

EDICIÓN 37 - ABRIL 2021

# LOGISTICA 360

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

## CANAL DE SUEZ

El atasco que afectó  
la Cadena de Suministro

### DINET

Adelanta su  
logística de  
e-commerce

### NEGOCIOS INTERNACIONALES

En la nueva  
normalidad

### PARQUE LOGÍSTICO EN CALLAO

Ambicioso proyecto  
en el primer puerto

# INFRAESTRUCTURA LOGÍSTICA DE CLASE MUNDIAL



LatAm Logistic Properties se especializa en el desarrollo integral, operación y arriendo de proyectos logísticos e industriales. Contamos con una operación regional (Costa Rica, Colombia y Perú), y estamos comprometidos en brindarle a nuestros clientes en cada uno de nuestros proyectos, los mejores estándares internacionales de diseño y condiciones comerciales del mercado, generando así operaciones modernas y eficientes que cumplan con especificaciones de Clase Mundial, seguridad y que tengan un compromiso activo con el medio ambiente.

# Primera empresa en el país que ofrece 3 modelos de negocios logísticos con estándares internacionales



## Almacenes en Alquiler

Somos ágiles y eficientes, cuando identificamos una oportunidad de inversión, siempre buscamos desarrollar y potenciar positivamente la zona de influencia del activo, aplicando toda nuestra experiencia regional beneficiando así a nuestros inversionistas y la comunidad.



## Proyectos Build To Suit

Desarrollamos de manera integral proyectos de infraestructura logística e industrial Llave en mano, hechos a la medida de nuestros clientes. Utilizamos toda nuestra experiencia regional y conocimientos específicos de cada mercado, para ofrecer las mejores alternativas de financiamiento, diseño, construcción y arrendamiento a largo plazo.



## Operaciones Sale & Lease

Ofrecemos operaciones especialmente diseñadas para cada tipo de cliente, permitiéndoles negociar la venta de sus activos logísticos e industriales y quedándose como arrendatarios de largo plazo. Esta modalidad de negocio genera que las empresas ejecuten la plusvalía de sus activos operativos.



Socio estratégico



Certificación Ambiental



## Con la plataforma de servicios más eficientes



Centro de monitoreo  
y seguridad  
integral CCTV



Estacionamiento  
interno de camiones  
y vehículos de carga



Sistema  
contra  
incendio NPFA



Operación  
ininterrumpida



Comedor  
central  
concesionado



Aseo  
industrial  
mecanizado

**5 AÑOS**

**SIENDO LÍDERES**



**EN VENTAS DE MONTACARGAS EN EL PERÚ**



**TOYOTA**

EQUIPOS INDUSTRIALES

**RAYMOND**

[www.mitsui montacargas.pe](http://www.mitsui montacargas.pe)



MitsuiMontacargasOficial

981 252 643

**MITSUI SANTA ANITA**  
Carr. Central 1283

**MEGACENTRO LURIN**  
Carr. Panamericana Sur km 29

**MEGACENTRO CHICLAYO**  
Au. Panamericana Nte. 779

**MITSUI AREQUIPA**  
Av. Villa Hermosa 1151, Cerro Colorado

# ALMACENES PARA TODOS



Flexibilidad, desde 20m<sup>2</sup> a más de 100,000 m<sup>2</sup>



Adaptabilidad para todo tamaño de negocio



Experiencia, 36 años en el mercado



Seguridad y monitoreo con más de 600 cámaras.

**INGRESA A BSF.PE**  
ESCRÍBENOS A [INFO@BSF.PE](mailto:INFO@BSF.PE)

## CENTRO DE DISTRIBUCIÓN



**ALTURA:** De 8 a 10m

**ANDENES:** Desde 8 andenes de carga y descarga por C.D.

**ESPACIOS:** Oficinas, Servicios higiénicos y camerinos.

**ALTURA PORTÓN:** 4.5m

## ALMACÉN ESTÁNDAR



**ALTURA:** De 6, 7 a 8m

**SUPERFICIE:** Desde 200m<sup>2</sup>

**ALTURA PORTÓN:** 4.5m

## MINI ALMACÉN



**ALTURA:** De 3.4m

**SUPERFICIE:** Desde 25m<sup>2</sup>

**ALTURA PORTÓN:** 2.5m

**BSF** ALMACENES  
DEL PERÚ



(511)625-4300



[WWW.BSF.PE](http://WWW.BSF.PE)



CENTRO LOGÍSTICO PORTADA DE LURÍN



CENTRO LOGÍSTICO VILLA EL SALVADOR



CENTRO LOGÍSTICO PORTADA DE LURÍN SUR



## DECISIÓN DE COMPRAS EN MONTACARGAS

Difícil e invaluable proceso. 16

## ARCA CONTINENTAL LINDLEY

La innovación, componente vital en la gestión de canales. 22

## BSF: ALMACENES PARA TODOS

Modelo flexible y multiformato en alquiler de almacenes. 46



## LOS ROBOTS LLEGARON A LA AGROINDUSTRIA

Desde robots recolectores hasta tractores autónomos. 60

## DEPÓSITO SIMPLE DE CONTRANS EN CALLAO Y LURÍN

Múltiples ventajas y modalidades de almacenamiento. 64

## DEFINICIONES DE PROCUREMENT Y PURCHASING

Y la casa estratégica de procurement. 90

## CADENA DE SUMINISTROS 94



## UNA OPORTUNIDAD QUE REQUIERE EL COMPROMISO DE TODOS

El 11 de abril el Perú elegirá a un nuevo Presidente de la República y a los nuevos 130 congresistas. Será la oportunidad de -en el bicentenario de nuestra Independencia- iniciar un proceso de transformación que rescate al país de la crisis económica, social y política en la que se encuentra, devolviendo la tranquilidad que se necesita para mitigar la amenaza del covid-19 y avanzar con una visión de país.

No es una tarea fácil por muchas razones que saltan a la vista. La presencia de esta enfermedad aún pone en riesgo la salud y bienestar de la población, pero se han dado importantes avances como la producción de diferentes vacunas, con las cuales ya muchos países, incluido el Perú, vienen inoculando a sus habitantes para reducir los riesgos y consecuencias de contagio.

En este contexto, muchos mercados continúan operando bajo las restricciones y protocolos de seguridad normados por el Gobierno. Parte de este cambio de la situación del país necesita del compromiso de las empresas en cuanto a promover prácticas modernas en materia de operatividad, responsabilidad social y cuidado ambiental, que propicien una economía con mayor empleo pero de manera sostenible.

La logística es un rubro de indiscutible valor para el desarrollo de los mercados. El país necesita de cadena de suministros con una logística moderna e innovadora, que se alinee a los más altos estándares internacionales. Los negocios de cualquier sector deben aplicar e implementar soluciones que mejoren la productividad, que hagan más seguro el trabajo de las personas y que generen crecimiento.

En esta edición, presentamos los planes, las soluciones, los servicios y las expectativas de algunas de las compañías más importantes del sector logístico. Además, veremos la experiencia de como importantes empresas nacionales e internacionales ya vienen aplicando equipamiento, maquinaria y tecnologías logísticas, además de utilizar servicios de almacenamiento y despacho.

Hemos reunido para ello a proveedores de equipos de mantenimiento, de sistemas de almacenaje, firmas de real estate en alquiler de almacenes, operadores logísticos integrales, desarrolladores de tecnologías de punta, empresas de consumo masivo, etc. También contaremos con los artículos de opinión de expertos en logística, cadena de suministro y comercio exterior.



Jorge Choque  
Consejo Editorial

## LOGISTICA360

THE SUPPLY CHAIN MAGAZINE

**Gerente General**  
Marina Ayres Lima

**Gerente Comercial**  
Janet Hernández

**Director**  
Oscar J. Hdez

**Jefe de Prensa**  
Jorge Choque

**Dirección de Arte y Diseño**  
Mónica Tamashiro

**Colaboradores**  
Ian Sanchez Rivera  
Javier Gustavo Oyarse Cruz  
Jimmy Herrera Gutierrez  
Juan Carlo Muñoz Fiore  
Justo Carbajal Aguirre  
Richard Zamora

**Edición de Fotografía**  
Sandra Pereda

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

**OFICINA MADRID - ESPAÑA**  
Calle Génova N°6 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 37, Mes Abril, año 2021

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

[www.logistica360.pe](http://www.logistica360.pe)



## Terminales portuarios estiman una inversión de USD 108 millones para el 2021

Las empresas concesionarias de terminales portuarios supervisados por el Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (Ositrán), según información presentada en las sesiones de Planes de Negocios 2021, estimaron para el presente año una inversión de USD 108 millones, destinada a modernizar la infraestructura portuaria y mejorar la calidad de los servicios.

En el marco de las exposiciones de sus Planes de Negocios, las concesionarias destacaron que pese al impacto negativo causado por la pandemia y la declaratoria del estado de emergencia dado por el Gobierno para prevenir el COVID-19, continuaron operando en el 2020, sin embargo, en general se presentaron caídas en su nivel de crecimiento relacionado con el movimiento de la carga, en comparación con el mismo periodo en 2019.



## Obras en el aeropuerto de Chiclayo superan los 400 millones de dólares

Los trabajos para la modernización del aeropuerto de Chiclayo superan los 400 millones de dólares en inversiones, así lo informó el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC).

