los balones de gas a las viviendas en estos vehículos menores. No hay que ser un especialista para saber qué práctica es un riesgo.

La cadena del mercado de GLP empieza por los productores. En el Perú hay 6 compañías en este grupo, todas son formales y tienen que cumplir estrictamente con las normas de seguridad y calidad para extraer, refinar o fraccionar la materia prima del GLP. El producto es enviado a las plantas de abastecimiento. A nivel nacional, hay solo 9 de estos puntos. Las leyes hasta este nivel son bastante exigentes y las compañías constantemente son fiscalizadas. Sin embargo las reglas de comercialización, en adelante, son las que ocasionan los problemas.

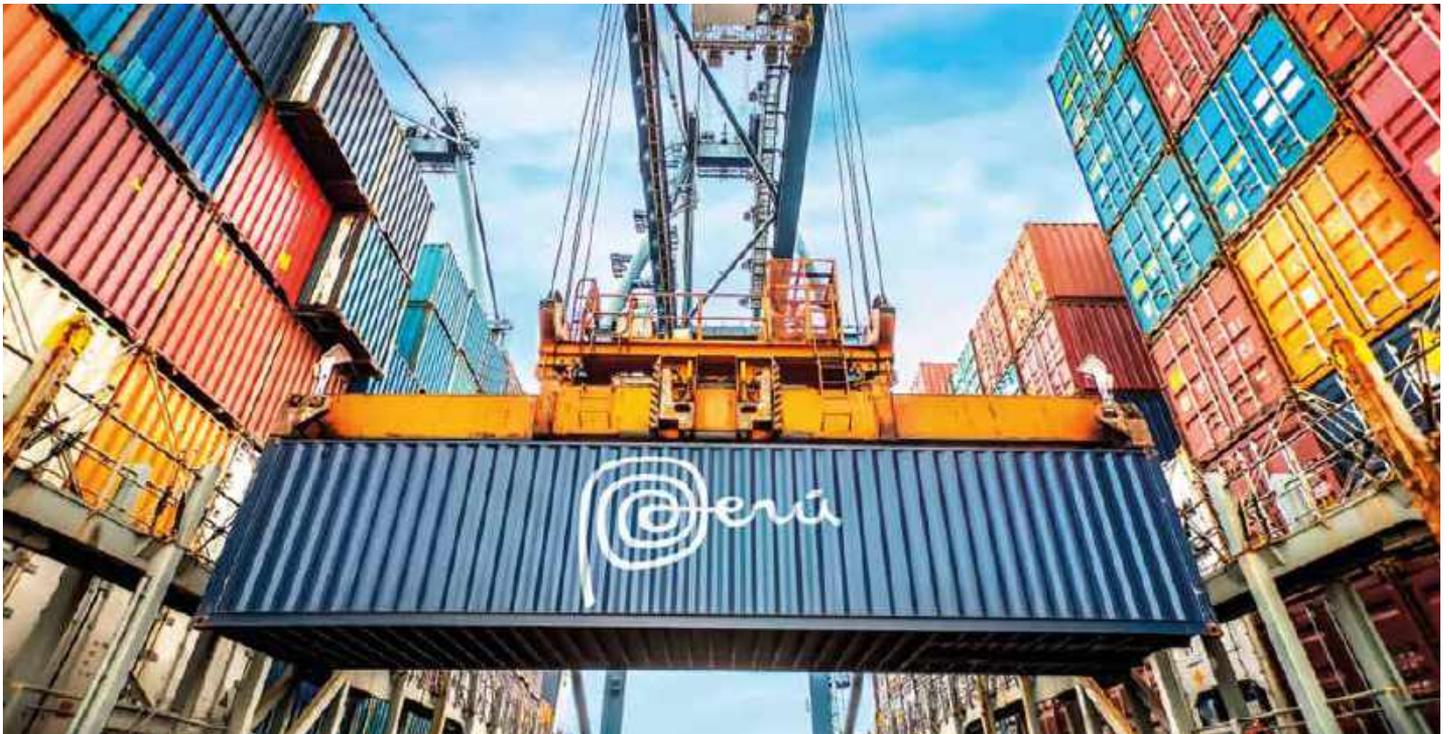
LA NORMATIVA - SIN RESPONSABLE DEL CONTROL

El mismo Osinergrmin alega que solo tiene competencia para fiscalizar a los camiones y cisternas, y no a los vehículos menores, como las motos y bicicletas, que reparten a domicilio los balones de gas. Según el organismo regulador, que se ampara en la Ley Orgánica de Municipalidades, es función de las comunas regular y controlar la circulación de vehículos menores. Agrega que el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) es responsable de aprobar y certificar las modificaciones que se les hacen a estas unidades, a las que se les adaptan muchas veces canastillas para transportar los balones. Por su lado, la Asociación de Municipalidades del Perú (AMPE) se pronunció indicando que las comunas solo son responsables de la entrega de las licencias de funcionamiento y de defensa civil, pero no de la fiscalización de esos vehículos. Y el MTC sostiene que la Décima Disposición Complementaria Transitoria del Reglamento de Transporte de Materiales Peligrosos señala que es el Osinergrmin el que autoriza, fiscaliza y supervisa las actividades de transporte de hidrocarburos.

En el Ministerio de Trabajo también señalaron que el Osinergrmin —y no ellos— es la instancia que se encarga de supervisar que los trabajadores sean capacitados por sus empleadores para repartir balones de gas. Así, al no haber una regulación clara sobre la distribución del GLP, las empresas informales aprovechan ese vacío legal para trasladar gas de esta manera. “Lo que el público debe saber es que las empresas formales solo venden una marca de gas. Eso garantiza que el balón está calibrado y que cuenta con una póliza ante daños y afectaciones en las viviendas. Por eso no opten por los locales que le ofrecen balones de diversos colores y a bajo precio porque podrían correr serios riesgos”, dijo Isaac Segovia, de la SPGL.

PERÚ: APUNTANDO A SER UNO DE LOS PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES A NIVEL GLOBAL

Exportaciones crecerían 3.5% durante el 2020, según la Asociación de Exportadores (Adex).



