





















Estacionamiento interno















OFRECEMOS VENTA- SERVICIOS - REPUESTOS - RENTA

LIMA, Santa Anita, Carr. Central 1283 Telf: 994 155 270

LIMA, Megacentro Lurín, Carr. Panamericana Sur Telf: 952 104 622

AREQUIPA, Cerro Colorado, calle villa hermosa 1151 Telf: 983 288 497

CHICLAYO, Auxiliar Panamericana Nte. 779 Telf: 981 025 585

HUANCAYO, MAOOR SAC, Mariscal Castilla 720 Telf: 994 155 270

MitsuiMontacargasOficial f in 📮



www.mitsuimontacargas.pe











¿CÓMO DONAR **AL BANCO DE ALIMENTOS?**

beneficiarios atendidos

en 15 regiones

Actualmente, el Banco de Alimentos Perú se encuentra realizando la campaña "Platos que alimentan esperanzas" con el objetivo de entregar un millón de raciones de alimentos.

Si tú o tu empresa se encuentran interesados en realizar donativos (alimentos o servicios), puedes contactar al siguiente correo: planeamiento@bancodealimentosperu.org o a través de su página web bancodealimentosperu.org

Alquiler de almacenes adaptados a tus necesidades

toneladas de alimentos.

artículos de limpieza,

servicios, entre otros





de almacenaje para

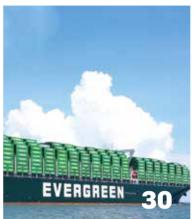
asegurar la continuidad

de las actividades del

BAP

ÍNDICE 360







EXIGENCIA EN CÁLCULOS ESTRUCTURALES

En diseño y fábrica de sistemas de almacenaje. 22

EVERGREEN LINE

Lanzamiento de servicios desde Callao y Paita. 30

AR SHUTTLE

Solución para el almacenaje compacto y ágil. 36

CENTRALIZAR OPERACIONES Y OPTIMIZAR RECURSOS

En un condominio logístico. Una historia de éxito. 38

PALLET SHUTTLE

Alta densidad de almacenamiento y optimización de espacio 56

EL PIT Y LA ÚLTIMA MILLA

Como la Fórmula Uno nos enseña la rapidez y precisión en pedidos. **86**

ECONOMÍA CIRCULAR 92







UNA RECUPERACIÓN ACOMPAÑADA DE INNOVACIÓN Y MEJORA EN LA CADENA DE SUMINISTROS

La economía del mundo y en particular la peruana está pasando por una etapa bastante crítica debido a la pandemia del COVID-19. La caída mensual del PBI está disminuyendo en los últimos meses, después de una fuerte caída interanual de 30,2% en el segundo trimestre de este año. La recuperación pasa por un camino pedregozo pero estamos avanzado.

En ese contexto, las compañías de distintos sectores y giros de negocio han adaptado sus operaciones e intentan ser más eficientes, pudiendo reanudar gradualmente el dinamismo de los diferentes mercados como minería, construcción, consumo masivo, retail, manufactura, comercio exterior, entre otros.

En esta difícil y larga transición, mucho se ha hecho en materia logística con el objetivo de facilitar y hacer más eficiente los procesos en la industria, en el comercio local y en las operaciones de comercio exterior. En este último, por ejemplo, se han implementado importantes avances en materia digital para agilizar y optimizar costos en procesos logísticos de exportación e importación, así como para reducir el contacto directo como respuesta al COVID-19.

No cabe duda de que en las crisis, la capacidad de adaptación, creatividad y mejora se vuelve parte doblemente fundamental de las empresas y cobra más fortaleza que nunca. En el mundo del supply chain, felizmente existen múltiples mecanismos y estrategias donde aterrizar esta capacidad, permitiendo hacer más eficiente los diferentes procesos que lo conforman, como puede ser la gestión de compras o la relación con los proveedores.

Las empresas involucradas en el mercado de servicios y productos de naturaleza logística han sido y continúan siendo ejes clave en la reactivación de los negocios y en el consiguiente rebote de la economía. Ellas son la expresión más fiel de la constante innovación y mejora que protagoniza el mercado todos los años y que la crisis sanitaria y económica hoy ha catapultado.

Sin detenerse un solo momento desde iniciada la crisis sanitaria, los proveedores logísticos han adaptado sus operaciones y suministrado al mercado modernas soluciones y tecnologías que ayudan a eficientar operaciones a todo nivel, desde equipamiento de trazabilidad, hasta infraestructuras de almacenamiento, maquinaria y servicios de distribución.

Confiamos en que, pese a la difícil situación que atraviesa el país, la economía nacional cuenta con los recursos para recuperar pronto y del todo su dinamismo; un objetivo que está en manos de todos

Jorge Choque Consejo Editorial



Gerente General

Marina Ayres Lima

Gerente Comercial

Janet Hernández

Director

Oscar J. Hdez

Jefe de Prensa

Jorge Choque

Dirección de Arte y Diseño

Mónica Tamashiro

Colaboradores

Alvaro Abanto Bossio Carlos Vidal San Martín Javier Gustavo Oyarse Cruz Jorge Yaksetig José Gavelán Jose Luis Aparcana Garcia Nadia García Quiroz Patricia Marañón Roger Liy Will Chirinos

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 2ª 28850 Torrejón de Ardoz Tel + 34 658 178 640

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

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

Logística 360 es una revista editada e impresa por Medios 360 E.I.R.L.; RUC 20600933940. Edición 35, mes Octubre, año 2020.

Suscripciones

+51 987 989 451 / marketing@logistica360.pe

www.logistica360.pe











PIQUEO 360

Aldea Logística coloca 22,000 m2 techados de su nuevo Centro Logístico Aldea 6 a tres clientes

Aldea Logística (ALG), empresa inmobiliaria de arrendamiento de almacenes de alto estándar en Villa El Salvador, acaba de colocar 22,000 m2 techados de su nuevo Centro Logístico Aldea 6 a 3 clientes líderes en sus sectores (retail y consumo masivo). Esta área corresponde al 50% del proyecto, el cual es el almacén más alto en condominio de Lima con 13.6m libres para almacenamiento, atributo muy valorado

por el mercado para la optimización de áreas arrendables. El área restante estará disponible para arriendo desde la primera quincena de noviembre.

A su vez, ALG indica que actualmente se encuentra en fase de diseño conceptual de su nuevo proyecto Aldea 7, cuyo lanzamiento está previsto en el primer semestre del 2021.





Concesionaria a cargo de modernizar puerto de pisco apelará fallo que rechazó modificatoria al EIA

La empresa Terminal Portuario Paracas (TPParacas) anunció este martes 13 de octubre que apelará el fallo de las autoridades ambientales quienes rechazaron la modificatoria del Estudio de Impacto Ambiental (EIA) al proyecto de modernización del puerto de Pisco por potenciales impactos ambientales que no serían posibles de evitar o mitigar.

"Terminal Portuario Paracas, al diseñar el proyecto de modernización del puerto,

decidió limitar las facilidades para el transporte y exportación de minerales exclusivamente a los concentrados de cobre y zinc (...) Ninguna de las observaciones que han aparecido en esta etapa está directamente relacionada al almacén hermético de concentrados lo que confirma que la tecnología utilizada es la correcta", dijo la compañía.

Mango superaría este año récord de us\$ 260 millones en exportación, según Comexperú

La Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú) señaló que el mango fresco se consolidó como uno de los productos no tradicionales con mayor demanda de exportación del Perú. Pese a la pandemia, entre enero a agosto incrementó sus ventas en un 16% a diferencia del mismo periodo del año pasado.

"En 2019 se recaudó US\$ 184 millones en esas fechas y este 2020 ya tenemos US\$ 214 millones", comentó Rafael Zacnich, gerente de Estudios Económicos de ComexPerú.



Autoridad Portuaria Nacional

APN presenta el proyecto Smart Port que permitirá transformar el puerto del Callao en un puerto inteligente

La Autoridad Portuaria Nacional (APN) presentó el 16 de septiembre el Proyecto del Smart Port para la transformación digital en el Puerto del Callao, una de las principales iniciativas del Plan de Gobierno Digital de la APN.

El proyecto Smart Port coordinado por el Comité de Gobierno Digital de la APN, se inició a fines del 2019 con el financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y se ha desarrollado con el apoyo de la Dirección de Facilitación de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) y su desarrollo por la Fundación Valencia Port, entidad que se encargó del estudio, diagnóstico del puerto y su ecosistema. A nivel Latinoamérica el BID ha considerado al Puerto del Callao, junto con Valparaíso y Jamaica, como los puertos pilotos para trabajar las pruebas del Smart Port en la región.

Zara, la gigante de la 'moda rápida', gana terreno en América Latina con el comercio electrónico

El grupo español Inditex se ha propuesto subirse a través de Zara a la ola del comercio electrónico que experimenta la región. Entre febrero y agosto, el gigante del 'fast fashion' lanzó su canal de venta online en Uruguay, Paraguay, Argentina, Chile y en el mercado peruano. En este último con cierto retraso debido al confinamiento por el COVID-19, que dejó inicialmente en stand by el lanzamiento de la tienda virtual.

En tanto, para este mes la apuesta es llegar también a Costa Rica, Guatemala, Honduras y Nicaragua con su propuesta online. De esta manera, ampliará su presencia con este canal a nueve mercados de Latinoamérica, informó el portal Modaes.





Perú tiene potencial de convertirse en proveedor de semillas de calidad

El Perú tiene potencial para convertirse en proveedor de semillas de calidad, destacó el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (Senasa), entidad del Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri).

El Senasa indicó que atenderá a más de 1,600 productores de semillas de las regiones de Lambayeque, Puno y Cusco con el registro,

autorización y certificación de calidad de las semillas. "A fin de convertir a nuestro país en un importante proveedor de estos productos en el mercado nacional e internacional",

PIQUEO 360

Ministro de Transportes anuncia que se viene elaborando estudios de preinversión del Tambo Camionero de Ancón

El ministro de Transportes y Comunicaciones, Carlos Estremadoyro, manifestó que el sector ya está elaborando los estudios de preinversión del Tambo camionero de Ancón. En enero del 2021 se tendrá aprobado el expediente técnico para dar inicio a la ejecución de la obra.

El denominado primer Tambo Camionero es un espacio físico para el parqueo de

camiones de carga que permitirá ordenar el alto flujo de vehículos de carga pesada entre el norte del país y Lima. El complejo se ubicará en un área de 20.1 hectáreas que actualmente forma parte del Parque Ecológico Antonio Raimondi y de la futura Ciudad Bicentenario.



Alimentos procesados peruanos generan gran demanda en Estados Unidos



Un total de 20 exportadores peruanos concretaron negocios por más de 2.2 millones de dólares durante su participación en la rueda de Alimentos Procesados con Estados Unidos, informó la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PromPerú).

En este evento virtual se presentaron empresas de las regiones Lima, Callao,

Cusco, San Martín, Madre de Dios y Junín. Los productos exhibidos fueron palmitos en conserva, snacks, maíz morado, alimentos a base de quinua, kion, aceite de sacha inchi, barras energéticas, preparaciones ready to eat, salsas, entre otros.

Aprueban regla de gradualidad para multas por infracciones hasta el 2019

La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat) aprobó el reglamento del régimen de gradualidad para la aplicación de multas previstas en la Ley General de Aduanas, para las infracciones cometidas o detectadas hasta el 30 de diciembre del año pasado.

Así mediante Resolución de Superintendencia 000156-2020/Sunat, publicada en el diario El Peruano, se dispone su entrada en vigencia a partir del 28 de septiembre. En los considerandos de la norma se menciona que en el artículo 195 de la Ley General de Aduanas, Decreto Legislativo (DL) 1053, modificado por DL 1433, dispone que las sanciones establecidas en la Tabla de Sanciones pueden sujetarse a criterios de gradualidad, en la forma y condiciones que establezca la Administración Aduanera.





Sistema de citas en Terminal Norte del Callao y obras en el Terminal de Salaverry contribuyen a la modernización portuaria

El Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (Ositrán) informó a los integrantes del Consejo de Usuarios de Puertos de alcance nacional, los detalles de la implementación del sistema de citas para contenedores del Terminal Multipropósito Muelle Norte del Callao, así como, el avance de las obras de construcción del Proyecto de Modernización del Terminal Portuario Multipropósito de Salaverry en La Libertad.

Fue en sesión virtual liderada por la presidenta del Ositrán, Verónica Zambrano, en la que representantes de la concesionaria APM Terminals Callao S.A. informaron que desde febrero de este año se aplica el sistema de citas para contenedores en el Terminal Multipropósito Muelle Norte del Callao

Exportadores pesqueros lograron negocios por u\$45 millones con Europa

La primera versión online de la Rueda de Negocios de Productos Pesqueros con Europa concluyó con negocios que superarían los 45 millones de dólares, informó la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (Promperú).

La rueda virtual generó en total 138 citas de negocios en las que participaron 17 empresarios exportadores de Lima, Piura y Tumbes y 22 compradores de Bélgica, Dinamarca, España, Países Bajos y Portugal, los que fueron contactados por las Oficinas Comerciales de Promperú en Madrid y Rotterdam, indicó. Los productos más demandados por los compradores fueron la pota (36%), conchas de abanico (21%), langostinos (19%), caballa (14%) y otros (10%), refirió.





Kion peruano se abrió a 14 mercados durante la pandemia

Luis Torres, presidente de Promperú, dijo que empresas exportadoras incrementaron en 30% la demanda de productos que ayudan a la prevención del coronavirus, y que en el kion se vio "un crecimiento espectacular en los primeros meses del año".

Según Mincetur, las exportaciones FOB del jengibre nacional fueron de US\$ 41,5

millones en el 2019. Entre enero a julio de este año, llega a ventas acumuladas por un valor de US\$ 36 millones, que es un aumento de 110,8% comparado al periodo pasado. Mensualmente, las exportaciones oscilaron entre US\$ 2 millones a US\$ 6,5 millones. Si bien tuvo una menor cantidad de envíos en abril, los despachos aumentaron en los siguientes meses.

PIQUEO 360

Exportaciones de paltas sumaron 636 millones de dólares en los primeros siete meses del año

Las exportaciones de alimentos peruanos avanzan, pese a los impactos del COVID-19 en el mundo. Las exportaciones de paltas sumaron 636 millones de dólares FOB en el período enero-julio de este año, según informó el Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri).

En dicho periodo de análisis se ha logrado colocar 337 mil 935 toneladas de palta, lo que significó un aumento de 22% en relación a lo registrado en el 2019. Por

otro lado, destacar que dicho volumen exportado, en estos primeros siete meses del presente año, es superior a todo el volumen de palta hass exportado el año pasado, cuando se alcanzó las 312 mil 539 toneladas. Esto responde fundamentalmente al buen desempeño de algunas regiones productoras en la costa, como La Libertad con 30% de aumento en sus exportaciones, Lambayeque (+51%) y Ancash (+49%).



Avianca

Avianca avanza hacia su reorganización para salir de la bancarrota

La aerolínea colombiana Avianca logró un nuevo avance para la reorganización de su negocio al lograr la luz verde de un tribunal de Nueva York a su plan de financiación de US\$ 2,000 millones estructurado en dos tramos, que la empresa presentó tras acogerse a la ley de bancarrota de Estados Unidos el pasado mayo.

El presidente y CEO de Avianca Holdings, Anko van der Werff, aseguró que con la aprobación del plan "Avianca aumenta su liquidez financiera" y logra respaldo a sus operaciones.

OMC calcula que caída del comercio por COVID-19 se limitará a 9.2% en el 2020

El comercio mundial está dando señales de reactivación en medio de la profunda crisis económica provocada por la pandemia del COVID-19 y es previsible que termine el año con una caída de 9.2%, en lugar del -12.9% que se calculaba hace seis meses, indicó la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La OMC divulgó estos cálculos, incluida su previsión para el 2021, en que estima un crecimiento del volumen del comercio equivalente a 7.2% y que significa que a finales del 2021 todavía no se habrá vuelto a la situación previa a la pandemia. A la par, la OMC indicó que el PBI mundial se reducirá un 4.8% este año, para aumentar el próximo el 4.9%.





Adex: Agroexportaciones crecen 17% en Agosto, su mejor avance mensual en lo que va del 2020

Entre enero y agosto del 2020, las agroexportaciones peruanas sumaron más de US\$4.158 millones, cifra que se tradujo en una ligera caída de 0,02% frente al mismo período del año anterior. La Asociación de Exportadores (ADEX) informó que la tasa registrada es menor respecto a la del acumulado a julio del 2020 (-1%), y se debe a los mayores envíos de uvas, mangos y arándanos.

El gremio indicó que el peor escenario se presentó en los despachos del sector tradicional (US\$291,3 millones), los cuales se redujeron 17%; mientras que los de valor agregado (US\$3.867,2 millones) crecieron 1,6%.

Proyectos mineros del Perú tienen potencial para atraer inversión en infraestructura

El Perú compite con otros países en la misma región y en otros continentes a fin de atraer inversiones mineras que generen más puestos de trabajo e ingresos al país mediante impuestos, canon y regalías para el desarrollo de la sociedad. Sin embargo, hace falta mejorar la competitividad de la nación en varios aspectos, uno de ellos es la infraestructura, comenta el presidente del directorio de Bisa Ingeniería de Proyectos (BISA), Carlos Santa Cruz.

"El potencial del cobre en el Perú es impresionante, el 70% del portafolio minero –alrededor de 42,000 millones de dólares de los 60,000 millones – corresponden a proyectos de cobre. Si nosotros ponemos en valor esos depósitos, prácticamente se duplicará nuestra producción cuprífera", señala al Diario Oficial El Peruano. "Entonces, si queremos lograr ese objetivo, lo lógico es que promovamos el desarrollo de infraestructura", subraya.





¿Es posible retomar la ejecución del proyecto hidrovía Amazónica?

A pesar de estar considerado dentro de la cartera de proyectos priorizados en el Plan Nacional de Infraestructura y Competitividad (PNIC), la Hidrovía Amazónica a cargo de la concesionaria Cohidro, lleva más de 10 meses sin poder avanzar con los requisitos ambientales que pide el Servicio Nacional de Certificación Ambiental para las Inversiones Sostenibles (Senace).

Si bien la concesionaria tiene pendiente presentar el Estudio de Impacto Ambiental (EIA) del proyecto, sin los estudios ecotoxicológicos que el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) debía presentar, a fines del año pasado, Cohidro decidió desistir del EIA y hasta ahora no lo ha podido retomar.

AGENDA 360 WEBINARS

20/10

Trade Facilitation and Innovation Summit

Fecha: 20, 21, 22 y 27 de octubre del 2020 Hora: 8:30 a.m.

Lugar: vía online / Organiza: Amcham

Marilu Llerena. Superintendente Nacional Adjunta de Aduanas, SUNAT – Perú; Dr. Ricardo Ungo. Maritime Institute, Old Dominion University; Craig Atkinson. Founder and Director, Lexmerca International Trade; Joseph Potvin. Executive Director, Xalgorithms Foundation, entre otros.

21/10

Encuesta Nacional de Logística 2020

Fecha: 21 de octubre del 2020

Hora: 10:00 a.m.

Lugar: vía online / Organiza: Amcham

Fernando Cerna. Director General de Políticas y Regulación en Transporte Multimodal, Ministerio de Transportes y Comunicaciones.

23/10

Conferencia Adaptación y experiencias de los Courier ante la pandemia

Fecha: 23 de octubre del 2020 / Hora: 5:00 p.m. Lugar: vía Gotowebinar / Organiza: Logística 360 "Supply Chain Management" Anderson Vasquez Grandez. Director en Olva Courier; Ítalo Basile. Gerente de Operaciones en Olva Courier; Duverney Camacho Rojas. Gerente Comercial en Urbano Express Perú; Karen Munayco, Directora Comercial en DHL Express Peru.

28/10

Taller Vuce de Certificados de origen 2020 - 10 - 28

Fecha: 28 de octubre del 2020 / Hora: 9:00 a.m.

Lugar: vía Facebook

Organiza: Cámara de Comercio de Lima (CCL)

Expositores: Mario Loli Melgarejo. Asesor de Comercio Internacional Coordinador Sede Centro Aéreo Comercial.

29/10

Taller teórico-práctico: Exportación de arándanos-aspectos claves 2020

Fecha: 29 de octubre del 2020 Hora: 10:00 a.m. a 1:00 p.m. / Lugar: vía Zoom Organiza: Cámara de Comercio de Lima (CCL) Expositores: Mg. Moisés Revelli. Gerente de Operaciones y consultor de comercio exterior de MY PERU GLOBAL. Con más de 7 años en el sector agroindustrial.

LOGISTIC 1360

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



EL SOCIO INTEGRAL DETUNEGOCIO

CAMIONES, TRACTORES Y EQUIPOS INTRALOGÍSTICOS







LLP: "LOS ALMACENES DE ÚLTIMA MILLA VAN A TOMAR MAYOR REPRESENTATIVIDAD"

Las empresas hoy buscan infraestructura logística con los más altos estándares en eficiencia, seguridad y medio ambiente acorde a las nuevas necesidades del mercado. LatAm Logistic Properties ha estado a la vanguardia en estos aspectos desde que se instaló en Perú el 2016.

El 2020 se ha convertido en el periodo que aceleró muchos de los cambios en el mercado en materia de innovación, sostenibilidad y mayor eficiencia, aspectos que gradualmente ya venían observándose en diferentes actividades.

La logística es uno de los sectores en donde se está viviendo muchos de estos avances, siendo especialmente importante lo que sucede en almacenes y centros de distribución dentro de condominios logísticos.

Hoy, la tendencia en almacenamiento está en contar con infraestructura acorde a la dinámica de la última milla y el E-commerce, así como a la mayor relevancia que está tomando entre las empresas aspectos innovadores en seguridad y medio ambiente.

Así también, las corrientes siguen apuntando a espacios inmobiliarios que optimicen el área para un almacenamiento más denso y flexible. LatAm Logistic Properties es una de las empresas que, a través de sus parques logísticos, ha estado un paso adelante con respecto a la evolución del mercado logístico en el Perú.

Conversamos sobre ello con Alvaro Chinchayán, Manager de LatAm Logistic Properties en Perú.

¿Cree que las industrias y comercios necesitan de una oferta logística mucho más moderna? ¿En qué aspectos debe modernizarse y por qué?

No sé si la palabra exacta es moderna, pero sí que sea mucho más acorde a los nuevos tiempos o que genere mayor eficiencia a las operaciones logísticas. Es definitivo que todo cambia con el tiempo, y que en esta nueva "normalidad" que vivimos es más evidente, en pocos meses se han revolucionado y evolucionado muchos modelos de negocio y operaciones logísticas.

Hoy los servicios logísticos y más aún los de E-commerce se basan en la velocidad de la entrega de los productos al cliente final, entonces contar con infraestructura logística y almacenes con alta densidad de muelles, accesos diseñados para los camiones de carga de mayores dimensiones, contar con sistemas de seguridad de vanguardia, son algunos de los nuevos requisitos que se requieren



Una de las instalaciones de Parque Lima Sur, de LLP. Hoy la infraestructura que dé mayor eficiencia y seguridad ya no es optativa, es una propuesta de valor

66

Proveer al mercado y a nuestros clientes el mejor estándar de almacenes, sin tener nada que envidiar a la infraestructura de almacenes de los principales mercados de la región.

"

para poder atender operaciones que demanden mucha rotación y flujo de ingreso y salida de camiones o vehículos de distribución.

En ese sentido, ¿qué nuevos modelos o proyectos en servicios logísticos podrían empezar a desarrollarse los próximos años?

Definitivamente, los almacenes de última milla van a empezar a tomar mayor representatividad. Es evidente que por la configuración y desarrollo urbano de Lima encontrar terrenos idóneos para poder desarrollar estos modelos va a ser retador, sin embargo hay mucho espacio para contar con estos nuevos modelos, entonces los grandes parques logísticos se consolidarán en los bordes externos de la gran Lima y dentro de esta existirán estratégicamente ubicados almacenes de última milla para atender los nuevos requerimientos de despacho en tiempos más cortos.

¿Piensa que habrá un nuevo escenario de competencia en el rubro logístico? ¿Cuáles serán sus principales características?

El rubro inmobiliario de almacenes ya es bastante amplio, existen proyectos de venta o arriendo, con espacios desde 3 metros cuadrados o hasta más de 25 mil m2, diferentes categorías de producto (A, B...,) modelos de condominios o parques y stand alone, almacenes de secos y productos perecibles o refrigerados, propuestas totalmente implementadas a necesidad del cliente o solamente casco. Creo que lo que se va a dar es que se va a completar la oferta de productos, con proyectos Build to suit, operaciones sale and lease y de última milla.

¿Las empresas del rubro logístico están preparadas para llevar a cabo este proceso de modernización e innovación en los servicios logísticos que ofrecen?

Considero que en realidad muchas empresas de operación logística empezaron a cambiar el chip en el 2019 y definitivamente a raíz del COVID-19, hoy todas buscan infraestructura que genere mayor eficiencia y seguridad. Entonces ya no es optativo sino es parte de su propuesta de valor. Estamos empezando a ver oportunidades donde las primeras preguntas van orientadas a mostrar las innovaciones en temas medioambientales o de seguridad que tengamos, por ejemplo el estándar de rociadores contra incendio NFPA es ya un requisito común.

¿En cuánto tiempo se empezarán a ver estos cambios, o ya se están dando?

Estamos ya en medio del cambio, poco a poco se verá una diferencia clara entre las empresas de operación logística que se modernizaron y asumieron nuevos estándares y las que no, lo que más las diferenciará es el perfil de cliente que cada uno tenga.

Tomando en cuenta esto, ¿cómo se está preparando LLP para ser parte de esta mayor modernización e innovación en su oferta logística? ¿En qué aspectos centrará su estrategia?

Nosotros nos mantenemos en la cresta de la ola respecto a vanguardia en infraestructura logística; cuando empezamos a desarrollar LatAm Parque Logístico Lima Sur en el 2016, comentábamos que nuestro proyecto tendría estándar contra incendio y rociadores en todos los almacenes NFPA, muchos lo desestimaban, y ninguno de nuestros competidores lo tenía, hoy ellos mismos están tratando de asumir este estándar internacional de seguridad, pero cuando no se implementa desde el diseño inicial es muy caro hacer el cambio, y uno ve híbridos que son poco efectivos.

Por el lado de la innovación medio ambiental, LatAm Parque Logístico Lima Sur fue el primero en obtener en América del Sur la certificación ambiental EDGE, hasta ahora somos la única alternativa realmente comprometida con el medio ambiente y este año estamos presentando el parque al galardón ambiental Bandera Azul.



Alvaro Chinchayán, Manager de LatAm Logistic Properties en Perú.

¿Piensan concentrarse más en determinados clientes, rubros o nichos de mercado?

Nosotros no segmentamos a los clientes, todos son bienvenidos a ser parte de nuestras instalaciones, es definitivo que clientes más comprometidos con el medio ambiente o responsables con los temas de seguridad encuentran una solución real en nosotros y un partner que hace match con su cultura empresarial.

¿Qué elementos vienen marcando la diferencia de LLP para su preferencia en el sector logístico?

Nuestra fórmula es simple, proveer al mercado y a nuestros clientes el mejor estándar de almacenes, sin tener nada que envidiar a la infraestructura de almacenes de los principales mercados de la región.

¿Cree que los almacenes en condominios logísticos, en este contexto, tienen aún un potencial por explotar? ¿Por qué?

Definitivamente que sí, todo dependerá del desarrollador, hoy ofrecer una caja o almacén sin atributos adicionales ya no es una alternativa, los clientes evolucionan conforme se van desarrollando los mercados, hoy piden instalaciones que puedan generar en sus operaciones reales beneficios.

¿Habrá un aumento en la demanda de servicios de infraestructura logística en los próximos años?

Creo que está habiendo un aumento en la demanda en estos momentos, las empresas cada vez más se convencen en tercerizar su infraestructura logística en vez de ellos mismos decidir realizar la inversión.

¿Cuál ha sido el desempeño de LLP este año hasta el momento, y cómo esperan cerrar el 2020?

Nuestra velocidad de colocación ha ido en aumento año a año, iniciaremos el 2021 comercializando nuestro 4to edificio de almacenes de 17,500 m2. Afortunadamente nuestra calidad de producto se diferencia en la variada oferta de almacenes en arriendo y cada vez es más apreciada.

¿Qué expectativas de crecimiento tiene LLP hacia el 2021? ¿Qué objetivos planean cumplir?

Para el 2021 pensamos terminar de colocar 2 edificios nuevos (el B500 y B600) y empezar el desarrollo de un segundo parque logístico en Lima.

66

Estamos empezando a ver oportunidades donde las primeras preguntas van orientadas a mostrar las innovaciones en temas medioambientales o de seguridad que tengamos.

"



El alto estándar de seguridad y medio ambiente en infraestructura logística se ha vuelto parte inherente del ecosistema empresarial



HEINEKEN GROUP INVIERTE EN ALTA TECNOLOGÍA Y SE CONVIERTE EN LA PRIMERA CERVECERÍA EN RENOVAR SU FLOTA DE MONTACARGAS PARA REDUCIR LOS IMPACTOS AMBIENTALES

El cambio es parte de la iniciativa de sostenibilidad global 'Drop the C', que tiene como objetivo minimizar la emisión de CO2 en todas las unidades de producción y centros de distribución de la empresa en Brasil.



Los equipos reducirán las emisiones de CO2 ya que la motorización de las máquinas no depende del GLP.

São Paulo, agosto de 2020 - El Grupo HEINEKEN en Brasil, la segunda cervecería más grande del país, está invirtiendo en tecnología y renovando con electrificación toda la flota de montacargas de sus 29 centros de distribución y 15 unidades de producción repartidas por todo el territorio brasileño. La iniciativa, que se lleva a cabo en alianza con JUNGHEINRICH Ltda., uno de los líderes mundiales en soluciones y gestión de almacenamiento y flujo de materiales, tiene como objetivo hacer las unidades más sostenibles, además de incrementar la calidad del trabajo para el empleado y la eficiencia del sistema de distribución de la empresa.