Dichas obras consisten en la rehabilitación del sistema de pistas y la construcción del cerco perimétrico, así como la mejora del servicio aeroportuario de este terminal.

El MTC informó que actualmente se viene culminando la pavimentación de la calle Delta, cuyo funcionamiento como pista temporal permitirá el inicio de las actividades constructivas en la pista de aterrizaje. Se estima que dichos trabajos estarían concluyendo en el segundo trimestre del presente año.

## Gobierno Contrata a Francia para la construcción de la nueva Carretera Central

El Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) seleccionó al Estado de Francia para que brinde asesoría técnica a nuestro país, mediante la modalidad de Gobierno a Gobierno, para la construcción de la Nueva Carretera Central y la Vía Expresa Santa Rosa del Callao.

“Francia nos acompañará en el proceso de ejecución de esta vía que va a permitir un nuevo nivel de transitabilidad entre la costa y el centro del país. Habrá un proceso de

alta ingeniería y vendrán técnicos de gran nivel, lo que hará posible que en el 2025 tengamos una nueva Carretera Central”, sostuvo el ministro de Transportes y Comunicaciones, Eduardo González. La Nueva Carretera Central integrará al departamento de Lima con la carretera Longitudinal de la Sierra. Se calcula que esta vía de 136 kilómetros beneficiará a 9 millones de personas.





### Perú duplicó exportaciones de kión en 2020 al alcanzar los US\$ 106 millones

Las exportaciones peruanas de kión sumaron 106 millones de dólares en 2020, monto superior en 156% respecto a los 42 millones registrados en 2019, indicó la Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú (Agap).

De acuerdo a información de la Sunat, el volumen de los envíos sumaron 50,649

toneladas el año pasado, cantidad superior en 116.24% respecto al 2019. “El kion ya es un importante producto de nuestra canasta agroexportadora, debido al potencial que tiene en diversos mercados”, subrayó el director ejecutivo de AGAP, Gabriel Amaro.

### Autoridad portuaria nacional aprobó expedientes técnicos para iniciar obras de la fase 2 del muelle sur del T.P. del Callao

El principal puerto del país, el Callao, tendrá la oportunidad de continuar su proceso de crecimiento y modernización, pues la Autoridad Portuaria Nacional (APN), entidad adscrita al Ministerio de Transportes y Comunicaciones y conductora del desarrollo del Sistema Portuario Nacional, aprobó los expedientes técnicos de obras de la Fase 2 e inversiones adicionales del Nuevo Terminal de Contenedores del Terminal Portuario del Callao - Zona Sur, operado por DP World Callao.

El Expediente Técnico de Obras (ETO) de inversiones obligatorias del referido terminal portuario, aprobado por la APN, presenta una inversión ascendente a más de S/ 579 millones (incluido I.G.V.) y un plazo de ejecución de obras para la Sub-Fase 2A de 730 días, Sub-Fase 2B de 540 días y Sub-Fase 2C de 540 días.



### Exportaciones de cítricos lograron récord histórico el 2020 al sumar US\$ 262 millones

Las exportaciones de cítricos alcanzaron 262 millones de dólares durante el año pasado, lo cual implicó un crecimiento de 37% en comparación con lo registrado en el 2019, lo que se constituye en un récord histórico, informó el Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Lima (Idexcam).

Detalló que ello implicó despachos de 244,783 toneladas, con lo que se mantiene una tendencia positiva desde el 2017. Ante la expansión del covid-19, explicó que hay una creciente demanda de cítricos, especialmente de mandarinas, debido a sus propiedades antioxidantes y su alto contenido de vitamina C que refuerzan el sistema inmunológico.

## MTC: terminal portuario de chancay recibirá buques con capacidad para 18,000 contenedores

El ministro de Transportes y Comunicaciones, Eduardo González, inspeccionó el Terminal Portuario Multipropósito de Chancay, una inversión de Cosco Shipping y la minera Volcan, que se convertirá en una de las principales puertas de entrada al Perú y un centro complementario al puerto del Callao en carga de contenedores. Será un terminal moderno, bien equipado y con capacidad para recibir buques portacontenedores, que transportan 18,000 contenedores, directamente desde Asia, declaró el titular del MTC. Con este proyecto, Perú apunta

a convertirse en el hub de Asia en el Pacífico sur.

El megaproyecto transformará a Chancay, en la provincia de Huaral, en un hub regional a efectos de redistribuir la carga a otros países cercanos como Chile, Ecuador y Colombia. “Esta obra va a generar 1,500 empleos directos y 7,500 empleos indirectos y representa una inyección económica de capitales privados a la economía de nuestro país. La inversión del proyecto es aproximadamente de US\$1,213 millones”, indicó González.



## Cosco shipping construirá dos puentes para ingreso y salida a mega puerto de Chancay

Con la finalidad de hacer más eficiente el flujo vehicular de ingreso y salida al complejo portuario, la empresa Cosco Shipping, en coordinación con el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, ha incluido en su proyecto la construcción de dos puentes para ingresar y salir de este terminal desde la vía Panamericana Norte sin obstruir el tránsito.

Dicha información se dio a conocer durante la inspección que realizó el ministro de Transportes y Comunicaciones, Eduardo González, al Terminal Portuario Multipropósito de Chancay que se convertirá en una de las principales puertas de entrada al Perú y un centro complementario al puerto del Callao en carga de contenedores.

## Construcción de carretera que une Cusco y Arequipa tiene avance del 63%

Los trabajos de construcción de la carretera que une Cusco con Arequipa tienen un avance de 63%, de acuerdo con Proviás Nacional, órgano ejecutor del Ministerio de Transporte y Comunicaciones (MTC) y responsable de la obra.

El proyecto “Rehabilitación y mejoramiento de la carretera Patahuasi-Yauri-Negromayo, tramo: Negromayo-Yauri-San

Genaro” está ubicado entre las provincias Espinar (Cusco) y Caylloma (Arequipa). Este tramo forma parte del corredor vial Apurímac, Cusco y Arequipa.

La obra compromete una inversión superior a los S/ 287 millones. Su ejecución contribuye a la reactivación económica de ambas regiones.





**CCL: Fallo del TC sobre D.L.1492 contribuirá a reactivar comercio exterior**

La Cámara de Comercio de Lima (CCL) destacó que el fallo del Tribunal Constitucional que declaró infundada la demanda de inconstitucionalidad contra el Decreto Legislativo 1492, posibilitará la reactivación, continuidad y eficiencia de las operaciones vinculadas a la cadena logística del comercio exterior del país. La demanda de inconstitucionalidad fue interpuesta por el Colegio de Abogados de Callao.

En los fundamentos de su sentencia, el Tribunal Constitucional (TC) subraya que “los artículos 11, 12 y 13 del Decreto Legislativo 1492 solo regulan un marco normativo sobre el que se desarrollarán estas actividades de comercio exterior y que no representan injerencias en las libertades contractuales”.

**Chile abre sus puertas a la uva, granadilla, miel y pimiento morrón peruanos**

Las negociaciones entre el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (Senasa) de Perú y el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) de Chile camino a buen puerto para la exportación de uva, granadilla, pimiento morrón y miel de abeja al mercado sureño. De acuerdo al portal Agraria.pe, Senasa y SAG tienen definido un plan de trabajo que materializaron en diciembre de 2019, cuando establecieron los productos de interés para ambas partes.

“La relación con el SAG es permanente y en reunión virtual sostenida hoy reiteramos el interés de priorizar las gestiones para el acceso de la uva, granadilla, pimiento morrón y miel de abeja al mercado de Chile, donde ya disfrutamos de nuestra palta Hass y sandías”, precisó Miguel Quevedo Valle, jefe nacional del Senasa.



**Exportaciones peruanas de camu camu alcanzaron récord en 2020**

Las exportaciones peruanas de camu camu crecieron de manera significativa durante el 2020 y lograron un récord en sus envíos al mundo, destacó el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur).

De acuerdo con información de la Dirección General de Investigación y Estudios sobre Comercio Exterior del Mincetur, los envíos

de camu camu, fruta con alto contenido de vitamina C, sumaron 4.7 millones de dólares, 71% más que lo exportado en el 2019 (2.7 millones de dólares). Los envíos de este fruto nativo de nuestra Amazonía tuvieron como destino a Estados Unidos (47%), la Unión Europea (17%), Japón (8%), Canadá (7%) y Australia (7%).

## Negocios canalizan 50% de sus ventas mediante comercio electrónico

Los negocios intensificaron su proceso de digitalización en los tiempos de la pandemia del covid-19 y la cuarentena, lo cual motivó que sus ventas a través del comercio electrónico comenzarán a crecer exponencialmente.

“Antes de la pandemia, cerca del 12% del total de ventas transaccionadas se

realizaba por comercio electrónico. A diciembre del 2020, la cifra había crecido hasta 36%, y en la primera quincena de la actual cuarentena (febrero del 2021) ya superó el 50% de lo procesado”, señaló Gonzalo Caillaux, gerente de la División Corporativa de Niubiz.



## Loreto contará con su segundo ferry a partir de marzo, según MTC

El Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) informó que el segundo ferry de la región Loreto, a cargo de la ruta fluvial Iquitos-Santa Rosa, llegará en marzo para dar inicio a sus servicios.