El sector de exportaciones siempre ha sido el punto fuerte de nuestro país. Desde las exportaciones de minerales como el oro, bronce y cobre, hasta las exportaciones no tradicionales. Tenemos una amplia variedad de materia prima que se aprovecha día a día, pero la pregunta que todos desean saber es si la economía del Perú ha obtenido mejores resultados en estos últimos años.

La Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (Confiep), mencionó que mejorar la infraestructura logística, permitirá impulsar la capacidad exportadora de Perú, lo cual es totalmente correcto, porque implicaría una reducción de sobrecostos y se mejoraría la eficiencia en las cadenas de valor en las exportaciones.



Diego Padilla
Periodista de la
Revista Logística
360

Perú y la pandemia "coronavirus"

Según David Lafferty, estratega jefe de la gestora francesa Natixis IM, esta emergencia sanitaria

restará entre un 1% y un 2% al PIB anual, lo cual es demasiado para el gigante asiático que tiene posicionamiento en todo el mundo.

En una entrevista para Canal N, el embajador de la República Popular China en Perú, Liang Yu, acotó que las exportaciones peruanas a su país, una vez superada la crisis del coronavirus, repuntarán en el segundo semestre, porque quedará una brecha amplia para hacer crecer las exportaciones que venimos llevando a cabo con la gran demanda del cobre y productos de consumo humano (quinua, etc). Lo que está sucediendo en el gigante asiático, está causando un revuelo a nivel mundial, las economías de todos los países están en peligro, las exportaciones que son la principal fuente de sustento de cada gobierno son los principales perjudicados, lo cual, hasta el momento en Perú, no viene causando un gran impacto económico.

Principales inversionistas de Perú

La revista América Economía en un informe, mencionó que España, Reino Unido y EE.UU., concentran el 47% de la inversión extranjera en el país (unos US\$11.844 millones), pero que Perú no tiene suscritos con estos países convenios de doble imposición (CDI), un importante instrumento para evitar una doble imposición tributaria

que solo se aplica a las inversiones extranjeras, informó el Instituto de Investigación de Desarrollo de Comercio Exterior (Idexcam) de la Cámara de Comercio de Lima.

“Los países que han firmado con el Perú acuerdos para evitar la doble tributación son Chile, Canadá, Brasil, México, Confederación Suiza, Portugal, Corea del Sur y la CAN. Si comparamos, Chile cuenta con 32 acuerdos de doble tributación vigentes, cifra que supera notablemente a Perú (ocho)”, aseveró el ejecutivo del Idexcam, Carlos Posada.

La falta de infraestructura en nuestro país también es un obstáculo más, si bien sabemos que ahora el estado está invirtiendo más en ese sector, no podemos dejar la vista gorda a la falta de carreteras que se necesita para el transporte de los productos ya mencionados, como bien mencionó la Confiep, a mejor trabajo en infraestructura logística, mejor capacidad exportadora, es algo que se debe trabajar con más apuro si se quiere crecer realmente.

¿Qué debemos potenciar para que las inversiones permitan cerrar más brechas de acceso a los servicios básicos y elevar la calidad de vida de los más necesitados?

Continuando con el tema principal que es exportación, para llevar a cabo este punto, es indispensable pensar en los servicios primarios (agua, luz, desagüe, salud), donde también se tiene que invertir, y qué mejor que lo hagan compañías extranjeras. Según el Ministerio de Energía y Minas (Minem), la producción eléctrica nacional se incrementó en 2.4% en enero del presente año 2020, debido a la mayor disponibilidad de este recurso. Esto significa que estamos haciendo bien las cosas por ese lado, pero qué pasa con el agua potable, desagüe, salud y otros recursos básicos donde el estado no le pone ganas.

Con la última tragedia sucedida en Villa El Salvador, en el sector logístico, la mayoría de empresas cuentan con las normas establecidas sobre el traslado y manejo de estos materiales, pero, ¿será lo suficiente para que pueda ser seguro al 100%?

Enrique Lau, Gerente General de Almaceneras Pacífico (ALPA), nos comentó lo siguiente:

“Existe un reglamento para el traslado de materiales peligrosos en donde las unidades deben cumplir con la documentación requerida para poder transportar materiales peligrosos (esto incluye conductores y ayudantes capacitados en el transporte de los mismos y con unidades adecuadas).”

Según el Diario El Comercio, el Organismo Regulador de la Inversión en Energía y Minería (Osinergmin), había otorgado el permiso del vehículo que provocó la tragedia en VES y que trasladaba el combustible líquido, sabiendo que no contaba con las medidas necesarias para hacerlo. Entonces, ¿en dónde estamos si no cumplimos nuestras propias leyes? Asimismo, Enrique Lau nos explicó que las compañías en caso de accidentes, deben contar con unas medidas de prevención, cosa que la empresa responsable del accidente que ha dejado hasta el momento 3 muertos y más de 50 heridos, no realizó por su informalidad.

“Además, se debe contar con un plan de contingencias en el caso de derrames para asegurar una buena reacción en el caso de emergencias relacionadas al producto. La normativa nacional exige tener claramente y en un lugar visible el código de identificación del material transportado (código de las naciones unidas o UN) así como la clase del material.”, acotó.

Queramos o no, la salud siempre va ser la necesidad principal en el cual nuestro gobierno debe invertir como se debe, si no tenemos agua potable, si no tenemos hospitales, ¿cómo vivirá el peruano?, tenemos proyectos viables donde nadie se pone en contra como ya los mencionados, pero lamentablemente no lo realizamos, así como se esmeran para poder ser un foco de inversión por parte de los extranjeros, también se deben esmerar por ser un país donde las principales necesidades no estén escasas.