El proyecto comenzó en las unidades de cervecería en Itu (SP), Araraquara (SP), Natal (RN), Alexânia (GO) y Ponta Grossa (PR), y se espera que esté terminado en cinco años. Los nuevos Montacargas están equipados con la última tecnología en baterías de litio, lo que aporta una serie de beneficios, como la reducción de gases de efecto invernadero, el objetivo global de la empresa trabajado por la estrategia 'Drop The C', que tiene como objetivo reducir las emisiones de forma significativa y sistemática en toda la cadena

de valor del Grupo para 2030. Entre los beneficios que prevé el proyecto se encuentran:

- Reducción de emisiones de CO₂, ya que la motorización de las máquinas no depende del GLP (gas licuado de petróleo);
- Reducción del ruido y las vibraciones del equipo;
- Ergonomía mejorada, con máquinas más ligeras que requieren menos esfuerzo físico de los conductores;
- Agilidad en el mantenimiento y recarga, resultando en más tiempo para el movimiento de mercancías:
- Entorno de trabajo cómodo, saludable y seguro para los empleados.

"Sin duda, una acción muy innovadora y pionera en el segmento de bebidas en Brasil. 100% alineada con los valores de nuestra empresa.

Estoy feliz de participar en este momento, poniendo en acción la importancia que le damos al tema", revela Daniel Lopes - Director de Distribución del Grupo HEINEKEN en Brasil.

Sobre el Grupo HEINEKEN en Brasil

El Grupo HEINEKEN llegó a Brasil en mayo de 2010, luego de la adquisición de la división de cervezas del Grupo FEMSA y, en 2017, adquirió Brasil Kirin Holding SA ("Brasil Kirin"), convirtiéndose en el segundo jugador del mercado cervecero brasileño. El Grupo genera más de 13 mil puestos de trabajo y cuenta con 15 unidades productivas en el país, 12 de las cuales son cervecerías, ubicadas en Alagoinhas (BA), Alexânia (GO), Araraguara (SP), Benevides (PA), Caxias (MA), Igarassu (PE)), Igrejinha (RS), Itu (SP), Jacareí (SP), Pacatuba (CE), Ponta Grossa (PR) y Recife (PE), dos microcervecerías en Campos do Jordão (SP) y Blumenau (SC) y una unidad de concentrados para refrescos en Manaus (AM). En Brasil, la cartera de cervezas del Grupo HEINEKEN comprende Heineken, Sol, Amstel, Kaiser, Bavaria, Eisenbahn, Baden Baden, Devassa, Schin, Glacial. No Grau v Kirin Ichiban. El portafolio de bebidas no alcohólicas incluye Água Schin, Schin Tônica, Skinka y los refrescos Itubaína, Viva Schin y FYs. Con sede en São Paulo, la empresa es una subsidiaria de HEINEKEN NV, la cervecería más grande de Europa.



Montacargas equipados con la última tecnología en baterías de litio.



La empresa brasileña busca con esta adquisición hacer más sostenibles sus equipos e incrementar la calidad del trabajo de sus empleados y la eficiencia de su distribución.



Con los equipos Jungheinrich, Heineken ganará un mayor tiempo en movimiento de mercancías y menos emisiones de CO2, entre otros beneficios.



Máquinas son más ligeras y requieren menos esfuerzo físico.



Entorno de trabajo cómodo, saludable y seguro para los empleados.

SLI GROUP DISEÑA Y FABRICA SUS SISTEMAS DE ALMACENAJE CUMPLIENDO LOS MÁS EXIGENTES CÁLCULOS ESTRUCTURALES

El proceso de diseño y fabricación de la compañía incluye un riguroso estudio de cálculo estructural, respaldado en softwares especializados y diferentes ensayos de partes y piezas en su laboratorio. De acuerdo con la empresa, algunas tendencias en el mercado logístico significarán un gran reto para el desarrollo de estanterías.

La realidad sísmica de los países de la región andina y del Pacífico no puede desconocerse cuando se diseñe, proyecte y calcule un sistema de almacenaje en altura, sobre todo si se trata de bodegas o centros de distribución donde trabajen personas. La seguridad de la mercadería almacenada y de los operarios de la bodega debe ser prioritaria.

Dado lo anterior, es de suma importancia que el mercado entienda que los racks o sistemas de almacenaje son estructuras que deben ser diseñadas considerando la realidad sísmica del país o región. Los parámetros de cálculo como el tipo de suelo, la zona sísmica, el factor de ocupación o factores de seguridad son fundamentales para un correcto diseño del sistema de almacenaje, así como lo son las dimensiones y peso del pallet o unidad de carga, el pasillo de tránsito del apilador o grúa y la altura disponible del almacén.

Considerando que en el mundo son pocos los países que tienen una realidad sísmica tan importante como los que presentan Chile o Perú, existe poca experiencia en los fabricantes de sistemas de almacenaje respecto a cómo realizar un correcto cálculo estructural y, en definitiva, cómo asesorar bien a los clientes.

SLI Group tiene una experiencia de varias décadas en la ejecución de proyectos de sistemas de almacenaje con cálculo estructural, contando con un departamento de Ingeniería propio. Para hablar sobre ello, conversamos con Jacqueline Becerra, Ingeniero Calculista, y Gerardo Zamora, Gerente Comercial, ambos de SLI Group, compañía especialista en el diseño, fabricación y montaje de sistemas de almacenaje, así como en la construcción de bodegas y cámaras de frío.



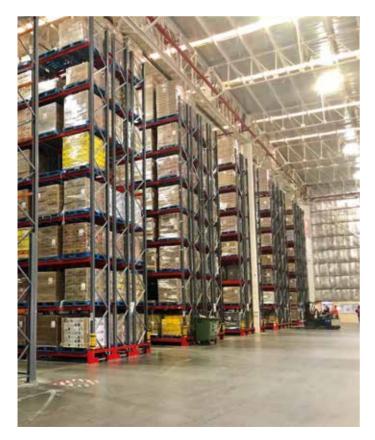
Jacqueline Becerra, Ingeniero Calculista, y Gerardo Zamora, Gerente Comercial (SLI Group).

¿En qué consiste el cálculo estructural y cuál es su importancia en el diseño y fabricación de sistemas de almacenaje?

El cálculo estructural consiste en la evaluación del comportamiento de diversas estructuras bajo diferentes tipos de sobrecargas, siendo una de las más importantes el sismo; estas son diseñadas en base a diferentes códigos y normativas vigentes para cada país. Una de las mayores importancias del cálculo estructural en este tipo de estructuras, es definir bien su resistencia. Es de vital importancia entender la capacidad estructural de este sistema, para no ser sobrecargado y así tener la seguridad que frente a movimientos telúricos no se producirá un colapso de la estructura. Esto considerando la importancia de las mercaderías almacenadas en estos sistemas y la operación de la bodega.

¿Bajo qué normativas se rige SLI Group en los cálculos estructurales que realizan en Perú y otros países?

Nosotros nos regimos en base a normativas americanas, como son la AISI y la RMI, que brindan los parámetros básicos para el diseño de este tipo de estructuras de almacenaje, y nacionales como la normativa chilena NCh 2369 que, si bien no es específica para estanterías de almacenamiento, da lo necesario para el diseño sismo resistente de los perfiles componentes de un sistema de almacenaje. Cabe mencionar, que estamos trabajando junto al Instituto Chileno de Acero (ICHA) y otros miembros de la industria, en crear una normativa que especifique el diseño de este tipo de estanterías. Dicha norma debiera estar publicada y ser obligatorio su uso dentro del año 2021.



Los racks de SLI Group, reconocidos por la calidad de sus cálculos estructurales, han sido colocados en grandes proyectos como en Nestlé.

66

Todos nuestros productos presentan cálculos estructurales, ya sea para obtener resistencias estáticas, para sistemas de baja altura, o resistencias sísmicas para proyectos de mayor altura.

"

¿En cuáles de sus productos SLI Group realiza cálculo estructural? ¿Difiere en algo por cada producto?

Todos nuestros productos presentan cálculos estructurales, ya sea para obtener resistencias estáticas, para sistemas de baja altura, o resistencias sísmicas para proyectos de mayor altura.

Cada producto es distinto, poseen diferentes resistencias y geometrías, por lo que es necesario evaluar uno a uno sus capacidades.

¿Qué aspectos técnicos se toman en cuenta?

Primero es necesario conocer la operación del cliente y qué productos almacenará en su bodega, para definir qué tipo de estantería es el adecuado. Esto es importante dado que no es lo mismo calcular un Rack Selectivo o un Rack Penetrable (Drive In), sus comportamientos estructurales son muy diferentes. Otro de los puntos de mayor importancia, es saber cuántos kg totales el cliente necesita almacenar en el sistema y cuánto será la ocupación a considerar en el cálculo; esto es primordial ya que en conjunto a los parámetros del tipo de suelo y su zonificación, se determinará el diseño y dimensionamientos de sus perfiles para dar la resistencia necesaria.

¿Cuáles son las claves de SLI Group para lograr cálculos estructurales idóneos para la necesidad de cada producto y requerimiento operativo de sus clientes?

Para lograr cálculos idóneos, nos basamos principalmente en lo que quiere el cliente, qué tipo de estantería necesita, para cuántos kilogramos, qué tipo de producto será almacenado, dónde se emplazará, qué apilador o grúa usará, etc. Todos los parámetros que entrega el cliente, aparte de los técnicos, son claves para el diseño. Nuestro principal objetivo como empresa es realizar un adecuado asesoramiento al cliente, logrando optimizar su operación, asegurando la resistencia y seguridad de los sistemas de almacenaje ofrecidos.

¿Qué tecnologías y programas utilizan?

Principalmente el cálculo se genera en base a un software, en nuestro caso el SAP2000; este, apoyado en las normativas nacionales e internacionales, dictaminan el diseño. Además, nosotros corroboramos la mayoría de los cálculos con diferentes ensayos en nuestro laboratorio, esto nos da un punto de vista más real del comportamiento de cada perfil o pieza componente de un sistema de almacenaje.





SLI Group corrobora la mayoría de sus cálculos con diferentes ensayos en su laboratorio. La seguridad es un pilar en sus diseños y fabricación.





Las estructuras de SLI Group tienen conexiones apernadas, lo que favorece la facilidad de inspección y reemplazo de partes dañadas, así como la mayor

¿Qué ventaja ofrece este análisis?

La mayor ventaja del cálculo estructural es la seguridad del cliente y la de sus trabajadores. Si tú tienes un sistema de estantería que conoces, entiendes sus capacidades, y sabes que frente a un sismo o a alguna mala operación no colapsará, elegiste bien. Como filosofía de empresa creemos en brindar seguridad y tranquilidad a nuestros clientes y sus colaboradores.

¿Qué perjuicios puede sufrir una operación al realizar este estudio de manera incorrecta?

Un sistema incorrectamente calculado, o que no fue calculado considerando la realidad de la operación del cliente o la ubicación física-geográfica de las estanterías, puede colapsar ante un evento sísmico o ante el golpe del apilador, generando potenciales pérdidas humanas y materiales. El cálculo estructural es la base de la seguridad, en estos sistemas lo es todo. Sin el cálculo te arriesgas a muchas pérdidas, y no nos referimos solo a que te puedas quedar sin estantería y perder años de trabajo, sino que puedes perder lo más importante, que es la vida de tus trabajadores, así que se debe pensar dos veces antes de acceder a un sistema de almacenaje sin el resguardo técnico.

Se sabe que un cálculo estructural debe ser realizado por especialistas debidamente certificados. ¿En el caso de SLI GROUP qué experiencia tienen al respecto y a través de qué especialistas lo realizan?

SLI GROUP tiene una vasta experiencia en lo que es el diseño estructural; como se indicó en una pregunta anterior, todos nuestros productos pasan por cálculos y ensayos en nuestro laboratorio. Contamos con un departamento de ingeniería propio, bajo la supervisión de nuestra ingeniera civil en obras civiles, especializada en cálculo estructural.

En términos de costo beneficio, ¿de qué manera se ve beneficiado su cliente?

El cliente tendrá un producto de calidad, diseñado a su medida y necesidad. Un producto con acero certificado, de alta resistencia, que da seguridad a la empresa y sus trabajadores.

Es claro que el costo económico de un sistema sismo resistente es mayor, pero a largo plazo se justifica, sobre todo por temas de seguridad en la operación.

¿Cuáles son los desafíos que presenta el Perú en el desarrollo de cálculos estructurales?

La proyección del mercado peruano frente al aumento en la utilización de sistemas de almacenaje en altura es muy grande, ya lo estamos viendo en los proyectos en que participamos. Esto generará un importante desafío para los proveedores de este tipo de sistemas y para el desarrollo de la ingeniería de este tipo de productos. Por nuestra parte, sabemos que Perú es un país sísmico, por ende, es vital el diseño estructural y trabajar con productos certificados y de alta calidad.

¿Qué nuevas tendencias existen?

En la nueva normativa chilena específica para este tipo de estructura, que actualmente se encuentra en revisión en el Instituto Nacional de Normalización (INN), se definen una serie de parámetros más exigentes a considerar en el cálculo de sistemas de almacenaje. Esto implicará que los proveedores y fabricantes deberán adecuar sus productos y realizar nuevos desarrollos.

66

El cálculo estructural es la base de la seguridad, en estos sistemas lo es todo. Sin el cálculo te arriesgas a muchas pérdidas.

"



Importantes empresas como Kayser son algunos de los clientes que han elegido a SLI Group por su reconocida experiencia en cálculos estructurales.



Solución en etiquetado y codificación se integra y amplia la cartera de soluciones de STG.

STG LANZA EN PERÚ Y CHILE SOLUCIÓN PARA ETIQUETADO Y CODIFICACIÓN EN ALIANZA CON UNITED BARCODE SYSTEMS

Esta tecnología de procedencia europea permite una adecuada y completa identificación de productos primarios, cajas y pallets en cualquier industria, con una alta diferenciación de costos en codificación y marcación.

STG, proveedor de soluciones integrales de última tecnología en logística y diversos mercados verticales, ha lanzado en Perú y Chile una nueva solución en etiquetado y codificación orientada a identificar productos primarios y secundarios en distintas industrias. Esto lo ha hecho gracias a la nueva alianza con United Barcode Systems, compañía presente en más de 50 países con soluciones en etiquetado, codificación y marcaje.

Para hablar sobre ello, entrevistamos a Ricardo Chávez, Director de Brasil & LATAM en United Barcode Systems.

¿Cómo se dio la alianza entre STG y United Barcode Systems?

UBS y STG son empresas en constante evolución, búsqueda de innovación y sobre todo firmas que siempre están buscando ofrecer

66

Lo que nuestros equipos imprimen o etiquetan son los inputs o información que se integra en sus diferentes sistemas de su cadena logística.

77

soluciones totalmente confiables a los clientes; y considero que ambas empresas comparten esta filosofía. A razón de esto hemos tenido en un muy corto periodo de tiempo aproximaciones que nos habían llevado a colaborar para presentar algunos proyectos juntos, lo cual nos hizo ver a ambas empresas la necesidad de formalizar nuestra alianza para poder brindar y ofertar a los clientes tanto de Perú como de Chile soluciones completas, es decir, que se sumaran fuerzas, experiencias y el know-how de ambas empresas para traer a Perú y Chile, tecnología europea para Etiquetado y Codificación, y además se le pudiera ofrecer al cliente final un soporte y atención local.

¿A qué rubros están orientados, cuáles son y de qué tratan las soluciones que se sumarán al portafolio de STG con esta alianza?

Nuestras soluciones de Etiquetado, Codificación y Marcaje, son prácticamente para cualquier industria sin importar el tamaño, es decir, podemos apoyar perfectamente desde la pequeña, mediana y grande industria y en general a todo aquel cliente que tenga la necesidad de identificar sus productos, ya sea desde un producto unitario como un bote, una lata, una cajilla, productos secundarios como cajas de cartón corrugado porosas y no porosas, sacos de todo tipo, packs y hasta pallets.

¿Qué aplicaciones realizan estas soluciones en codificación, marcado y etiquetado? ¿En qué consisten algunas de ellas?

El resumen de nuestras soluciones básicamente serían las siguientes:

- TJX: Codificador para Producto Primario, para imprimir o marcar cualquier tipo de producto que requiera una fecha de producción, lote, caducidad, código, etc. Con altura máxima de impresión de 12 mm.
- MRX: Codificador de Alta Resolución para imprimir en cualquier tipo de producto poroso como cajas de cartón corrugado, madera, saco de papel kraff (tipo cartón), así como para identificar productos no porosos como cajas de cartón liso (satinadas o con barniz), sacos de rafia, plastificados o metalizados, plástico termoencogible, etc.
- APL35s Series: Print & Apply o comúnmente llamado etiquetador automático, para poder imprimir en tempo real etiquetas y poder identificar cualquier tipo de producto como cajas, sacos, packs, etc.
- APL-8000 Series: Print & Apply o Etiquetador Automático, para terminar la cadena productiva antes de salir los pallets hacia el almacén o despacho deben de llevar una etiqueta o identificación de que línea, que producto, cantidad, lote, sku, códigos de barras, etc, que determinan que esta saliendo de la producción y para ello el APL-8000 Series es fantástico.
- **SOFTWARE:** Todos y cada uno de nuestros equipos pueden integrase desde la manera más sencilla o standalone (trabajar en forma autónoma con interacción del operador o usuario en piso) o hacer nuestros equipos tan inteligentes como el cliente lo requiera integrándolos a su sistema con la posibilidad de desarrollarle a medida un Software para atender al 100% sus necesidades.



Tecnología puede aplicarse a un producto unitario como un bote, una lata, una cajilla; así como a productos secundarios como cajas de cartón corrugado porosas y no porosas, sacos de todo tipo, packs y hasta pallets.

¿Cuál es la importancia y beneficios de aplicar estas tecnologías en la cadena productiva y logística de las empresas?

Es de vital importancia porque para poder tener completa la cadena, y sobre todo para poder dar el debido seguimiento, rastreo o trazabilidad de sus productos el cliente debe tener perfectamente identificados sus productos que llevarán impreso o etiquetado los datos del certificado de nacimiento de dicho producto por decirlo de un modo simple. Es decir, lo que nuestros equipos imprimen o etiquetan son los inputs o información que se integra en sus diferentes sistemas de su cadena logística, desde tener el control de la materia prima que van utilizando para fabricar sus productos, para poder despacharlos a sus debidas rutas, para que el cliente final sepa qué está consumiendo, para que en el caso de un recall tengan perfectamente identificado cómo está siendo la distribución y a dónde están llegando sus productos.

¿Qué fortalezas competitivas tiene el funcionamiento de sus soluciones?

Nuestra principal fortaleza es la Reducción de Costos en nuestros codificadores, siendo esta reducción desde el costo por consumibles que paga hoy el cliente y una drástica reducción en cuestión de costes de mantenimiento. En el caso de nuestra línea de Etiquetadores Automáticos (P&A) nuestra fortaleza es la optimización de procesos y también la reducción de costos operacionales y de mantenimiento.

¿Cuáles son las tendencias relacionadas a la trazabilidad y tecnologías de este tipo?

Cada vez se habla más de conceptos como: Industria 4.0, Supply chain inteligente, IOT, etc., que al final se resumen a conceptos del aprovechamiento y optimización de la tecnología para tener en todo momento y perfectamente entrelazados los procesos y controles, y para ello UBS trabaja en ofrecer soluciones con un Hardware de excelente performance y apostamos e invertimos en la innovación tecnológica en todo lo referente a IT y comunicaciones, para poder hacer nuestra tecnología y equipos cada vez mas inteligentes y con capacidad de interactuar con diferentes dispositivos y sistemas automatizados, aportando con esto nuestro grano de arena para la constante evolución industrial.

66

Nuestra principal fortaleza es la Reducción de Costos en nuestros codificadores, siendo esta reducción desde el costo por consumibles que paga hoy el cliente y una drástica reducción en cuestión de costes de mantenimiento.

"

Bodegas

Tecnología es importante para dar seguimiento, rastreo o trazabilidad a los productos.

Si deseas obtener mayor información visita www.stglatam.com



















Nuestros BENEFICIOS







Soporte



Asesoría



Flexibilidad



Digitalización



Seguridad



Confiabilidad



Resultados

Logística segura, ágil y sencilla

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





EVERGREEN LINE LANZA SERVICIOS QUE MEJORAN CONEXIÓN Y TIEMPOS DE TRÁNSITO DESDE CALLAO Y PAITA

Los agroexportadores que despachan desde el puerto de Paita tendrán los mejores tiempos de tránsito del mercado, permitiendo que sus productos lleguen en mejores condiciones hacia el mercado asiático.



Su servicio PSA permitirá conectar la carga de Perú con los principales mercados internacionales.

La empresa de transporte naviero de contenedores Evergreen Line anunció el lanzamiento de su nuevo servicio PSA (Pacific Coast of South America) así como la incorporación de Paita en su actual servicio directo a Asia WSA2 (WSA2 – West Coast South America 2).

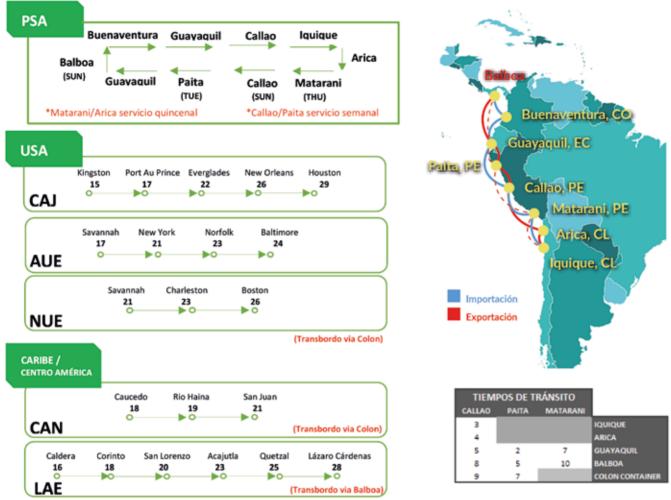
Ambas implementaciones permitirán una mejor conexión de la carga peruana con los principales mercados internacionales, así como los mejores tiempos de tránsito del mercado hacia Asia para el sector agroexportador.

Su nuevo servicio de PSA (Pacific Coast of South America) conectará el puerto del Callao, Paita y Matarani con la costa este

de los Estados Unidos, Caribe y Centro América. En este servicio, la empresa regresa con salidas semanales desde Callao y Paita (Piura). Mientras que desde Matarani (Arequipa) la frecuencia será quincenal a través de un feeder de transbordo en el Callao para conectar con rutas al Asia.

"Esto permitirá conectar la carga de Perú con los principales mercados internacionales", señaló Ricardo Loayza, gerente del Departamento Comercial de Evergreen Shipping Agency (Perú), agente de Evergreen Line.

Asimismo, su servicio directo al Asia (WSA2 – West Coast South America 2) ha incorporado al puerto de Paita en su rotación actual.



*También con conexiones hacia: Barranquilla (13), Cartagena (14), Santa Marta (14), Puerto Cortés (13), Moin (16), Managua (19)

Con esto Evergreen conectará al sector agroexportador con los más importantes mercados de Asia, logrando que la carga refrigerada llegue puntual y de la mejor manera gracias a los mejores tiempos de tránsito.

Evergreen Line es uno de los principales transportistas marítimos del mundo. Desde su establecimiento, Evergreen Line ha sido una marca global que simboliza un servicio de transporte marítimo innovador, confiable y sostenible. Evergreen Shipping Agency (Perú) SAC es un agente general de EVERGREEN LINE.

Su servicio directo al Asia (WSA2 – West Coast South America 2) ha incorporado al puerto de Paita en su rotación actual.

77

CONTRANS: LOGÍSTICA MODERNA EXPERTA EN TODO TIPO DE CARGAS

Su liderazgo en el mercado logístico sigue firmemente en pie. La empresa maximiza su rendimiento año tras año gracias a las innovaciones físicas y digitales que incorpora a sus servicios.

Contrans maneja la logística de prácticamente toda la cadena de suministros de manera integral. Gracias a su moderna infraestructura y recursos de trabajo, gestiona todo tipo de cargas proyectos, desde mercancía sobredimensionada; maquinarias rodantes, estáticas, partes y accesorios de las mismas; hasta productos con autorización de DIGEMID como sanitarios, farmacéuticos y cosméticos.

Asimismo, adicionalmente a la carga paletizada, carga ligera y unitaria, también cuentan con un servicio de contenedores para requerimientos de trasegado.

La compañía tiene distintas unidades de negocio especializadas en almacenamiento de mercadería como Depósito Temporal, Depósito Aduanero, Depósito simple y Centro de Distribución. Todas estas unidades de negocio las tiene distribuidas en los 3 sites que manejan, 1 en Callao y 2 en Lurin.

Además de su amplia cobertura y especialización, Contrans ha realizado diferentes mejoras en cada uno de sus servicios. Por ejemplo,

la gestión en línea de toda la información que llega de sus clientes; la presentación de indicadores operativos mensuales; así como el control documentario tanto de ingreso y salida de manera 100% digital. De esta manera, a través de un modelo digital, ágil y seguro, la compañía continúa siendo uno de los principales líderes del mercado logístico, con sedes ubicadas estratégicamente, una moderna infraestructura y un continuo desarrollo digital. Conversamos al respecto con Jean Paul Duffoo Torero, Gerente de Operaciones Logísticas de Contrans.

¿Qué tipo de cargas pueden almacenar y qué beneficios ofrecen?

Podemos almacenar todo tipo de cargas proyectos, sobredimensionadas, maquinarias rodantes, estáticas, partes y accesorios de las mismas, siendo uno de nuestros beneficios los días libres de almacenamiento, así como las diferentes maquinarias y herramientas para las maniobras necesarias y que brinden el aseguramiento de la mercadería, así como el conocimiento y habilidad de nuestro personal operativo.



CONTRANS almacena todo tipo de carga rodante.

66

En el Depósito Temporal hemos implementado un control documentario tanto de ingreso y de salida 100% digital, esto nos conlleva a ser más ágiles y rápidos en la respuesta a los clientes.

77

¿Qué clase de espacios o estructuras de almacenamiento disponen para estas cargas, cómo están acondicionados?

Contrans cuenta con amplias opciones de almacenamiento y este dependerá del tipo de producto que se desee almacenar, por ejemplo, para repuestos y accesorios tenemos racks selectivos en zona techada y cerrada, para maquinarias y carga de dimensión contamos con más de 50,000 m2 de patio abierto asfaltado, así como disponibilidad de mantas en caso sea necesario por el tiempo de almacenamiento

¿Qué beneficios y servicios adicionales brindan en el almacenaje de todas estas cargas mencionadas?

Los Centros de Distribución de Contrans brindan servicios complementarios como recepción, validación, clasificación, Picking, despacho, acondicionados, entre otros. Asimismo, contamos con un Laboratorio autorizado por DIGEMID para acondicionar productos sanitarios, cosméticos, etc.

Contamos con diversos beneficios, por ejemplo, uno de ellos está relacionado con el desarrollo digital, toda la información que recibimos de los clientes, llámese maestro de artículos, proveedores, clientes finales están almacenadas en nuestro WMS de clase mundial, lo cual nos permite tener la información en línea para futuras recepciones y/o despachos.

Otro beneficio, es la mejora continua que proponemos a nuestros clientes, mediante la presentación de indicadores operativos mensuales, donde de forma objetiva nos planteamos y comprometemos con los clientes en buscar eficiencias mutuas para la correcta continuidad del negocio.

¿En términos de racks, qué clase de estructuras tienen, qué productos pueden soportar y cuál es la calidad de estas?

En Contrans contamos con posiciones capaces de soportar mercadería de hasta 1.2TN por ubicación, nuestros racks son selectivos antisísmicos, lo cual nos permite tener rápido y fácil acceso a todas las ubicaciones donde se disponen de pallets, alta selectividad y resistencia, así como el eficiente manejo de inventarios, para los centros de distribución .

¿Además de pallets, realizan también almacenaje de contenedores en el depósito autorizado y simple? ¿Cómo funciona este servicio y qué beneficios o ventajas brindan a sus clientes?

Sí, contamos con un stock de contenedores propios de todas las dimensiones, esto permite al cliente solicitar el servicio de traspaso de carga de un contenedor de importación a otro de propiedad de Contrans, o como le llamamos comercialmente, servicio de "trasegado" para el caso de una importación. La ventaja principal es que toda esta operación podemos realizarla en un mismo espacio físico, lo que se refleja en la optimización de tiempo y costos.

¿Cuentan con BPA? ¿Qué garantía le proporciona esto en el servicio que le ofrecen a sus clientes?

Sí, estamos autorizados por el Ministerio de Salud a través de su entidad evaluadora DIGEMID para almacenar productos como sanitarios, farmacéuticos y/o dispositivos médicos.

Definitivamente los controles que tenemos para garantizar la continuidad de la certificación es la mejor muestra hacia nuestros clientes para conservar las características inocuas de los productos que comercializan, dentro de los cuales tenemos por ejemplo, sistema de aseguramiento de calidad que garantice la calidad y trazabilidad de los procesos y del inventario, control de temperatura y humedad, programa anual documentado de inspecciones que garantice el cumplimiento de las buenas prácticas de almacenamiento, cronograma de limpieza, capacitaciones constantes, personal calificado, infraestructura y equipamiento que garantice el almacenamiento adecuado .

¿Gracias a qué factores aseguran su BPA?

El factor humano es una pieza vital en la continuidad de la certificación, el compromiso de cada una de las personas destacadas en el área nos lleva a prolongar nuestra certificación.