Según el MTC, la adquisición de este vehículo asegurará que el servicio de transporte fluvial cubra las necesidades

de la ciudadanía y garantice la continuidad del servicio. “El objetivo es brindar un transporte seguro y digno para los ciudadanos de la Amazonía. La nueva embarcación cuenta con todo el equipamiento necesario para un viaje confortable y seguro para los usuarios”, sostuvo el titular de MTC, Eduardo González.

## Perú tendrá segunda inflación más baja de Latinoamérica hasta el 2025

El Perú mostrará la segunda inflación más baja de América Latina en los próximos cinco años, proyectaron los panelistas del FocusEconomics Consensus Forecast LatinFocus, en el último informe, de marzo del 2021.

Así en América Latina, la inflación en Perú se ubicará en segundo lugar este

año con 2%, después de Ecuador con una inflación de 0.9%, según el informe del FocusEconomics Consensus Forecast LatinFocus. Le seguirán las inflaciones de Bolivia (2.2%), Colombia (2.7%), Paraguay (3%), Chile (3.1%), México (3.7%), Brasil (4%), Uruguay (7.3%) y Argentina (46.4%).





### Petroperú y Enel X inician implementación de electrolineras en estaciones de servicios

Con el fin de incentivar la movilidad eléctrica en el país, Petroperú y Enel X Perú inauguraron la primera electrolinera en las estaciones de servicio afiliadas a la empresa estatal, la cual se encuentra ubicada en la estación de servicios Kío, en el kilómetro 25.62 de la carretera Panamericana Sur.

Esta iniciativa se realiza como parte del Acuerdo Marco de Cooperación que recientemente suscribieron ambas empresas para incentivar la movilidad eléctrica en el Perú, promoviendo las ventajas económicas y ambientales que genera el uso de vehículos eléctricos.

### Movimiento de vehículos pesados se incrementó en 3.1% en enero de 2021

El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) indicó que en enero de 2021, la circulación de vehículos pesados por las garitas de peaje aumentó 3.1% respecto al mismo mes del año anterior, debido a la reactivación gradual de las actividades económicas.

En el informe técnico Flujo Vehicular por Unidades de Peaje, el INEI explica que en el resultado mensual incidió el crecimiento

de los sectores Construcción, Manufactura y Agropecuario, por la mayor demanda del servicio de vehículos pesados para el traslado de sus productos. Las garitas que registraron mayor tránsito fueron: Al norte, San Martín (Pongo 13.5% y Aguas Claras 1.9%), Piura (Paita 7.9%), Ancash (Huarmey 6.5%), La Libertad (Pacanguilla 1.7%), Cajamarca (Pomahuaca-Pucará 0.9%) y Lambayeque (Desvío Olmos 0.2%).



### Terminal portuario Multiboyas Monte Azul se encuentra listo para iniciar operaciones

Tras dar conformidad a la totalidad de las obras del "Terminal Portuario Multiboyas para la recepción, almacenamiento y despacho de combustibles líquidos", a cargo de la empresa Monte Azul Logística S.A.C., la Autoridad Portuaria Nacional (APN), entidad adscrita al Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), le otorgó, el miércoles 31 de marzo, la licencia portuaria para el inicio de sus operaciones.

Sus obras, que alcanzaron una inversión de más de US\$ 43.5 (US\$ US\$ 43'527,066.86),

comprenden la construcción de un amarradero multiboyas con tres (3) tuberías submarinas, la construcción de tanques de almacenamiento para diesel, gasolina y biocombustibles (en el lado tierra), la habilitación de áreas exclusivas para camiones cisterna y vagones de tren, así como la construcción de una planta de tratamiento de aguas residuales que permitirá minimizar posibles impactos ambientales durante las operaciones.

## 08/04

### **Omni-Commerce. La descentralización del e-commerce**

Fecha: 8 de abril de 2021  
Hora: 11:00 a.m. / Lugar: Webinar  
Organiza: Amcham Perú (Cámara de Comercio Americana del Perú)

#### Descripción:

La Tienda en Línea o Marketplace, poco a poco dejará de ser el medio principal de las ventas digitales. Ya no es necesario invertir todo el tiempo y recursos en una plataforma, en su lugar, se puede comenzar a adaptar las ventas y transacciones en cada punto y lugar donde sus clientes navegan y viven.

#### Descripción:

Destacados ponentes presentarán las iniciativas, implementaciones, regulaciones, políticas y estándares globales GS1 que permiten lograr eficiencias en la cadena de suministro del sector pesquero y acuícola; y cómo estas aportan competitividad y confianza en los productos hidrobiológicos frente a los cambios y exigencias normativas sanitarias internacionales.

## 22/04

### **Trazabilidad del Sector Pesquero y Acuícola**

Fecha: 22 de abril de 2021  
Hora: 9:00 a.m. - 11:00 a.m. / Lugar: Webinar  
Organiza: GS1 Perú

## 23/04

### **Retos y tendencias para el 2021 en la gestión de distribución en la última milla**

Fecha: 23 de abril de 2021  
Hora: 4:00 p.m. / Lugar: Webinar  
Organiza: Comsatel

#### Descripción:

Las operaciones de última milla crecen de manera casi cuántica, pero su desenvolvimiento no necesariamente es el más eficiente. Las dificultades y retos a las que se enfrentan son muchas, pero igual de abundantes son las posibilidades de mejora a través de tecnologías de la información y prácticas de gestión modernas en distribución y transporte.

#### Descripción:

Toma contacto con empresas regionales especializadas en tecnología, productos y servicios enfocados en hacer crecer tu negocio. Es un espacio de alto impacto para mostrar y posicionar empresas, productos y/o nuevos servicios. Propicia el Networking con grandes, medianas y pequeñas empresas que forman parte del mercado nacional e internacional.

## 08/09

### **Feria y Rueda de Negocios Online e Interactivo. Fábrica de Negocios GS1**

Fecha: 8, 9 y 10 de septiembre de 2021  
Hora: De 08:30 a.m. a 12:30 p.m. / Lugar: Webinar  
Organiza: GS1 Perú

# TECNOLOGÍA LOGÍSTICA CON VISIÓN DE CLIENTE

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



## SOLUCIONES LOGÍSTICAS

### MINERÍA Y CONSTRUCCIÓN



COMERCIO EXTERIOR



GESTIÓN DE ALMACENES DE TRÁNSITO DENTRO Y FUERA DE LA MINA



SERVICIOS ESPECIALIZADOS EN SUPERFICIE Y SOCAVÓN



TRANSPORTE ESPECIALIZADO



COMERCIO EXTERIOR



TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN LOCAL Y NACIONAL



GESTIÓN DE CENTROS DE DISTRIBUCIÓN



SOLUCIÓN LOGÍSTICA E-COMMERCE

### RETAIL, CONSUMO MASIVO Y BIENES DURADEROS

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

contactodinet@dinet.com.pe

(05-1) 517-0100

DINET S.A.

www.dinet.com.pe

DINET, Operador Logístico





# UN DIFÍCIL E INVALORABLE PROCESO: LA DECISIÓN DE COMPRA EN MONTACARGAS

En este informe, 4 líderes del mercado de montacargas analizan los principales factores y desafíos del proceso de decisión de compra.

El proceso de decisión de compra de un montacargas implica tener un alto conocimiento del equipo, de sus características y realizar un adecuado análisis costo beneficio. Este análisis costo beneficio, indica Nivardo Rios Angeles, Marketing y Ventas de Apimont SAC, es lo que se hace en la mayoría de toma de decisiones.

*"Aquí está implicado el costo de adquisición del bien, el costo de mantenimiento (repuestos y mano de obra), el costo de operación que está relacionado a la performance del equipo y finalmente también el costo de oportunidad", sostiene.*

Rios sostiene que muchas veces se analizan los primeros y se olvida el costo de oportunidad. Al respecto, señala que comprar un equipo significa utilizar parte del capital de trabajo o líneas de crédito de la empresa que puede originar problemas de liquidez o de endeudamiento en la empresa; por lo que muchas veces es bueno también analizar el alquiler como alternativa.

*"Todo este análisis lo debemos cruzar contra las mejoras que traerá a nuestras operaciones este montacargas y si realmente se justifica su compra. No siempre el equipo más moderno, más automático es la mejor alternativa a nuestra operación", menciona.*

Alvaro Pacheco, Sales Manager de Jungheinrich Perú, señala que la compra debe considerar el precio final, los costos de mantenimiento, los costos de operación, el tiempo de vida útil, el valor residual al final del periodo de estudio, así como las ventajas económicas por la utilización de baterías de litio por los ahorros que se consiguen en los almacenes.

*“Finalmente, las sumas de todos estos costos individuales deberían ser utilizados por los compradores para tomar la decisión más económica para la empresa y no solo basarse en el valor del precio inicial”,* refiere.

Asimismo, indica que una herramienta importante al momento de evaluar la compra de montacargas es los Costos Totales de Operación (TCO, por sus siglas en inglés). En este caso, se toma en cuenta el costo de KWh o el costo del balón de GLP para dar inicio al proceso de evaluación.