Impacto de la corrupción en las inversiones peruanas

Odebrecht, es la firma brasileña que ha desatado demasiadas polémicas con nombres de varios políticos en Perú y América Latina. Entre las obras inconclusas que dejaron son: el gasoducto Sur Peruano, la vía de evitamiento de la ciudad de Cusco y la vía Costa Verde – Tramo Callao. Pero Odebrecht no es la única multinacional que está envuelta en casos de corrupción, también tenemos al famoso Club de la Construcción, donde se ven involucradas constructoras en el Perú para repartirse obras adjudicadas por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones. A continuación, presentaremos una lista de las 10 obras pendientes por parte del famoso Club de la Construcción, que realizó la Contraloría General de la República, el pasado octubre del 2019:

- Central Hidroeléctrica Cumba 4 (Amazonas)
- Majes – Siguan II (Arequipa)
- Vía Expresa Sur (Lima)
- Proyecto Especial de Irrigación e Hidroenergético del Alto Piura (Piura)
- Corredor Vial Lima – Canta – Huayllay – Dv (Lima, Junín)
- Carretera Puerto Bermúdez – San Alejandro
- Carretera Lima – Canta – La Viuda – Unish, Tramo: Lima – Canta
- Proyecto de Redes Viales Regionales integrando el Cusco
- Construcción de la vía Costa Verde – Tramo
- Mejoramiento Área marginales (Lima)
- Si nuestro país quisiera, dejaríamos de ser tercermundistas y pasar al primer nivel, pero eso está en la voluntad de nuestros gobernantes para realizar mejor las cosas. Sin más que decir, “Arriba Perú”. 🇵🇪





DECISIONES CON LIDERAZGO

Los modelos y métodos para la toma de decisión abarcan desde el Fútbol hasta las Cadenas Logísticas

El 10 de octubre del 2017, Perú y Colombia decidían su pase al mundial de fútbol Rusia 2018 en la última fecha de las clasificatorias sudamericanas. Un triunfo inca significaba el boleto directo, mientras que un empate -dependiendo de otros resultados- daría la chance a un repechaje contra una selección del continente de Oceanía. Luego de 75 minutos de juego, los locales iban perdiendo uno a cero; viendo cómo se difuminaba sus esperanzas de retornar a un evento mundial tras treinta y seis años, los peruanos intentaban por todos los medios aminorar la cuenta. Es así que en el cobro de una falta y con la complicidad del portero cafetero, logran igualar el score a uno por lado. Informados de los resultados que se venían dando en otros encuentros, hasta ese momento la clasificación estaba de la siguiente manera: Colombia clasificaba directo, y Perú debería buscar su pase en un partido extra contra una selección que en la teoría se definía como de menor nivel futbolístico. Sin embargo, el partido con la selección colombiana todavía no terminaba, y un gol en contra en cualquiera de los arcos, dejaba al otro fuera del mundial. El equilibrio de Nash ocurre en la teoría de juegos

cuando las alternativas de los oponentes coinciden en un punto común. Tras el empate, una imagen se hizo evidente: el jugador Tapia de Perú se acerca al capitán de Colombia, Falcao, para aparentemente pactar el resultado; es decir, conservar el resultado uno a uno hasta el final y así tener ambos la oportunidad de asistir a la cita de Rusia. Este supuesto arreglo, que más tarde fue conocido como "El pacto de Lima", permitió que al minuto noventa la alegría reflejada en el gramado tuviera los colores de dos banderas.

Decidir es un arte y una ciencia. Si el enfoque va por lo segundo, usamos un método y varios modelos. Estos a su vez coinciden en trasladar el problema de decisión al mundo de las matemáticas, a esto se le conoce como modelar



Michael Zelada
Especialista en
Optimización,
Simulación de
Operaciones y
Machine Learning

“

En la actualidad, predecir se ha vuelto una obsesión para las grandes industrias y los Gobiernos.

”

el problema. Las matemáticas, por su principio de abstracción, permiten agrupar y generalizar ciertos tipos de problemas aplicables según el contexto en el que se toman las decisiones, pudiendo ser en certidumbre, incertidumbre, riesgo o un entorno de juegos como ya lo hemos visto.

En el plano nacional deportivo, es imposible no hablar del “profe” Gareca, quien desde el 2015 que se hizo cargo de la selección peruana, ha demostrado ser un líder tomador de decisiones. Algunas de estas con base a su intuición y coraje, como el dejar de alinear a “fantásticos”, y confiar en los “guerreros” para la campaña a Rusia 2018, cuyo final trajo la clasificación a un mundial después de 36 años, dejando de lado al eterno rival del pacífico.

Para los peruanos, el inicio de la campaña clasificatoria a Rusia se asemeja a esos proyectos en los que te sientes forzado a comenzar sin confianza ni norte. Por el contrario, los vecinos sureños la recuerdan de manera nostálgica, pues siendo en el papel los favoritos, y tras haber ganado las dos últimas copas américas, al final se quedaron de lado para la fiesta deportiva. Un hecho poco conocido, salvo para los especialistas en investigación de operaciones de la Universidad de Chile, es que desde la tierra de los araucanos nació la propuesta de fixture para las clasificatorias a Rusia, basados en un modelo de optimización de programación y secuencia; es decir el fixture: sin “predecir” que este dejaría afuera a su misma selección.

En el mercado de traspasos de deportistas se mueven millonarias sumas, como es el caso de la liga española de fútbol, donde los tres equipos grandes movilizaron aproximadamente 1,000 millones de euros en el 2019. Esta inversión, como le corresponde llamar, en la actualidad usa una tecnología que se basa en estadísticas de performance del jugador, para con ello predecir si el fichaje brindará o no frutos en su nuevo equipo. A esta técnica predictiva se le conoce como scouting y se aplica en las grandes ligas, como la francesa. Precisamente en el país de la Libertad, el equipo Saint Etienne observa los fines de semana como el fichaje del lateral peruano Trauco le retribuye, en cada pase milimétrico que da, su inversión. Esta metodología

“

En las cadenas logísticas la aplicación de métodos y modelos para la toma de decisión es frecuente y extremadamente necesaria.

”

predictiva se ha extendido en la industria del headhunting empresarial.