La capacitación constante para cumplir las normas exigidas por DIGEMID nos hace ser una organización persistente en el desarrollo de sus negocios y considerablemente las características de nuestro Centro de Distribución también es un punto fundamental en la obtención y mantenimiento de nuestra certificación.

66

Los controles que tenemos para garantizar la continuidad de la certificación es la mejor muestra hacia nuestros clientes para conservar las características inocuas de los productos que comercializan.

77



El rack selectivo antisísmico que utilizan les permite un rápido y fácil acceso a todas las ubicaciones de pallets, alta selectividad y resistencia.

¿En qué líneas de negocio dan el servicio de almacenaje para todas estas cargas y qué necesidades cubren? ¿Qué ventajas brindan?

Contamos con distintas unidades de negocio especializadas en almacenamiento de mercadería, desde Depósito Temporal, Depósito Aduanero, Depósito simple y Centro de Distribución, todas estas unidades de negocio están repartidas en los 3 sites que manejamos, 1 en Callao y 2 en Lurin. Al tener la integralidad de varios eslabones de la cadena de suministro, nos da la posibilidad de generar sinergias entre las distintas unidades de negocio. Por ejemplo en Callao contamos con Depósito Temporal autorizado, simple y Centro de Distribución, mientras que en Lurín tenemos Depósito autorizado, simple y CD; esto genera beneficios en los clientes porque los servicios de almacenamiento y complementarios lo tienen con un solo proveedor y un único canal de comunicación.

¿Cómo viene evolucionando la demanda y exigencias para esta clase de servicios en el mercado?

Esta coyuntura ha impactado a muchas industrias y negocios que mantenían un flujo constante en sus operaciones retardando la comercialización o colocación de sus productos, acá entramos nosotros ofreciendo diferentes alternativas de almacenamiento tanto en depósitos simples como lo muy solicitado también depósito autorizado.

¿Qué novedades han desarrollado o planean aplicar en los servicios mencionados?

De forma constante estamos evolucionando a las necesidades que presentan nuestros clientes y a la situación que vivimos. El sector logístico demanda cambios y nosotros debemos estar



Centro de Distribución - Sede Lurín.



Sede ubicada a 9Km del Puerto del Callao representa una gran ventaja para los clientes.

listos y preparados para ello, es por tal motivo que en el Depósito Temporal hemos implementado un control documentario tanto de ingreso y de salida 100% digital a través de nuestra extranet, esto nos conlleva a ser más ágiles y rápidos en la respuesta de cara a los clientes. Asimismo, nuestras otras unidades de negocio también se han digitalizado a través de nuestro WMS, el cual nos permite tener mayor trazabilidad, control, mejorar procesos, tiempos en beneficio de los clientes en tiempo real.

¿Cuáles son los principales valores que mantienen la confianza de sus clientes?

Es un cúmulo de aspectos que manifiestan la confianza que los clientes depositan en nosotros, sin lugar a dudas el equipo altamente capacitado y comprometido con la continuidad de los negocios de nuestros clientes, me parece que es el factor principal.

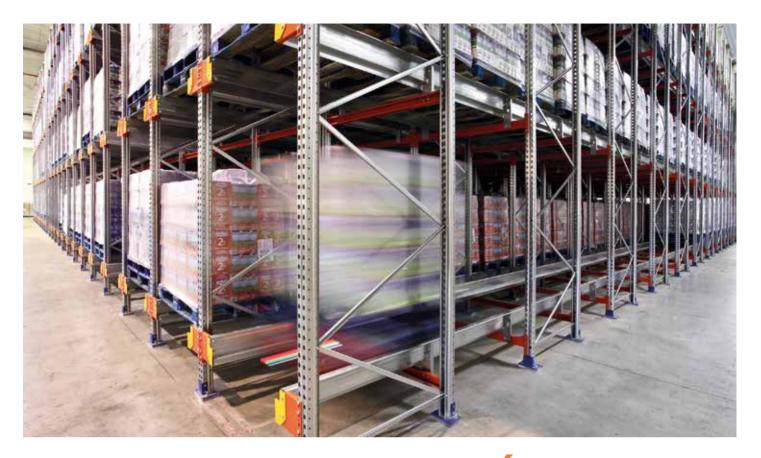
La moderna infraestructura y la correcta ubicación de nuestros sites son otros factores importantes que toman en cuenta nuestros clientes para afianzar la confianza en Contrans o vernos como una alternativa altamente considerable.

Por último, el desarrollo digital que estamos teniendo en los últimos meses, es el tercer eje para que los clientes muestren su confianza de estar con el socio correcto para el desarrollo de sus negocios.

66

Contrans cuenta con amplias opciones de almacenamiento y este dependerá del tipo de producto que se desee almacenar.

77



AR SHUTTLE, LA SOLUCIÓN PARA EL ALMACENAJE COMPACTO Y ÁGIL

Obtener el máximo rendimiento del almacén es clave en la eficiencia y el éxito de una compañía. El volumen de la carga industrial, el espacio en horizontal y en vertical de la superficie o la rotación de stock son aspectos que se deben de tener en cuenta a la hora de instalar el sistema de almacenaje adecuado.

En ocasiones, la máxima prioridad de una compañía o del funcionamiento de un almacén es el aprovechamiento máximo del espacio, por encima del acceso directo a la carga. La automatización completa de un almacén para la máxima compactación de la carga puede ser un proceso complejo que no siempre se ajusta a las posibilidades de una empresa o de su bodega.

Solución semiautomática con control remoto

AR Racking, no obstante, con oficina comercial en Lima y su amplia gama de sistemas de almacenaje industrial, cuenta con una solución que prioriza el almacenamiento compacto de la carga y sin perder agilidad en la operativa y el manejo de los productos paletizados. Se trata de la solución semiautomática AR Shuttle, un sistema en el que la carga se transporta de forma autónoma mediante control remoto por el interior de la estantería mediante carros satélite motorizados o pallet shuttles.

66

La solución AR Shuttle se adapta perfectamente a las necesidades logísticas de todo tipo de industrias: alimentación y bebidas, automoción, distribución, electrónica, farmacia y cosmética.

"



Sistema AR Shuttle instalado en Grupo Virto. La empresa obtuvo más de

El pallet shuttle debe colocarse en la primera posición, donde el autoelevador depositará la mercancía paletizada sobre el carro satélite para que este vaya colocando el pallet en el lugar de la estantería que le corresponde. Una vez hecha la descarga, el shuttle vuelve al principio del carril. El autoelevador desplazará el shuttle a la siguiente calle de trabajo una vez haya terminado su trabajo en esa calle. El sistema AR Shuttle permite el control automático del inventario mediante sensores que cuentan el número de pallets almacenados.

Aprovechamiento del espacio, agilidad y versatilidad

La solución AR Shuttle aporta numerosas ventajas en la intralogística del almacén:

- Compactación de la carga a almacenar mediante la gran reducción de pasillos de trabajo y, por tanto, aprovechamiento total de la superficie del almacén.
- La AR Shuttle, dada su semiautomatización, se trata de la solución más ágil de todas para almacenamiento compacto.
- Versatilidad: permite funcionar tanto con gestión FIFO como LIFO, aunque es más común la segunda.
- Control de stock riguroso mediante los sensores que cuentan los pallets almacenados.
- Condiciones máximas de seguridad para los operarios al reducirse su intervención en las maniobras de carga y descarga.
- Reducción de incidencias y costos de mantenimiento.

Casos de éxito en diversas industrias

La solución AR Shuttle se adapta perfectamente a las necesidades logísticas de todo tipo de industrias: alimentación y bebidas, automoción, distribución, electrónica, farmacia y cosmética. Además,

se trata de un sistema aplicable para condiciones de almacenaje en frío o cámaras de congelación.

Grupo Virto, empresa líder y referente en la producción y distribución de vegetales ultracongelados, obtuvo más de 10.500 nuevas posiciones en su almacén a -24°C gracias al sistema AR Shuttle. En el caso de Grupo Marcos Larrañaga y Cía, un gran conglomerado dedicado al menaje profesional que llevó a cabo un proceso de actualización e innovación en su almacén, AR Racking instaló un sistema AR Shuttle con capacidad para casi 13.000 pallets. La empresa de papelería Paper Bags Packaging equipó su almacén de 1.000 m2 con este sistema compacto semiautomatizado. Ashland, compañía multinacional dedicada a la industria química, cuenta también con el sistema AR Shuttle para el almacenaje y manipulación de su carga paletizada.

En definitiva, se trata del sistema de almacenaje idóneo para el aprovechamiento total en altura y superficie de un almacén con carga paletizada, para impulsar la agilidad en la manipulación de las mercancías y lograr un control exhaustivo de las existencias, cualquiera que sea el sector de actividad de la compañía.

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



Grupo Marcos Larrañaga y Cía implantó un AR Shuttle logrando una capacidad de casi 13.000 pallets

CENTRALIZAR OPERACIONES Y OPTIMIZAR RECURSOS: KAESER, UN CASO ÉXITO EN BSF ALMACENES

Kaeser Compresores de Perú centralizó sus operaciones en BSF de manera ágil y ganando flexibilidad en el proceso. La empresa tiene la oportunidad de contar en el mismo parque logístico con clientes y proveedores del sector minero, ya que el recinto funciona como un cluster y un hub logístico para varios sectores.



En 2018, Kaeser Compresores llegó al condominio logístico de BSF por 200 m2 y, dos años después, decidió centralizar todas sus operaciones allí mismo ocupando hoy 1600 m2

Centralizar de manera flexible

Hace 2 años, Aracelli Véliz llegó junto a compañeros de trabajo hasta una de las instalaciones de BSF Almacenes del Perú, en Lurín, pues la empresa donde labora requería de un centro de almacenamiento que se sume al que tenían en Chorrillos, para poder soportar el crecimiento que registraba sus operaciones en aquel momento.

-Nuestras operaciones han ido incrementando a lo largo de 10 años, año tras año; por tal motivo, nos vimos en la necesidad de ampliar nuestras áreas de almacenamiento, las cuales estaban en Chorrillos inicialmente -sostiene Aracelli Véliz, Head of Logistics de Kaeser Compresores de Perú SRL.

La idea en principio era conseguir metros cuadrados adicionales para ese pico, de modo que el lugar que elegirían sería como una suerte de buffer. Con eso en mente, aquel día de visita fueron recibidos por Juan Felipe Llona y Luis Miguel Deza, ejecutivos de BSF, en el centro logístico ubicado en el kilómetro 38 de la Panamericana Sur.

Aracelli y sus compañeros, siempre bajo la dirección activa y dinámica del gerente general, Marco Vasquez Villacorta, recibieron una agradable presentación de los beneficios de instalarse allí.

Ella cuenta que encontraron mucha flexibilidad en el centro logístico de BSF, pues podían alquilar una cantidad de área para aquel crecimiento y si lo deseaban, en un futuro seguir ampliando en el mismo lugar más metros cuadrados para espacios de almacenamiento y oficinas de administración.

- -Empezamos alquilando un área de 200 m2 en el 2018 -recuerda-; luego, este año en plena pandemia, decidimos cambiar a un almacén de mayor tamaño, 500 m2. Todo fue muy rápido y sin trabas.
- -Esto es lo bueno de las economías de escala y de la amplitud de áreas, y de la posibilidad de ofrecer 3 centros logísticos, e incluso tener el terreno para seguir expandiéndonos -resalta Juan Felipe Llona, gerente de Desarrollo de Negocios de BSF Almacenes del Perú.

Aracelli cuenta que el centro logístico de BSF se ajustaba a su operatividad y que hallaron allí numerosos beneficios. Las instalaciones tenían grandes dimensiones. Estaba en una mejor ubicación al sur de Lima con respecto a sus clientes y al mercado en general (por la conexión y accesibilidad con 10 distritos que están ubicados en Lima Centro a través de la Panamericana Sur), y porque presentaba una infraestructura moderna; se dieron cuenta que el local contaba con espacios que permitían mayor eficiencia y fluidez en maniobras tanto de carga como descarga, amplias áreas de manipuleo de mercadería; además de toda una importante oferta complementaria.

-Hay un tema externo que no solo es optimizar recursos sino incrementar el nivel de servicio, el turn time de los camiones, la posibilidad de despachar rápido a tus clientes, o de recepcionar rápido a tus proveedores -complementa Llona.

Este año, en medio de la pandemia, Kaeser Compresores de Perú tomó una nueva decisión, motivado por el continuo crecimiento de la empresa y por una estrategia con la cual pensaban optimizar más en costos operativos, logísticos y en tiempos de entrega. El objetivo era centralizar toda su operativa, ya no solo almacenamiento sino también la parte administrativa.

Aracelli asegura que concluyeron que la mejor opción era hacerlo allí mismo, en BSF, pues ya habían ratificado las ventajas de operar en ese centro logístico, y porque la infraestructura del lugar tenía una gran adaptabilidad para la instalación de áreas administrativas junto a los espacios de almacenamiento.

-Y algo muy importante, la seguridad dentro del complejo logístico -enfatiza Aracelli- fue un factor relevante para decidir trasladar también las demás áreas administrativas aquí. Y bueno, adicionalmente porque cuentan con zonas de estacionamiento y esparcimiento para nuestro personal.

Cocump Processing Control of the Con

Aracelli Véliz, Head of Logistics de Kaeser Compresores de Perú SRL, tuvo un papel multifacético en este proceso que llevó a centralizar las operaciones de Kaeser en el parque logístico de BSF Almacenes

La seguridad y confianza que sienten desde Kaeser Compresores de Perú mientras trabajan en las instalaciones de BSF Almacenes es algo que resaltan mucho. Es, por otro lugar, uno de los pilares que caracterizan a BSF. Su infraestructura permite que se genere un agradable clima labor al interior de los almacenes de sus clientes.

Otro aspecto fundamental en la decisión de centralizar sus operaciones en BSF, es que mientras preparaban un nuevo centro de operaciones en un área mayor (incluyendo oficinas), pudieron ir ocupando otros almacenes del condominio, ya que los centros logísticos de BSF tienen una disponibilidad permanente de espacios.

-Actualmente ya contamos con un área de 1600 metros cuadrados, de los cuales mil metros los destinamos a nuestra área logística -precisa.

Por esa y otras razones la decisión de elegir a BSF fue singularmente rápida.

-La decisión ha sido rápida, pero creo que no nos hemos equivocado. Kaeser ha podido crecer a lo largo de estos 10 años porque siempre tratamos de estar un paso adelante. Y eso es lo que queremos lograr siempre -enfatiza Aracelli-. Tenemos ya varios clientes en esta zona de Lurín, en la parte de Punta Hermosa también, y eso también nos permite disminuir nuestros costos logísticos en transporte.

Un hub y cluster

Un sin número de personas se desplazan a diario hacia las afueras del sur de Lima para habitar momentáneamente unos singulares territorios cercados por muros en todo su perímetro. Como una suerte de comunidades aisladas, hombres y mujeres de distintas edades coexisten allí bajo normas en común para realizar actividades en sus respectivas empresas.



Juan Felipe Llona, gerente de Desarrollo de Negocios de BSF Almacenes del Perú.



La empresa familiar Kaeser Kompressoren es un fabricante y proveedor líder mundial de productos y servicios de aire comprimido.

A estos lugares se les conoce como parques, centros o condominios logísticos, que dan abrigo a múltiples almacenes, centros de distribución y oficinas administrativas de distribución y oficinas administrativas de distribución de una decorativa infraestructura que da la impresión de estar en una pequeña, segura y moderna metrópoli.

Tres de estos parques logísticos se levantan a un lado de la Panamericana Sur, carretera que atraviesa y se desliza entre distritos como Villa El Salvador, Lurín y Punta Hermosa y que continúa como una arteria que conecta a Lima con otras regiones del país. Estos tres centros logísticos son propiedad de BSF Almacenes, una de las empresas líderes y pioneras en la implementación de este tipo de infraestructuras en Perú y otros países de América Latina.

En estas aldeas convergen negocios de distintos rubros que básicamente almacenan y administran allí el flujo de output/inputs de sus mercancías. Lo extraordinario de estos centros es que las empresas tienen la oportunidad de tener en el mismo lugar a sus proveedores y clientes corporativos, haciendo más rápida la logística de suministro de repuestos, materias primas, productos terminados o productos intermedios; funcionando así como como un cluster y un hub logístico.

Esto les permite un acceso más rápido a algunos de los productos que necesitan en su cadena de suministros, reduciendo sus costos logísticos y, en consecuencia, mejorando la eficiencia y tiempos de entrega a sus clientes finales o a sus puntos de venta ubicados en otras zonas de Lima y del país.

En las instalaciones de BSF, por ejemplo, las empresas vinculadas al sector retail interactúan entre sí como un pequeño mercado. Una empresa de retail tiene allí a sus proveedores de productos; así

también, cuentan en el mismo perímetro con operadores logísticos que pueden encargarse de su logística. Lo mismo sucede con otros sectores como consumo masivo y de cuidado personal, entre otros.

- -Nuestras instalaciones son ya un hub y un cluster para el retail, consumo masivo y para productos de cuidado personal. Estamos creciendo mucho en muchos sectores. Y lo que queremos ahora es expandirnos también como un clúster minero: traer más clientes como Kaeser Compresores, más proveedores, acercarlos a sus consumidores o a sus proveedores -dice Juan Felipe Llona.
- -Como Kaeser Compresores ofrecemos compresores y soluciones de aire comprimido para todo tipo de industria, farmacéutica, alimentaria, industria del plástico, maderera y entre otras. Y principalmente para la minera -precisa Aracelli.

Ya otros clientes están impulsando y dando vida este cluster y hub; Kaeser es uno de los mejores ejemplos que avalan ello. De esa manera, muchas otras organizaciones vinculadas al sector minero tienen la oportunidad de ser parte de esta dinámica instalándose allí.

Kaeser, el cliente

La empresa familiar Kaeser Kompressoren es un fabricante y proveedor líder mundial de productos y servicios de aire comprimido. Kaeser se fundó en el año 1919 como un taller de maquinados y ahora fabrica en dos instalaciones de producción de Alemania

La empresa cuenta con más 7000 empleados en todo el mundo, con presencia en más de 140 países mediante subsidiarias y socios distribuidores exclusivos.

Algunos de sus productos y servicios son: Compresores de tornillo rotativo, Compresores portátiles, Sistemas de gestión del aire comprimido, Bombas de vacío, Sopladores, Filtros, Secadores, Herramientas y accesorios de aire comprimido, Asesoramiento y planificación, Análisis de la demanda de aire comprimido, Venta de Aire comprimido por demanda, Mantenimiento.



Los condominios logísticos de BSF pueden funcionar como cluster y hub para empresas como Kaeser Compresores del Perú, que brinda soluciones en aire comprimido a diferentes sectores, entre ellos el minero.

OFERILLA



TENEMOS LA SOLUCIÓN **INTRALOGÍSTICA A SU MEDIDA**

¡LA DUPLA GANADORA PARA SU ALMACEN!

Por la compra del proyecto Integral (racks + apilador eléctrico), obtenga un descuento especial









DSCTO. ESPECIAL

RACKS + APILADOR ELÉCTRICO

APILADOR ELÉCTRICO EJC 214

VENTAJAS DE ADQUIRIR RACK DE JUNGHEINRICH:

- · Asesoria especializada
- Diseño adecuado según necesidad
- Instalación rápida

ESTANTERÍA

SELECTIVA

· Tecnología europea

Jungheinrich Perú Teléf. 981 204 865 Info@jungheinrich.pe www.jungheinrich.pe

Soluciones integrales de almacenamiento desde un solo proveedor

años de pasión por la logística

Síguenos como Jungheinrich Perú:







Promoción válida hasta agotar stock. No incluye IGV, transporte incluído dentro de Lima.



IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DIGITALES

El Perú ha realizado importantes avances en el desarrollo de herramientas digitales y otras iniciativas que facilitan y optimizan los procesos de comercio exterior.

Introducción

La crisis sanitaria global está obligando a todos a cambiar hábitos y formas de trabajo o estudio con el uso masivo de la tecnología, lo cual definitivamente ha permitido que el ritmo de vida se desarrolle de manera silenciosa en las oficinas y centros de estudio, debido al confinamiento que todos estamos obligados a cumplir para evitar el contagio.

En paralelo vemos con mucha expectativa el desarrollo de diversas plataformas digitales que simplifican las actividades comerciales o los servicios que usualmente se hacían de manera presencial y que hoy, dadas las actuales circunstancias, deben realizarse de manera remota utilizando las videograbadoras.

Nuestra habitualidad ha cambiado, por lo que debemos darle una mirada al comercio exterior,

para comprobar si están surgiendo nuevas herramientas digitales que simplifiquen las operaciones de importación y exportación, dentro del objetivo de alcanzar la reactivación de las actividades de comercio exterior.

Importaciones Digitales

Desde el 31.12.2019 empezamos a aplicar los cambios aprobados en la Ley General de Aduanas mediante el Decreto Legislativo 1433, lo cual involucra una nueva forma de identificar a los sujetos de la obligación aduanera, que ahora están agrupados en:

- a. Operadores de comercio exterior
- b. Operadores intervinientes, y
- c. Terceros

Así como un nuevo régimen de infracciones y sanciones aduaneras que tuvo como novedad la Tabla de Infracciones y Sanciones Aduaneras¹, identificando a las infracciones por códigos y estableciendo niveles de graduación, por lo que ahora existen sanciones leves, graves y muy graves.



Javier Oyarse Cruz Abogado. Doctor en Educación. Master Business International. Docente en Escuelas de Posgrado UNMSM – USMP - UPC

66

A partir del 31 de julio de 2020 la aduana peruana ha implementado un nuevo sistema de despacho aduanero para las exportaciones, que es 100% online.

"

Pero llegó la pandemia a mediados de marzo y fue necesario aplicar la facultad discrecional en materia de sanciones, para efecto de suspender la aplicación de sanciones debido al aislamiento social obligatorio a la que estuvieron sometidos los operadores de Comercio Exterior.

Pero las gestiones de importación han continuado desarrollándose dentro de este periodo, priorizando los bienes indispensables para combatir el coronavirus y adquirir los equipos de protección personal, con la participación activa de los importadores y agentes de aduana, quienes no se vieron afectados directamente en sus actividades, debido a la existencia de plataformas digitales creadas por la Administración Aduanera.

Cabe resaltar que la aduana peruana desde mediados de los años 90 había desarrollado con singular acierto proyectos que le permitieron automatizar sus trámites y procedimientos, siendo oportuno felicitar al equipo de ingenieros de sistemas, quienes crearon el primer software con la denominación de Sistema Integrado de Gestión Aduanera (SIGAD) para realizar la migración de todos los regímenes aduaneros hacia un nuevo lenguaje electrónico.

Actualmente dicha plataforma digital con todas sus actualizaciones y mejoras recibidas en el tiempo, se convirtió en el principal mecanismo de facilitación del comercio exterior y una respuesta oportuna para atender los requerimientos formulados por los operadores de comercio exterior y operadores intervinientes en este nuevo escenario, donde se busca evitar la presencia del personal que se dedica a labores logísticas en las oficinas de aduanas, almacenes, agencias de carga, navieras y demás entidades vinculadas a los negocios internacionales.

Debemos destacar que varios años antes de la pandemia, la aduana peruana puso en funcionamiento una casilla electrónica corporativa aduanera (CECA), para que los agentes de aduana y demás operadores de comercio exterior puedan entregar sus documentos de manera digital, y cumplir de esa manera sencilla con los requerimientos vinculados a las acciones de control a cargo de la autoridad aduanera. Este mecanismo electrónico tiene como principal potencialidad que se encuentra a disposición de los usuarios aduaneros las 24 horas y los 365 días del año.

El inicio del trámite de importación se realiza mediante el mandato electrónico² que el importador puede gestionar desde el portal institucional de la SUNAT de manera libre y gratuita, eligiendo al

agente de aduana de su preferencia ya sea para una sola operación de importación o por un período de tiempo que puede ser máximo 12 meses. Incluso pueden modificar o revocar dicho mandato electrónico sin costo alguno, dado que se basa en el principio de la libre contratación y la transparencia en la información.

También los importadores tienen la posibilidad de gestionar el sistema de despacho anticipado³ para lograr con ello simplificar sus trámites aduaneros, ahorrar los costos logísticos y agilizar todo trámite para conseguir en solo 48 horas el levante aduanero, que le permitirá colocar la mercancía en el mercado nacional y generar mayor competitividad frente a sus clientes.

Otro aspecto que debemos considerar dentro de los servicios aduaneros digitales que permiten agilizar el despacho aduanero, es la garantía previa la numeración de la declaración⁴, cuya gestión a partir del presente año 2020 ha permitido que los importadores acudan a cualquier entidad bancaria sin la necesidad de obtener la carta fianza en papel impreso para presentarlo ante la administración aduanera, dado que las propias entidades bancarias enviaron digitalmente dicho documento a la aduana para respaldar sus operaciones de importación.

También debemos enfatizar que actualmente las acciones de control aduanero se realizan en base a modernas tecnologías basadas en indicadores de riesgos, razón por la cual, si una mercancía es seleccionada a canal rojo, el reconocimiento físico se puede realizar utilizando los equipos de escáner que existen tanto en el puerto marítimo del Callao como en el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez

Finalmente, los importadores tienen mayor acceso a la información respecto al estado de sus declaraciones con solo ingresar al portal institucional de la SUNAT y digitar el número de su declaración, para conocer de una fuente confiable cualquier requerimiento pendiente de trámite ante la aduana o la autorización otorgada para la liberación de la carga.

Exportaciones digitales

A partir del 31 de julio de 2020⁵ la aduana peruana ha implementado un nuevo sistema de despacho aduanero para las exportaciones, que es 100% online, y recoge un moderno formato digital para las exportaciones que está alineado con las directivas emitidas por la Organización Mundial de Aduanas (OMA).

44

Varios años antes de la pandemia, la aduana peruana puso en funcionamiento una casilla electrónica corporativa aduanera (CECA).

"

Este moderno sistema tiene singular importancia, si tomamos en cuenta que las exportaciones generan aproximadamente 1,6 millones de empleos asociados a las exportaciones, por lo que se convierte en una herramienta eficaz para lograr la reactivación económica.

Cabe mencionar que esta moderna plataforma aduanera de exportaciones beneficia a más de 8000 empresas exportadoras, de las cuales el 72% de ellas son micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme). Además, debemos considerar que el comercio de bienes y servicios ha pasado a significar de 35% del PBI en el año 2000 a 46% en 2019, por lo que es una herramienta de diversificación productiva, si comprobamos que son 4755 los productos que exportamos anualmente.

Lo primero que debemos destacar en este nuevo procedimiento de exportaciones⁶, es su moderno diseño basado en la presentación de documentos digitales, tales como la Factura Electrónica que sustenta el valor FOB de exportación, los permisos o autorizaciones emitidos por la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), el mandato electrónico que deben gestionar antes de efectuar la numeración de la declaración de exportación y las notificaciones electrónicas para subsanar cualquier requisito observado por la autoridad aduanera.

Adicionalmente, debemos mencionar que en el pasado, al realizar un inventario de todas las aduanas del Perú en un año calendario, se podía comprobar que las exportaciones generaban más de dos millones de papeles impresos, lo cual evidentemente iba en contra de la política de Estado orientada a la protección de la ecología y el medio ambiente. Con este nuevo procedimiento digital de exportaciones se elimina toda posibilidad de imprimir documentos?. Lo segundo es que, para acceder a todos los beneficios en simplificación de trámites para el exportador, solo necesita tener su RUC activo, requisito que se convierte en la llave mágica que le abre las puertas a los servicios aduaneros digitales que ofrece la SUNAT, así como a la obtención del documento autorizante o el certificado de origen digital desde la VUCE.

Lo tercero, es que la selección a los canales de control tiene como novedad que ahora solo hay dos canales, rojo y verde, con lo cual se simplifica la revisión de la carga, dado que el mismo sistema selecciona al contenedor que será abierto para el reconocimiento físico, y el despachador de aduana o exportador pueden programar la diligencia de manera electrónica para agilizar sus despachos.

44

Otro aspecto que debemos considerar dentro de los servicios aduaneros digitales que permiten agilizar el despacho aduanero, es la garantía previa la numeración de la declaración.

"



Lo cuarto que debemos mencionar es que para el traslado de mercancías por zona secundaria no será necesario la emisión de documentos impresos en papel, debido a que la Administración Aduanera en este nuevo sistema digital permite la emisión del código QR electrónico insertado en la relación de la carga lista para embarcar, para efecto de controlar dicho traslado con el uso de la tecnología.

Por último, debemos relevar que ahora la regularización de la declaración no requiere la transmisión de una segunda declaración aduanera, y corre por cuenta del exportador confirmar los datos de su exportación y con ello obtener de manera inmediata no solo la regularización de su declaración⁸, sino la posibilidad de acceder a la restitución simplificada de derechos arancelarios (drawback) y a la devolución del IGV o saldo a favor del exportador⁹.

A manera de conclusión.

La Aduana Digital es una realidad en el Perú, siendo el resultado de una labor permanente de modernización que empezó a mediados de los años 90, y en esta etapa de pandemia, ha logrado demostrar su utilidad por encontrarse al servicio de todos los operadores de comercio exterior y operadores intervinientes.

En medio de esta crisis sanitaria global que afecta a todas las actividades productivas y de comercio, la Administración Aduanera se ha convertido en un aliado estratégico de los importadores y exportadores, ofreciendo plataformas digitales y calidad del servicio aduanero, que nos dan la buena impresión de ser una entidad pública que se comporta como si fuera una empresa eficiente del sector privado.

Los importadores cuentan con la posibilidad de gestionar sus mandatos electrónicos, autorizaciones y permisos digitales para mercancías restringidas, posibilidad de gestionar sus garantías previas a la numeración de la declaración de manera electrónica y sobre todo un nuevo sistema de despacho anticipado que genera mayor competitividad en un entorno globalizado.