*“El TCO sirve para comparar diferentes marcas en el mercado indistintamente del tipo de montacargas”,* indica Alvaro Pacheco.

Eduardo Moreira, Sales Manager Forklift Division de Zapler, precisa que los montacargas están diseñados para elevar una capacidad determinada bajo condiciones de centro de carga y altura que muchas veces se pueden confundir en el momento de realizar el requerimiento, sobre todo si el usuario no tiene experiencia en estos equipos.

“

Es importante tener en cuenta las dimensiones de la carga que se va a manipular y a qué altura se va a colocar esta carga. “Con esto se dimensiona la real capacidad del montacargas a elegir”.

”

Por ello, agrega, es importante tener en cuenta las dimensiones de la carga que se va a manipular y a qué altura se va a colocar esta carga. *“Con esto se dimensiona la real capacidad del montacargas a elegir”,* dice.

Asimismo, refiere que además se toma en cuenta el ambiente dónde va a operar, si es exteriores o interiores y los espacios para las maniobras; si tienen estanterías o no, qué tipo de estanterías son; si tienen rampas o desniveles pronunciados y



*El proceso de decisión de compra de un montacargas requiere de un análisis costo-beneficio y la evaluación de las características del equipo y su posventa.*



Los montacargas son equipos de vital importancia ya que permiten desplazar la mercadería en un almacén, en un campo agrícola o en las áreas terrestres de un puerto, etc.

además el tiempo de operación. En esta parte, añade, se puede determinar si es mejor utilizar un equipo de combustión o eléctrico y de qué Clase.

*"Esto es en el supuesto que el cliente busque un montacargas propiamente dicho, ya que dependiendo de la aplicación o el proceso logístico que quiera optimizar hay otros tipos de soluciones con múltiples factores y variables a tomar en cuenta", remarca.*

Por su parte, Cristhian Cueva, Sub Gerente del área Industrial de Mitsui Automotriz, resume en 4 los principales factores en el proceso de decisión de compra de un equipo montacargas. El primero es que la especificación se ajuste a lo que la operación realmente necesita.

Un segundo factor es hacer una prueba de la operación antes con los equipos; el tercer elemento es el precio de reventa; y por último, pensar en el montacargas como una inversión a largo plazo en la empresa, inversión que debe correr el menor riesgo posible.

*"Al ser la compra de un montacarga una compra "racional" debemos evaluar no solo precio en el equipo sino también: precio de reventa,*

“

Las sumas de todos estos costos individuales deberían ser utilizados por los compradores para tomar la decisión más económica para la empresa y no solo basarse en el valor del precio inicial.

”

*valor de la marca, quién representa y hace cuantos años a la marca, variedad de equipos y ver realmente que el servicio postventa funcione adecuadamente", complementa.*

### Desafíos

De acuerdo con Alvaro Pacheco, el mayor reto consiste en convencer a los compradores acerca de las ventajas del uso del TCO para mejorar el proceso de decisión de compra. *"Se debe entender que estas nuevas herramientas garantizan una evaluación más completa ya que considera un mayor horizonte de análisis", afirma.*

Para Eduardo Moreira, el mayor desafío es la comunicación desde el inicio para obtener una solución clara y adecuada. *"Esta comunicación debe ser constante durante el tiempo de vida útil de la unidad y desarrollar una relación transparente fluida y armoniosa entre ambas partes", enfatiza.*

Cristhian Cueva, por su parte, señala que los desafíos en la decisión de compra de un equipo montacargas, son comprar realmente lo que el cliente necesita y que el comprador junto con la empresa haga presentación al usuario para que validen la especificación adecuada para la operación.

Finalmente, Nivardo Rios Angeles comenta que importar una máquina nueva muchas veces es un reto para las empresas ya que el lead time es muy largo desde que se coloca el pedido, entra a lista de producción, se fabrica y se tiene que importar.

*"Puede pasar varios meses, sobre todo hoy en día que la mayoría de fábricas ha perdido capacidad de producción por la pandemia, esto origina distorsiones en el precio", indica.*

En estos casos, añade, muchas veces el cliente termina pagando más por estos fee de seguridad o el proveedor termina perdiendo utilidad. *"Esto no sucede con las máquinas usadas ya que el proceso de selección es muy rápido y podría demorar 45 días entre el requerimiento y la entrega", agrega.* 🔄

MÁS DE  
**10%**  
DSCTO.

OFERTAS AMARILLAS

**PRECIO DE  
OCASIÓN**

**JUNGHEINRICH**

## **TRANSPALETA MANUAL AM22 RESISTENTES Y ÁGILES**



Quick lift (Elevación rápida)  
Capacidad: 2,200 kg  
Marcha silenciosa  
Robusta y duradera  
680 mm de ancho para trabajo de pallet EAN  
Ruedas de carga tipo tándem

**s/ 2,000\***  
+ IGV

Promoción válida hasta agotar stock. Entrega inmediata. No incluye Transporte.

Carretera Panamericana Sur Km 29.5, Interior F-01, Megacentro Lurín, Lima - Perú  
Telf. +51 1 207 0640 / Cel. +51 981 204 865  
info@jungheinrich.pe / www.jungheinrich.pe

# CANAL DE SUEZ: UN ATASCO QUE ASOMÓ GRANDES DESAFÍOS EN LAS CADENAS DE SUMINISTRO

A corto plazo, la reanudación de la navegación por el canal se espera que añada nueva presión a las cadenas de suministro. En este sentido, a los problemas de congestión que provoque en puertos y terminales la llegada del millón de contenedores que se estimaban bloqueados en las colas del canal se suman viajes cancelados por el retraso generalizado de buques, el deterioro de mercancías y una menor disponibilidad de portacontenedores.



La Autoridad del Canal de Suez (SCA) anunció la “reanudación del tráfico” en esta estratégica vía marítima obstruida desde hace casi una semana por un gigantesco portacontenedores, el Ever Given, que ya fue desencallado.

De acuerdo con Anusha Shankar, de Blue Yonder, durante varios días la conversación mundial se ha centrado en cómo un enorme buque portacontenedores se convirtió en una fuerza inamovible,

bloqueando una de las rutas marítimas más importantes del mundo.

“Con 120 millas de largo, el Canal de Suez ve pasar alrededor de 50 barcos en promedio todos los días y casi 19,000 al año, y representa aproximadamente el 12% del comercio mundial. Una línea de más de 400 barcos formada en ambos extremos del canal ahora podrá reanudar sus rutas”, dice.

Anusha Shankar sostiene que con los puertos congestionados en todo el mundo, estos retrasos sacuden la cadena de suministro desde los puertos hasta los muelles y los centros de distribución. Los expertos en logística ya predicen los impactos en los bienes en todas partes, y los analistas ya están prediciendo posibles interrupciones en el comercio por valor de casi US\$ 40 mil millones, comenta.

El portacontenedores "Ever Given" bloqueó el equivalente a 9.600 millones de dólares de carga diariamente, según la revista especializada en comercio internacional Lloyd's List. El buque mantuvo bloqueada esta vía durante casi una semana al encallar y quedar atravesado, generando un atasco de más de 420 barcos que, poco a poco, las autoridades egipcias se apresuran a aliviar.

La mayor parte de los contenedores encallados en el gigantesco barco llevaban granos, pero también había petroleros, productos químicos, vehículos, gas licuado de petróleo y hasta ganado. En total, sumaban 224.000 toneladas.

Diferentes analistas privados calculan que las pérdidas diarias por retención de mercancías en el canal que une a Asia y Europa han estado entre 6.000 millones de dólares y 10.000 millones de dólares.

En una época de escasez masiva, los impactos de una de las vías fluviales más transitadas del mundo se atascarán en cascada en todas las industrias. Con la escasez reciente que ya está deteniendo la producción en la industria automotriz, este contratiempo agregó otra interrupción a los problemas actuales. Con el aumento de los retrasos, la interrupción de los precios, el cumplimiento, los peak de demanda y la escasez de mano de obra contribuyen a un torrente de efectos que, en última instancia, afectan a los consumidores.

Lo ocurrido en el Canal de Suez lo que hizo fue agravar un problema que ya venía de antes: la escasez de contenedores de envío en Asia. Esto implica que los minoristas pueden tardar varios días más en recibir mercancía que va desde televisores hasta muebles y autopartes, entre otros.

El bloqueo también le estaba costando al canal hasta 15 millones de dólares por día por los peajes que dejó de recibir.

Las consecuencias también fueron notables para el comercio mundial. Las tarifas de envío de los buques de productos petrolíferos casi se duplicaron después de que el barco se quedó varado, y el bloqueo interrumpió las cadenas de suministro globales, lo que amenaza con costosos retrasos para las empresas que ya venían lidiando con las restricciones de Covid-19.

A corto plazo, la reanudación de la navegación por el canal se espera que añada nueva presión a las cadenas de suministro. En este sentido, a los problemas de congestión que provoque en puertos y terminales la llegada del millón de contenedores que se estimaban bloqueados en las colas del canal se suman viajes cancelados por el retraso generalizado de buques, el deterioro de mercancías y una menor disponibilidad de portacontenedores,

“

La mayor parte de los contenedores encallados en el gigantesco barco llevaban granos, pero también había petroleros, productos químicos, vehículos, gas licuado de petróleo y hasta ganado.