En las cadenas logísticas la aplicación de métodos y modelos para la toma de decisión es frecuente y extremadamente necesaria, hoy se hace uso de tecnologías con base a data recogida desde diversos canales y luego de procesarla, se utiliza para facilitar la optimización de la rutina y la proyección de las operaciones. Por ejemplo, los centros de distribución, gracias al slotting pueden organizarse de tal manera que los recorridos sean mínimos en los procesos de picking, también pueden seleccionar la ruta de despacho más óptima. Otros modelos utilizados sirven para la asignación y secuenciación, como los usados en la programación de líneas de producción por lotes; o los modelos para planeamiento agregado, utilizado en las operaciones MTS o MTO con visibilidad de 3 a más meses; existen además técnicas que sirven para el diseño de productos y servicios que sostienen su rentabilidad sobre la base de consumos esperados (probabilísticos), como por ejemplo, las experiencias gastronómicas “all you can eat” o los seguros de vida, riesgo y otras más. Un punto aparte, merecen las decisiones en contexto de incertidumbre, cada vez más frecuentes y de altísima responsabilidad, siendo un espacio en el que ejecutivos visionarios y sus ideas han dejado



huella, de la mano con un alto grado de digitalización, flexibilidad y foco de la organización. Los modelos de riesgo son los que exigen mayor manejo del BIG DATA, y ante esa necesidad, las tecnologías de machine learning, deep learning e IA han facilitado las cosas, buscando y ayudando a predecir los resultados.

La tecnología predictora siempre fue bien recibida, por ello cuando Galileo en el siglo XVI construyó y perfeccionó el telescopio, pudo primero ofrecer apoyo predictivo a los mercaderes venecianos sobre los barcos, banderas y productos que estaban por llegar al muelle y así poder tomar decisiones sobre los precios, y segundo logró satisfacer su curiosidad en la astrología. Esto último lo llevó a un proceso inquisitorial del cual gracias a sus nobles contactos con los burgueses de Venecia logró salir con vida. En la actualidad, predecir se ha vuelto una obsesión para las grandes industrias y los gobiernos; estas, dependiendo de su rubro, desean saber con exactitud y antelación: los comportamientos climáticos, los conflictos sociales, las variantes bursátiles, las fluctuaciones de la demanda, y en especial el comportamiento del consumidor.

¿Qué van a querer los consumidores?, ¿cómo, cuándo y dónde?, son preguntas necesarias a responder para los que administran las grandes cadenas logísticas orientados por la optimización de costos y experiencia del cliente. Sin embargo no todos lo ven así, por ejemplo algunos conservadores ven al desvelamiento de los inputs y secuencia de la toma de decisión de una persona, como una amenaza y una potencial arma de manipulación, sesgados tal vez por el mundo distópico dibujado por Orwell en su obra 1984, o el supuesto experimento de publicidad subliminal de James Vicary (1957), de la que se cuenta que atravesó el umbral de percepción de un grupo de personas y afectó su conciencia

de compra sin siquiera ellos puedan advertirlo, u otras teorías que nos revelan como tomadores de decisión inconscientes, sustentadas a través del Neuromarketing y el mapeo ocular (eye tracking).

Los procesos de toma de decisiones grupales (sociedad) son ágiles, en razón al grado de educación de sus miembros, asimismo las prioridades y métodos de estas son consensuadas, por ello cada vez buscan ser automatizadas; generando por otro lado una sustitución y exclusión humana en la toma de decisiones, que en estos momentos es materia de discusión. En la sociedad peruana, la falta de un liderazgo político empeora el ambiente decisor, haciendo difícil consensuar de si un proyecto minero debe o no proceder o si un determinado congreso debe o no continuar.



“

Un punto aparte, merecen las decisiones en contexto de incertidumbre, cada vez más frecuentes y de altísima responsabilidad.

”



Notas: El pacto de Lima, recuperado de: www.ovación.pe / Miguel Trauco, recuperado de: www.rpp.pe

PERÚ CARGO week



2020

FERIA INTERNACIONAL DE TRANSPORTE DE CARGA, LOGÍSTICA Y COMERCIO EXTERIOR

En paralelo:

EXPO PROVEEDORES 2020
Contratación Pública, Transparente y Efectiva



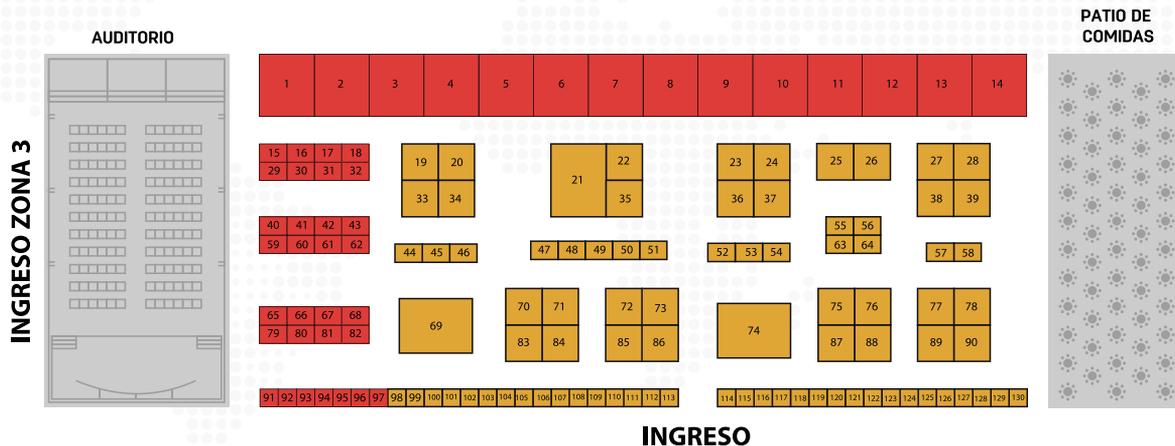
21 al 23 de mayo

Arena 1, San Miguel



¡Reserva tu stand con el 50% ahora!

¡Separa tu mejor ubicación!



MARZO

10%
DCTO.

ABRIL

5%
DCTO.

✉ gerencia@peruferias.pe

☎ 995 393 300 / 961 144 280

Organiza:



Apoya:



perucargoweb.pe

APILADOR ELÉCTRICO MÁS COMPACTO DEL MERCADO Y OTRAS INNOVACIONES DE JUNGHEINRICH

Empresa alemana con presencia en Perú presentó a inicios de año, en conferencia internacional en Hamburgo, sus últimos desarrollos lanzados y las soluciones que introducirá al mercado este año.