Los exportadores tienen acceso a un nuevo procedimiento totalmente digital que les permite la trazabilidad de sus operaciones y la eficiencia en sus planes estratégicos de exportación que se basan en la búsqueda permanente de ampliar la oferta exportable y conquistar nuevos mercados, ahora con la eliminación de requisitos basados en el papel impreso y el uso de modernas tecnologías para el reconocimiento físico de sus mercancías, lo cual anula el riesgo de su contaminación o deterioro.

Definitivamente la aduana peruana viene demostrando durante esta pandemia el liderazgo en la gestión pública, brindando a todos los usuarios herramientas digitales y canales de atención para que no tengan la necesidad de salir de sus casas u oficinas; por lo que concluimos señalando que la Administración Aduanera se ha convertido en una aliada estratégica de los importadores y exportadores para alcanzar la reactivación de las operaciones de comercio exterior.

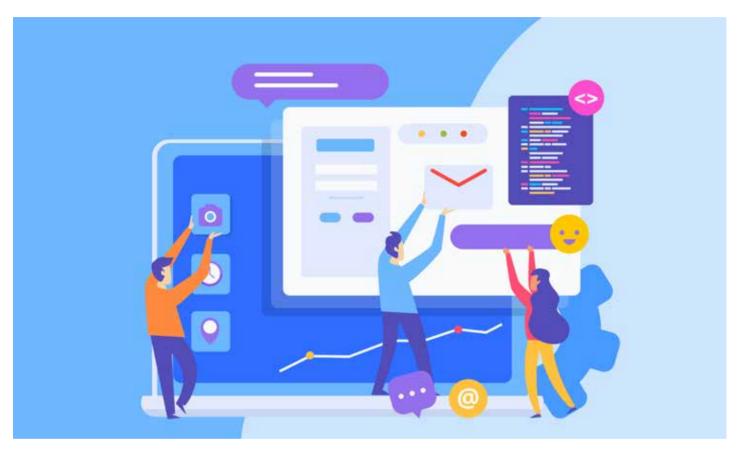
Notas:

- (1) Aprobado por Decreto Supremo Nro. 418-2019-EF y modificado por D.S, Nro. 169-2020-EF.
- (2) El mandato electrónico es obligatorio en el régimen de importación para el consumo y el régimen de exportación definitiva conforme a lo dispuesto en el artículo 129 de la Ley General de Aduanas. (Decreto Legislativo 1433).
- (3) El despacho anticipado es obligatorio en el régimen de importación para el consumo, conforme a lo dispuesto en el artículo 131 del Reglamento de la Ley General de Aduanas (Decreto Legislativo 1433).
- (4) Conforme a lo previsto en el artículo 160 de la Ley General de Aduanas.
- (5) Conforme a lo dispuesto en la Resolución de Superintendencia Nro. 063-2020/SUNAT.
- (6) Nos referimos al Procedimiento DESPA-PG.02 versión 7.
- (7) El Anexo IV del Procedimiento DESPA-PG.02 permite que el exportador solicite el uso de la casilla electrónica corporativa aduanera (CECA) y de la casilla electrónica del usuario (CEU).
- (8) De conformidad con el artículo 83 del Reglamento de la Ley General de Aduanas (D.S. Nro. 367-2019-EF).
- (9) Para acogerse a los beneficios tributarios o aduaneros aplicables a la exportación, la declaración de exportación definitiva debe estar regularizada conforme a lo previsto en el artículo 84 del Reglamento de la Ley General de Aduanas (D.S. Nro. 367-2019-FF).



Fuente: SUNAT - Aduanas

ESTRATEGIAS PARA IMPLEMENTAR SOLUCIONES: PLATAFORMAS DE DESARROLLO LOW CODE



Las plataformas low-code de desarrollo están dando el empujón que las empresas necesitan para adentrarse de lleno en la transformación digital.

La implementación de procesos de gestión cada vez más eficientes es uno de los objetivos permanentes de las organizaciones. Por un lado, felizmente existen herramientas tecnológicas que ayudan a lograr este objetivo por medio de la transformación digital; muchas empresas ya las utilizan.

José Gavelán Especialista en Transporte

Por otro lado, sin embargo, el problema es que la implementación de estas herramientas tecnológicas no sirven o no se adecuan a ciertos procesos operativos críticos, por lo que estos quedan relegados y deben ser gestionados manualmente pudiendo generar ineficiencias.

Frente a ello, una de las mejores alternativas, para incluir en la transformación digital a estos procesos relegados, es la utilización de proyectos de implementación de herramientas digitales pero utilizando una estrategia de desarrollo de aplicaciones en plataformas de desarrollo de poco código (low-code).

Hoy, las plataformas low-code de desarrollo están dando el empujón que las empresas necesitan para adentrarse de lleno en la transformación digital. Estas plataformas permiten a las empresas adaptarse al cambio y disfrutar de las aplicaciones que necesitan de forma rápida y ofreciendo una respuesta adaptada a las exigencias del time to market actual.

De lo que se trata es de contar con recursos tecnológicos que te permitan ganar eficiencia, mejorar la productividad y responder con rapidez a los cambios del mercado. Y por supuesto, emplear tecnologías que permiten aflorar el talento humano.

A continuación, nuestro columnista invitado, José Gavelán, explica el funcionamiento e importancia de las plataformas de desarrollo low-code:

En la actualidad, las empresas, para cubrir sus retos de optimización de procesos y lograr eficiencias, se encuentran en la necesidad de implementar procesos de gestión cada vez más eficientes, teniendo disponible para este fin metodologías de innovación, diseño de procesos y tecnología, con las cuales abordar sus necesidades de negocio.

Ciertamente, una gran cantidad de empresas cuenta con herramientas tecnológicas desplegadas, en la mayoría de los casos, desarrolladas con programación convencional o con software de gestión preestablecidos, adquiridos bajo licencia y adaptados a las necesidades operativas del negocio, pero tan solo hasta donde los implementadores, la estructura del software preestablecido y la misma empresa pudieron abarcar.

Debido a ello, es frecuente observar en diversas empresas, que ciertos procesos operativos, aun siendo críticos o demandantes de recursos, no se encuentran incluidos dentro de los alcances de las herramientas desplegadas, por cuanto su implementación supondría, mediante los procesos convencionales de implementación, de una gran inversión, en tiempo, recursos o riesgos en la continuidad operativa, quedando relegados a la condición de procesos que deben ser gestionados manualmente, u operados con herramientas inorgánicas o de alcance limitado, por lo que en la práctica, es común que estos procesos sean una fuente de ineficiencias.

44

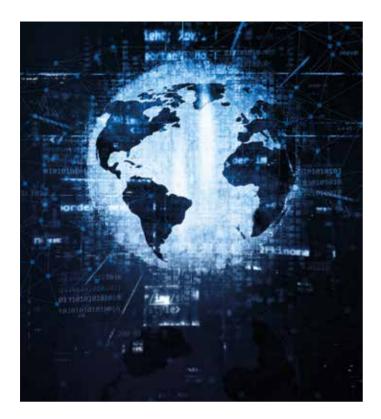
Esta alternativa de desarrollo puede orientarse perfectamente a la finalidad de construir herramientas complementarias, integrándose de manera eficiente a los flujos de las otras cadenas de procesos de la organización.

"

Pese a las circunstancias actuales en las que se encuentran la mayoría de las empresas: por un lado, limitaciones de presupuesto y, por otro, la necesidad de obtener resultados en corto tiempo, aquellos procesos postergados, identificados y puestos en agenda dentro de un plan de transformación digital pueden ser incluidos en proyectos de implementación de herramientas digitales, pero utilizando una estrategia de desarrollo de aplicaciones en plataformas de desarrollo de poco código (low-code).

Las tecnologías low-code son las que Forrester Research definió en un informe de 2014 como "plataformas que facilitan la producción rápida de aplicaciones de negocio con mínima programación





manual y mínima inversión inicial en la configuración, formación y despliegue" 1 .

Las plataformas de desarrollo low code simplifican la construcción de aplicaciones y de nuevas funcionalidades, acortan los tiempos de proyecto y brindan la flexibilidad requerida para abordar las necesidades del cliente. Estas plataformas permiten la creación de aplicaciones que posibilitan automatizar y optimizar procesos de manera rápida y efectiva².

La estrategia de desarrollo low-code permite aproximarse con mayor facilidad al equipo de trabajo responsable de un problema o proceso de negocio, y propicia que este equipo participe de forma mucho más activa en la construcción de herramientas para optimizar sus procesos.

Esta alternativa de desarrollo puede orientarse perfectamente a la finalidad de construir herramientas complementarias, integrándose de manera eficiente a los flujos de las otras cadenas de procesos de la organización, logrando en todo caso, sinergias, potenciando de este modo la productividad.

Al generarse información digital con el uso de estas herramientas, las posibilidades de integración directa con los sistemas digitales previamente establecidos de la organización son totalmente factibles.

Las plataformas de desarrollo low-code permiten la construcción de funcionalidades de forma más rápida, realizables en horas o días y no en semanas o meses, a diferencia de métodos de desarrollo convencionales. Consecuentemente, los recursos y costos de un proyecto resultan en una fracción de la inversión, en comparación

44

Las plataformas de desarrollo low code simplifican la construcción de aplicaciones y de nuevas funcionalidades, acortan los tiempos de proyecto y brindan la flexibilidad requerida para abordar las necesidades del cliente.

"

con proyectos llevados a cabo de forma convencional, considerando, además, el impacto al obtener resultados de un proyecto en tiempo muy corto.

Otro aspecto importante, es que este tipo de proyectos permite la iteración instantánea, entre el diseño y validación con usuarios, con optimizaciones inmediatas, resultando en el aseguramiento de la calidad de la solución y alcance de objetivos en los tiempos planteados, adaptándose perfectamente a metodologías de desarrollo ágiles, colocando la experiencia de usuario en el centro del diseño de las soluciones³. •

Notas:

(1) Richardson, C.; Rymer, J.R. New Development Platforms Emerge For Customer-Facing Applications; Forrester: Cambridge, MA, USA, 2014. (2) Plataformas low-code: por qué tienen un rol clave en la transformación digital. Artículo subido el 17 junio, 2020. https://accionpoint.com/blog/plataforma-lowcode/, visto 25.09.2020.

(3) Manifiesto por el Desarrollo Ágil de Software. © 2001. https://agilemanifesto.org/iso/es/manifesto.html



- © 953 384 869 / 972 867 259
- ☑ contacto@chumpitazsac.com
- O Calle José Izcue 201 Dpto. 302 Los Olivos
- www.chumpitazsac.com



Auxiliares de Almacén

- Picking
- Despacho
- Inventarios
- Recepción

Personal Administrativo

- Asistentes Administrativos
- Coordinadores
- Supervisores

Maquila

- Rotulado de productos de consumo Masivo & Retail
- Termosellados de packs
- Armado de canastas navideñas
- Armado de packs promocionales
- Servicio de Inkjet

Estiba y Desestiba

- Previo y aforo de contenedores
- Carga y descarga de contenedores
- Auxiliares de reparto
- Trasegados

Operadores

- Operador de montacargas
- Operador de apilador

INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL MANTENIMIENTO INDUSTRIAL



¿Imaginas una máquina que pueda aprender de sus propios errores y de otras máquinas? ¿Imaginas que pueda autoevaluar la degradación de sus componentes y así impulsar la decisión del mantenimiento para evitar riesgos a futuro?

La nueva normalidad en la que vivimos nos ha ido develando conforme pasan las semanas que todo aquello que tiene que ver con instrumentos digitales, que pueden ir desde el teletrabajo hasta la aplicación de herramientas de inteligencia artificial (IA), serán las grandes tendencias que marcarán la forma de vivir y hacer negocios pospandemia. La inteligencia artificial cobrará un rol protagónico en el mercado peruano, una vez que las empresas empiecen a recuperarse empezarán a explorar soluciones en la IA, IloT, Big Data y Mantenimiento Predictivo.

En nuestro país ya se vienen realizando experiencias en el rubro del mantenimiento usando machine learning –a través de data e insights- donde la maquinaria está automatizada

para dar alertas, por ejemplo, sobre clasificaciones de fallas, la renovación de ciertos repuestos, haciendo que los procesos logísticos

Jorge Yaksetig
Docente de Posgrado
de PE Gestión de
Mantenimiento
y activos de la
Universidad de Piura

44

Ahora más que nunca las empresas exigirán la función de mantenimiento predictivo, para predecir el futuro fallo de un componente de la máquina.

"

sean más sencillos, menos dolorosos y permitan programar las tareas de mantenimiento a los departamentos de operaciones, mantenimiento y gestión de activos, pero esto es solo una pequeña muestra de todo el abanico disponible en el camino de la automatización e hiperconectividad.

¿Imaginas una máquina que pueda aprender de sus propios errores y de otras máquinas? ¿Imaginas que pueda autoevaluar la degradación de sus componentes y así impulsar la decisión del mantenimiento para evitar riesgos a futuro? Ahora más que nunca las empresas exigirán la función de mantenimiento predictivo, para predecir el futuro fallo de un componente de la máquina, de modo que el componente puede ser reemplazado, basándose en un plan, justo antes de que falle. De esta manera, se minimiza los riesgos y el tiempo de inactividad de los equipos; se reducen los costos de averías inesperadas, y se maximiza la vida útil de los componentes. ¿Esto significa que ya no utilizaremos el Revamping?, la respuesta es no. En esta época y con la coyuntura pandémica, darle a la maquinaria una nueva vida, mejorándola y reduciendo costos es extraordinariamente importante. Hay diversas formas de llevar a cabo un revamping, por ejemplo, pasar a una nueva versión de software que nos permita optimizar la instalación.

Otro ejemplo que es muy extendido es el uso de un software que ayuda a recopilar imágenes de cámaras conectadas a robots o drones y envía esas imágenes a la nube para que el procesamiento pueda ayudar a identificar problemas antes de que surjan.

¿Qué impide a las empresas empezar a invertir en este tipo de tecnologías?

Cuando las empresas se enfrentan a la decisión de invertir o no en estas tecnologías e implementar tales innovaciones en sus líneas de producción, les preocupa que sus activos son muy antiguos o que necesiten invertir altas sumas en sensorización (Internet Industrial de las cosas - IIoT), también la seguridad de su información por los ciberataques de que puedan ser objeto y los problemas relacionados con el mantenimiento predictivo. Por último y tal vez lo que más les preocupa es el retorno de la inversión.

Lo más recomendable para las empresas es empezar de a pocos y por lo más necesario para sus industrias. Existen muchos modelos que pueden aplicarse e integrarse a su gestión. La inteligencia artificial y una de sus disciplinas como el machine learning ya está entre nosotros para revolucionar todos los sectores. El gran reto es que estas disciplinas requieren softwares adecuados que trabajen con redes neuronales profundas para que las decisiones que tomen sean las más acertadas sin intervención humana. ¿Estamos listos?

44

En esta época y con la coyuntura pandémica, darle a la maquinaria una nueva vida, mejorándola y reduciendo costos es extraordinariamente importante.

"





CADENAS DE SUMINISTROS COLABORATIVAS

El nuevo entorno global configurado por la pandemia hace más urgente y necesario la consolidación de cadenas de suministro colaborativas, venciendo para ello las barreras que debilitan o dificultan su desarrollo.

Hoy el mundo nos dice que las empresas o profesionales que no tengan la vital capacidad de generar puentes internos o externos simplemente dejarán pasar la valiosa oportunidad de potenciar una palabra esencial: colaboración.

Bajo la coyuntura local y global de inestabilidad, con un alto grado de incertidumbre, quien no comprenda el proverbio "si caminas solo, irás más rápido; si caminas acompañado, llegarás más lejos", sencillamente dirá adiós a su desarrollo empresarial y profesional.

Cualquier empresa con emprendimiento de desarrollo sostenible, necesita colaborar con otras para que, en conjunto, encuentren la sinergia en aras de poder reducir el alto grado de variabilidad, cambios de consumo o conductas de la nueva normalidad que ya comenzamos a vivir a nivel global.

La colaboración entre empresas no es fácil, la confianza es algo que se consolida con el tiempo en forma constructiva, de realización. Hablamos de empresas con culturas organizacionales, políticas, procedimientos

44

Hablamos de empresas con culturas organizacionales, políticas, procedimientos operativos y funcionales diferentes que deben buscar alinear conceptos en favor de lograr un objetivo común.

Jose Luis Aparcana Garcia Gerente de Cadena de Abastecimiento San Miguel Global Sede Perú

77

operativos y funcionales diferentes que deben buscar alinear conceptos en favor de lograr un objetivo común.

Es cotidiano encontrar que las empresas tengan visiones de negocio opuestos y es difícil llegar a acuerdos o consensos sobre los resultados a alcanzar, pero ¿cómo lograr consolidar esta cadena colaborativa en nuestra cultura empresarial?

Al encontrar profesionales con la habilidad de unir esfuerzos, capacidad de integración y flexibilidad para afrontar problemáticas no solo de su organización sino de las diversas situaciones de todos los participantes de su cadena, posibilita formar una cultura organizacional con una apertura comercial/operativa que permita a las personas, dentro de las organizaciones, poder medirse y compararse correctamente en el entorno donde se desarrollan profesionalmente.

El recurso humano actual, igualmente, debe diseñar su estrategia de desarrollo profesional considerando una variable que hoy nos trae esta nueva realidad. la contracción económica.

Las empresas buscarán profesionales que no solo sostengan el flujo operativo continuo de sus cadenas, sino que generen valor, impulsen el cambio, se autorreten para encontrar nuevos caminos, asumir actuales y futuros desafíos, hacer significativas cosas diferentes, mostrando una habilidad que estoy seguro será considerada relevante en los diversos procesos de reclutamiento que tendremos a partir de la fecha. Los que han sorteado obstáculos a nivel estratégico y operativo resaltan esta experiencia como valiosa y enriquecedora. En concreto, nadie ha estado preparado para una pandemia global y es difícil creer en alguien que menciona capacidad de resolución o cambio cuando realmente no lo vivió o experimentó.

Hoy tenemos suficientes razones para superar barreras que impiden la colaboración; las empresas experimentarán una gran presión por seguir mejorando, optimizar tiempos, reducir costos, etc.; por lo tanto, no esperemos agotar todas las fuentes de eficiencia interna, no llevemos al límite nuestros recursos, es trascendental dar la opción de mirar libremente al lado, así como de saber también si realmente lo que estamos haciendo es correcto y óptimo. Por ello nos preguntamos: ¿Por qué no comenzar a mirar a nuestros competidores con otros ojos? Recuerden, todos estamos en esta situación, siendo mejor la visión de interaccionar juntos, respetando, valorando la propia naturaleza de nuestra empresa.

La sostenibilidad operativa, mejora continua, el intercambio tecnológico, las buenas prácticas empresariales, objetivos de ahorro, compras conjuntas, etc., son los diversos conceptos o beneficios que se forjarán si comenzamos a construir una cadena de suministros colaborativa.

Pregúntense: ¿lograré la sostenibilidad de mi empresa solo? ¿Qué argumentos podrían existir para no colaborar? ¿Se trata de desconfianza, temor? ¿Es necesario realmente compartir mi información? Todas estas preguntas se resuelven irremediablemente considerando que hoy construir puentes de colaboración es una obligación empresarial, porque de nada sirve ganarle al otro en un mercado inexistente.

No se trata de llegar más rápido, de derrotar al otro, se trata de llegar juntos, de construir confianza hacia los clientes, considerando el nuevo contexto del mercado que vamos a tener que comenzar a vivir.



¿Por qué debemos transitar estratégicamente por este nuevo camino de colaboración empresarial?

Todos hemos visto cómo el mercado peruano a nivel logístico no está preparado para migrar toda su operatividad a esta nueva coyuntura de gestión comercial. No tardaron en llegar los reclamos, quejas, malestar, desinformación, lo cual ha sido repetitivo escuchar en estos últimos meses. Los esfuerzos se centraron únicamente en sobrevivir, es decir, solo considerar el hoy, basándose únicamente en ofertar/vender y no cuidar lo más preciado que cualquier proceso de negocio de éxito debe valorar a lo largo de su vida empresarial, el cliente.

Resalto: la colaboración exitosa se basa en el desarrollo de la confianza mutua entre los participantes de su cadena, ello incluye a tus clientes y competidores, por ello las cadenas de suministros deben orientar sus esfuerzos en vigilar que los procesos enfocados a tangibilizar sus estrategias de negocios, no solo lleven productos sino, además, confianza y seguridad que van configurando calidad, en el marco del nuevo vertiginoso contexto actual.

Transitar por este mar de incertidumbre requiere que podamos encontrar de forma correcta a nuestros compañeros de viaje, a quienes debemos seleccionar observando sus culturas organizacionales, la trayectoria empresarial, sus creencias, el potencial que los distingue, su flexibilidad, sus metas, sus objetivos estratégicos, pero esencialmente sus valores corporativos. Tengan presente que el transitar este camino será largo, por lo tanto, mi respetuosa sugerencia es encontrar a los mejores compañeros de vida empresarial con quienes compartir riesgos, con espíritu dispuesto a probar e innovar en un contexto totalmente desafiante, emprendiendo con nuevos bríos nuestra mejor versión.

Encontrar lo mejor del mundo para aplicarlo a nuestra realidad es el gran reto de los profesionales peruanos, un gran desafío para los próximos años, más cuando se vivencie el bicentenario nacional. Está en nuestras manos convertir a nuestro mercado peruano en uno competitivo a nivel global, que sea sostenible como base económica, en donde todos podamos volver a cosechar y disfrutar el éxito macroeconómico que hemos tenido anteriormente. Queda en nosotros.









Contáctanos: 993 046 852 www.aldealogistica.com.pe

Ubicación estratégica a la altura del Km 20 d



Formatos de almacén disponibles

Alta densidad de almacenamiento. Simulación paletas de 1.5m de altura.

Almacén Prime 2 Aldea 6 (14.8m al hombro)

Almacén en condominio más alto del mercado



Almacén Prime 1

Aldea 1,3,4,5 (13m al hombro)



Almacén Standard

Aldea 2 (8m al hombro)





Sistema contra incendios (detección y extinción)



Áreas de uso común: comedor, baños, vestuarios, tópico, entre otros.







Sistema dinámico y compacto permite mayor flexibilidad en el dimensionamiento de un almacén.

PALLET SHUTTLE, ALTA DENSIDAD DE ALMACENAMIENTO Y OPTIMIZACIÓN DE ESPACIO

A través de un carro satélite la carga es desplazada al interior del rack, lo que hace posible una mayor velocidad de apilamiento y descarga, seguridad y reducción de pasillos.

Si se quiere llevar al máximo el aprovechamiento de espacio y la densidad de almacenamiento en un almacén o centro de distribución, manteniendo una alta velocidad en el apilamiento y descarga de paletas, una de las principales soluciones de almacenamiento que existen en el mercado es el sistema de estanterías pallet shuttle.

Este sistema semiautomático de almacenaje, dinámico y compacto, consiste básicamente en una estantería pallet shuttle y el radio-shuttle (carrito satelital) que se encarga de desplazar las paletas dentro del rack. Su operación es muy sencilla ya que un sistema de control realiza todos los desplazamientos y movimientos de elevación del carrito de forma semiautomática, garantizando la seguridad de la carga y de los operarios. Conozcamos más sobre su funcionamiento, ventajas y principales

características en la presente entrevista que le realizamos a Belisario Garay, Logistic Systems Senior Manager de Jungheinrich Perú.

¿Cuáles son los beneficios y ventajas de la estantería pallet shuttle semiautomático?

El sistema de almacenaje dinámico y compacto de JUNGHEINRICH con el UPC (Under Pallet Carrier), comúnmente llamado "radio-shuttle" (carrito satelital), permite la mayor flexibilidad para el dimensionamiento en el diseño del almacén y el aprovechamiento óptimo del espacio. La velocidad en la operación y el ahorro de energía son las ventajas más relevantes,

66

Con nuestros equipos retráctiles podemos llegar hasta 13,00m y con los apiladores trilaterales hasta 18,00m al último nivel de carga en las estanterías.

"

los bloques no requieren de iluminación porque trabajan con sensores.

El apilador recoge el UPC con sus horquillas y los deposita en el canal o túnel de paletización, donde el carrito se mueve en forma semi-automática debajo de las paletas almacenadas, sin estar conectado con el apilador y puede utilizarse con cualquier tipo de montacargas.

El sistema pallet shuttle otorga una gran densidad de almacenamiento en el espacio disponible del almacén, con el menor número de pasillos de trabajo.

Este sistema permite el manejo de distintos tipos de paletas y tiene una elevada capacidad de carga y velocidad para el ingreso y/o la salida de las paletas en cada canal o túnel que conforma la estantería.

¿De qué elementos o partes está compuesto este sistema? ¿Cómo opera?

El sistema está conformado por la estantería pallet shuttle y el UPC (radioshuttle); el terminal de mando y el sistema de control se comunican entre sí por medio de una conexión de radiofrecuencia o control remoto.

¿Hasta qué altura puede llegar? ¿La altura depende de algún complemento?

La estantería del sistema y por su configuración estructural es muy estable y pueden llegar hasta donde el apilador u otro tipo de equipo de manipulación lo permita, es decir que la limitación es la altura del almacén y del apilador que se vaya a utilizar. Por ejemplo, con nuestros equipos retráctiles podemos llegar hasta 13,00m y con los apiladores trilaterales hasta 18,00m al último nivel de carga en las estanterías.

Sabemos que el pallet shuttle permite realizar operaciones tanto en LIFO como en FIFO. ¿A qué tipo de operación puede favorecer esto?

Las operaciones tanto en LIFO como en y FIFO favorecen el flujo de las paletas para el ingreso o salida del almacén, con la posibilidad del manejo por lotes o número de paletas, definidas para cada una de las referencias o artículos (Sku´s). Realmente, favorecen a cualquier tipo de operación de los productos paletizados en los almacenes logrando una mayor eficiencia.

¿Qué tipo de carga (por naturaleza, peso o nivel de rotación) puede almacenar este sistema?

Cualquier tipo de carga o producto paletizado, con la ventaja de manipular distinto tipo de paletas y dimensiones, tales como las Europallet de $800 \times 1,200 \, \text{mm}$, Paleta peruana (EAN) de $1,000 \times 1,200 \, \text{mm}$



Unos sensores permiten que el radio-shuttle o carrito desplace sin problemas la carga entre los canales del rack hasta su posición correspondiente.

1,200mm. El UPC (radio-shuttle) permite una capacidad máxima de 1,500kg x paleta y tiene la aplicación opcional de almacenamiento en frío (-25/30°C).

¿Qué niveles de productividad puede permitir este sistema? ¿Depende de algún factor lograr este aumento en la productividad?

Los niveles de productividad dependerán del tipo de operación FIFO o LIFO, la velocidad del radio-shuttle sin/con carga máxima es de 1,2/0,8 m/s. El mando manual (control remoto) a distancia tiene funciones de retroalimentación consiguiendo mayor rendimiento en las operaciones del almacén.

¿Cuán compleja o sencilla es su operación?

La operación es muy sencilla, el sistema de control realiza todos los desplazamientos y movimientos de elevación de forma automática. Las posiciones de las paletas almacenadas se detectan mediante sensores, de esta manera el almacenaje y la salida de las paletas se realizan sin posibilidad de choques dentro del canal o túnel de almacenamiento.

¿Por qué este sistema tiene menores riesgos de accidentes y daños?

Es muy simple, porque el equipo apilador o montacargas no ingresa a los bloques de las estanterías; con esto se evitan impactos del apilador que pueden dañar el producto o la estantería, lamentablemente esto sí ocurre por en una estantería drive-in.

Adicionalmente, el espacio entre las paletas dentro del bloque es ajustable de 0 a 300 mm evitándose impactos entre las paletas.

¿En qué situaciones una empresa debería evaluar la adquisición de un sistema de este tipo?

Cuando las empresas no tienen posibilidad de crecimiento en el mismo predio, se diseña y consigue una mayor densidad de



Belisario Garay, Logistic Systems Senior Manager de Jungheinrich Perú.

almacenamiento en el mismo almacén. Asimismo, cuando requieren mayor productividad en el fluio de sus operaciones.

¿Cuál es la confianza que asegura Jungheinrich en la venta de esta estantería?

JUNGHEINRICH es una empresa líder a nivel mundial, especializada en Intralogística por más de 60 años. La importancia que una sola compañía proporcione un sistema integrado de estantería y el UPC (radio-shuttle), producidos por un mismo proveedor, sumada a la garantía otorgada por nuestras fábricas, aseguran nuestra confianza.



El UPC (radio-shuttle) permite una capacidad máxima de 1,500kg x paleta y tiene la aplicación opcional de almacenamiento en frío (-25/30°C)



POTENCIA Y EFICIENCIA PARA TUS OPERACIONES CON **CARGAS PESADAS**



HANGCHA CPCD100 XRW28

Cap carga: 10 TN

Cap elevación: 5 mts mástil doble

POTENTE

Motor Cummins TURBO QSB4.5 (110 HP)

Transmisión automática powershift

2 velocidades

EFICIENTE

4 cilindros, menor consumo de combustible



HANGCHA CPCD70 XRXW28

Cap carga: 7 TN

Cap elevación: 4.5 mts, mástil triple

POTENTE

Motor Cummins TURBO QSF3.8 (115HP)

Transmisión automática powershift

2 velocidades

EFICIENTE

4 cilindros, menor consumo de combustible



Conoce estos y otros equipos en:

Showroom.- Panamericana Sur Km 17.2. Villa el Salvador. Lima

Siguenos en nuestras redes: 🌓 🎯 in 🕞





ESTRATEGIAS DE OPTIMIZACIÓN EN LA GESTIÓN DE COMPRAS

La gestión de compras es visto hoy como un proceso sumamente crítico y determinante en las organizaciones de cualquier industria. Dada su gran y creciente influencia, ha pasado de ser una área netamente táctica a tener una función profundamente estratégica.