”

notan los expertos. *“Las fichas de dominó ya se han derribado”,* escribe Lars Jensen, experto en el transporte marítimo. *“Estos efectos secundarios tardarán varios meses en resolverse por completo”.*

Las empresas reconocen la gravedad de salir adelante a través de alertas, predicciones y colaborar en vivo en salas de situación; saben que necesitan predecir con precisión cuándo llegarán las mercancías, qué impactos causan los retrasos y descubrir opciones de mitigación para tomar acciones rápidas.

Para mantenerse a la vanguardia de las complejidades de la cadena de suministro actual, debe administrar lo que no ve, planificar lo que no sabe, priorizar las opciones de resolución y ejecutar para lograr el éxito. 🚫



# ARCA CONTINENTAL LINDLEY: LA INNOVACIÓN ES EL COMPONENTE VITAL EN LA GESTIÓN DE NUESTROS CANALES



*Arca Continental Lindley cuenta con la red comercial y de distribución más grande del Perú.*

Richard Fernández, director de Logística en Arca Continental Lindley, nos revela las acciones e innovaciones que en materia logística ha realizado la empresa para mejorar sus servicios de entrega al canal tradicional, moderno y digital. La empresa de consumo masivo destaca por la continua innovación de sus operaciones, ejemplo de ello es que en Trujillo cuentan con una planta automatizada con logística 4.0, la cual integra desde los procesos productivos hasta los de reparto.

**¿Qué ha sucedido en cuanto al uso de canales de distribución moderna y tradicional en el rubro del consumo masivo? ¿Qué cambios se han dado?**

A raíz de la pandemia se produjeron restricciones en cuanto a los horarios, la movilización y el mecanismo para atender al canal tradicional y moderno. Considerando que los tiempos eran reducidos, tuvimos que adaptarnos rápidamente y reordenar nuestros procesos de distribución a nivel logístico y operativo para garantizar el abastecimiento de bebidas a nivel nacional.

**En el canal tradicional** hicimos variaciones como salir más temprano a ruta para capturar la mayor cantidad de clientes y llegar a más puntos de ventas durante el horario reducido. Además, para

efectivizar la entrega, utilizamos todos los medios digitales, telefónicos y operativos que disponemos, incluso servicios de mensajería instantánea para concretar la entrega.

Asimismo, innovamos y lanzamos nuestra app AC Digital, con la cual incrementamos la interacción con los bodegueros, obteniendo así una herramienta sumamente útil de solicitud de pedidos en este contexto de pandemia, sin necesidad de esperar al vendedor para que el volumen que puedan tener en sus negocios siga generando transacciones y tengan los productos a tiempo.

**Con relación al canal moderno,** reorganizamos los horarios de entrega y coordinamos constantemente con las cadenas. Asimismo, identificamos los negocios que operaban en horario nocturno,

“

Arca Continental Lindley cuenta con la red comercial y de distribución más grande del Perú.

”

los que atendían solo en días específicos, los que se encontraban descentralizados y otros para asegurar que estos actores cuenten con nuestros productos.

Un punto importante que rescatamos en el manejo con el canal moderno son los procesos colaborativos de medición de nivel de servicio que hacemos con casi todas las cadenas del país. Iniciamos desde 2019 y en 2020, en un escenario de pandemia, hemos fortalecido para asegurar que el nivel de servicio que medimos sea el que ellos perciben en la operación real, principalmente con el canal de distribución operativo.

Sobre los canales digitales, hemos trabajado fuertemente con las plataformas B2B, empleadas constantemente con las cadenas de supermercados para hacer transferencias de pedidos.

#### **¿Qué experiencias, desafíos y resultados está teniendo Arca Continental Lindley al respecto?**

Nosotros continuamos empleando los dos canales. El canal tradicional es uno muy importante en nuestro segmento, puesto que los bodegueros son parte fundamental del negocio. Por su parte, el canal moderno también cobra un gran protagonismo, debido a que nos permite agilizar procesos y modernizar las operaciones.

Lo que buscamos con ambos canales es la innovación, componente vital en las gestiones de Arca Continental Lindley. Para ello, hemos implementado el seguimiento al proceso de entrega con el fin de asegurar que el nivel de servicio se maximice y se atienda a todos los pedidos de acuerdo con nuestros modelos de atención tanto en lo digital, en la transferencia de información y en la última milla.

#### **¿El uso del comercio electrónico en este rubro seguirá creciendo? ¿Qué impacto tendrá en la logística?**

El contexto que nos ha planteado la pandemia aceleró el comercio electrónico, los procesos transaccionales, el uso de diferentes tipos de plataformas para acercarnos a los clientes y directamente a los consumidores. En ese sentido, es una tendencia que continuará apalancada en los próximos 5 años debido a las exigencias del consumidor y el cliente, quienes han encontrado muy atractiva esta modalidad.

Consideramos que el comercio electrónico es ya parte del negocio, razón por la cual hemos acelerado la digitalización. Actualmente



*Richard Fernández, director de Logística en Arca Continental Lindley.*

tenemos más de 60 mil clientes en nuestra plataforma AC Digital, que viene creciendo exponencialmente desde junio del año pasado, y seguimos propiciando que más clientes puedan encontrar esta funcionalidad que ofrecemos.

Además, estamos trabajando con el canal AC Hogar, una forma de acercarnos a otro segmento de los consumidores B2C específicamente. De la misma manera continuamos impulsando los canales digitales con los bodegueros, empleando toda la tecnología que disponemos.

En conclusión, nuestro canal digital va a ser algo que potenciaremos mucho en estos próximos años.

“

Estamos trabajando con el canal AC Hogar, una forma de acercarnos a otro segmento de los consumidores B2C específicamente.

”



*El reto de Arca Continental Lindley será maximizar la experiencia de entrega al cliente por todos los canales aportando siempre componentes de valor.*

**¿Qué retos y oportunidades de mejora existen en el transporte terrestre de mercancías, en el caso de una gestión propia o tercerizada? ¿Cuál es el modelo de Lindley?**

Arca Continental Lindley cuenta con la red comercial y de distribución más grande del Perú. Tenemos operadores logísticos de transporte que en la actualidad nos vienen brindando un excelente servicio.

“

El partnership cobra un rol relevante en los modelos de trabajo colaborativo. Si se tiene a un proveedor que no “vive” el negocio y que no se conecta con la empresa, va a ser muy difícil que pueda crecer con ella o ayudarle en los momentos difíciles.

”

Se trata de un modelo que se ha acondicionado al mercado local, lo que nos permite afrontar este contexto de pandemia con versatilidad al tener un abanico más amplio de proveedores y así llegar a territorios más lejanos.

El modelo tercerizado que manejamos es, además, bastante flexible. Posee muchos indicadores precisos de monitoreo como tiempos de entrega, recorridos, y niveles de seguridad, reforzando los procesos logístico-operativos.

Los retos que identificamos es seguir dotando a los públicos de plataformas eficientes. Actualmente tenemos control satelital, todas las unidades de transporte están tercerizadas y poseen sistemas de monitoreo GPS para fortalecer la seguridad, así como sistemas de telemetría que nos ayudan a medir la velocidad, los cambios repentinos de ruta, paradas imprevistas, entre otros. Todos estos componentes nos permiten saber que estamos llegando eficientemente y a tiempo a todos nuestros centros de distribución en el país.

**¿Qué recomendaciones o prácticas logísticas son importantes en materia de gestión de compras?**

En la gestión de compras es importante contar con un portafolio de proveedores previamente validado y homologado para tener suministros y productos de calidad.

Existe un abanico de proveedores homologados, con los cuales se pueden generar muchas sinergias que aporten valor frente a un cliente que exige ciertos estándares de manejo o gestión de productos, materiales o suministros. En una mirada al interior de la empresa, esta gestión nos permite ser más competitivos y establecer sinergias para la reducción de costos.

### **¿En gestión de inventarios y pedidos?**

El proveedor es un actor fundamental de la cadena de cualquier empresa u organización, por lo que es vital fortalecerlo, apoyarlo para que se desarrolle como tal, y darle los niveles de operatividad que los contratos puedan establecer para que crezca a la par que nosotros.

El partnership cobra un rol relevante en los modelos de trabajo colaborativo. Si se tiene a un proveedor que no "vive" el negocio y que no se conecta con la empresa, va a ser muy difícil que pueda crecer con ella o ayudarlo en los momentos difíciles como los que atravesamos actualmente.

En Arca Continental Lindley trabajamos hace varios años en impulsar el crecimiento de nuestros proveedores y es por ello que no hemos tenido un impacto negativo en torno a la pandemia. No hemos parado producciones por falta de materias primas, puesto que hemos trabajado de la mano con ellos para analizar la problemática de abastecimiento de suministros y generar planes de contingencia con materiales alternativos que a ellos les permita seguir teniendo continuidad y también a nosotros.

### **¿Qué lecciones logísticas ha dejado en el rubro de consumo masivo la experiencia de vivir tiempos de alta incertidumbre y restricciones?**

Nos ha dejado experiencias sumamente enriquecedoras para el negocio. El consumo masivo tuvo continuidad durante todo el proceso, aunque existieron ciertas restricciones operativas. En la primera fase de estas medidas encontramos cuarentenas totales y los negocios solo abrían por ciertos horarios, lo que provocó las dudas del cliente y del consumidor sobre los productos y cómo encontrarlos.