Jungheinrich sigue demostrando por qué encabeza los avances técnicos y tecnológicos en el mercado de montacargas a nivel mundial. Este año, el apilador ERC 216zi de la firma alemana recibió el premio iF Design Award, premiación de alcance internacional, por ser el apilador más compacto de su clase gracias a la batería de iones de litio integrada.

El diseño de este apilador eléctrico tiene una longitud menor, ya que se ha eliminado el canal de la batería entre la plataforma del operador y el mástil, logrando una dimensión L2 de 1245 mm, al menos 170 mm más corto que apiladores convencionales, convirtiéndose en el apilador eléctrico más compacto del mercado.

Al ser ultracompacto y extremadamente ágil, el apilador ERC 216zi es el único con mayor rendimiento en pasillos estrechos que permiten alto volumen y mejor flujo de mercadería.

“La batería de iones de litio incorporada crea un diseño revolucionario para el vehículo. El ERC 216zi es el apilador perfecto en entornos de almacenes estrechos donde nuestros clientes aún quieren alcanzar alturas impresionantes”, dice Christian Erlach, miembro de la Junta de Marketing y Ventas de Jungheinrich.

Asimismo, en el desarrollo del ERC 216zi, Jungheinrich prestó especial atención a la ergonomía del apilador. Una plataforma de pie fija ofrece al conductor soporte y comodidad, mientras que los elementos operativos están dispuestos de tal manera que permiten un control intuitivo del apilador.

El nuevo ERC 216zi también establece estándares en términos de seguridad. La protección superior según DIN ISO 6055 protege contra la caída de objetos. La plataforma de pie fija con sus paredes laterales fijas también ofrece al operador una protección completa perfecta desde tres lados.

Este apilador fue una de las reveladoras soluciones que destacaron en la conferencia *“Innovations & Highlights 2020”*.

“Innovations & Highlights 2020”

Como parte de su liderazgo en innovación, la firma alemana, con presencia directa en el país a través de Jungheinrich Perú, anualmente participa y organiza eventos en todo el mundo donde da a conocer sus últimos avances tecnológicos.



El 30 de enero Jungheinrich llevó a cabo la conferencia *Innovations & highlights*, en Hamburgo, donde dio a conocer sus últimas innovaciones en intralogística.

Justamente, el pasado 30 de enero, realizaron la conferencia anual de prensa comercial "Innovations & Highlights 2020, en Hafencity - Hamburgo, donde la empresa hizo público sus últimos desarrollos e innovaciones que irá lanzando al mercado en el transcurso del año, ante una audiencia de prensa internacional de 17 países

Una de las novedades en el evento fue la presentación del montacargas contrabalaceado eléctrico P30i, equipo que combina la potencia, robustez y comodidad de conducción de un motor de combustión con la economía y el funcionamiento sin emisiones de un montacargas eléctrico. Se tiene previsto lanzarlo al mercado para finales del próximo año.

Asimismo, mostraron la solución automatizada en manipulación de carga, el ERC 213a. Este montacargas automático ofrece un diseño particularmente compacto para anchos de pasillo de trabajo estrechos.

Además, es particularmente adecuada para el uso en operaciones mixtas gracias a sus completos sistemas de seguridad, como el escáner de protección personal, que verifica la ruta en busca de obstáculos durante la operación. La nueva configuración del escáner de protección personal alrededor del equipo garantiza la seguridad sin contacto en la dirección de conducción, dirección de carga y al doblar esquinas.

De igual manera, presentaron su sistema de asistencia "AddedVIEW", un novedoso sistema que evita errores de almacenamiento y recuperación a través del escaneo inteligente con una cámara de horquilla digital en red.

Desde casa... el show debe continuar

El coronavirus parece haber detenido parcialmente el mundo, con empresas operando al mínimo indispensable y gente aislada en sus casas. Sin embargo, también se está convirtiendo en un enorme desafío para las compañías, que buscan la manera de seguir desarrollando algunas de sus actividades pese a todas las limitaciones, valiéndose de mucha creatividad y tecnología.

Lo hecho por Jungheinrich es un ejemplo. Ante la cancelación de muchos eventos en todo el mundo, entre ellos LogiMAT 2020 en Alemania, Jungheinrich realizó de manera bastante veloz, en un plazo muy corto de tiempo, su primera feria virtual en línea Virtual Tradeshow, para garantizar que nadie se pierda la revelación de sus últimas innovaciones en intralogística, como si realmente estuvieran en el sitio.

La feria virtual se realizó en vivo del 10 al 12 de marzo en tres zonas horarias. En ella se presentaron virtualmente stands temáticos de Jungheinrich, que se centró en la viabilidad futura de la digitalización y automatización en almacenamiento. También se presentaron, de manera virtual, sesiones magistrales y salas de chat donde los invitados se comunicaron con expertos en línea.

Un punto focal de la feria fueron los sistemas de asistencia al conductor que Jungheinrich utiliza para aliviar la carga de trabajo diario de sus clientes y mejorar la eficiencia, así como la seguridad en el almacén.

Los asistentes a la feria virtual también vieron los últimos conceptos de montacargas, así como soluciones energéticas en el campo de la tecnología de iones de litio. 



Feria pudo ser presenciado virtualmente como si en verdad se estuviese allí.



El apilador ERC 216zi es el más compacto de su clase gracias a la batería de iones de litio integrada.

DATOS:

Jungheinrich les ofrece a sus clientes soluciones a la medida para abordar los desafíos de la Industria 4.0. Con su Casa Matriz en Hamburgo, el grupo es representado por sus propias unidades de ventas directas en 40 países y por compañías partner en más de 80 países alrededor del mundo. Los clientes pueden encontrar las mismas soluciones de Alemania en nuestro país.

Uno de los locales de venta de Jungheinrich Perú se encuentra ubicado en Megacentro Lurín, a un costado de la Carretera Panamericana Sur KM 29.5, Unidad F-01

INDUPARK: PARQUES INDUSTRIALES INTELIGENTES, EL BOOM DEL DESARROLLO REGIONAL Y GRANDES CIUDADES

Parques industriales se hacen "inteligentes". La modernidad del smart avanza entre los parques industriales para dar mayor conectividad, sostenibilidad y seguridad a las operaciones que realizan los usuarios.