En la actualidad, la Gestión de Compras se torna en un pilar crítico de la cadena de suministro de las organizaciones, por cualquier arista desde que se le analice: porque se constituye en una alternativa muy poderosa para la reducción de costos, porque determina la calidad de los insumos y servicios con los que se contará, porque la correcta evaluación de las decisiones de proveeduría determinará el uso de otras estrategias como la tercerización, porque define los tipos de socios estratégicos con los que la empresa se relacionará, entre otros diversos motivos.

En este contexto, en mi experiencia, es importante que la Dirección del área de Compras sea gestionada con un enfoque estratégico y holístico (del área, la empresa y el entorno). Atrás quedaron las épocas en las que se consideraba a esta área netamente táctica. Entran en

consideración diversos aspectos, desde los costos como partida del análisis, pasando por las relaciones con las áreas usuarias y su participación en el proceso, así como los objetivos de los stakeholders principales. Explayaremos a continuación diversas consideraciones o estrategias a tener en cuenta a fin de optimizar la Gestión de Compras.

1. Es vital iniciar la gestión del área considerando estar siempre alineados a la estrategia global de la organización. Esta última puede ser de: Reducción de costos, aumento de márgenes, incremento del market share, centralización o no de funciones, prioridad en la subcontratación; entre otras. La estrategia global de la organización dará el punto de partida y guiará el camino por el cual se trabajará. Por ejemplo, el área de compras trabaja en conjunto con el área de desarrollo en mejorar la calidad de las hamburguesas para una conocida empresa de restaurantes. Sin embargo, como objetivo a nivel corporativo se tiene la reducción de costos; por ende, al alinearse a los objetivos corporativos dicha iniciativa y sus avances quedarían descartados. Otro objetivo frecuente a nivel empresa es el contar con un mayor flujo de caja



Nadia García Quiroz MBA & Magister en Supply Chain Management



66

En toda evaluación, es indispensable la utilización del enfoque de Costo total considerando aspectos cuantitativos y cuantificando los cualitativos. Es imprescindible no dejar por fuera ningún costo.

"

posible, así, teniendo ello en consideración, contar con un mayor plazo de crédito con los proveedores tendrá mayor preponderancia en la evaluación y se evitará o descartará ofertas que impliquen pago al contado o similares.

- 2. Como ABC de las compras y por ello no menos importante, es el hecho de segmentar los productos y servicios involucrados utilizando Pareto y sobretodo la matriz de Kraljic. Esto por cuanto no se puede aplicar la misma estrategia, política e inversión de tiempo para todos los productos y servicios, no sería eficiente. Existen productos que definen el margen operativo de la empresa y requieren un foco especial en calidad/abastecimiento/costo y, por otro lado, existen productos que requieren sobre todo contar con una gama amplia de proveedores disponibles, pues de otra forma pararía la operación. Es decir, una óptima gestión considera diferentes tratamientos por categoría (o llamado también familias), previendo su impacto en la organización.
- 3. El corporativizar o centralizar las compras debe ser vista como una estrategia clave, de existir esta opción. Por más razones sociales que una Corporación o Grupo empresarial tenga, es preciso, como se mencionó previamente, la categorización de las compras según familias/categorías y posterior a ello la exploración, negociación y compra como Grupo o Corporativo. La gestión por categorías por el lado de un comprador brinda especialización en la misma, dominio de la rama, conocimiento de la industria y el mercado; ello, unido a una presentación ante los proveedores como un corporativo y con requerimientos centralizados, proporciona volumen de negociación, mayor cifra de compra y hace a la empresa más atractiva para los proveedores. Los primeros beneficios que se obtienen son por lo general un plazo de crédito mayor, adicional a una mayor línea de crédito (indispensable, desde luego), así como condiciones comerciales favorables diversas.
- 4. Se debe establecer procedimientos en el área de Compras que incluyan lineamientos o metodologías formales de trabajo con las otras áreas dentro de la compañía. Se sugiere establecer metodologías como el CPFR (Collaborative Planning Forecasting and Replenishment) o el S&OP (Sales and Operations Planning) para la coordinación y alineación de la cadena de suministro en general con las demás áreas de la empresa.

Esta comunicación y coordinación con Marketing/Ventas, Logística y también Finanzas es vital. Esta necesidad surge dado que existen decisiones de compra y en sí decisiones de la cadena de suministro. producto de una coordinación conjunta entre áreas tales como: a) Inventario acorde al nivel de servicio requerido por el área usuaria, b) Fechas comprometidas para contar con la disponibilidad de productos/servicios (ejemplo: Lanzamientos), c) Aspectos comerciales mínimos y de apoyo a considerar en las negociaciones con proveedores estratégicos, entre otras. En el caso de la relación con el área de Finanzas, más que metodologías de trabajo, la gestión de compras debe priorizar la constante comunicación doble vía y tener el conocimiento de la situación financiera y del flujo de caja existente para el cumplimiento de las obligaciones contraídas con los proveedores. En sí, las decisiones y condiciones de compra por un lado, así como la factibilidad de cumplir con las obligaciones de pago por el otro, impactará en ambas áreas. Por ejemplo: a) El incremento o reducción de los niveles de inventario, b) La ampliación o reducción de la base de proveedores, c) El cambio en los plazos de crédito, entre otras decisiones, deberán coordinarse necesariamente con el área de Finanzas, de forma obligatoria y periódica, para la mejor gestión de ambas.

- En toda evaluación, es indispensable la utilización del enfoque de Costo total considerando aspectos cuantitativos y cuantificando los cualitativos. Para poder ejecutarlo a cabalidad, es imprescindible no dejar por fuera ningún costo, incluso los que a primera instancia no se listan. Por ello, para poder identificar costos ocultos es importante conocer a detalle el producto, mapear completamente las condiciones requeridas por nuestro cliente usuario y a su vez el contexto en el que será utilizado/consumido, volumen de uso regular, mermas previstas, formas de manipuleo, etc. Por citar un par de ejemplos: i) Se tiene la comparación de dos fuentes de aprovisionamiento, una local y una importada (propia). En este último, al costeo de importación se le deberá adicionar también el costo financiero de la operación; solo así serían costos comparables. ii) Se tiene un proveedor potencial con idénticas características de producto y un mejor precio unitario. Sin embargo, no tiene capacidad de distribución a cada punto requerido, limitándose a realizar entregas centralizadas en un solo punto, hecho que complica al cliente dado que lo requiere en sus 30 locales y no realiza distribución entre los mismos.
- Considerar como una alternativa potencial de gran impacto en la mejora en costos, la reevaluación de las especificaciones técnicas de los requerimientos de compra o una reingeniería del producto en conjunto con el área usuaria. Muchas veces se da el caso que el área de Compras no cuestiona los requerimientos, pues en teoría no es de su competencia. Sin embargo, una gestión eficiente demanda que esta actividad sí se realice y con frecuencia. ¿Realmente requieren los volantes de dicho grosor? ¿Realmente es necesario que la bolsa de papel para llevar sea de ese gramaje de cartón cuando con la mitad de gramaje es suficiente? ¿Realmente es necesario las entregas diarias a cada local cuando se tiene capacidad de almacenamiento suficiente en tienda? ¿Es realmente necesario una marca determinada de un producto cuyo costo es el triple cuando esta no le genera valor al cliente? Muchas veces los requerimientos de las áreas usuarias se realizan por "default": por ende es mandatorio que el área de compras cuestione los requerimientos para entender la necesidad real. Así, las posibilidades

44

En las compras, se debe tener siempre en cuenta que el abastecimiento ha dejado hace mucho tiempo de ser local, a pasar a ser, indefectiblemente, global.

"

de alternativas a menor costo aparecen y los ahorros empiezan a materializarse y siempre estando alineados con la necesidad real.

- 7. La negociación del precio es apenas un 30% -40% de todo lo que una negociación eficiente debe involucrar. Se negocia una variedad de aspectos previo a un acuerdo y futuro abastecimiento: vigencia de la oferta, volúmenes, pedidos mínimos, embalaje, calidad, garantía, plazos de la misma, horarios de entrega, frecuencia de entrega, penalidades, plazos de crédito, aportes comerciales, condiciones de los reclamos, condiciones de las devoluciones, aportes frente a aperturas de locales o incremento de la cantidad comprometida; entre otros aspectos adicionales dependiendo de cada industria. El cierre del precio con el proveedor es apenas un ápice de lo que toda negociación y cierre eficiente debe contemplar. Y, muchas veces, el aspecto diferencial o valor agregado que podemos recibir se encuentra exactamente en las consideraciones no monetarias.
- 8. En las compras, se debe tener siempre en cuenta que el abastecimiento ha dejado hace mucho tiempo de ser local, a pasar a ser, indefectiblemente, global. Este nuevo entorno beneficia la gestión de compras en diversos aspectos: desde permitir la realización del benchmarking de competidores (locales e internacionales) hasta el poder llevarlo a cabo también a través de las importaciones. Por ejemplo, explorar qué nuevos empaques utilizan competidores de la industria en otros países a fin de emular dichas iniciativas desarrollándolos localmente. O. en un nivel más avanzado, explorar las alternativas de importación de algún producto cuyo abastecimiento actualmente es solo local. El aprovisionamiento global nos abre un sinfín de alternativas v con ellas también beneficios importantes tales como el conseguir mejores precios o una mejor calidad, seguido de poder contar con un abastecimiento back up (dependiendo de los volúmenes en cada caso) y finalmente como punto de referencia de las nuevas tendencias en la industria en la cual se desarrolla la empresa.
- 9. Siendo la negociación una actividad tan inherente al área, la preparación para toda negociación es un aspecto clave. Se negocia con el cliente interno, se negocia con el proveedor, con las demás áreas de la misma compañía, en sí con todos los agentes del entorno. Por ello, en toda negociación relevante, un gestor de compras debe elaborar y tener siempre presente su BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement) o mejor alternativa posible a un acuerdo negociado. Esta alternativa parte del conocimiento del producto, industria, proveedor, conocimiento de cuán relevante es la empresa para el proveedor, proveedores back up existentes, requerimientos de las áreas usuarias, urgencia de la compra, entre otros aspectos. No se sugiere llegar a ninguna negociación sin saber los detalles antes



mencionados y cuál es la mejor alternativa con la que se dispone en caso de no poder llegar a un acuerdo.

- 10. El establecer SLAs -Service Level Agreement- o Acuerdos de nivel de servicio con proveedores críticos y relevantes se constituye en un pilar para la operación. Dependiendo de la industria y la empresa, el área de compras determinará con qué proveedores será indispensable firmar estos acuerdos. El SLA o acuerdo de nivel de servicio entre el proveedor y el cliente permitirá así establecer los aspectos operativos necesarios para un óptimo abastecimiento y establecerá las reglas claras para las acciones a tomar frente a alguna incidencia. Esta herramienta es un consenso entre las partes respecto a la calidad del servicio. traducido en aspectos tales como frecuencia de abastecimiento, rangos horarios, tiempo de respuesta, responsabilidades, temperaturas, embalaie, documentación respectiva, kpis a considerar, entre otros. Es importante mencionar que se recomienda este documento de forma adicional a cualquier especificación técnica relacionada al producto como tal, dado que complementará al primero en todo lo relacionado al servicio y aspectos logísticos.
- 11. Implementar KPIs (Key Performance Indicator) o indicadores claves de desempeño como un "must". Es bien sabido que lo que no se mide, no se controla y por ende no es posible de mejorar. Por ello, los KPIs relacionados a compras son herramientas necesarias para su gestión, control y mejora. Entre los KPIs más recomendados se tiene: a) % Costo de materia prima sobre el costo de producción, b) Precio medio de compra, c) Plazo medio de entrega, d) Nro. de no conformidades del proveedor, e) % de Cumplimiento de plazos de parte de los proveedores (on time), f) Roturas de stock, g) Lead time de importación, h) Factor de importación, entre otros. Estos KPIs permitirán no sólo el seguimiento de la gestión como tal, sino también anticipar desviaciones respecto a los resultados esperados. Esta medición debe ser siempre sistemática y continua.
- 12. Respecto a los proveedores, considerar la optimización de la base de proveedores como una estrategia eficiente. Esta estrategia tiene sus pro y contras dependiendo del tipo de empresa y cada contexto. Sin embargo, entre sus beneficios se tiene que el abastecimiento se da a los mejores proveedores o los más adecuados, se consolida la relación comercial con aquellos elegidos, es posible avanzar a un nivel mayor en la relación comercial como el desarrollo de productos, se tiene un menor riesgo de abastecimiento, etc. Particularmente el beneficio de

44

Una alternativa potencial de gran impacto en la mejora en costos es la reevaluación de las especificaciones técnicas de los requerimientos de compra o una reingeniería del producto en conjunto con el área usuaria.

contar con un socio estratégico confiable para el desarrollo de nuevos productos en la actualidad en la que la innovación es una constante, es una fortaleza que beneficiará a ambas partes. Para la empresa, al contar con un partner sólido y confiable; y para el proveedor, al incrementar sus ventas y ser partícipe del crecimiento de su cliente.

13. En el área de compras, la estrategia de tercerización siempre está presente como alternativa potencial y debe evaluarse en el marco de la estrategia global de la compañía así como de las consideraciones de las demás áreas. Por lo general, la tercerización se realiza para actividades que la compañía no considera como estratégicas, como pueden ser los servicios contables, informáticos o incluso de gestión humana. A nivel de servicios que afectan directamente la cadena logística, los servicios recurrentes a subcontratar son los servicios de transporte y distribución. En este caso, dependerá de la complejidad de los productos a transportar (secos, congelados, refrigerados, sobredimensionados, etc.), la amplitud de la zona a abastecer, la frecuencia requerida, los horarios requeridos y cómo estos se sobreponen, el conocimiento y experiencia de la empresa en el rubro; entre otros aspectos, para definir la estrategia ideal de subcontratar o no el servicio de transporte.

Como se puede evidenciar a través de las diversas aristas analizadas, la gestión de compras ha dejado de ser una función táctica, a constituirse en una función estratégica dentro de la cadena logística de la empresa. Su eficiente gestión, desempeño y supervisión demanda una visión holística de la empresa, sus objetivos y del entorno. Todo ello desde luego enmarcado en un área en el que las políticas, procesos, criterios de evaluación y selección de proveedores están también correctamente definidas y comunicadas a todos en la organización.

CONSTRUYENDO UNA CADENA DE SUMINISTRO ÁGIL

La turbulencia y volatilidad en los mercados actuales se está volviendo una constante en la medida que los ciclos de vida se acortan y las fuerzas económicas a nivel global crean incertidumbre. El riesgo asociado a la lentitud de los procesos logísticos se ha vuelto insostenible, obligando a las organizaciones a reestructurar sus cadenas de suministro.



Hoy en día la logística ha evolucionado, pasando de ser una gestión operativa de compras, almacenes y distribución, a una gestión estratégica que actualmente se conoce como cadena de suministro y que incluye tanto a proveedores como a clientes.

Una cadena de suministro ágil puede implementarse de tal forma que responde rápidamente y de manera competitiva en tiempos donde los mercados cambian continuamente.

E

Wili Chirinos Consultor. Logística, Supply Chain, Operaciones.

Un enfoque ágil provoca que las organizaciones rediseñen sus procesos logísticos y cadena de suministro para volverse altamente flexibles y sean capaces de ajustar rápidamente su abastecimiento frente a cualquier entorno volátil e incierto.

44

Un enfoque ágil provoca que las organizaciones rediseñen sus procesos logísticos y cadena de suministro para volverse altamente flexibles y sean capaces de ajustar rápidamente su abastecimiento frente a cualquier entorno volátil e incierto.

"



Recomendaciones para construir una cadena de suministro ágil:

1. Forma un equipo humano ágil

La formación de un equipo humano ágil dentro de la gestión de la cadena de suministro promueve la creación de proyectos que pueden alinearse mejor con la producción del proveedor y con la necesidad del cliente. Compañías como el banco holandés ING han reestructurado sus organizaciones en términos ágiles, creando tribus que se enfocan en lograr resultados rápidos y no como muchas grandes empresas que solo crean procesos y marcos.

2. Premia la eficiencia y tolera el fracaso

Asumir retos está en el ADN de la agilidad y surge de aquellos que tienen el coraje de arriesgarse. Sin embargo, en muchas empresas fracasar es poner en riesgo el trabajo de uno, por lo que la mayoría elige agachar la cabeza y acomodarse en sus procesos.

Alienta al equipo y a los proveedores a aprender de los errores, a centrarse en seguir adelante sin buscar respuestas mágicas en otro lugar. "Muévete rápido y rompe cosas", dijo una vez Mark Zuckerberg. "A menos que estés rompiendo cosas, no te estás moviendo lo suficientemente rápido".

44

Los contratos de recompra, los contratos de volumen cero o los proveedores con los que se tienen relaciones comerciales de muchos años pueden ser pilares para desarrollar un suministro ágil.

3. Desarrolla relaciones contractuales con proveedores ágiles

Una cadena de suministro flexible históricamente ha necesitado una variedad de proveedores para garantizar la entrega de un producto (Multisource). Si un proveedor falla, puede acudir fácilmente a otras alternativas previamente identificadas.

Los contratos de recompra, los contratos de volumen cero o los proveedores con los que se tienen relaciones comerciales de muchos años pueden ser pilares para desarrollar un suministro ágil.

4. Use contratos inteligentes

Hoy en día, grandes corporaciones están comenzando a darse cuenta del potencial del blockchain. La tecnología, que permite el uso de bitcoin mediante la creación de un libro público, solo está comenzando a encontrar un potencial real en las cadenas de suministro de la compañía.

Este tipo de contratos brindan seguridad superior a la ley de contratos tradicional y reducen costos de transacción asociados a la contratación. La transferencia de valor digital mediante un sistema que no requiere confianza abre la puerta a nuevas aplicaciones que pueden hacer uso de los contratos inteligentes.

AMÉRICA LOGÍSTICA CUBRE CON ÉXITO TENDENCIAS EN DISTRIBUCIÓN FÍSICA POR COVID-19

América Logística ha fortalecido su capacidad de servicios para atender las nuevas necesidades del mercado en materia de distribución física y comercio electrónico. Tras la pandemia, la entrega directa al consumidor está ganando mayor terreno frente al canal de distribución tradicional de muchos segmentos, mientras que las ventas online demandan ajustes en distintos niveles logísticos.



Los servicios de distribución física hoy deben ajustarse a las nuevas corrientes del mercado

La distribución física ha dado un giro medianamente brusco en muchos rubros de la economía a nivel mundial. El canal tradicional de distribución bajo el esquema del b2b, que antes dominaba las estructuras logísticas de las grandes empresas de consumo masivo, retail, productos de limpieza o alimentos, entre otros, está cediendo cada vez más espacio al esquema b2c incentivado por el crecimiento del comercio electrónico y otros factores. Si antes esto se iba dando de manera gradual, la pandemia del COVID-19 ha allanado más el camino, haciéndolo despegar.

Esto ha agudizado importantes tendencias y desafíos relacionados con las tecnologías, la última milla, la optimización del transporte y los hábitos de compra del consumidor, elementos primordiales desde antes de la actual crisis para lograr la satisfacción del cliente final. A esto se suman los retos sanitarios y de seguridad que nacieron con la pandemia del nuevo coronavirus y que han obligado

a las empresas adaptarse para no afectar la calidad ni seguridad de sus servicios.

América Logística, operador logístico de larga y reconocida trayectoria en el Perú, ha experimentado cada una de estas transformaciones a través de sus clientes. Gracias a las mejoras y tecnologías que ha incorporado a su gama de servicios a lo largo de los años, hoy ha podido responder de manera eficiente a estas nuevas necesidades, haciendo a su vez nuevas mejoras e implementaciones para mejorar su capacidad de atención. De esa manera, la empresa viene acompañando el crecimiento y la adaptación de sus clientes.

En la presente entrevista, conversamos con José Ferril, gerente general de América Logística Group, quien nos explica las principales tendencias en distribución física y cómo la empresa está respondiendo a estos cambios en el mercado nacional.

¿Cuáles son las nuevas tendencias en distribución física poscovid-19?

Los sistemas tradicionales a los que estábamos acostumbrados quedaron de lado, hoy debido a la pandemia y la emergencia sanitaria que vive el mundo, el cliente final cambió su modelo de compras y recurre a la tecnología, plataformas de compras en línea y delivery. Hemos pasado de hacer negocios bajo el esquema b2b al b2c a través de los canales E-commerce. En razón de ello, lpsos revela que al cierre de año este canal podría crecer más del 60% frente al 2019

¿Cuál es la situación de los canales tradicionales? ¿En qué rubros o negocios están siendo más desplazados?

Cuando hablamos de canales tradicionales, pensamos en la logística b2b cuyo objetivo era atender clientes con grandes volúmenes en los segmentos de los canales moderno, distribuidor, institucional, horeca, fast foods, cadenas de tiendas, tiendas de conveniencia, tiendas de descuento y otros. Debido a las normas sanitarias, las nuevas tendencias de consumo de los clientes y las restricciones propias de la norma, hoy se hace más difícil y costoso llegar a estos canales de distribución.

Se observa una fuerte contracción con el uso de canales tradicionales en los sectores consumo masivo, golosinas, productos de limpieza, tiendas por departamentos y el sector retail, tecnología, proveedores de repuestos entre otros. Atender operaciones a provincias es ahora más complicado por todos los protocolos exigidos por el MTC en el transporte terrestre.

Hoy cada vez más empresas adoptan o fortalecen su e-commerce. ¿Qué cambios y desafíos está provocando esto en el proceso de distribución física?

66

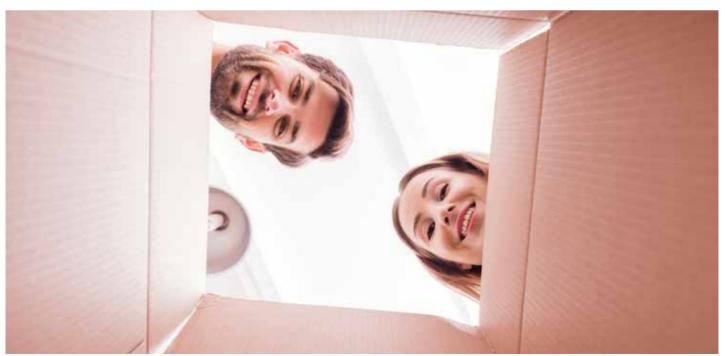
El uso de la tecnología, los procesos rápidos y el manejo de productos con menor volumen, el servicio posventa y las experiencias que estos generan en el cliente final son los pilares del E-commerce.

77

El uso de la tecnología, los procesos rápidos y el manejo de productos con menor volumen, el servicio posventa y las experiencias que estos generan en el cliente final son los pilares del E-commerce, este se viene masificando cada vez más. Sin embargo, uno de los cambios y desafíos que está provocando en la distribución física es que ahora no solo debemos preocuparnos por atender la llamada y enviar el pedido de manera pronta; lo que cuenta es la experiencia del cliente con el producto y el servicio, de ello depende la fidelización, el éxito del producto y la gestión realizada. Sin embargo nada está dicho, pues la situación es muy cambiante.

¿Qué novedades ha adoptado América Logística en cuanto a instrumentos y protocolos de bioseguridad en su servicio de distribución física?

Contamos con un protocolo de bioseguridad el mismo que contiene las recomendaciones sectoriales en función a nuestras operaciones (comercio exterior, almacenamiento y distribución física).



La experiencia del cliente con el producto y el servicio es hoy lo más importante y la distribución física tiene una alta responsabilidad en ello.

Hemos seleccionado a proveedores confiables y que cuentan con autorización de DIGEMID y registros sanitarios, quienes nos proveen de los materiales y EPP para cumplir los protocolos de bioseguridad.

La capacitación, difusión y concientización con el personal involucrado en las operaciones es muy importante, pues tenemos claro que aun teniendo el mejor sistema de gestión y protocolos de bioseguridad no servirían de nada sin lograr que el factor humano esté involucrado en ello.

En lo que se refiere a herramientas digitales, ¿cuáles son sus principales beneficios en el proceso de distribución física? ¿Podría comentarnos algunas de ellas?

Desde hace años contamos con un área de sistemas y con ellos hemos venido desarrollando sistemas propios que nos han ayudado mucho en nuestras operaciones. También hemos recurrido a sistemas y tecnologías que hoy ofrece el mercado.

Contamos con una herramienta útil que nos permite realizar el cross docking y el ruteo de manera automática en la operación de distribución física con la cadena Starbucks.

Todas nuestras unidades disponen de GPS y ello permite medir recorridos, consumo de D2, cantidad de paradas, trazar geocercas.

También disponemos de sensores de temperatura que nos permite y también al cliente tener la temperatura de sus productos en tiempo real, asegurando la cadena de frío de manera efectiva. Esto ha sido muy útil en las operaciones con alimentos y productos farmacéuticos.

Sistemas de tracking que permite planificar rutas, alojar la ruta en el celular del conductor y que este sea reportado en tiempo real.

Hoy en el mercado hay empresas como Wisetrack, Hunter, Beetrack, Comsatel, Office Truck y otras que han desarrollado herramientas muy útiles para el manejo de operaciones con tracking y última milla.

¿Qué aspectos fundamentales se deben considerar para mejorar y adaptar la distribución física a las nuevas condiciones del mercado?

- Entender que nada es constante y el mercado ha cambiado.
- Las modalidades de compras y las tendencias de los clientes han cambiado.
- La tecnología llegó y hay que usarla.
- Mantener una constante comunicación con los clientes.
- Ser creativos en los procesos que se manejan.
- Cumplir los protocolos de bioseguridad de manera responsable.

¿Qué indicadores son clave en el proceso de distribución física?

Los KPI más importantes son los siguientes:

- KPI entregas efectivas (en tiempo y cantidad).
- · KPI entregas tardías o fuera de tiempo.
- KPI Queja de clientes.
- KPI Número de unidades empleadas.
- · KPI Km recorrido por día vs consumo de combustible.
- KPI Productos con mayor y menor rotación.



En cadena de frío, América Logística está en agroexportación, alimentos fast food, supermercados, pharma, material médico, entre muchos otros.



Tecnologías, bioseguridad y optimización en transporte son pilares que har



Compañía cumple con los protocolos de bioseguridad establecidos por el MTC.

A nivel de infraestructura vial, ¿cuáles son los principales problemas y lo que se debe hacer para una mayor fluidez del transporte de mercancías?

La red vial del Perú está organizada en tres niveles:

- Red primaria o nacional
- Red secundaria o departamental (Regional)
- Red terciaria o caminos vecinales.

Al 2019, la infraestructura vial del Sistema Nacional de carreteras, por superficie de rodadura es de 156,792 Km.

- 25,005 Km. (15.95%) son carreteras nacionales y están bajo la competencia del Ministerio de Transportes y Comunicaciones.
- 24,992 Km. (15.94%) son carreteras departamentales y están a cargo de los Gobiernos Regionales.
- 106,795 Km. (68.11%) son caminos vecinales, que están bajo responsabilidad de los Gobiernos Locales.

Respecto al tipo de superficie de rodadura muestra que 20,356 Km. de la Red Vial se encuentran pavimentadas (12.98%) y 136,435 Km. se encuentran afirmadas o a nivel de trocha (87.02%).

En resumen, hay mucho por pavimentar en el Perú, si logramos avanzar, los costos logísticos del transporte bajarán y habrá una mayor integración y comercio entre todas las provincias del Perú

¿Qué ventajas presenta América Logística en su capacidad y eficiencia de transporte?

Dada la situación actual, estamos en comunicación constante con nuestros clientes a fin de consolidar sus operaciones, aprovechar espacios disponibles de nuestras unidades, buscar eficiencias en las rutas, pesos y volúmenes, buscar colaboraciones con transportistas regionales, darle valor a nuestras operaciones, nuevos ruteos y zonificaciones de las operaciones en función a lo que requiere el cliente. Ahora nada es constante, todo cambia muy rápido y ello requiere mucha creatividad en la logística

¿Cuáles son los beneficios principales que América Logística asegura a sus clientes en un contexto de pandemia y pospandemia en su servicio de distribución física?

- Cumplir los protocolos de bioseguridad establecido por el MTC respecto a la carga y el personal que realiza las operaciones
- Cumplir con nuestros protocolos de bioseguridad internos respecto a todas las operaciones que brindamos
- Eficientar rutas, horarios, procesos en función a los cambios y las demandas que se vienen presentando
- El uso de tecnología aplicada a nuestras operaciones (Planing de operaciones on line, tracking a las unidades vía GPS, tracking de la cadena de frío, tracking de entregas)
- Comunicación frecuente con los clientes (telefónica, virtuales) para la toma de decisiones respecto a las operaciones de distribución física.

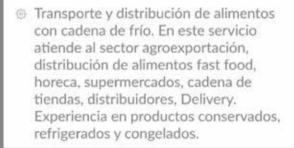
66

Cuando hablamos de canales tradicionales, pensamos en la logística b2b cuyo objetivo era atender clientes con grandes volúmenes en los segmentos de los canales moderno, distribuidor, institucional, horeca, fast foods, cadenas de tiendas...

"

SERVICIOS DE AMÉRICA LOGÍSTICA:





- Transporte y distribución física con cadena de frío para sector Pharma. Productos farmacéuticos, material médico y productos sanitarios. Realiza operaciones a nivel local y nacional.
- Operaciones de E-commerce y Delivery Pharma. Entrega a domicilio de muestras médicas, productos farmacéuticos, productos sanitarios, material y EPP médico; cliente final en domicilio; paquetería en general.

JAC TRACTO K7: CAMIÓN CON CAPACIDAD DE ARRASTRE DE 48 TONELADAS LLEGÓ AL PERÚ

Tacto K7 Euro V llega con tecnología de última generación para desenvolverse sin problemas en toda la geografía del país. Está disponible en todos los concesionarios de DercoMaq a nivel nacional.



Gerente de la Línea de Camiones JAC de Derco Perú, George Montgomery.