Esta incertidumbre nos impulsó a analizar nuestros modelos para llegar a la última milla. Revisamos los procesos productivos para alinearlos o flexibilizarnos a ese cambio de preferencias del cliente, decidimos salir un poco más temprano para manejar todos los puntos de venta, nos volvimos muy empáticos con la realidad del cliente y reforzamos el diálogo abierto con ellos, hecho que ha fortalecido mucho la relación.

Otro factor importante es la seguridad. Buscamos cómo garantizar la seguridad de nuestros colaboradores, pero también del cliente con todas las medidas para que nos reconozca como su aliado estratégico.

Destacamos también como lección aprendida que el consumo digital llegó para quedarse. A raíz de la pandemia, este explotó, permitiéndonos replantear todas las alternativas de distribución, de atención, o de toma de pedido para maximizar la experiencia del cliente.

“

Innovamos y lanzamos nuestra app AC Digital, con la cual incrementamos la interacción con los bodegueros, obteniendo así una herramienta sumamente útil de solicitud de pedidos en este contexto de pandemia.

”

### **¿Qué nos enseña actualmente el mercado en materia de resiliencia en la cadena de suministros?**

Nos enseña que los entornos difíciles son una excelente oportunidad para asumir retos. Por ejemplo, el primer día que se dispuso la cuarentena, nos preguntábamos cómo íbamos a operar al siguiente día, cómo garantizaríamos la continuidad del negocio, y logramos salir adelante.

Consideramos que el aporte de todos los colaboradores y la sensibilidad para afrontar los temas complejos, permitieron generar nuevas formas de operar con la finalidad de atender a nuestros clientes de la mejor manera. Así, mejoramos la dinámica para llegar al cliente final y atenderlo adecuadamente.

### **¿Qué otros retos y desafíos logísticos presenta la logística en el sector de consumo masivo?**

En estos próximos años la logística va a estar centrada fuertemente en la gestión de última milla. La media milla, que es todo lo que pasa dentro del almacén, lo vemos con un enfoque tecnológico, puesto que ya tenemos sistemas de innovación implementados a los cuales seguiremos potenciando. Nuestro reto será maximizar la experiencia de entrega al cliente por todos los canales aportando siempre componentes de valor.

### **¿Cuáles son las tendencias en el uso de nuevas tecnologías y automatización en logística? ¿Cuál es la experiencia de Arca Continental Lindley al respecto?**

La innovación es parte del ADN de Arca Continental Lindley. A nivel logístico hemos comenzado a innovar hace más de 7 años, y un ejemplo de ello es la planta automatizada que tenemos en Trujillo con logística 4.0, la cual integra desde los procesos productivos hasta los de reparto. Este procedimiento se concretó cuando todavía la logística de gestión y la logística 4.0 estaban muy incipientes en Perú.

En estos últimos años seguiremos trabajando para innovar aún más en las plataformas digitales. También reforzaremos el tracking y seguimiento, y el control de indicadores en la última milla para seguir potencializando el tema de tecnología en los procesos de gestión de almacenamiento. 

# SLI GROUP: SOLUCIÓN DE ALMACENAMIENTO MEJORÓ CONTROL DE STOCK Y PICKING DE CLIENTE KAYSER

La empresa SLI Group diseñó e instaló un rack selectivo, un rack mezzanine en 3 pisos y fajas transportadoras de cajas. Gracias a esta solución, Kayser ha logrado atender el aumento de la demanda de su canal e-commerce con excelentes resultados.

SLI Group, empresa que diseña, produce y fabrica distintos productos y soluciones de almacenaje, ha implementado soluciones de almacenamiento para importantes empresas de América Latina. En Perú, uno de sus clientes es Kayser, firma internacional dedicada a comercializar ropa interior, con quien tiene tres proyectos implementados hasta hoy, *“lo que habla de la confianza y satisfacción que este cliente tiene con nuestra empresa, productos, servicio y garantía”*, indica Gerardo Zamora, Gerente Comercial de SLI Group.

La operación logística de Kayser tiene la complejidad de contar con muchos SKU (Stock Keeping Unit) por modelo, talla y color; además, su picking puede ser en unidades o lotes grandes, cuando despachan a tiendas propias o de terceros, y pequeños,

cuando despachan a compradores individuales que llegan por su canal de venta e-commerce.

Frente a esa necesidad de operación, el año pasado SLI Group se encargó de diseñar e implementar un proyecto en el nuevo centro de distribución de Kayser, ubicado en Lurín, con el objetivo de mejorar el orden y control de su inventario así como de acelerar el proceso de preparación de pedidos.

*“Esto implicó para SLI Group usar todo su conocimiento y experiencia para diseñar e implementar una solución de almacenaje que permitiera mejorar el control de stock y acelerar el proceso de preparación de pedidos”*, señala Zamora.



SLI Group instaló estanterías de doble profundidad sismorresistentes en cinco cámaras de frío dando como resultado 7.285 posiciones.

Kayser necesitaba consolidar sus operaciones en su nuevo centro de distribución en Lurín.

*“El cliente necesitaba consolidar en un solo gran Centro de Distribución su operación en una zona industrial, dado que sus bodegas estaban repartidas en varias de menor tamaño, con una bodega principal en una zona densamente poblada y compleja de operar en horarios de mayor tráfico vehicular”, comenta Zamora.*

De esta manera, la compañía entregó una solución compuesta por una estantería selectiva, un rack mezzanine en 3 pisos y fajas transportadoras de cajas. El rack selectivo fue diseñado para 250 pallets de 1.000 kilos en 6 metros de altura, que es una solución estándar para este tipo de productos.

El sistema en Mezzanine es un diseño más complejo. Se trata de un “mini edificio” construido dentro de la bodega principal, utilizando como estructura base perfiles de rack selectivo donde se agregan pasillos de tránsito peatonal, escaleras y accesorios, como barandas perimetrales y puertas para el acceso de pallets.

De acuerdo con Zamora, este tipo de sistemas está diseñado para el almacenaje de cajas en nichos o espacios que facilitan su identificación y ubicación, permitiendo hacer el picking directo en la caja.

*“Para este proyecto se logró optimizar al máximo el diseño y se pueden almacenar 40.000 cajas con un peso máximo de 20 kg. La Mezzanine tiene una superficie total de cerca de 6.000 m2 de almacenaje, considerando sus 3 pisos”, complementa.*

En tanto que las cintas o fajas para transportar cajas instaladas por SLI Group son 4, que unen los 3 pisos de la Mezzanine y otras zonas de la bodega.

### **Desafío y resultados**

El tener un centro de distribución más controlado, ordenado y con un proceso de preparación de pedidos más ágil, ha hecho posible que Kayser enfrente con excelentes resultados el aumento de la demanda en su canal de e-commerce.

*“El contar con un nuevo centro de distribución más ordenado, controlado y pensado para mejorar la preparación de pedidos, le ha permitido enfrentar con excelentes resultados este aumento en la demanda”, destaca.*

SLI Group, que también desarrolla proyectos en otros sectores como la Agroindustria, posee una larga experiencia en la implementación de proyectos con mezzanine en varios pisos, para distintas industrias y en diferentes países.

*“En Chile ya hace un par de años habíamos implementado una solución similar para Kayser, con excelentes resultados, lo que a la Gerencia de Kayser Perú le dio confianza y tranquilidad”, afirma.*

El desafío principal en la implementación de esta solución fue trabajar en el montaje en plena pandemia. El proyecto se planificó para ser implementado durante los primeros meses del año 2020, pero cuando estaba en pleno proceso de fabricación,



Se instalaron 4 cintas o fajas para transportar cajas, que unen los 3 pisos de la Mezzanine y otras zonas de la bodega.

“

Este tipo de sistemas está diseñado para el almacenaje de cajas en nichos o espacios que facilitan su identificación y ubicación, permitiendo hacer el picking directo en la caja.

”

transporte e inicio de montaje, se declaró la pandemia mundial por el Covid-19.

*“Si bien los tiempos, por lo antes expuesto, fueron más extensos de lo planificado, se logró implementar con éxito dentro de un tiempo razonable. Nos tiene muy contento haber podido salir adelante con el proyecto en estas condiciones adversas. Nuestro equipo de trabajo en Perú fue muy comprometido y eficiente, lo que nos da la confianza como empresa que a futuro podemos cumplir sin problema con proyectos de similares características”, apunta.*

Cada uno de los productos de la solución instalada han sido diseñados a la medida y necesidad del cliente. Son productos fabricados con acero certificado, de alta resistencia, que da seguridad a la empresa y sus trabajadores frente a cualquier evento sísmico o impacto que pueda remecer las estructuras.



Solución de SLI Group ha hecho posible que el centro de distribución de Kayser esté ordenado y que el picking sea más eficiente.

“

La compañía entregó una solución compuesta por una estantería selectiva, un rack mezzanine en 3 pisos y fajas transportadoras de cajas.