Al igual que las grandes ciudades, que apuntan a convertirse en un Smart City-o Ciudades Inteligentes-, los Parques Industriales no son la excepción para ingresar a la vanguardia de nuevas tecnologías que ayuden al desarrollo de una plataforma de servicios a su disposición.

Los Parques Industriales Inteligentes son aquellos que, desde su concepción y diseño urbano, logran incorporar los conceptos que delinear actualmente la arquitectura y la tecnología para brindar soluciones aplicadas a la infraestructura y equipamiento que resuelven a los usuarios todas sus exigencias para su operación.

Hoy en día, estos espacios tienen gran importancia económica y son producto de las exigencias de la actividad productiva por alcanzar mejores ventajas competitivas tanto de forma interna como externa. Se han convertido en detonadores del desarrollo regional y de la nueva imagen de las ciudades, tal como sucede en Chilca que, con la operación de Parques Industriales, ha logrado un importante crecimiento llevándola a ubicarse como una de las zonas con mayor potencial para las industrias y/o negocios de gran envergadura.



Mónica Rivera
Subgerente de
Indupark

Actualmente, Indupark se encuentra dentro de la categoría de Parques Inteligentes, pues asegura la conectividad, seguridad y sostenibilidad, elementos básicos que aportan de forma positiva en la calidad de las operaciones de las empresas.

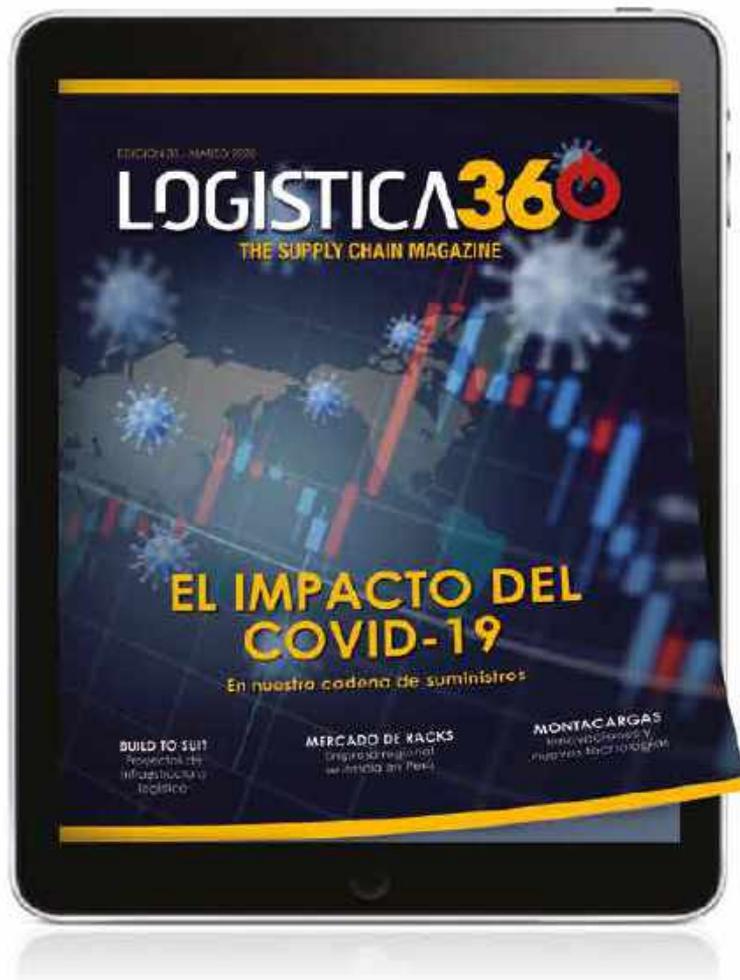
Indupark apuesta por el desarrollo de un ecosistema de negocios que respeta y protege el medio ambiente. En el caso del recurso hídrico, se realizó una gran inversión en la instalación de plantas de tratamiento de agua que aseguran el reúso del mismo, dado que se trata de un recurso que estamos buscando preservar.

El Parque Industrial cuenta también con un sistema de fibra óptica que asegura la rápida conectividad y agiliza la implementación y continuidad de las operaciones de las empresas. Asimismo, en el caso de la seguridad, se está trabajando en la instalación de un sistema automatizado, en el cual la caseta de seguridad será descentralizada a través de un circuito cerrado de televisión donde se detectarán las alertas y detalles de acceso. La tecnología a utilizar será un sistema interfaz con los clientes.

Indupark también contará con un servicio privado de recojo de residuos sólidos, buscando realizar la recuperación de desechos industriales, reutilización y reciclaje.

Creemos que estos sistemas son algunas de las herramientas que iremos implementando, buscando mejorar el modelo industrial tradicional. La innovación y cuidado del medio ambiente son pilares para el futuro y son necesarios para un país en crecimiento. 

La primera revista peruana de logística en formato digital



Desde hoy puedes descargar la primera edición de LOGISTICA 360 desde nuestra web:

www.logistica360.pe

LOGISTICA360
THE SUPPLY CHAIN MAGAZINE

DP WORLD CALLAO Y GOBIERNO PERUANO: FIRMAN ADENDA PARA AMPLIAR EL PUERTO DEL CALLAO

DP World Callao y la Autoridad Portuaria Nacional en representación del Ministerio de Transportes y Comunicaciones, suscribieron la segunda adenda al Contrato de Concesión del Terminal Portuario Muelle Sur a fin de iniciar el proyecto de ampliación denominado Fase 2, cuya inversión se estima en más de 300 millones de dólares.

El acto se llevó a cabo en la instalación portuaria en presencia del Ministro de Transportes y Comunicaciones, Carlos Lozada, el CEO de DP World para la Región América, Matthew Leech, así como Gerard van den Heuvel, CEO de DP World Callao y Edgar Patiño, Presidente de la Autoridad Portuaria Nacional, quienes firmaron el documento oficial.