Con el objetivo de ampliar el portafolio de productos para el sector de transporte con mayor capacidad de carga, DercoMaq -la división de maquinaria de Derco- presentó el nuevo JAC Tracto K7 Euro V, un tractocamion de 490 HP que permitirá recorrer las diferentes zonas geográficas de la costa, sierra y selva sin problemas, gracias a la potencia de motor CUMMINS, torque y freno retardador tipo INTARDER.

Este último sistema permite garantizar una frenada segura y reducir el desgaste de las pastillas de freno, pues el retardador hidrodinámico INTARDER está integrado en la caja de cambios y es muy eficaz en pendientes largas.

"Sabemos que nuestro territorio es muy agreste y con cambios climáticos importantes, pero tenemos la seguridad y tranquilidad que este tracto nos llevará a nuestro destino sin ningún tipo de problema", señaló el gerente de la Línea de Camiones JAC de Derco Perú, George Montgomery.

De acuerdo con José Canales, jefe de Ventas de JAC Camiones – Derco Perú, las características de la marca y de este modelo superan a otras del mercado

Características y ventajas

Canales indicó que el tracto K7 de la marca JAC cuenta con un motor CUMMINS ISGe5 de 490 HP, que entrega un torque de 2300 Nm /1,100 - 1,400 RPM.

Además, agregó que el motor tiene una capacidad de arrastre de hasta 60 toneladas. "Con esto quiero decir que nuestro motor está diseñado para desplazarse a nivel nacional y como bien saben nuestras carreteras son bastante agrestes", comentó.

Asimismo, sostuvo que el sistema de transmisión de la marca ZF es de 18 de velocidades, 16 hacia adelante (sincronizadas) y 2 de

44

La potencia y tecnología del nuevo JAC Tracto K7 permitirá cumplir con todas las necesidades del sector de transporte de carga y logística a lo largo del país sin problemas.

"

reversas. "El gran beneficio de este sistema de transmisión o caja de cambios es que es bastante fácil de maniobrar y a su vez es bastante comercial", apuntó.

En tanto, mencionó que el camión tiene gran suspensión neumática delantera y posterior debido a los amortiguadores de doble acción y dos hojas de muelles.

Señaló que la quinta rueda, lugar donde se acopla el semirremolque o carreta, es de la marca JOST, y que los ejes son de la marca Meritor. Así también, que el motor es un Euro V.

Canales resaltó que el sistema de seguridad es una parte muy importante del tracto. Indicó al respecto que el sistema de frenos es 100% neumático y que a su vez cuenta con discos en todos los eies.

"Tiene además un sistema de frenos de seguridad que va hacia las válvulas del motor. Cuenta con un freno retardador tipo intarder que va hacia los engranajes de la caja de cambios. Y todo esto funciona en un software", refirió.

Motor Cummins

Por su parte, Luis Sánchez, Líder de Mercado de Camiones y Buses Cummins, mencionó que el moderno motor Cummins ISGe5 que viene montado en el tracto ha sido pensado en su simplicidad y eficiencia para el transporte de la carga.

"Mencionamos la eficiencia dado que el motor Cummins ISG es uno de los que tiene mejor relación peso-potencia del mercado. La curva del motor nos demuestra que podemos alcanzar su máxima potencia en 1400 rpm y también rápidamente podemos alcanzar la zona de máximo torque a los 1100 rpm manteniendo la zona plana de torque, o lo que se conoce como rango de manejo económico, bastante prolongado", precisó.

Al respecto, explicó que eso permite hacer los cambios de velocidad a bajas rpm y que le da al chofer una mejor seguridad y un mejor confort a la hora de operar el camión.

Resaltó, asimismo, que el motor viene con un moderno sistema de postratamiento SCR, "el más confiable y eficiente del mercado", dijo.



Tracto K7 de la marca JAC cuenta con un motor CUMMINS ISGe5 de 490 HP, que entrega un torque de 2300 Nm /1 100 - 1 400 RPM

Destacó además la simplicidad del motor gracias al peso que registra, 837 kg con aceite cargado, "debido a la notable reducción de la cantidad de piezas que lo componen, permitiendo que el motor sea cada vez más ligero y poder tener mejores niveles de carga en el camión", señaló.

Por todo ello, se garantiza el correcto funcionamiento del motor por un periodo de 2 años o 400 mil km, dijo.

Comodidad y posventa

José Canales destacó que el camión permite realizar rutas largas con gran confort para el conductor y copiloto. Indicó que la cabina es grande y que cuenta con un asiento neumático que se acondiciona al peso y tamaño del conductor, con compartimentos, doble litera amplia con cortinas, aire acondicionado, computador a bordo, tablero digital, velocidad crucero, pestillos eléctricos y asientos en cuero, al igual que el timón y el panel de control. "Es una cabina de lujo, espaciosa y cómoda", dijo.

La marca JAC Camiones se posiciona como líder en el segmento de camiones chinos y hoy en día mantiene el liderazgo por la excelencia de sus unidades, de la venta y del servicio postventa que ofrecen a nivel nacional, enfatizó Montgomery.

"La potencia y tecnología del nuevo JAC Tracto K7 permitirá cumplir con todas las necesidades del sector de transporte de carga y logística a lo largo del país sin problemas. Además, DercoMaq cuenta con una amplia red de concesionarios que respaldan la operatividad en todo el Perú", acotó el Gerente de JAC Camiones, George Montgomery.

Pueden cotizar al Tracto K7 a través de la web www.camionesjac.pe o a través de sus redes sociales como JAC Camiones Perú.

MITSUI MONTACARGAS AUSPICIA EVENTOS EN CONJUNTO CON TOYOTA MATERIAL HANDLING

A través de su red de distribuidores en América Latina, TMHI organizó conferencias online en sistema de gestión de flotas, tecnología de conducción remota y batería de Iones de Litio. En Perú, su distribuidor oficial Mitsui Montacargas auspició el webinar sobre tecnología de Litio.



Presentaciones en línea se realizaron en varios países de América Latina donde están presentes a través de distribuidores oficiales.

Toyota Material Handling (TMHI), una de las empresas líderes mundialmente en el mercado de soluciones de manutención, continúa afirmando su preferencia gracias a su amplio e innovador portafolio de soluciones, así como por los diversos servicios orientados a la capacitación permanente de sus clientes.

Como parte de sus beneficios de capacitación, TMHI ha realizado en los últimos meses tres webinar de carácter técnico-teórico sobre el funcionamiento y adecuada operación de algunos de sus principales productos y tecnologías.

Organizó capacitaciones online acerca de la tecnología de lones de Litio, del sistema de order picking remota T-mote de Toyota, y del sistema de gestión de flotas Toyota I_Site. Estas presentaciones se realizaron en toda América Latina a través de sus distribuidores ubicados en distintos países de la región.

Order Picking remota: T-mote - Toyota

El webinar titulado "Solución de conducción remota T-mote de Toyota" lo patrocinó su distribuidor en Costa Rica Tractomotriz, y tuvo la participación de sus demás distribuidores en Colombia, Chile, Ecuador, Perú, Argentina y Uruguay. La conferencia tuvo como locutor a Francisco Borie Oroz, gerente regional (Sudamérica) de Toyota Material Handling.

El T-mote de Toyota es un sistema formado por un hardware que se instala en el equipo (montacargas, carretilla elevadora) y se aplica principalmente en operaciones de picking. De acuerdo con Francisco Borie, el sistema permite el control remoto de la máquina por medio de un anillo colocado en el dedo, dejando libre las manos del operador para que este pueda ir cogiendo las cajas y así pueda realizar el picking.

"Hay varios sistemas en el mercado, pero este es el menos invasivo y el de mayor higiene; es la segunda versión que hemos hecho de este sistema y ha sido la forma más eficiente", indicó Borie.

Un elemento clave del hardware es el escáner, el cual por medio de un rayo láser detecta cualquier obstáculo (persona o cosa) que esté en un área de 270°, pudiendo detener la máquina o esquivar el obstáculo. Asimismo, el equipo puede ser programado para mantener una distancia de 600 mm, 700 mm, 800 mm, 900 mm o 1000 mm a cualquier lado de los dos racks (ya sea al lado derecho o izquierdo del pasillo) mientras avanza.

De esta manera, si hay algo (una persona, una paleta, etc.) en frente y dentro del área de 270°, la máquina automáticamente dejará de avanzar. Además, si algo sobresale de los racks en 400 mm o 500 mm, la máquina lo rodea y se vuelve a pegar a la distancia programada

previamente sin dejar de desplazarse; pero si aquel objeto sobresale más de 500 o 600 mm, se detiene.

"Eso evita que el operador esté preocupado si hay alguien frente a la máquina y se concentre en lo que da más valor en este proceso, que es el picking estrictamente: seleccionar bien el producto, en la cantidad solicitada, etc.", resaltó.

Una de las grandes ventajas de este sistema, es que el operario ahorrará tiempo y evitará el desgaste físico por acciones como el subir y bajar de la máquina constantemente, pues esta avanzará automáticamente según el control que haga el operario, mientras él se concentra en hacer el picking de los productos. "Eso es lo que mejora la productividad. Según los cálculos, se puede lograr un aumento de productividad entre un 5% y 15% en picking, dependiendo de la aplicación, la congestión y el diseño del almacén", acotó.

Toyota I_Site: Mejora productividad, seguridad y costos

Este webinar, realizado por su distribuidor en Argentina, Toyota - Toyota Material Handling Mercosur, presentó el caso práctico de la implementación del sistema de gestión de flotas Toyota I_Site en uno de sus clientes, la empresa Loginter, grupo empresario argentino que tiene dos ejes de trabajo, uno como operador logístico integral con Loginter, y otro en puertos, salvamentos y montajes con Servimagnus.

El l_Site es un sistema de gestión de flotas que permite medir, analizar y controlar el rendimiento de cada máquina y operador para maximizar la rentabilidad de un negocio a largo plazo. "Nos permite medir a dos niveles: operario, en términos de seguridad y formación; y la máquina, en términos de rendimiento y vida útil", indicó Francisco Borie, gerente regional (Sudamérica) de Toyota Material Handling. .

Actualmente este sistema está instalado en 70 mil máquinas en el mundo (en 2 mil equipos en Latinoamérica).

De acuerdo con Borie, su implementación no requiere instalaciones locales en el almacén ya que los equipos se conectan en la nube desde cualquier lugar, permitiendo un acceso multiusuario y con protección de datos de alta seguridad. La información que recibe, mide y controla este sistema puede ser customizada de acuerdo a la necesidad de cada empresa.

44

Un elemento clave del hardware es el escáner, el cual por medio de un rayo láser detecta cualquier obstáculo (persona o cosa) que esté en un área de 270°, pudiendo detener la máquina o esquivar el obstáculo.

,,



Por medio de un anillo colocado en el dedo el operario puede controlar el montacargas.





Order Picking. Sistema T-mote - Toyota es utilizado en operaciones de picking.





El I_Site permite un check list preoperacional, habilitación de licencias, acceso controlado (pin o tarjeta); mejora la utilización de máquinas y conductores;



Logister implementó este sistema como parte de un conjunto de mejoras a través de un proyecto Kaisen (mejora continua) que decidieron encargar, de acuerdo con Pablo Díaz, responsable de la Unidad de Negocios de Loginter. El sistema I_Site se instaló en 45 equipos que tiene alquilado con Toyota Material Handling.

Con su implementación, Loginter logró que sus operarios tengan un sentido de pertenencia, ya que cada uno obtuvo una única y propia tarjeta que le sirve para fichar su ingreso al trabajo, para ir al comedor, para acceder el predio, y para acceder a la máquina que se le asignó exclusivamente. "Lo que le da un sentido de pertenencia y responsabilidad sobre la máquina", indicó Díaz.

Asimismo, el sistema les aseguró un correcto estado de los equipos, disminuyó los potenciales eventos de seguridad operacional; mejoró el control de acceso y seguimiento del tiempo operativo, la productividad y rendimiento de los operadores; redujo los costos de mantenimiento operativo (reparaciones); y minimizó impactos que generan roturas adicionales.

Según Diaz, el I_Site también les permitió un check list preoperacional, habilitación de licencias, un acceso controlado (pin o tarjeta), bloqueo por impacto; asimismo, en términos de productividad les ayudó a hacer un seguimiento a la operación y los tiempos; mejorar la utilización de las máquinas, mejorar la utilización de los conductores; obtener notificaciones en tiempo real. Igualmente, les permitió dimensionar correctamente la flota, detectar golpes, así como generar una trazabilidad y seguimiento de la actitud de todos los colaboradores.

"También nos permitió maximizar la vida útil de las baterías, pues el sistema te avisa cuando el operador realiza el cambio de la batería con menos carga de la establecida", agregó.

Este sistema permite detectar distintos niveles de golpes de la máquina durante su operación, pudiendo programar el equipo para que ante un impacto se detenga o limite su velocidad, dando información de la fecha, hora, el operador que está sobre la máquina, el número de la máquina, etc., indicó por su parte Borie.

"Además, tras un golpe, se le genera un mensaje al supervisor, quien remotamente desde un smartphone puede dar inicio nuevamente a la máquina o la puede dejar detenida hasta que el servicio la repare", anotó.

Además, tiene un rápido retorno de la inversión, puede operar tanto en grandes como en pequeños CDs, puede ir creciendo con el negocio, y es intuitiva y amigable. "En el futuro vamos a tener geofencing (georreferencia para saber en qué parte están las flotas de máquinas)", dijo el representante de Toyota Material Handling.

Tecnología de Iones de Litio

Foto F. Una sola batería de litio puede trabajar en dos o hasta en tres turnos prácticamente sin interrupción.

El webinar "Transición de plomo ácido a litio" fue organizado por su distribuidor en Perú, Mitsui Montacargas, y expuesto por Francisco Borie.

Toyota utiliza en sus equipos de elevación baterías de ion de litio del tipo celda cilíndrica. Las ventajas de este tipo de celda es que tiene una alta

44

El I_Site es un sistema de gestión de flotas que permite medir, analizar y controlar el rendimiento de cada máquina y operador para maximizar la rentabilidad de un negocio a largo plazo.

7,

resistencia mecánica, aguanta presión interna sin deformar, tiene una larga vida útil y tiene válvula de seguridad. Este tipo de celdas son utilizadas en instrumentos médicos, ordenadores portátiles, bicis eléctricas, carretillas elevadoras, automóviles, entre otros. "Es la que utiliza Tesla, por ejemplo, en sus vehículos eléctricos", agregó Borie.

Asimismo, señaló que Toyota utiliza el lithium-nickel-cobalt-aluminum (NCA), tipo de composición química que se diferencia de otras por tener la mejor energía específica, lo cual permite soluciones más compactas; y el mejor poder específico: mayor capacidad de transferencia de energía output (entrega de energía) & input (carga en 15 min el 25% de la energía). "Tesla también lo usa en su planta de automóviles", acotó.

En comparación con la batería de plomo, la batería de iones de litio es mucho más liviana, el volumen que utiliza es mucho menor, su vida útil es mayor; asimismo, la potencia entregada es mucho mayor en la batería de litio, el tiempo de carga es menor y la autodescarga, algo muy común en las baterías de plomo ácido, en el litio es mínimo.

Así también, la batería de litio no requiere de mantenimiento, mientras que el plomo-ácido sí.

Una sola batería de litio puede trabajar en dos o hasta en tres turnos. Sin necesidad de ir a una sala de batería, en 15 minutos se le puede recargar un 25% de energía para continuar y completar un segundo turno de trabajo, por ejemplo, evitando al mismo tiempo costos por segunda batería, ahorrando en tiempo por desplazamiento y carga de la batería, y mejorando así la productividad de la máquina. Además, su carga completa es rápida (en una hora).

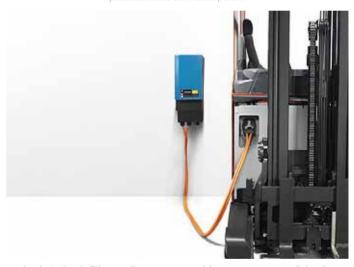
Por el contrario, la batería de plomo al descargarse hasta en un 20% debe ser reemplazada por otra batería para continuar el segundo turno de trabajo.

Además, en la vida útil de una carretilla normal (con batería de plomoácido) se necesita comprar dos juegos de batería para dos turnos (cada batería dura 1500 ciclos). En cambio, las baterías de litio tienen 4500 ciclos que acompañan a la máquina hasta el fin de su vida útil.

Asimismo, las baterías de litio permiten menores emisiones y una mayor eficiencia energética superior en un 30% que las baterías de plomo ácido. De acuerdo con Borie, si bien las baterías de plomo-ácido son menos costosas y seguirán siendo masivamente utilizadas, las baterías de iones de litio continuarán en tendencia creciente gracias a las ventajas que



Una sola batería de litio puede trabajar en dos o hasta en tres turnos



Las baterías de litio permiten menores emisiones y una mayor eficiencia energética superior en un 30% que las baterías de plomo ácido.

ofrece y dependiendo del número de turnos de trabajo de la máquina, del tamaño de la máquina o de las baterías que se eliminarán. "Por ejemplo, si trabajo tres turnos (tres baterías con plomo-ácido), ahora lo voy a trabajar a una batería: el retorno de inversión va a ser más rápido", recalcó.

Toyota, además, hace uso de un BMS (battery Management System), el cual controla la carga de la batería y se comunica con la máquina. Cualquier problema técnico que presente la batería, el BMS lo detecta.

"En litio nosotros hacemos comunicación entre la batería y la máquina, es un todo; eso le da al cliente un alto porcentaje de seguridad, porque la batería está trabajando en función y comunicada con la máquina. Cualquier tema que haya en el equipo, cualquier problema que haya en la batería, este sistema detiene la máquina y protege la integridad del operador, de la instalación", dijo.

Ò

MitsuiMontacargasOficial **6 6 6** www.mitsuimontacargas.pe

ZAPLER LANZA COMPLETA LÍNEA DE MONTACARGAS CON BATERÍA DE LITIO PARA OPERACIONES TANTO LIGERAS COMO DE ALTO RENDIMIENTO

La línea XC de HANGCHA ofrece prestaciones similares a los montacargas de combustión de 2.5 y 3 TN, mejorando el ahorro de energía y generando bajos costos de operación.



HANGCHA se posiciona con mayor fortaleza como un equipo de excelente calidad y buen precio, sumado a un óptimo servicio posventa.

ZAPLER, empresa con 40 años de experiencia en el mercado de venta y alquiler de maquinaria para distintos sectores, es una de las empresas líderes que acompaña su crecimiento con importantes avances en sus equipos en materia eficiencia energética, rendimiento y medio ambiente.

En ese sentido, la compañía de capitales peruanos ha incorporado a su portafolio de montacargas HANGCHA una completa línea de equipos eléctricos con batería de litio, desde máquinas para operaciones ligeras hasta equipos de alto rendimiento que ofrecen las mismas prestaciones que los equipos de combustión de 2.5 y 3.5 TN.

Esta tecnología asegura operaciones más eficientes y menos contaminantes; además, en comparación con las baterías tradicionales, las baterías con tecnología de litio tienen una larga vida útil y carga rápida, ahorrando en baterías de reemplazo y en gastos por infraestructura.

Este lanzamiento se suma a otras grandes novedades que ZAPLER ha venido realizando en su portafolio de soluciones, siendo uno de los principales protagonistas del mercado. Para hablar de todo ello, conversamos con Eduardo Moreira, Gerente de Ventas Montacargas y Equipos de Almacén de ZAPLER.

Sabemos que HANGCHA ha desarrollado una nueva línea de montacargas eléctricos con baterías de litio, ¿cuáles son sus características y prestaciones?

Hangcha ha desarrollado una línea muy completa de montacargas con batería de Litio; donde se incluyen desde transpaletas de hombre a bordo o a pie, apiladores de altura, apiladores ligeros, orderpicker, montacargas de tres y cuatro ruedas hasta la nueva línea XC que son montacargas de alto rendimiento orientados a reemplazar los montacargas de combustión en el segmento de 2.5 a 3.5 ton debido a sus prestaciones similares, ahorro de energía y bajos costos de operación

66

En el mercado peruano
HANGCHA se posiciona con
mayor fortaleza como un equipo
de excelente calidad y buen
precio; y gracias a nuestra
prostventa venimos creciendo en
participación de mercado.

"

¿A qué clientes está dirigida esta nueva línea y cuáles son las ventajas de operar un equipo de estas características?

Con esta línea tan completa Hangcha puede equipar todo un almacén con montacargas de litio ya que hay desde equipos para operaciones ligeras y de bajo costo hasta equipos de mayor rendimiento; la ventaja de estos equipos es la larga vida útil de las baterías y la carga rápida; lo que evita -en la mayoría de los casos- contar con baterías de reemplazo y se ahorra el gasto en infraestructura y el espacio dedicado a las mismas.

Las cargas parciales de las baterías logran recuperar la autonomía de la unidad en solo minutos

¿De qué manera garantizan que el cliente esté seguro de que este equipo se adecúe exactamente a la necesidad de su su operativa?

Asesorándolo antes de tomar una decisión sobre el tipo de equipo a adquirir; si bien los equipos con batería de litio son cada vez más eficientes, no siempre se adecuan a operaciones con intervalos cortos de paralización que podrían no tener el tiempo suficiente para recuperar la autonomía de la batería y en este caso la adquisición de una batería de litio adicional para recambio podría ser muy costosa. Lo esencial siempre es entender cuál es el tipo de operación que realiza el cliente y que es lo que se espera del equipo; con todo esto podemos entregar la solución más eficiente.

¿Ya tienen prospectos o clientes interesados en este nuevo equipo? ¿Cuál viene siendo el impacto?

Es un mercado en crecimiento; el cliente está muy interesado en la nueva tecnología en energía y los beneficios que esta le ofrece; pero no siempre recibe una información exacta y es ahí donde Zapler como especialista en montacargas lo puede asesorar en la solución idónea.

¿Qué significa para la propuesta comercial de Zapler contar con esta nueva línea en su cartera de equipos?

Es muestra de la constante evolución de nuestra propuesta comercial; contar con una línea de montacargas con batería de litio fortalece nuestra oferta alcanzando nuevos mercados y brindando soluciones innovadoras.



ZAPLER ha incorporado una completa línea de equipos con tecnología de litio capaz de cubrir distintos niveles de operación.



A diferencia de las batería de plomo, el litio tiene una larga vida útil y evita segundas baterías.



Equipos con batería de litio son amigables con el medio ambiente y de alta eficiencia energética.

66

Este año incorporamos nuevas líneas y marcas líderes en su rubro como ya es característico en 7APLER.

"

¿Cómo se viene desempeñando HANGCHA en el mercado peruano e internacional?

En el mercado peruano HANGCHA se posiciona con mayor fortaleza como un equipo de excelente calidad y buen precio; y gracias a nuestra prostventa venimos creciendo en participación de mercado. En el mercado internacional HANGCHA sigue manteniéndose en el Top 10 de fabricantes de montacargas en el mundo: puesto número 6, lo cual tiene muchísimo mérito si tomamos en cuenta que los 4 principales competidores son empresas que agrupan a varias marcas de montacargas y HANGCHA solo participa con su marca propia

¿Cuánto viene ampliando e innovando Zapler su portafolio de equipos y servicios, y qué resultados les viene generando esto?

Este año incorporamos nuevas líneas y marcas líderes en su rubro como ya es característico en ZAPLER, como los montacargas multilaterales Combilift, los montacargas articulados Aisle Master y los telehandler Skyjack -con quienes ya veníamos desarrollando el mercado de plataformas elevadoras-. Combilift y Aisle Master vienen obteniendo gran aceptación ya que logran la optimización de almacenes e incluyen una consultoría sin costo en los planos y rediseño de almacenes por parte de fábrica. En el caso de los Telehandler es un mercado en crecimiento y las unidades Skyjack líder en el mercado americano, son equipos de gran calidad y sencillez en su mantenimiento, además de ofrecer un mayor ahorro en combustible y costo de operación. Nuestro objetivo es siempre ser protagonistas importantes en cada mercado en el que incursionamos.

¿Cuáles son las principales tendencias que observan en el corto y mediano plazo en el mercado de montacargas?

Aparentemente el mercado se va mantener en cuanto a número de unidades con la misma proporción de eléctricos y combustión, pensamos que con las nuevas tecnologías en equipos eléctricos la proporción del mercado iba a crecer, sin embargo, no ha ocurrido; es posible que con el ingreso de los montacargas de alto rendimiento que están llamados a reemplazar a los montacargas de combustión en los próximos años se vea reflejada esa tendencia

El desarrollo de tecnología automatizada en estanterías orientada a lograr alta densidad también ha facilitado el incremento de apiladores y equipos convencionales en decremento a los equipos de pasillos muy angostos con guiado inductivo.

Creemos que la tendencia apunta a buscar versatilidad en los equipos y que estos puedan lograr operaciones mixtas y reducir costos operativos.

¿Qué acciones vienen realizando para atender eficientemente en este contexto?

Estamos haciendo una fuerte campaña de difusión en redes sobre las características y alternativas de solución que tenemos en esta línea a través de webinars, redes sociales y en nuestra página web, además de constante actualización técnica de nuestra fuerza de ventas siempre con con el soporte de fábrica.





Eduardo Moreira, Gerente de Ventas Montacargas y Equipos de Almacén















































SOLUCIONES INTEGRALES PARA MAXIMIZAR LA PRODUCTIVIDAD EN TU CADENA DE SUMINISTRO





















+ 16 años brindando soluciones tecnologicas a nivel integral



Presencia en Chile, Perú y Argentina



+2000 clientes que confian en nosotros



+300 CD implementados con alguna de nuestras soluciones

• + 51 1 624 1400 www.stglatam.com ☑ contacto@stgperu.com

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

SOLUCIONES A LA VANGUARDIA PARA LA CADENA DE SUMINISTRO EN EL E-COMMERCE



La planificación, seguimiento y optimización de flota son cruciales para poder abastecer y asegurar el cumplimiento de los pedidos

Tecnologías como Put-to-Wall, el planificador y optimizador de rutas o el Click & Collect son algunas de las soluciones más utilizadas e ideales frente a las tendencias en demanda del comercio electrónico.

Muchos negocios en el mundo como Amazon o Ebay utilizan modernas tecnologías en la operación de su logística y cadena de suministros desde hace mucho tiempo. Sin duda alguna, son estas empresas las más ágiles y las que hoy han logrado adaptarse mejor a los cambios propiciados por la crisis pandémica.

STG es una de las compañías líderes que provee varias de las soluciones que actualmente utilizan grandes organizaciones de ese nivel. Conozcamos algunas de estas tecnologías, sus aplicaciones y principales beneficios en la presente entrevista a Sebastián Flores, Product Manager de E-Commerce en STG.

¿Cuál es la situación del e-commerce? ¿Qué retos y tendencias está creando en relación al desenvolvimiento de las empresas?

La situación actual del E-commerce es un mercado que está generando crecimiento exponencial y demanda de productos cada vez más diversa, donde no solo existe un mercado para un

cierto grupo de productos, sino, al día de hoy, la variedad en la oferta y demanda de los productos está siendo transversal en todo el espectro de las distintas verticales de negocios. Los retos y tendencias están más orientadas a la competencia del mercado tanto nacional, como internacional, donde el criterio diferenciador más importante es ofrecer una experiencia al consumidor en relación a los estándares tan altos que existen hoy en día, tanto en calidad del producto, como entrega al cliente final en el menor tiempo posible.

Cumplir con todos estos desafíos no solamente es parte de cierto segmento del proceso logístico, debe ser un esfuerzo conjunto de toda la cadena de suministro, donde se vuelve imperante tener un proceso tanto de preparación y segmentación de pedidos como un proceso de despacho rápido, organizado y eficaz, donde no tener un correcto control de estos procesos en flujo completo de la cadena logística, podría generar grandes costos asociados a la operación.



Tecnologías como el Pick-to-light, Put-to-light o Put-to-Wall ayudan a agilizar el flujo logístico de los pedidos en entornos de alta demanda E-commerce.

¿De qué manera STG busca ayudar a las empresas en esta situación? ¿A través de qué soluciones o tecnologías?

Existen diversas tecnologías que dependen mucho del tipo de necesidad asociadas que se requiera, por ejemplo, existen soluciones para optimizar el flujo logístico de los pedidos dentro del Centro de Distribución, como Picking por Voz (Vocollect), o soluciones de luces como Pick-to-light, Put-to-light o Put-to-Wall (Ecommerce).

En relación al despacho y la última milla, tenemos soluciones como Roadnet, Shiptrack y Simpliroute; donde la planificación, seguimiento y optimización de mi flota son cruciales para poder abastecer y asegurar el cumplimiento total de los pedidos.

Y finalmente, tenemos tecnologías como Click & Collect, donde con lockers inteligentes se abastecen puntos de entrega, concentrando un alto volumen de pedidos en un solo punto, optimizando tanto la optimización de reparto, como la experiencia del cliente final, evitando posibles no entregas por diversos motivos. El cliente final puede retirar sus productos en lugares estratégicos con solamente un código QR.

¿Cuáles son las funciones y principales beneficios de estas tecnologías en operaciones presionadas por el e-commerce?

Existen múltiples beneficios asociados al Ecommerce, pero principalmente me gustaría destacar los siguientes:

Reducir costos. Abrir una tienda virtual es lógicamente más económico, ya que permite a las empresas crecer con menos recursos y poder potenciar ciertos mercados específicos supeditados exclusivamente a la comercialización de productos mediante plataformas de Ecommerce y su disponibilidad 24/7 a la hora de poder ofrecer a los consumidores una experiencia personalizada según sus necesidades de mercado.

Fidelización. No existen muchas empresas que ofrezcan una buena experiencia de compra electrónica, incluso todavía hay miles que no tienen presencia en línea. Esta es una oportunidad para lograr que tus clientes disfruten esa experiencia, a través de ofrecerles un amplio catálogo de productos, buenos precios

y facilidad en el uso de las plataformas, así como las diversas opciones de pago principalmente.