”

“Nuestros productos son diseñados usando estrictas normas de cálculo estructural, tanto locales como internacionales. Esto le da la tranquilidad al cliente que, frente a un movimiento sísmico fuerte, nuestros sistemas de almacenaje no colapsarán, afectando sus productos, la seguridad de su personal y su operación”, resalta Gerardo Zamora.

SLI Group tiene presencia en distintos países, en donde se preocupa de cumplir la normativa local. Como en algunos casos es insuficiente, dada su experiencia, adicionalmente SLI Group considera normas internacionales, como la chilena y/o criterios propios de diseño que su departamento de ingeniería ha desarrollado considerando los muchos proyectos que tienen en sus años de historia. 🚀



Gerardo Zamora, Gerente Comercial de SLI Group



# CONTRANS

## Logística segura, ágil y sencilla

Somos parte del **GRUPO TRANSMERIDIAN**, el único grupo en el Perú que cuenta con una integración horizontal en todos los **SERVICIOS LOGÍSTICOS**.

### Nuestros Servicios



**Depósito Temporal**



**Centro de Distribución**



**Depósito Autorizado**



**Crossdocking**



**Depósito Simple**



**Transporte y Distribución**



**Gestión y Entrega de Contenedores Vacíos**



**Servicios de Valor Agregado**



**Almacenaje en tránsito de contenedores**



**Consolidación, desconsolidación y trasegado de mercadería**



[www.contrans.com.pe](http://www.contrans.com.pe)



(+511) 612 3500



[ventas@contrans.com.pe](mailto:ventas@contrans.com.pe)

#### Callao

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

#### Lurín DAS

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

#### Lurín CD

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



**GRUPO TRANSMERIDIAN**

# DINET ADELANTA SU LOGÍSTICA DE E-COMMERCE CON DARK STORES, PICK AND COLLECT Y DELIVERY



*El año pasado Dinet instaló su primer tienda oscura, ubicada en el Distrito de San Borja, que le ha permitido mejorar el tiempo de entrega de pedidos.*

El operador logístico peruano proyecta aumentar ganancias y ventas de su negocio e-commerce a partir de diversas estrategias de carácter logístico.

Dinet, operador logístico del grupo Sandoval con más de 31 años de trayectoria, está dando un fuerte impulso a su negocio de e-commerce, en donde proyecta aumentar sus ganancias en un 80% este año, a partir de la implementación de dark stores y otras estrategias logísticas.

"Las ganancias serán impulsadas por las tiendas oscuras, el e-seller, el pick and collect y, principalmente, por nuestro servicio de delivery", explicó el Gerente central de Operaciones, Esteban Vargas.

La empresa inauguró en octubre del año pasado, en el distrito de San Borja, su primera tienda oscura. Desde allí distribuye productos a clientes -principalmente- de Lima Moderna, que actualmente concentra la mayor cantidad de pedidos por Internet de Lima Metropolitana.

De acuerdo con Vargas, desde que empezó a operar este local la empresa ha logrado mejorar el tiempo de entrega de pedidos. Indicó que han realizado entregas el mismo día (same day) y muchos otros en dos horas (express), lo que antes se entregaba en más de 24 horas.

Incluso, añadió, en algunos casos el tiempo de entrega de productos se ha llegado a reducir hasta en un día y medio.

Las tiendas oscuras son nodos de distribución ubicados en lugares urbanos y próximos a las zonas de mayor concentración de pedidos por Internet. Desde ahí, las empresas distribuyen los productos a los consumidores. Su objetivo es acercar productos al cliente en el menor tiempo posible, debido a su ubicación estratégica.

Dada su importancia, el objetivo de la firma es abrir tres tiendas adicionales en otras zonas de Lima: Lima Norte, Lima Sur y Lima Centro. La primera de ellas se inauguraría en el primer trimestre del 2021, mientras que los restantes se completarían a fines del próximo año.

Con estas acciones, la empresa proyecta que este año las tiendas oscuras representen el 10% de las ventas de su negocio de e-commerce y que en el 2022 la participación de las tiendas oscuras en sus ventas se eleve hasta en un 20%.

Por ahora, Dinet distribuye desde su tienda oscura de San Borja los productos de un cliente de escala internacional; sin embargo, la empresa estimó que este año sumarían a cinco nuevos clientes.

"Nos encontramos en conversaciones con potenciales clientes y esperamos cerrar un primer acuerdo entre febrero y marzo próximos", detalló Vargas.

“

La empresa apunta a instalar 40 lockers adicionales en Lima durante el 2021, con una inversión de S/ 80 mil.

”

Adicionalmente, Dinet planea lanzar una tienda oscura temporal, la cual se abriría en el sur de Lima solo en la temporada de verano, a fin de atender la demanda de la población que se dirige a los balnearios de esa zona de la capital. Esta tienda oscura temporal -o por campaña- se abriría todos los años.

### Lockers

La estrategia logística de Dinet incluye la instalación de lockers para el recojo de productos en tiendas de conveniencia, con el objetivo de proporcionar más canales de entrega a sus clientes e-commerce y acercar a los domicilios de sus consumidores finales los artículos que adquieren.

Es así que este año instaló su primer locker en una tienda de conveniencia en la avenida Javier Prado Este, en el distrito de San Borja.

"Lo que buscamos es lograr darles más canales de entrega a nuestros clientes e-commerce y, de esa forma, flexibilizar las entregas de cara a sus clientes finales. Esto influirá de forma positiva en la experiencia de compra por e-commerce y es una solución adicional a la gama de servicios de nuestros clientes", afirmó Esteban Vargas.

La empresa apunta a instalar 40 lockers adicionales en Lima durante el 2021, con una inversión de S/ 80 mil. Estarán distribuidos hasta en 15 distritos en otras tiendas de conveniencia que darán a los compradores finales mejores y mayores opciones para el recojo de sus productos, con la flexibilidad de recogerlos en el horario del establecimiento que se elija.



El operador logístico espera cerrar el 2021 con 4 tiendas oscuras en la ciudad de Lima.



*La idea de un locker es que los consumidores finales puedan recoger sus productos de manera personalizada y en lugares cercanos a sus domicilios.*

Los puntos donde se ubicarán se definirá de acuerdo a las localidades donde sus clientes registren mayor concentración de pedidos.

Para hacer uso de los lockers, al momento de realizar el pedido en los marketplaces, el comprador final deberá definir el lugar de recojo que esté más cerca a su conveniencia, entre los que aparecerán las distintas tiendas.

Cuando el pedido esté físicamente en los lockers, le llegará un mensaje para que pase a recogerlo, así como el tiempo máximo que permanecerá en dicho lugar.

Dinet agregó que los lockers, además, permitirán a los clientes finales realizar devoluciones en caso no estén conformes con los productos que adquirieron a través de los marketplaces asociados a sus clientes. 

“

Han realizado entregas el mismo día (same day) y muchos otros en dos horas (express), lo que antes se entregaba en más de 24 horas.

”

# CONTROLA, GESTIONA Y OPTIMIZA TU FLOTA **CON UN SOLO CLIC**



Planifica de manera óptima tus rutas de despacho.



Realiza entregas perfectas.



Monitorea a tus conductores.



Entrega visibilidad a tu operación.



Notifica a tus clientes.



Realiza mejoras continuas.

La mejor opción para rentabilizar tu operación logística y mejorar la experiencia de tus clientes





Los almacenes del Parque Logístico Callao tendrán el mismo estándar internacional del Parque Logístico Lima Sur. Son almacenes AAA.

# CALLAO SE CONVERTIRÁ EN UN POLO LOGÍSTICO INDUSTRIAL CON AMBICIOSO PROYECTO PARQUE LOGÍSTICO CALLAO

Así como ya han hecho otros países, este proyecto aprovechará el tener cerca al aeropuerto Jorge Chávez y el puerto del Callao, para crear un polo logístico de clase mundial en esta parte del país.

El proyecto Parque Logístico Callao convertirá a la provincia constitucional del Callao en un polo logístico industrial sin precedentes en el país, al aprovechar la cercanía del aeropuerto Jorge Chávez y el puerto del Callao, así como ocurre en otros países del mundo con similares características. Esta ambiciosa infraestructura logística será implementada por LatAm Logistic Properties en sociedad con CAPIA bajo el joint venture Parque Logístico Callao S.R.L.

*"Eso no existía en el Perú, no existía por los problemas asociados a la falta de tierras, a la legalidad o legitimidad del Estado de las propiedades, o a los altos precios de los terrenos",* indica Alvaro Chinchayán, gerente de LatAm Logistic Properties en Perú.

## **Condominio dentro de una Ciudad Aeropuerto**

Parque Logístico Callao es parte del plan de LAP (Lima Airport Partners) de convertir al Aeropuerto Internacional Jorge Chávez

en la primera "Ciudad Aeropuerto" de Sudamérica en el marco del proyecto de ampliación del Aeropuerto Jorge Chávez.

La propuesta de LAP busca crear un nexo entre la ciudad y el nuevo aeropuerto Jorge Chávez, generando nuevas zonas económicas alrededor del terminal como: áreas logísticas, carga y transporte, centros empresariales, hoteles, oficinas, zona franca, entre otros comercios vinculados con la actividad aeroportuaria y portuaria en el Callao. El parque logístico será, en ese sentido, pieza logística de este gran rompecabeza y se desarrollará en un terreno de 21 hectáreas (aproximadamente 211,000 m<sup>2</sup>) del área de concesión de LAP.