"Esta inversión de más de 300 millones de dólares no es más que una muestra de la confianza que tiene el sector privado en el Perú, lo cual nos compromete como ejecutivo a acompañar este esfuerzo inyectando recursos públicos que permitan en su conjunto poder desarrollar y apuntalar al país como un hub y generar desarrollo en infraestructura y el comercio exterior" sostuvo el Ministro de Transportes y Comunicaciones.

La construcción de la Fase 2 se ejecutará en aproximadamente 24 meses y su primera etapa consiste en la extensión del actual muelle de 650 a cuando menos 960 metros, la instalación de una nueva grúa pórtico de muelle y la construcción de un nuevo patio de contenedores de al menos 8 hectáreas. La segunda y tercera etapa corresponden a la instalación de 2 grúas pórtico de muelle y 6 grúas de patio después de haber alcanzado 1.5 millones y 1.65 millones de TEU respectivamente.

El proyecto tiene un presupuesto de inversión estimado de 300 millones de dólares lo que hará que DP World Callao haya invertido a lo largo de la vida útil de la concesión más de 800 millones de dólares.

Actualmente el Muelle Sur tiene una capacidad estimada de 1.3 millones de TEU por año, siendo que en el 2019 manejó aproximadamente 1.38 millones de TEU, lo cual representa el 55% de contenedores del puerto de Callao.



Ministro de Transportes y Comunicaciones, Carlos Lozada.



Ministro de Transportes y Comunicaciones, Carlos Lozada, CEO de DP World para la Región América, Matthew Leech, Gerard Van Den Heuvel, CEO de DP World Callao y Edgar Patiño, Presidente de la Autoridad Portuaria Nacional.

TERMINAL PORTUARIO DE SALAVERRY INICIA TRABAJOS DE MODERNIZACIÓN

El terminal portuario de Salaverry viene atravesando su mejor momento con la modernización de sus muelles. Esto es un indicador para impulsar la economía del departamento de la Libertad y zona norte de Perú.

Entre las figuras políticas presentes en la actividad estuvieron: Martín Vizcarra, Presidente del Perú; Carlos Lozada, ministro de Transportes y Comunicaciones y el presidente del directorio de la Autoridad Portuaria Nacional (APN), Edgar Patiño.

Los trabajos a realizar serían la ampliación de atraque del muelle 1, para que se pueda operar con grúas multipropósito, consiguiendo agilizar la carga y descarga. Asimismo, el área de operaciones donde se realizan las embarcaciones se dragará a -14 metros. En ese sentido, el espacio de esa parte del mar, tendrá la profundidad adecuada para recibir embarcaciones de mayor magnitud sin que afecte la infraestructura.

Todo lo mencionado tiene una estimación de inversión total de US\$270,1 millones y un tiempo de dos periodos de 12 meses consecutivos.



Autoridades del Perú y colaboradores del Puerto de Salaverry.

Otro de los planes que están dentro del proyecto es la edificación de nuevos almacenes de soya (capacidad de 20.000 toneladas), fertilizantes (30.000 toneladas) y de concentrado de minerales (50.000 toneladas).

Destacan proactividad del concesionario

Edgar Patiño recalcó que el nuevo proceso de modernización del puerto marcará un antes y un después de las operaciones que se realicen en el terminal.

“El concesionario ha realizado un trabajo eficiente por agilizar sus procesos para el inicio de obras, lo que promueve un desarrollo económico a la región La Libertad y, por consiguiente, al país. Asimismo, es importante resaltar los esfuerzos que se vienen realizando para que ese desarrollo económico se vea reflejado en la sociedad de Salaverry”, indicó Edgar Patiño.

Es así como los avances para mejorar el puerto de Salaverry continúan para un Perú en desarrollo y prosperidad. 📍



Martín Vizcarra, Presidente del Perú y Carlos Lozada, ministro de Transportes y Comunicaciones.

PAMOLSA INAUGURA NUEVA PLANTA DE RECICLOPLAS

Pamolsa, empresa con más de 25 años de experiencias en el diseño, fabricación y comercialización de envases para la industria alimentaria, desarrolló el evento de inauguración de su nueva planta de reciclaje denominado 'Recicloplas'. Esta iniciativa se encargará de la valorización de residuos de plástico posconsumo, generando un impacto positivo y sostenible para el medio ambiente y la sociedad.

Esta nueva planta de 2 350 m², que está ubicada en el Callao, tiene una capacidad de producción de 8000 toneladas al año. En cuanto a los equipos para los procesos, Recicloplas cuenta con dos líneas de reciclaje españolas de Ecorema; una de ellas con capacidad de 500 kg/h, la otra de 1000 kg/h.

Cabe destacar que en el 2019 la iniciativa Recicloplas llegó a reciclar 300 toneladas mensuales de PET posconsumo. Este material es procesado para producir materia prima reciclada de alta calidad que finalmente es utilizada por Pamolsa para su transformación en productos terminados.

Al respecto de este nuevo local, Ricardo Echegaray, gerente de Pamolsa, afirmó: "La inversión que hemos puesto en esta planta es de aproximadamente

2 millones de dólares. Nuestro objetivo es incrementar el reciclaje de PET posconsumo en el Perú para maximizar sus beneficios ambientales y sociales. Con esta clase de iniciativas reafirmamos el compromiso que tenemos con la sostenibilidad.

Por otro lado, la Viceministra del Ambiente, Lies Linares, explicó que el ministerio y el gobierno en general, están poniendo de su parte para llevar a cabo el pacto de la economía circular y así generar más oportunidades laborales.

"El Ministerio del Ambiente está comprometido y hay una decisión firme por parte del gobierno para impulsar el pacto de la economía circular", acotó la Viceministra del Ambiente.

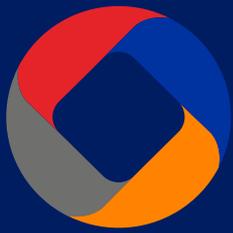
Finalmente, es importante saber que Recicloplas al cierre del 2019, recicló 3600 toneladas de PET posconsumo y para este año el objetivo es llegar a reciclar 7000 toneladas; contribuyendo de esta manera la reducción de residuos y el cuidado del medio ambiente.