Mayor alcance de público. Al comprar y vender por Internet, los productos están al alcance de todos desde cualquier lugar y a cualquier hora los 365 días del año. Además, en Internet hay más de 350 millones de usuarios activos, es decir cuenta con un público mucho mayor que los que podrían transitar por una tienda física. Sin lugar a dudas, las posibilidades de crecimiento y el alcance de internet son espectaculares.

Facilidad de entrega de productos. Algunos usuarios consideran que un riesgo de las compras por Internet, es que la mercancía no llegue bien a tiempo, pero cada vez existen más empresas de logística que ofrecen servicios de entrega rápidos, eficaces y seguros, con precios accesibles. También puedes utilizar una plataforma que cuente con rastreo de pedido, para que tus clientes comprueben el estado del envío de su producto, y tengan la confianza de que su compra llegará en tiempo y forma.

¿La rentabilidad o un aumento en ventas puede verse impactada con estas tecnologías?

Principalmente en términos de rentabilidad uno de los mayores desafíos transversales a nivel de todo el espectro de la cadena logística es que muchas empresas no tienen la forma de poder ofrecer, canalizar y administrar la demanda explosiva de su catálogo de productos, generando muchas veces demandas imposibles de cumplir tanto a nivel de plazos de entrega, como a nivel de preparación de pedidos dentro de los centros de distribución, viéndose abrumadas por la sobredemanda y la falta de la tecnología para poder cumplir tanto con la experiencia al consumidor como la optimización logística en base a la demanda.

¿Qué proyecciones tienen sobre el crecimiento de su portafolio de soluciones y su cobertura del mercado?

Nuestra visión como STG es la búsqueda constante de tecnologías a la vanguardia de soluciones tanto como de Software y Hardware para los distintos canales asociados a toda la cadena logística, adicionalmente, una de nuestras principales herramientas es tener partners técnologicos que buscan constantemente evolucionar e interiorizarse con las nuevas necesidades de mercado y últimas tendencias a nivel mundial.

Si deseas obtener mayor información visita www.stglatam.com



El Click & Collect consiste en lockers inteligentes que abastecen puntos de entrega, concentrando un alto volumen de pedidos en un solo punto.



Edgard Chumpitaz, gerente general de Servicios Logísticos Chumpitaz SAC

SERVICIOS LOGÍSTICOS CHUMPITAZ: LA MEJOR RESPUESTA A REQUERIMIENTOS Y EVENTUALIDADES LOGÍSTICAS

Actualmente la empresa está incursionando en el servicio de Transporte con miras a abastecer el creciente negocio del E-commerce.

Desde hace ocho años, época en que se fundó y empezó a operar en Perú, la empresa Servicios Logísticos Chumpitaz se ha diferenciado en el mercado por la calidad, adecuado cumplimiento y mejores tiempos de ejecución en sus servicios logísticos, elementos que le han permitido crecer y acumular entre sus clientes a importantes empresas de diferentes rubros.

Fue exactamente en el año 2012 cuando, vista la oportunidad frente a un nicho de mercado afectado por falencias en los servicios de los proveedores, Edgard Chumpitaz decidió

constituir la empresa y ofrecer una alternativa eficiente en operaciones logísticas de acondicionado, recepción, despacho, carga y descarga, picking, etiquetado, control de inventario, entre muchos otros.

En todo este tiempo, Servicios Logísticos Chumpitaz ha seguido ampliando sus servicios y actualmente cubre toda la cadena logística en lo que respecta a centros de distribución a través de la tercerización y operaciones in house.

Además, la empresa ha logrado marcar la diferencia y posicionarse en el mercado gracias a aspectos relacionados con su recurso humano, su principal carta de presentación en términos de cumplimiento, calidad y tiempos.

Conversamos de todo ello en la presente entrevista a Edgard Chumpitaz, gerente general de la compañía, quien además nos revela algunos futuros lanzamientos y proyectos.

¿Cómo nació Servicios Logísticos Chumpitaz SAC y cuál es su experiencia en el mercado?

Servicios Logísticos Chumpitaz SAC nació en el 2012 producto de un emprendimiento que se gestó durante mis años de labores en un reconocido Operador Logístico, viendo diariamente las falencias mostradas por los proveedores actuales y seguro de poder prestar un mejor servicio.

Es así como a partir de ese año iniciamos prestando servicios de acondicionado, carga y descarga de contenedores, servicios que a lo largo de los años los hemos complementado con la tercerización de personal para operaciones de almacén como Recepción, Picking, Despacho y Control de Inventarios, además de diversificar nuestro servicio de acondicionado ahora no sólo para el sector Retail sino también para el sector Farma.

¿Qué servicios brindan al mercado nacional?

Actualmente brindamos servicios en toda la cadena logística, relacionado directamente a las operaciones realizadas en los Centros de Distribución:

- Servicios de Carga y Descarga de unidades de Transporte
- Servicio de Aforo Físico y Previos
- Auxiliares de Recepción, Picking y Despacho
- · Auxiliares para el Control de Inventario
- Auxiliares de Reparto
- Operadores de Montacargas y Apilador eléctrico
- Servicios de Acondicionado Retail y Farma
- Servicios de Termosellado, Termoempacado, Injekt y armados de Ofertas
- Servicios de Tomas de Inventarios Generales
- Asignación de personal Administrativo y de Supervisión

¿Cuáles son las principales fortalezas que diferencian a sus servicios y soluciones con respecto a la competencia?

Actualmente considero como principal fortaleza el hecho de que nuestro recurso humano reside en distritos cercanos a las principales zonas logísticas, como son el Callao, San Juan de Lurigancho, Huachipa, Ate y Lurín, esto nos permite no solo asegurar el cumplimiento de los

66

A partir de esa fecha nuestra participación en los servicios creció hasta alcanzar el 50% con este cliente.

77



La empresa inició operaciones en el año 2012 y desde entonces ha resuelto las necesidades logísticas de importantes empresas

servicios y reducir el nivel de ausentismo relacionado a la distancia del centro de labores, sino que somos capaces de resolver rápidamente las eventualidades que puedan presentarse a nuestros clientes.

Además, considero como fortaleza el cumplimiento con nuestro personal, otorgándole los beneficios según la ley manda, haciendo de esta manera que el vínculo trabajador-empresa se vea fortalecido y darle ese plus a nuestros clientes.

¿Con qué clientes y en qué rubros tienen experiencia?

De los más importante hemos trabajado con SAVAR CORPORACION LOGISTICA, empresa que se desarrolla en toda la cadena logística, hemos actuado como socios logísticos en el área de transporte, depósito temporal y centro de distribución. Otras de las empresas que puedo destacar es el GRUPO DELTRON, empresa dedicada a la importación de suministros de cómputo y tecnología, donde nos desempeñamos en el área distribución.

En el rubro de telecomunicaciones tenemos la experiencia con la empresa JYS COMPANY, actualmente le dotamos de personal en su almacén y operarios para la instalación de antenas repetidoras. Son algunos de nuestros clientes a lo largo de nuestros 8 años de experiencia en el mercado peruano.

¿Qué casos de éxito o logros han tenido con clientes en algunas de sus soluciones? Podría relatarnos algunos.

Las operaciones logísticas siempre otorgan oportunidades para demostrar la capacidad de respuesta y servicio, como nos sucedió hace ya algunos años con un operador cliente nuestro; sucedió que su proveedor habitual no logró conseguir el personal para la descarga de 20 contenedores que estaban por caer en sobrestadía, es así que nos llaman y como proveedor nuevo vimos la oportunidad de conseguir mejor status de proveedor con este



Servicios Logísticos Chumpitaz brinda servicios en Carga y Descarga de unidades de Transporte, Servicio de Aforo Físico y Previos, Auxiliares de Recepción, Picking y Despacho, entre muchos otros.

66

Actualmente considero como principal fortaleza el hecho de que nuestro recurso humano reside en distritos cercanos a las principales zonas logísticas, como son el Callao, San Juan de Lurigancho, Huachipa, Ate y Lurín.

"

cliente, es así que conseguimos el personal necesario y realizamos las descargas durante todo un fin de semana evitando así que los contenedores cayeran en sobreestadía; a partir de esa fecha nuestra participación en los servicios creció hasta alcanzar el 50% con este cliente.

¿Creen que haya un espacio aún desatendido donde ganar más mercado?

Creo que más que espacios desatendidos, es la calidad del servicio la que hace ganar mercado en este mundo de los servicios logísticos; la fórmula de calidad, tiempo oportuno y precio justo es la base del crecimiento.

¿Han lanzado algunas novedades o mejoras en sus servicios?

Actualmente estamos incursionando en el servicio de Transporte con miras a abastecer el creciente negocio del e-commerce. Respecto a mejoras, estamos en el proceso de análisis para la tecnificación de nuestro servicio de acondicionado, de manera que podamos brindar ese plus a nuestros clientes.

¿Cómo esperan cerrar el año y qué proyecciones y planes tienen para el 2021?

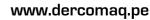
Considerando la coyuntura actual, nuestras metas para el cierre de este año 2020 es mantener el nivel de ventas logrado, y buscar un crecimiento en nuestra participación en zonas como las de San Juan Lurigancho y Callao.











EL PIT Y LA ÚLTIMA MILLA

La manera en que trabaja un equipo en los pits de Fórmula Uno es un modelo que, al igual que en esta popular carrera de autos, puede dar el éxito en la preparación de pedidos y la última milla.



Una de las imágenes que siempre describo es el trabajo del equipo de los pits en las carreras de Fórmula Uno. Estos equipos logran realizar múltiples tareas en un tiempo menor a dos segundos. Cambiar llantas, llenar de combustible, calibrar piezas, etc. Con gran precisión, esto es posible gracias a un buen diseño de operación, con mucha ingeniería en el diseño de los artilugios, para cada una de las tareas. Y sobre todo, un trabajo impecable de cada miembro del equipo, en donde cada uno tiene una función específica y debe de ejecutarla de manera eficaz, sin errores ni retrasos, teniendo una inteligencia corporal perfecta para no equivocarse en los movimientos, como si fuera un músico profesional que toca a la perfección. Aquí los nervios no los traicionan. Logrando esta perfección de seguro con mucha práctica y con mucho esfuerzo y sacrificio. También de seguro teniendo un equipo o dos de respaldo que puedan hacerlo por si alguien falla. ¿Se imaginan esos segundos perdidos? Pueden hacer la diferencia en la victoria de un equipo. Este ejemplo me encanta llevarlo a la ejecución

66

Este proceso tiene una velocidad y una capacidad máxima de producción, que debe estar relacionada a la velocidad de los pedidos.

77



Roger Liy Especialista en SCM

de las operaciones, en específico en la "preparación de pedidos". Imaginen esta situación, un cliente quiere comer una pizza y que su pedido llegue en 30 minutos. Cuando el cliente termina la transacción, esta inmediatamente se dirige a la cocina; preparan el pedido, despachan, y es movilizado al destino del cliente.

Detrás de esta descripción, hay más de una complejidad del diseño. En simple, hay tiempos y movimientos para la preparación de la pizza, que deben ejecutarse en menos de 15 minutos. Y el tiempo

de viaje está calculado en menos de 10 minutos, de manera que el pedido pueda llegar a tiempo. Eso significa tomar decisiones que tendrán un impacto significativo en el tiempo de proceso tales como: preparación, horneado y despacho. Este proceso tiene una velocidad y una capacidad máxima de producción, que debe estar relacionada a la velocidad de los pedidos (si hay más pedidos que la capacidad de producción, se genera una cola de retraso que genera insatisfacción). Es posible hacer uso de medidas alternativas de "preproducción" para atender momentos de demanda elevada, lo cual significa tener una estadística consistente, para responder rápidamente y planear. De igual manera, se puede influir en el cliente brindándole pocas alternativas, como por ejemplo, las que están prehechas para despachar rápido.

Como verán, este "Pit" de cocina es clave en el momento de establecer una propuesta de valor a los clientes en términos de "comida rápida", lo cual significa que es necesario trabajar en el "pit" de manera previa para poder tener una gran velocidad de despacho. En este proceso es importante el aprendizaje. Conforme se va dominando la situación, puede comenzar a estresarse el proceso de manera que se aumenten las variables.

Con respecto al tiempo de viaje, este debe ser establecido respecto a la cobertura que se quiere lograr para la propuesta de valor. De manera que dependiendo de las ciudades, tráfico y hora, se establecen distancias de recorrido de aproximadamente 2.5 Km (menos de dos millas) de distancia como referencia en una ciudad con tráfico. De esta forma, la llegada puede ser de menos de 10 min.

Por otro lado, se debe calcular la eficiencia del transporte para realizar la mayor cantidad de viajes en el menor tiempo posible, con una flota calculada para para cada negocio y poder hacer un cálculo eficiente o de transporte. En el caso de que los motorizados ganen una comisión por cada viaje, sus ganancias puedan ser maximizadas, de modo que puedan tener un trabajo estable y valorado, con una ejecución eficiente y segura.



Regresando al diseño del Pit. Algunos temas puntuales que deben considerarse:

- Carta de Productos: Mientras más compleja, más ineficiente es el proceso. Por otro lado, si esta es más pequeña, facilita la elaboración y preelaboración de productos. El cliente toma decisiones más rápidas.
- 2. Facilita que los precios de los productos sean iguales o por escala. De esta manera, si el usuario toma la decisión por precio o por sabor, se enfoca solo en el sabor. Así, la decisión es rápida y la toma de pedido también, se evitan colas en caso de pedidos físicos o telefónicos; en el caso de un aplicativo también es así, más aún cuando la decisión la deben tomar entre varias personas. Un ejemplo que funciona bien son los combos.
- 3. Estandariza los paquetes y paquetería. Para que las porciones sean iguales y los paquetes de despacho estén ordenados y sean fácilmente empacables, apilables y manipulables. Ayuda a tener tamaños que permiten optimizar el espacio de despacho en caso de pedidos grandes. Se evita transportar espacios de aire o vacíos.
- 4. En la medida de lo posible mantén productos hechos. Así, el recurso humano ubicado en la cocina se enfoca en reponer el stock de despacho. Y el de despacho solo "despacha". Aquí hay un ahorro de transacción en la cocina: solo repone un stock de seguridad para el despacho. Aquí surge el dilema del desperdicio al final del día, pero esta debería calcularse frente a la optimización de del Todo.
- 5. Clasifica los productos por margen, velocidad de ejecución, preparación, consumo de recursos, deterioro de "frescura", etc. Para que te permita seleccionar la propuesta de productos al cliente. Con indicadores y pesos específicos de valor, podrían "rankearse" los productos de tal manera que puedan tomarse decisiones sobre mantenerlos o explotarlos más para que tengan mayor rotación.
- 6. La gestión de costos que incluye energía, tiempo del personal, duración de la preparación y metros cuadrados de uso son factores claves al momento de diseñar una operación de gran escala que debe replicarse en diversos lugares y que luego tengan que medirse en términos de rendimiento, resultados, márgenes, entre otros indicadores.

66

Los conceptos de producción Lean, transformación digital, inteligencia de mercado, comportamiento, tiempos, agilidad, son cruciales al momento de competir.

77

- 7. La productividad en el uso de tiempos muertos de los activos es clave. Se deben diseñar productos paralelos que puedan venderse de manera paralela al delivery. De modo que los activos tengan el menor costo posible para mejorar la rentabilidad de los productos. Estos productos pueden venderse de manera programada, de tal manera que se despachen en horarios de poca demanda.
- 8. Los procesos de movimientos deben estar pensados para que las personas caminen lo menos posible, de manera que, los elementos de despacho deben estar a la mano, para que la persona solo se agache o gire para tomar cosas, tener cajones, estantes aéreos, etc. Tener productos "prearmados" como salsas empaquetadas, ensaladas empaquetadas, entre otros, para evitar estar envasando, contando, embolsando, etc.
- El término "Postponement" en logística se utiliza para diferenciar el producto lo más cerca al cliente, mientras más cerca es mucho más fácil el despacho y la combinación de alternativas. Por ejemplo, en el pollo frito, el producto tiene las piezas de pollo, las alitas, los Nuggets, las papas, etc. Todas en una estación de espera. Cuando se prepara el pedido, solo se toman los tipos y cantidades que necesitan el combo para el producto final. Si pensamos en la comida china rápida a manera de ejemplo sin generalizar, está un paso atrás al pollo frito y es que, los ingredientes, verduras, carnes, salsas, en la mayoría de los casos se mezclan en un "wok", se saltean y salen en poco tiempo. Platos de comida que necesitan una elaboración más compleja, es más difícil de alinear a un proceso de delivery. Es posible que el problema puede tratarse más de cultura (siempre lo hacemos así) que de operación. Aquí el abanico de posibilidades es muy interesante y los expertos ya tendrán experiencias en los mismos, hay que encontrarlas
- 10. El producto estrella es el pollo a la brasa. Pollo, papas y ensalada. Nos enfocamos en 3 elementos que deben tener una velocidad y stock similares. El producto más rápido de despachar y sincronizar. Cuenta con todos los elementos para ser el más rápido y ganador. Su cuello de botella puede ser las papas fritas. El éxito se encuentra en que esta llegue perfecta: caliente y crocante (que no se humedezca). Aquí hay temas como el diseño de envase, empaquetado, tipo de papa, temperatura, pero sobre todo de humedad y tiempos de entrega. Posiblemente alternativas de productos más estables sean complementarios a las papas fritas como, por ejemplo: el arroz chaufa, camote frito, plátano frito, yuca frita, etc. Agilicen el proceso de despacho y amortigüen el cuello de botella, a pesar de agregar más elementos. Pensar fuera de la caja puede ser un gran diferenciador para agilizar el despacho.
- 11. Respecto a la última milla, es muy interesante tener un buen diseño de cobertura geográfica que permita que los puntos de despachos estén ubicados geográficamente a puntos equidistantes. Y aquí surge el concepto de "cocinas fantasmas", las cuales están pensadas para tener sitios donde siempre va a haber motorizados propios o terceros disponibles para un pedido ya que todos llegan a un mismo punto de concentración; estas cocinas marcan la diferencia de cobertura y despacho que las hacen eficientes para ello.

Cabe resaltar que existen nichos de productos especializados que se toman su tiempo de preparación y que su operación es diferente, 44

Se debe calcular la eficiencia del transporte para realizar la mayor cantidad de viajes en el menor tiempo posible, con una flota calculada para para cada negocio y poder hacer un cálculo eficiente o de transporte.

"

con mayores tiempos y costos, que, a diferencia de la comida rápida, compiten por otros elementos que son de preferencia de sus clientes. La mirada logística a un servicio de comida rápida es un componente clave en la ejecución de este servicio productivo y de distribución. Los conceptos de producción Lean, transformación digital, inteligencia de mercado, comportamiento, tiempos, agilidad, son cruciales al momento de competir. Hoy, el covid-19 hace repensar en un proceso de despacho eficiente, que permita como mínimo que los negocios sobrevivan y luego tomen una nueva forma de vida. Vale la pena enfocar adecuadamente este nuevo proceso desde el diseño y tener la agilidad de corregir y adaptarse a las necesidades de los usuarios, además de competir con las mejores prácticas del mercado.

El reto se encuentra en cada uno, quien conoce bien su negocio y sabe la mejor manera de hacer las cosas, acorde a su negocio. Aprender a amoldarse a estas herramientas de las operaciones que las empresas tienen como mejores prácticas. Toca aprender mucho de ellas.

Es sumamente importante hoy valorar el olfato que se necesita para reactivar el negocio, saber quién conoce o no los aspectos críticos y claves. La experiencia de los profesionales del equipo que te entregan ese valor extra, como por ejemplo el experto en transporte y estrategias de distribución que hacen que esa milla sea a tiempo. Es muy importante que el capitán del barco conozca a cada experto, sea interno y externo, que le permita navegar por nuevos mares. Siendo conscientes de la tentación de navegar con personal inexperto, para reducir costos y que pueda hacer el viaje más difícil o no llegar a destino.

Así como en los Pits, tenemos que tener el personal idóneo para cada posición de tal manera que aseguremos la victoria. No me atrevo a imaginar, como si lo hizo un gran amigo mío, como reducir el costo del personal en una carrera de Fórmula Uno llegó al punto en que el piloto cambiaba las llantas, y llenaba el combustible. Como era obvio siempre perdía las carreras, pero conseguía solo la meta de los costos, a corto plazo. Con esto no quiero decir que no está bien optimizar costos, eso es algo que siempre debe estar en el ADN, pero se debe realizar de manera equilibrada y sostenible, frente al riesgo de perderlo todo.

Finalmente regresando al Pit, ¿qué tan rápido está tu diseño, tus procesos y tu equipo? Ten el reto de hacerlo en menos de 5 minutos. Así como el Pit es en menos de dos segundos será que la última milla sea una y no dos millas para acortar distancias.



AMERICA LOGISTICA GROUP

...Logística para el cliente







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.

Contactos

- ♥ Gerencia General losé M. Ferril
- ① Cel. 9891-05320
- ♥ Gerente de Operaciones

César A. Huamán Q.

- □ cesar.huaman@americalogistica.pe
- ① Cel. 9443-49758



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.

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

www.americalogistica.pe

Central Telefónica: 335-4109

GESTIÓN DEL CAMBIO

El "cambio" se ha vuelto una constante necesaria y estratégica para muchas organizaciones en el actual contexto del COVID-19. Por ello, es fundamental un enfoque especial para controlar e implementar correctamente el cambio.



Debido a la crisis económica originada por la pandemia, muchas empresas se han visto en la necesidad de adaptarse y por lo tanto cambiar sus procesos o más aún, el giro de su negocio. Sin embargo, controlar e implementar correctamente el cambio requiere un enfoque especial, una buena GESTIÓN DEL CAMBIO; los puntos de atención en el proceso de cambio son la reorientación estratégica, el cambio cultural y el ajuste estructural.

"El cambio es la única constante": esto no es un cliché, sino una visión que está ganando terreno. Organizar y gestionar también es "cambiar", una y otra vez. Cada vez más organizaciones se esfuerzan por mejorar continuamente, entrar en un proceso de mejora continua. Idealmente, debe ser una parte normal del negocio.

(Ver foto 1)

Estratégicamente, las organizaciones que quieren sobrevivir deben responder constantemente al cambio y desarrollo del mercado. Es necesario un análisis financiero y organizativo; revisar sus procesos y su propuesta de valor añadido.

La gestión del cambio es un proceso integral que ya no solo tiene atención a los aspectos técnicos y a la estructura organizativa.

El "lado blando" del cambio es cada vez más importante. Si no se presta suficiente atención al proceso de cambio cultural, existe un gran riesgo de que los cambios en la estructura se frustren "por la puerta trasera", esto quiere decir que las viejas prácticas se reanudan en la estructura modificada. Es en este sentido que hay que tener muy claro que los empleados determinan en gran medida el éxito de un cambio. Porque, cuanto mayor sea el apoyo a las iniciativas, mejor será la implementación del cambio. Esto requiere explicación, capacitación, monitoreo crítico, ajuste y ayuda. Debemos tener presentes los siguientes aspectos:

- Identificar y priorizar la necesidad de cambio en la empresa.
- · Planificación del cambio.
- El cambio debe ser consultado y examinado internamente.
- Realizar los cambios de manera rápida y completa.
- Monitorear los cambios y evaluar los resultados, involucrando a los empleados responsables operacionalmente.
- Crear lecciones aprendidas para identificar el potencial de mejora para las próximas actividades.

(Ver foto 2)

También es importante que el cambio se soporte en los procesos propios de la empresa y que todos y cada uno de los involucrados



Carlos Vidal San Martín Experto en Operaciones Logísticas y SCM

sepa exactamente cuál es su aporte y de qué manera genera valor a la compañía.

Una adecuada gestión del cambio reduce el riesgo de que la empresa rechace o no aplique correctamente un nuevo sistema u otro cambio. Por sí misma la gestión del cambio no reduce los costos ni aumenta las ventas. En su lugar, aumenta el trabajo en equipo necesario para que la empresa acepte el cambio y opere de manera más eficiente.

Algunos errores que cometen las empresas y que pueden traer problemas al realizar cambios sin una debida gestión:

- Detección tardía de cambios.
- Repetición frecuente de errores.
- Falta de análisis de los resultados generados por los cambios o un alto número de cambios sin seguimiento.
- Sin soluciones alternativas.
- La falta de análisis de costos y/o tiempos de implementación excesivamente largos de los cambios.
- La falta de documentación.

Cabe señalar que, en el contexto de la aplicación de los cambios, no debemos creer que estos se realizarán tal cual fueron concebidos o ser rígidos al implementarlos; por el contrario, debemos ser flexibles y estar abiertos a nuevas ideas que aporten valor al proceso y no inhibir

Foto 1

El proceso de cambio



el espíritu innovador de los stakeholders, ya que siempre es posible corregir y generar cambios, lo que resulta en un producto final en el que todos aportaron y se identifican con él, haciéndolo sostenible en el tiempo.

Conclusión

Utilizando la gestión del cambio de manera estructurada, se pueden lograr rápidamente mejoras, tanto cualitativas como cuantitativas en la empresa, esto es independiente del tamaño de la misma. Algunos de los resultados esperados son:

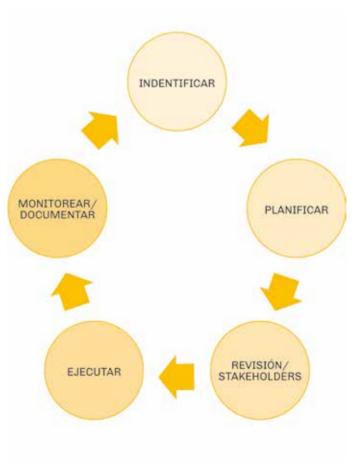
- Acortamiento del tiempo de los bucles de cambio.
- · Seguimiento del avance de los cambios.
- Mapeo y asignación de costes propios del cambio.
- Mayor transparencia de costes.
- · Reducir la frecuencia de los errores.

Por supuesto, no todos los resultados se lograrán aquí, pero incluso una sola mejora justificará el esfuerzo que implica el cambio.

Los cambios en una empresa son fundamentalmente importantes. Si se llevan a cabo de forma coherente y sobre todo sensatamente, se logra una estabilización de la empresa, así como una competitividad en la economía de mercado y garantizar la supervivencia a largo plazo.



Foto 2



LA ECONOMÍA CIRCULAR...: UNA ESPERANZA

De acuerdo al Portal Euromonitor International, entre las megatendencias para el 2030, destacan la economía circular. Esta megatendencia está tomando fuerza en Europa y llegará a países como el nuestro.



Patricia Marañón Especialista en Supply Chain y Operaciones

En el último año, me he vuelto más consciente del daño ecológico que hemos causado y seguimos causando al planeta, nuestro hogar. No puedo dejar de quedar impactada al ver algunos videos del Foro Económico Mundial, por ejemplo, mostrando islas de plástico que se han formado en medio del océano, producto del mal manejo de los residuos, residuos que se arrojan al mar y que debido a las corrientes marinas terminan concentrándose. Un ejemplo es el "gran parche de basura del Pacífico o isla de plástico del Pacífico", ubicado a medio camino entre Hawai y California, que representa la mayor zona de acumulación de plásticos oceánicos y equivale a la superficie ocupada por Francia, España y Alemania juntas, según un artículo de Scientific Reports, publicado en el 2018.

Me cuesta recordar cuándo iniciamos en nuestro país el uso de las botellas de plástico no retornable, cambiando el uso de botellas de vidrio por botellas plásticas. Muchos lo vimos como una facilidad, la llegada de la modernidad; quizá nos parecía genial no tener que llevar las botellas a la tienda o al supermercado para comprar más bebidas gasificadas o agua. Recuerdo las tandas publicitarias al respecto, se vendía como una gran ventaja. En aquel momento, no se nos ocurrió pensar en el terrible daño ecológico que este cambio causaría.

En este punto, es necesario preguntarnos si estamos ante un túnel sin salida, si seguiremos contaminando hasta que el planeta colapse o si aún estamos a tiempo para evitarlo. Es una difícil pregunta y, lo más probable, es que no tengamos una respuesta.

La contaminación del plástico es solo una de tantas fuentes de contaminación, no olvidemos la emisión de gases de efecto invernadero, la contaminación del agua y la deforestación, por citar



44

Nos preguntamos cuál ha sido el punto de quiebre para que se inicie este cambio y, quizá, la respuesta se encuentre en el cambio en la mentalidad de los consumidores.

"

algunas. La lista es larga y los impactos sobre el medio ambiente son devastadores.

Tal vez, debemos preguntarnos qué podemos hacer cada uno de nosotros para cambiar esta situación. Qué podemos hacer desde nuestro hogar, desde nuestra empresa, desde los Gobiernos locales, regionales y el Gobierno central.

En mi opinión, podemos hacer mucho. Como individuos, el primer paso es tomar conciencia de nuestros hábitos de consumo y el impacto que estos tienen en el medio ambiente y, el segundo paso, es empezar a cambiar esos hábitos y ser consecuentes con las decisiones que tomamos en el día a día. Como empresas, o como responsables de las decisiones de las empresas, tenemos la responsabilidad de repensar nuestros procesos productivos y rediseñar nuestros productos con un enfoque de economía circular. Los Gobiernos no pueden quedar al margen, tienen la responsabilidad de crear el marco normativo y las condiciones necesarias para promover la economía circular y detener o, al menos, reducir el impacto negativo que estamos causando en el medio ambiente.

La economía circular no es otra cosa que un sistema de aprovechamiento de recursos que promueve la utilización de la mayor cantidad de materiales biodegradables posibles en la fabricación de bienes de consumo, para que estos puedan volver a la naturaleza sin causar daños medioambientales al agotar su vida útil. En aquellos casos donde no sea posible usar materiales biodegradables, la idea es diseñar los productos con el objetivo de facilitar un desacople sencillo para darle una nueva vida reincorporándolos al ciclo de producción y componer una nueva pieza. Y cuando esto tampoco sea posible, se deberá reciclar de una manera respetuosa con el medio ambiente.

La descripción de lo que representa la economía circular es simple y lógica, hasta podríamos pensar que cae por su propio peso, pero lamentablemente este enfoque aún no ha sido incorporado en el diseño de nuestros procesos productivos y/o productos. Migrar hacia una economía circular depende de todos los actores de la cadena, puede tener un costo alto, de seguro, pero al fin de cuentas será el costo que debemos pagar para que la tierra continúe siendo habitable. Recientemente, he visto en las redes sociales diversos anuncios de empresas de consumo masivo sobre cambios en los envases de sus productos. Por ejemplo, Nestlé, identificado por el grupo activista Greenpeace como uno de los principales generadores de

residuos plásticos, acaba de anunciar la creación de un instituto de investigación para acelerar el desarrollo de empaques amigables para el medio ambiente y se ha fijado la meta de utilizar 100% de empaques reciclables para el 2025.

Otro caso importante para mencionar es el del gigante Procter&Gamble. P&G se compromete a utilizar plástico reciclado en sus envases de productos de limpieza. La noticia especifica que este cambio se realizará, de momento, en Europa. Esperemos que este compromiso se extienda a todo el mundo, de lo contrario sería una política poco consistente. Además, P&G está desarrollando procesos productivos y productos que reduzcan el uso de agua y energía, así reducirá también la huella de carbono de sus consumidores. Esto es parte de su enfoque de sostenibilidad desde el diseño del producto hasta su consumo.

Nestlé y P&G no son las únicas empresas que están tomando acciones en favor del medio ambiente, Danone, PepsiCo, H&M, Coca-Cola y Unilever también han expresado su compromiso en este sentido y tienen iniciativas para cambiar sus productos y procesos para contribuir con el medio ambiente.

Ver ejemplos como estos nos hacen pensar que no todo está perdido. De alguna manera siento que hay una luz al final del túnel. Las grandes corporaciones están tomando acción en favor del medio ambiente y todo parece indicar que esa será la tendencia de los próximos años. Nos preguntamos cuál ha sido el punto de quiebre para que se inicie este cambio y, quizá, la respuesta se encuentre en el cambio en la mentalidad de los consumidores.

De acuerdo al Portal Euromonitor International, entre las megatendencias para el 2030, destacan la economía circular, la reinvención del shopping y los esfuerzos por la autenticidad, es decir, el consumidor de hoy está tratando de tener un impacto positivo en el medio ambiente a través de sus acciones cotidianas y optará por marcas que tomen acciones en favor del medio ambiente y la sociedad. Estas megatendencias están tomando fuerza en Europa y llegarán, esperemos más temprano que tarde, a países como el nuestro, tal como llegaron hace décadas atrás las botellas de plástico no retornables. 💍



NEGOCIOS INTERNACIONALES: ¿CÓMO NEGOCIAR... VIRTUALMENTE?

La pandemia ha entronizado las negociaciones en espacios virtuales. Esta inevitable alternativa tiene posibilidades de ser más efectivo para las contrapartes.



Durante los últimos meses, casi todas las negociaciones han estado ocurriendo virtualmente. Pero incluso antes del COVID-19 un número creciente de negociadores se conectaba a través de herramientas digitales. Las tecnologías de video, las teleconferencias de bajo costo y el correo electrónico se han convertido en formas eficientes para que los equipos se preparen juntos y negocien con sus contrapartes.

¿Qué nos dice la investigación sobre las negociaciones virtuales? ¿Son más o menos efectivos para crear valor para las contrapartes?

La imagen es mixta.

Primero, las malas noticias: negociar virtualmente tiende a dejar a las partes con resultados objetivos más pobres y sintiendo menos calidez y confianza mutua.

Adicionalmente, la investigación sugiere que la toma de decisiones en grupo es menos efectiva, menos satisfactoria y más prolongada cuando los grupos no se comunican cara a cara.

Aquí podemos precisar que al trabajar por email se tiende a ser menos cooperativos y se incrementan los riesgos de tener malos entendidos, ya que se sobreestima qué tan bien entienden nuestros mensajes aquellos que los reciben.

Sin embargo, la buena noticia es que la investigación también sugiere formas de mejorar las posibilidades de éxito en entornos virtuales.

Al planear negociaciones virtuales considerar:

- 1. Asignar roles claros a tu equipo.
- 2. Especifique y practique con métodos fuera de línea para enviarse mensajes.
- 3. Mantenga las charlas en paralelo breves.
- 4. El video es lo mejor; cuanto más grande mejor.
- 5. Corto y agradable.

Asimismo, al liderar negociaciones virtuales considerar:

- 1. Conéctese desde el principio
- 2. Aclarar limitaciones y supuestos
- 3. Occidentales: evalúen esconder su propia visión durante la video conferencia

No hay sustituto para la riqueza de la negociación en un entorno cara a cara. Pero a medida que navegamos por este período estresante de distanciamiento social, es útil recordar que las herramientas y los medios de comunicación digital pueden hacer que las negociaciones sean más eficientes y pueden ayudarnos a mantenernos conectados, siempre que sepamos cómo aprovecharlos al máximo.

Finalmente, como en toda disciplina, el ejercicio y la práctica le permitirán a usted y a su equipo encontrar la dinámica y el estilo que mejor se acomoden a sus necesidades para negociar virtualmente de manera exitosa.



Alvaro Abanto Bossio Product Manager y especialista en Gestión de Negocios Multiculturales



24-27 NOV 2020

PARTICIPA DE LA PRIMERA FERIA VIRTUAL

La mejor oportunidad para hacer crecer sus negocios.

- Una Feria Virtual de alcance mundial.
- Sin las limitaciones espaciales y temporales.
- A una fracción del costo tradicional.

No te quedes fuera, reserva tu

STAND VIRTUAL

- · Logotipo y galería de imágenes
- · Video corporativo, perfil del expositor, formulario de contacto. localización física del expositor.
- · Catálogo de productos y servicios, chat en línea y acceso a redes sociales
- · Ficha informativa Vcard.





No hay límite en el número de participantes



VISITAS A LA FERIA

40 mil profesionales del sector



PAÍSES PARTICIPANTES

> Países de la región, Asia y Europa



POSIBILIDADES DE NEGOCIO

CONFERENCIAS MAGISTRALES

> Mucho más que un evento convencional.

Contacto:





📞 +51 997 222 184 🔀 marketing@ecomingrupo.com 🌐 www.expoecomin.com



Organiza

















Promotores







































ALFY MÉDICA GANA DENSIDAD Y FLEXIBILIDAD EN ALMACENAMIENTO CON SOLUCIÓN DE JUNGHEINRICH PERÚ

La compañía adquirió un sistema de almacenamiento mixto que le ha permitido una mayor rentabilidad y un despacho más rápido de sus mercancías.



Parte de la solución consiste en un sistema pallet shuttle y un equipo retráctil.

Alfy Médica, empresa del rubro de importaciones y comercialización de insumos médicos, ha optimizado el espacio de su almacén gracias a una solución integral diseñada por Jungheinrich Perú, la cual le permite una mayor densidad de almacenamiento, utilizar un menor número de pasillos y tener una dinámica más ágil en el movimiento de paletas.

Inicialmente la empresa, que además cuenta con BPA (Buenas Prácticas de Almacenamiento), había solicitado una solución compuesta por racks selectivos junto con un equipo trilateral para una operación en pasillos angostos, con el objetivo principal de ganar en cantidad de posiciones.

Sin embargo, luego de un levantamiento de información y posterior análisis, Jungheinrich le presentó una propuesta opcional que mejoró

los beneficios que obtendría la empresa. Es así que la compañía decidió que la mejor alternativa era un sistema de almacenamiento mixto de racks selectivos más un sistema UPC pallet shuttle.

Conozcamos la historia de este caso de éxito en la presente entrevista a Guillermo Salinas Lopez, Gerente de Operaciones de Alfy Médica, quien nos cuenta algunas de las mejoras en rendimiento y rentabilidad que lograron con esta solución.

¿Qué solución le ofreció Jungheinrich Perú para el almacén de Alfy Médica?

Jungheinrich nos ofreció un equipo apilador retráctil para el movimiento de nuestros pallets y la estructura metálica para el almacenamiento de nuestros productos; es decir, sistema de racks

selectivos y sistema pallet shuttle, este último para tener mayor capacidad de almacenamiento y flexibilidad en la operación.

¿Cuál fue el proyecto inicial de Alfy Médica y cómo cambió después del asesoramiento de Jungheinrich?

Inicialmente habíamos pensado solo en racks selectivos y un equipo trilateral que pueda trabajar en pasillos angostos para obtener la mayor cantidad de posiciones. Después del asesoramiento de Jungheinrich, entendimos que la mejor solución para nuestra operación, sin duda, era implementar un sistema de almacenamiento mixto, es decir, por un lado, racks selectivos y por otro, sistema UPC pallet shuttle. Esto nos permitió usar un equipo apilador retráctil de menor costo al trilateral, reducir cantidad de pasillos y por consiguiente ganar mucho más espacio de almacenamiento de lo proyectado inicialmente.

¿Cómo respondió Jungheinrich a esta demanda? ¿Qué aspectos destaca?

Respondió de manera eficiente, visitaron nuestro almacén rápidamente para conocer nuestro requerimiento y luego nos invitaron a sus instalaciones donde pudimos conocer un poco más sus equipos y diferentes sistemas de almacenamiento. Finalmente nos expusieron la mejor solución para nuestra operación analizando costo-beneficio, lo cual nos dejó bastante satisfechos.

¿Qué beneficios les dará esta solución implementada en sus operaciones?

Rentabilidad. Si hubiéramos implementado solo racks selectivos, lo más probable es que en estos meses, donde hay mucha demanda en nuestro rubro, hayamos tenido que alquilar otro local para almacenar algunos productos. Asimismo, el UPC (Radio Shuttle) nos permite almacenar y despachar de manera muy rápida ya que se mueve a 1m/s y no hay tiempos muertos del operador del apilador.

¿Qué nos puede decir acerca de la calidad, rendimiento y seguridad de las soluciones adquiridas?

Desde un inicio sabíamos que los equipos alemanes Jungheinrich son reconocidos por su calidad, su bajo consumo de energía y diseños ergonómicos, lo que permite una mayor productividad al operador.

¿Qué aspectos fueron importantes para iniciar el acercamiento con Jungheinrich y cuál es su relación actual como cliente-proveedor?

Su buena reputación mundial y los años de experiencia en el rubro intralogístico. Actualmente hay una muy buena relación de comunicación constante y rápida para cualquier duda que tengamos.





Equipo retráctil apilando la paleta encima del carrito (radio-shuttle) del rack, el cual se encargará de desplazarla a la posición que le corresponde.



El otro elemento del sistema mixto corresponde a estanterías del tipo selectivo



Equipo de Alfy Médic, liderado por Guillermo Salinas Lopez, Gerente de Operaciones de la empresa (camisa azul)

JAC CAMIONES CRECE EN EL SEGMENTO POR LA ALTA DEMANDA DE VEHICULOS PARA REPARTO LOCAL

JAC Camiones, líder en el segmento de camiones chinos, cuenta con el respaldo y garantía de Derco, uno de los grupos automotrices más importantes del país.



La marca JAC Camiones ha logrado posicionarse en el puesto 1 en el segmento de camiones de origen chino, de acuerdo a la AAP.

Tras el inicio de las actividades del sector transporte y construcción, a causa del coronavirus, el segmento de camiones se viene recuperando progresivamente, debido a que cada vez son más las empresas que buscan adquirir una opción de transporte que los ayude con el traslado de productos y mercadería, en menor tiempo y de manera más eficiente.

Según el Gerente de JAC Camiones, George Montgomery, los camiones que están generando mayor demanda -en la actualidad-son los camiones pequeños debido a que se utilizan para satisfacer la demanda del reparto local, segmento que ha crecido mucho en los últimos meses.

En el caso de los camiones JAC, la marca avanzó al puesto 4 en el mercado total de camiones, desde el mes de julio y ha logrado posicionarse en el puesto 1 en el segmento de camiones de origen chino, según la Asociación Automotriz del Perú (AAP).

Esto se debe, a que los camiones de JAC se caracterizan por su versatilidad, precios competitivos, ideales para el reparto local y porque cuenta con el respaldo y garantía de Derco, uno de los grupos automotrices más importantes en la región.

"Las cifras de julio reconfirman nuestro liderazgo y nos impulsan a seguir trabajando para satisfacer las necesidades y demandas de todos nuestros clientes. No sólo representamos un vehículo de garantía en la parte mecánica, sino también un camión con los beneficios necesarios que harán crecer el negocio de nuestros clientes", sostuvo el líder de la marca, George Montgomery.

Atención personalizada y técnica a nivel nacional

Vale indicar que, frente a la pandemia, DercoMaq, la división de maquinaria de Derco junto a las marcas que representa, han acompañado a sus clientes a través de capacitaciones y cursos; lo que ha permitido a las empresas y al público en general, incrementar sus conocimientos en temas importantes para el día a día en sus rubros.

JAC Camiones ofrece a sus clientes soporte técnico y atención personalizada a través de todos sus concesionarios ubicados a nivel nacional. Siempre habrá un concesionario dispuesto a brindarle el máximo soporte a los clientes JAC Camiones porque "donde estés ahí estamos nosotros".

Más información en www.camionesjac.pe/ o llamar al 713-5000.

La primera revista peruana de logística en formato digital



Puedes descargar todas las ediciones de LOGISTICA 360 desde nuestra web: www.logistica360.pe



HUTCHISON PORTS PPC ES EL NUEVO LUGAR PARA LA RELOCALIZACIÓN LOGÍSTICA EN PANAMÁ

La compañía, red portuaria líder en el mundo, busca ampliar la oferta de Panamá como hub logístico en la región a través del proyecto ZAL PPC, el cual generará múltiples beneficios a los clientes.



Jna de las ventajas del ZAL PPC es que se puede customizar la carga hacia los diferentes mercados.

Para aprovechar mejor la posición estratégica de Panamá en cuanto a su conexión entre Asia y el continente americano, Hutchison Ports PPC empezó desde el 2018 a evaluar la posibilidad de diversificar sus servicios para ir más allá del simple trasbordo de carga a través de sus puertos.

Buscando ofrecer ese valor agregado a sus clientes y en alianza con el gobierno nacional surge la Zona de Actividades Logística (ZAL PPC). Lo que se busca es que los puertos de Balboa y Cristóbal se conviertan en la punta de lanza para convertir a Panamá en un hub logístico en la región.

"Panamá por su conectividad permite acercar el producto al mercado final, con la oportunidad de personalizar los productos y servicios de acuerdo con las necesidades a medida que vaya cambiando la demanda de los mercados regionales, lo que hace la operación más competitiva y atractiva a la inversión y reubicación de empresas en el país", afirma Jared Zerbe, Director Ejecutivo de PPC.

De acuerdo con Ana Reyes, Directora del Gabinete Logístico, la estrategia nacional busca ampliar la oferta de Panamá como hub logístico para que los clientes puedan hacer las operaciones

44

Con el proyecto ZAL PPC los beneficios para los clientes son múltiples, principalmente impactan en una reducción importante en el costo y en el tiempo de la operación local y regional.

77



La ZAL PPC en el puerto de Balboa cuenta con una plataforma de 1,500 metros cuadrados de bodega con área de descarga.

necesarias, sobre todo ahora con la crisis del COVID-19 en que urge una cadena de suministros que sea resiliente, que ayude al cliente a hacer los cambios oportunos, dependiendo de la demanda y acercando el producto a su mercado final.

"Ahora mismo creo que hay una oportunidad perfecta, en todas las crisis hay oportunidades. Las instituciones del Estado se han estado adecuando para responder a los clientes en el tema de digitalización y modernización de sus procesos, tanto la aduana como en los otros organismos involucrados, están pasando por este proceso y creo que ahora con esta nueva operación el momento es oportuno por la dinámica de modernización sobre todo con el tema de digitalización", recalcó Reyes.

Ampliar la oferta de servicios

Para Gloria Morales, directora de Supply Chain, consultora y experta en comercio internacional, con **el proyecto ZAL PPC** los beneficios para los clientes son múltiples, principalmente impactan en una reducción importante en el costo y en el tiempo de la operación local y regional.

Con respecto a los costos de transporte terrestre en operaciones regionales, prácticamente se eliminan. Los tiempos se acortan permitiendo mayor eficiencia en el proceso. Otra ventaja es que se puede customizar la carga hacia los diferentes mercados, de manera que se puede usar a Panamá para flexibilizar los inventarios y reducirlos permitiendo mayor beneficio en el manejo de los mismos. Se puede tener un inventario que se va moviendo de acuerdo con las necesidades de cada mercado en Centro y Suramérica.

Para Gloria Morales esto nunca sería posible si se saca la carga del puerto.

"Sacar el contenedor del puerto, llevarlo a Colón, desconsolidarlo y volverlo a traer toma de una semana a 15 días, lo que no tiene sentido, cuando se puede realizar la misma operación en el puerto en cuatro días. Y además se puede tener el beneficio de colocar etiquetas, reempacar, hacer kits, customizar el producto de acuerdo con el mercado y las necesidades específicas de la carga en cada país, lo que es un gran valor agregado. De hecho, en eso está el Gobierno en estos momentos, buscando cómo ser un centro de mayor valor y no solo un punto de transbordo", afirma la consultora.

Servicios con valor agregado

En la actualidad la **ZAL PPC** en el puerto de Balboa cuenta con una plataforma de 1,500 metros cuadrados de bodega con área de descarga en la que se realizan y se ofrecen los servicios de lo que ahora en términos logísticos se conoce como "cross docking", desconsolidación y consolidación de carga de manera rápida y segura.

Según Morales, "aquí en Panamá cuando un contenedor llega al puerto normalmente se lleva la carga a un depósito en Zona Libre, allí se desconsolida, se realiza una nueva orden de salida, se carga y retorna al puerto. Entonces hay gastos y tiempos innecesarios. En los países en los que he trabajado eso se hace dentro del puerto, por eso este es el primer servicio que creamos, el de "cross docking". Este es el primer paso".

Por otra parte, también se ofrece un servicio más enfocado hacia clientes finales que les permite tener la ventaja de un almacén y desde ahí realizar un proceso de "sorting" en el que la carga que llega en contenedores de Asia o Estados Unidos se mezcla en puerto y finalmente se envía a destinos finales en el mismo contenedor.

44

En la actualidad en la ZAL PPC en el puerto de Balboa se realizan y ofrecen servicios de "cross docking", desconsolidación y consolidación de carga de manera rápida y segura.

7

Parte del proyecto contempla una ampliación de tres bodegas, cada una de 10 mil metros cuadrados, ofreciendo digitalización del proceso con una mayor visibilidad al cliente a través de sistemas digitales de indicadores e inventarios para que en línea pueda realizar la trazabilidad y el control de la operación.

El gobierno como aliado

Para que este proyecto **ZAL PPC** sea todo un éxito sobre todo para el país, la Autoridad Nacional de Aduana juega un rol determinante, en el desarrollo del mismo.

Para su directora Tayra Barsallo, "estamos invirtiendo en capacitar a nuestros recursos humanos, también en tecnología de punta que permita lograr los controles necesarios de manera eficiente y ahora con el COVID 19, evitando que los usuarios tengan contacto directo con los funcionarios y colaboradores. Al mismo tiempo estamos desarrollando procesos aduaneros que respondan a las necesidades actuales de mercado y del entorno logístico y global que es lo que nos están exigiendo".

Una primera tarea se centró en la actualización de la legislación aduanera para permitir una normativa acorde con la realidad nacional y mundial. Además, fue necesario revisar los tratados y convenios internacionales que Panamá ha firmado con diferentes países para dinamizar esas relaciones y crear nuevos regímenes aduaneros que se adecuen a los modelos modernos de negocios.

"Una de las cosas más importantes es que nos daría mayor competitividad y atracción para los inversionistas, eso es fundamental. Por otra parte, este tipo de depósito de mercancía al estilo 'cross docking' nos va a garantizar la trazabilidad de la carga, es decir, la utilización y mejora de equipos informáticos, nos va a permitir tener un inventario de dicha mercancía lo cual es positivo y entra dentro de nuestras responsabilidades fundamentales que son los controles eficaces", aseguró Barsallo.

Otro de los aspectos que destaca la directora de Aduanas, es que estos servicios también van a contribuir con el desarrollo del transporte multimodal, porque al disminuir los costos para los



En el servicio de "sorting" la carga que llega en contenedores de Asia o Estados Unidos se mezcla en puerto y se envía a destinos finales en el mismo contenedor.

usuarios, se genera una mayor atracción para las empresas que se verán beneficiadas con las ventajas de este modelo de negocio.

La **ZAL PPC** se encuentra en la mejor posición en la región con rápido acceso a los distintos mercados y a los exportadores tanto en el caribe y en el litoral atlántico de América Latina como el litoral pacífico del continente americano y asiático.

Su carga y su inversión están en las mejores manos y con el respaldo mundial de Hutchison Ports.

DATOS CLAVE:



- Con el proyecto ZAL PPC los beneficios para los clientes son múltiples, principalmente impactan en una reducción importante en el costo y en el tiempo de la operación local y regional.
- En la actualidad la ZAL PPC en el puerto de Balboa cuenta con una plataforma de 1,500 metros cuadrados de bodega con área de descarga en la que se realizan y se ofrecen los servicios de lo que ahora en términos logísticos se conoce como "cross docking", desconsolidación y consolidación de carga de manera rápida y segura.
- En el ZAL PPC también se ofrece un servicio más enfocado hacia clientes finales que les permite tener la ventaja de un almacén y desde ahí realizar un proceso de "sorting" en el que la carga que llega en contenedores de Asia o Estados Unidos se mezcla en puerto y finalmente se envía a destinos finales en el mismo contenedor.
- Parte del proyecto contempla una ampliación de tres bodegas, cada una de 10 mil metros cuadrados, ofreciendo digitalización del proceso con una mayor visibilidad al cliente a través de sistemas digitales de indicadores e inventarios para que en línea pueda realizar la trazabilidad y el control de la operación.







DESAFÍOS LOGÍSTICOS POR COVID-19

Como parte de sus ciclos de conferencias virtuales, Logística 360 realizó el viernes 18 de septiembre el webinar: "Claves y desafíos logísticos en la satisfacción del cliente en tiempos de COVID-19", que tuvo la participación de Angel Torres - Gerente de Cadena de Suministros en OXXO Perú; Franco Alberto Riva Zaferson - Gerente General Huerta de Hierro; y Rodrigo Sánchez Tregear – Jefe de Compras en Alicorp

Angel Torres señaló que las empresas que sufrieron el impacto inicial de la pandemia se pueden categorizar en dos grandes grupos, aquellas organizaciones que continuaron operando, como por ejemplo las compañías de primera necesidad; y aquellas organizaciones que tuvieron que dejar de operar, como por ejemplo restaurantes o líneas áreas.

"En nuestro caso, como Oxxo Perú, que seguimos operando, los principales retos que tuvimos primero fue el cómo lidiar el factor psicológico asociado a esta situación y segundo asegurar una adaptación ágil", indicó.

Rodrigo Sánchez dijo que uno de los puntos importantes al inicio de la pandemia fue como dar continuidad a las operaciones. Bajo esa premisa, resaltó que los principales retos a cumplir fueron implementar protocolos para velar por la seguridad de las personas; así como temas relacionados a las restricciones del transporte de carga de producto hacia el cliente y del transporte de las mismas personas encargadas de mover la cadena.

"No solo de nosotros, sino de toda la cadena que nos abastece; es decir, la logística de entrada y salida", agregó.

Por su parte, Franco Riva señaló que los inventarios de las empresas se vieron afectados por problemas y demoras en las importaciones de insumos para la producción de bienes de consumo esenciales; "en el caso de retailers han habido también demoras, sobre todo en aduanas porque han trabajado con la capacidad muy limitada", indicó.

"No solo es un tema de inventario en productos de comercio, sino también en la producción porque estamos limitados debido a insumos para la fabricación; hemos tenido que ver cómo reducir la incertidumbre de varias formas", comentó.





SOLUCIÓN VEHICULAR: MÁS RENTABILIDAD Y EFICIENCIA EN TRANSPORTE DE ÚLTIMA MILLA

La actual coyuntura propiciada por la pandemia del COVID-19 ha generado que cada vez haya una mayor demanda de vehículos ligeros para el transporte de última milla que hagan más eficiente y rentable la entrega de productos.

En ese contexto, la empresa CICLOP SAC, autor de la patente, en conjunto con Revo Motors SA, presentaron un innovador vehículo, el N1 de la categoría O2, que permite transportar un mayor volumen de productos de poco peso, con una fácil maniobrabilidad y de manera más eficiente y rentable a diferencia de vehículos convencionales.

"Ofrece más capacidad de volumen que el vehículo convencional, incluso hasta un 100% más", indicó Edgardo Salas Palacios, Ceo de CICLOP SAC, autor de la patente, en el webinar Mini Tractos: Soluciones innovadoras para la última milla, realizado el 11 de setiembre por Ciclop en colaboración con Logística360.

Una de las empresas que está utilizando este vehículo es AFE Logistics & Supply Chain. De acuerdo con su gerente de Operaciones, Richard Murcia, la solución ha sido muy eficiente para mejorar el proceso de entrega de la mercadería de poco peso y alta densidad cúbica, destacando su fácil maniobrabilidad en zonas urbanas.

Webinar

MINI TRACTOS: SOLUCIONES
INNOVADORAS PARA LA ÚLTIMA MILLA

Figurio Salar Palaches
Anter Carbajál Aguirra

"Tiene un rendimiento ideal para trasladarse en zonas urbanas, por su fácil maniobrabilidad en las calles transitadas, algo que en el vehículo común en algunas calles cerradas, por algunas maniobras que tiene que hacer el vehículo y por el mismo tamaño de la plataforma, se dificulta", indicó.

Pedro Garcés Negri, gerente de Marca de Revo Motors SA, resaltó por su parte que esta solución es altamente rentable ya que permite atender con un solo viaje lo que normalmente se requiere hasta 4 viajes.

Además, indicó que las prestaciones del vehículo se complementan y fortalecen con el respaldo y experiencia de más de 25 años del grupo Euromotors.

"Revo Motors, empresa del grupo Euromotors, se suma a esta innovadora propuesta de mini tracto con semirremolque para ofrecer no solo estos beneficios sino también todo el respaldo y experiencia que nuestro grupo automotriz ofrece en sus más de 25 años para las 15 marcas que representa en toda su red de concesionarios y talleres autorizados a nivel nacional", comentó



OPTIMIZACIÓN DE COSTOS LOGÍSTICOS EN COMERCIO EXTERIOR

Las empresas de comercio exterior que busquen ser competitivas reduciendo costos logísticos y mejorando tiempos en sus procesos, deben tomar en cuenta todas las opciones que existen en términos de incoterms y saber elegir la adecuada de acuerdo a sus capacidades logísticas y a sus necesidades, se señaló en la conferencia virtual "Optimización de Costos Logísticos en el Comercio Exterior", organizado por Securex en colaboración con Logística360 "Supply Chain Management". el 25 de setiembre.

"En la medida en que nosotros como exportadores le demos a nuestros clientes todas estas alternativas en todos los términos incoterms, nos da mejor competitividad y mejor imagen", señaló Pool Ccanto, especialista en Comercio Exterior y Supply Chain Management.

Ccanto explicó que la elección del incoterms va depender de las necesidades de la empresa y de sus capacidades logísticas. La elección del incoterms ideal ayudará a reducir los costos logísticos en las etapas que existen en el proceso de Distribución Física Internacional (DFI)

"Si mi logística es buena lo más probable es que, si soy comprador, me interese comprar en Ex works porque mi logística y las tarifas que yo consiga con todos los operadores que intervienen son las menores. Si es que no tengo buenas tarifas y es el proveedor quien tiene mejores tarifas de flete, por ejemplo, porque es más grande o tiene mejor poder de negociación, yo prefiero que me venda con el flete inclusive; entonces estoy hablando de un incoterms CPT o un incoterms CIP, en el cual el vendedor tiene que pagar esa obligación", detalló.

En las operaciones de comercio exterior, el cambio de moneda es inherente y también es importante para la competitividad de las empresas. En ese sentido, Edson Campaña, Co-Founder and CEO at Securex Perú, señaló que la plataforma digital de Securex otorga múltiples beneficios a empresas y personas en operaciones de este tipo, en comparación con los agentes tradicionales.

"Securex es una herramienta digital que permite que personas y empresas consigan un tipo de cambio en tiempo real, como si lo encontraras en una casa de cambio o un cambista, pero con la seguridad y rapidez que te ofrece un banco", dijo.

Resaltó que uno de los beneficios es que reduce y automatiza los procesos, pudiendo generar un comprobante y un backup de todas las operaciones que se haya realizado, además de una boleta o factura electrónica que llega al correo registrado.



Señaló que otro beneficio importante es que ofrece la mejor tasa de cambio gracias a que interconecta a muchas empresas y al volumen de transacciones que en dicha plataforma se realizan. Asimismo, resaltó que la herramienta de Securex ofrece mucha seguridad, pues toda la transacción se hace en una página web con certificado SSL, registrada en la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) como casa de cambio.

Por último, resaltó que la rapidez es otro de sus beneficios, pues evita traslados físicos innecesarios. "Todos estos beneficios se traducen en menores costos haciendo que las empresas puedan mejorar sus márgenes comerciales y obtener una mayor competitividad empresarial", enfatizó.









ESTANTERÍA ÁNGULO RANURADO



RACK



AUTOPORTANTE



TRANSPORTADORES MOTORIZADOS Y GRAVITACIONALES



GÓNDOLAS



MÁS EN NUESTRO





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

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