Ricardo Echegaray, Gerente General de Pamolsa.



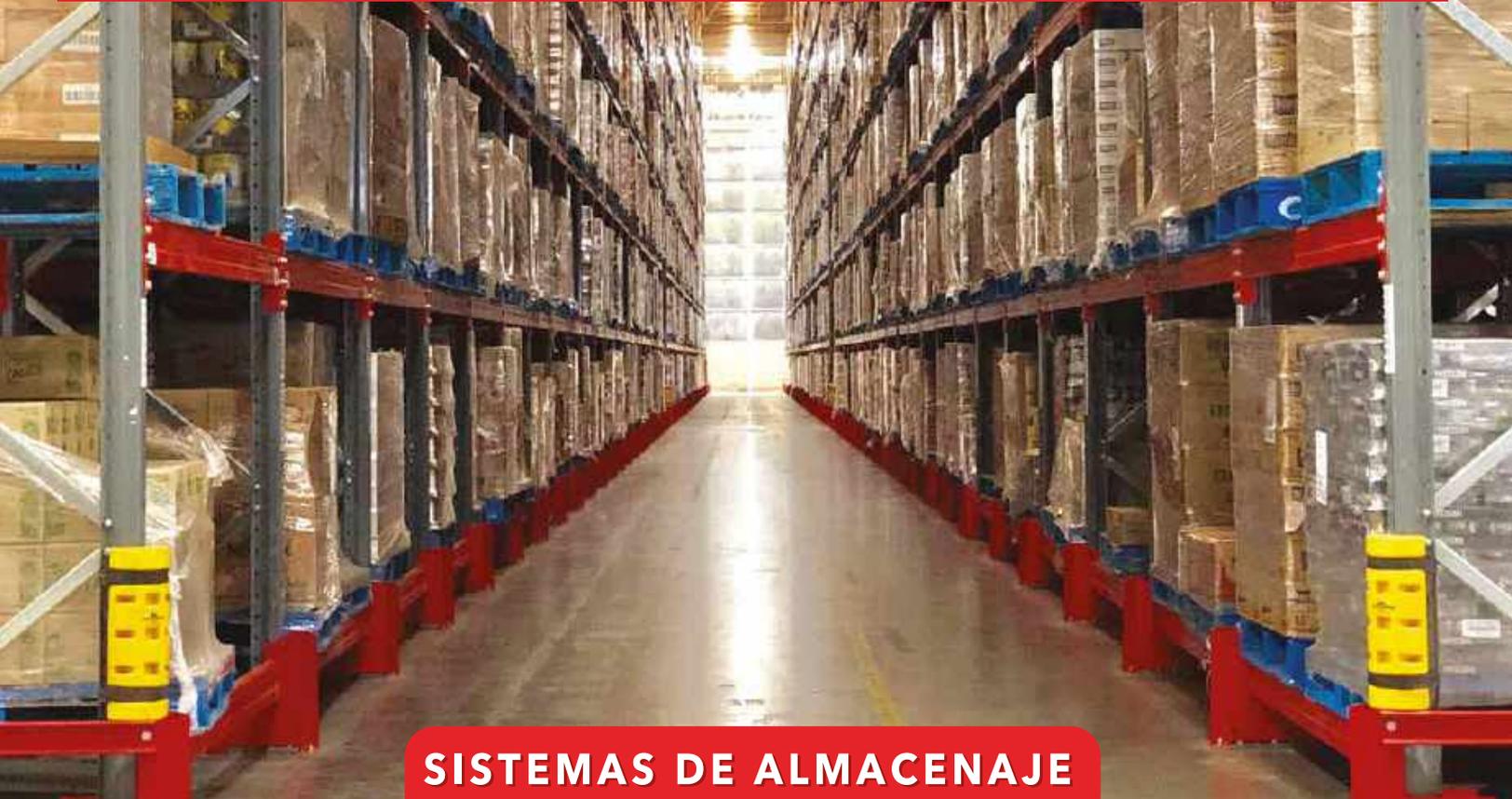
Equipo Pamolsa & Lies Araceli Linares viceministra de Gestión de Ambiental (MINAM).



SLI GROUP



INGENIERÍA
ANTISÍSMICA
ACERO CERTIFICADO



SISTEMAS DE ALMACENAJE

INGENIERÍA - FABRICACIÓN - CONSTRUCCIÓN - MONTAJE



CONOCE ALGUNOS DE

VISÍTANOS EN **SLIGROUP.PE**

NUESTROS PRODUCTOS



RACK
SELECTIVO



RACK
ACUMULATIVO



ESTANTERÍA
ÁNGULO RANURADO



RACK
DINÁMICO



RACK
AUTOPORTANTE



TRANSPORTADORES
MOTORIZADOS Y
GRAVITACIONALES



GÓNDOLAS



MÁS EN NUESTRO
SITIO WEB



contacto@sligroup.pe



+51 978 249 188 / +51 952 153 873



ar racking
SISTEMAS DE ALMACENAJE



SISTEMAS DE ALMACENAJE INDUSTRIAL Y ESTANTERÍAS METÁLICAS:

- ◆ ESTANTERÍAS CONVENCIONALES PARA PALLETS
- ◆ ESTANTERÍAS COMPACTAS
- ◆ ESTANTERÍAS DE BASES MÓVILES
- ◆ ESTANTERÍAS DINÁMICAS PARA PALLETS (FIFO)
- ◆ ESTANTERÍAS PUSH-BACK DINÁMICAS (LIFO)
- ◆ PALLET SHUTTLE (AR SHUTTLE)
- ◆ ESTANTERÍAS DE PICKING
- ◆ ESTANTERÍAS CON ENTREPISOS
- ◆ ESTANTERÍAS PARA PICKING DINÁMICO
- ◆ SISTEMA AUTOMÁTICO PARA PALLETS
- ◆ ALMACENES AUTOPORTANTES
- ◆ SISTEMA AUTOMATIZADO MINILOAD

www.ar-racking.pe



AR RACKING PERÚ S.A.C.
Calle Las Orquídeas 585 – Piso 13
Edificio Fibra – San Isidro, Lima
T. +51 1 712 3911
info@ar-racking.com