*"También habrá almacenes, depósitos aduaneros, una estación de policía, áreas para las flotas de los taxis, etc.",* detalla Arturo Vera, Head of Real Estate de Lima Airport Partners.

LAP decidió tener en cuenta para este proyecto a LatAm Logistic Properties (LLP), junto a su socio CAPIA, fondo de inversión

“

Esta ambiciosa infraestructura logística será implementada por LatAm Logistic Properties en sociedad con Capia bajo el joint venture Parque Logístico Callao S.R.L.

”

peruano, luego de conocer su modelo de negocio en Lurín, donde LLP opera desde el 2016 el Parque Logístico Lima Sur. Tras validar su propuesta de valor, LAP los invitó a participar de un concurso lanzado oficialmente en setiembre del año 2019.

La empresa presentó una propuesta técnica-económica, la cual quedó entre las 2 o 3 mejores, relata Arturo Vera. A finales del 2020, pese a las complicaciones del covid-19, LLP se adjudicó el proyecto.

*“Participamos del concurso, fuimos negociando; en marzo del 2020 llegó la pandemia al Perú, inició la cuarentena pero afortunadamente tanto LLP, nuestro socio CAPIA y LAP tenían la visión de que esto era algo que se tenía que dar. Y sobre todo en el Callao, por todas las características tan importantes que tenía”,* resalta Chinchayán.

De acuerdo con Alvaro Chinchayán, la idea es que en los siguientes 6 meses tengan el diseño completo del parque y que inicien la construcción en los últimos meses de este año o definitivamente en enero del año 2022. El proyecto se va a desarrollar en 5 etapas, serán 5 edificios de almacenes y tendrá la capacidad de albergar más de 300,000 m2 de carga.

### Impacto del Parque

Este parque logístico tiene la misma propuesta de valor que el Parque Logístico Lima Sur, que LLP opera en Lurín, un modelo de arriendo de almacenes AAA. No obstante, el estar ubicado en una parte o dentro de la concesión del Aeropuerto Jorge Chávez y a poca distancia del puerto del Callao, le da un impulso y una potencia distinta: redundante en una nueva oferta y en el beneficio a nuevos clientes dedicados ya no solo a la importación, sino además a la exportación.

*“Vamos a tener clientes que tengan carga aérea de exportación porque tendrán infraestructura que puede ser almacenes secos o almacenes fríos, o almacenes congelados, las cuales estarán cerca al aeropuerto y a poca distancia del puerto del Callao, generando una evolución muy importante de las operaciones de exportación”,* explica el gerente en Perú de LLP.

La futura implementación de este parque es lo que por mucho tiempo se esperaba en esta parte del país. Muchas de las empresas sobre todo de exportación e importación que operan en el Callao necesitan estar exclusivamente allí por estar cerca al aeropuerto, pero hasta el momento no tienen la infraestructura logística con la calidad ni las condiciones adecuadas.



*Parque Logístico Callao hará evolucionar la logística de comercio exterior en la ciudad portuaria.*

De acuerdo con Alvaro Chinchayán, hay una zona bastante definida frente al aeropuerto Jorge Chávez donde se encuentran almacenes stand alone de 1000 m2, 500 m2. Estos almacenes tienen 30 años de construido, es ya infraestructura obsoleta y no cumplen con el reglamento nacional de edificación, con normas de seguridad ni con estándares de calidad internacional.

*“Hoy esas empresas tienen una opción de estar dentro de un proyecto que le dé una serie de atributos de como hoy se mueve la logística a nivel mundial”,* remarca.

### Logística del norte

De otro lado, el Parque Logístico Callao tendrá también un gran impacto en la logística de distribución hacia el norte de Lima. Cuando en el sur se requería una infraestructura logística de calidad, el Parque Logístico Lima Sur llegó a Lurín para resolver el problema. Y ahora el Parque Logístico Callao viene a hacer lo mismo al norte de la capital, impactando a distritos como Callao, Los Olivos y San Miguel, por ejemplo.

*“Porque desde la posición del aeropuerto con salida a la avenida Elmer Faucett, rápidamente tomamos Tomás Valle, Angelica Gamarra, bajamos hacia San Miguel que como distrito tiene mucha operación logística y comercial; o inclusive rápidamente tomamos Néstor Gambetta y salimos a la panamericana Norte, para una distribución hacia el norte de Lima de manera inmediata”,* precisa.

Alvaro Chinchayán afirma que los atributos de este parque logístico son tales que va a revolucionar la manera de cómo se viene operando la logística de exportación e importación en el Callao.

“

El estar ubicado en una parte o dentro de la concesión del Aeropuerto Jorge Chávez y a poca distancia del puerto del Callao, le da un impulso y una potencia distinta.

”



Alvaro Chinchayán, gerente de LatAm Logistic Properties en Perú.

*“Va a tener (el Callao) una mayor presencia al contar con infraestructura donde se pueden realizar realmente operaciones logísticas. Consideramos que ese va a ser el valor agregado de nuestro proyecto y va a ser un punto trascendental para el desarrollo de la logística en el país”, asegura.*

### Revolución logística en el Callao

El Callao tendrá un parque logístico con los más altos estándares a nivel mundial que aseguran una operación logística altamente eficiente, segura y ecoamigable. Al igual como lo hizo en el sur de Lima con el Parque Logístico Lima Sur, este nuevo proyecto de LLP trae el mejor estándar a nivel mundial en arriendo de almacenes.

*“Entregamos al mercado el mejor estándar para que nuestros clientes puedan tener la mejor operación, la más eficiente, la más eficaz y la que redunde en el ahorro de costos operativos porque esa es la finalidad de operar en un parque logístico o condominio de almacenes AAA”, enfatiza Chinchayán.*

Al ser almacenes AAA, este parque logístico a diferencia de los de clase B, tendrá una cobertura del 50% sobre los más de 211,000 m<sup>2</sup> de área útil del terreno, lo que significa que la mitad del área va a servir para la operación de los camiones y la otra mitad del área estará techado para la operación de los bienes. De esta manera, aseguran un espacio eficiente y seguro para el paso de los vehículos livianos y camiones.

*“Con los años los camiones son cada vez más grandes, necesitan patio de maniobras más holgados, áreas de giro especialmente diseñadas para la operación, y parqueos internos que son importantes para la seguridad de la carga”, dice. “Contará con amplios patios de maniobra de más de 56 metros de ancho”, agrega.*

Los almacenes del Parque Logístico Callao también destacarán por la altura. Según Chinchayán, la medida de rack estándar de este parque es de 1 metro 50 de altura del pallet. Por ello en sus almacenes que tienen 12 metros de altura libre, van a poder entrar 7 niveles de rack selectivo simple o doble, por ejemplo.

*“En un almacén de 11 metros de altura libre entran 6 niveles. En un almacén de 8 metros de altura libre, 4; y en un almacén de 13 metros de altura libre, 7; no hay ni pérdida de capacidad ni hay sobreconstrucción. Esa es la otra ventaja: la capacidad de almacenamiento, de densidad por m<sup>2</sup> del almacén”, aclara.*

Las losas tendrán una capacidad de 7 toneladas por m<sup>2</sup> y contará con muelles de carga cada 500 m<sup>2</sup>.

Otro aspecto fundamental del parque logístico de LLP en el Callao será el sistema contra incendios. Un almacén que tiene altura de carga mayor a 7.6 metros de altura ya necesita rociadores. Este parque utilizará en concordancia con la norma NFPA, los rociadores de respuesta rápida y supresión precoz (ESFR), sistema que por norma debe tener un tanque contra incendio.

*“En nuestro caso es de 600 m<sup>3</sup>. Si no tienes un tanque que tiene la capacidad de apagar un fuego en un almacén de hasta 22 mil*

“

La idea es que en los siguientes 6 meses tengan el diseño completo del parque y que inicien la construcción en los últimos meses de este año o definitivamente en enero de 2022.

”

m2 ; si no tienes un tanque similar y estás tomando un almacén de 20 mil m2 y no hay un tanque de 600 m3, no cumple con la norma NFPA”, apunta.

LatAm Logistic Properties respeta mucho su estándar. Al respecto, el country manager en Perú de LatAm Logistic Properties comenta que muy fácil hubiera sido para ellos imitar los mismos estándares que había en el mercado peruano. Sin embargo, con una operación regional de real estate de almacenes y con una cartera de clientes de primer nivel en todos los mercados en el Perú desde hace 5 años, no descuidan su marca ni la calidad que los caracteriza.

“Podemos decir: si los demás dejan solo 25% de área común para los camiones, entonces hagamos lo mismo; pero no, nosotros hacemos las cosas bastante bien y de acuerdo a estándares internacionales, y garantizamos las operaciones más fluidas que puedan haber en el mercado. Eso sumado a nuestros socios estratégicos, las entidades financieras; en el Perú trabajamos con el IFC, que es el brazo de inversión privada del Banco Mundial, que le da un espaldarazo a nuestro modelo”, enfatiza.

### Reducción de costos

Al ser un condominio de almacenes, los clientes que hospeden sus operaciones en los almacenes del Parque Logístico Callao conseguirán importantes eficiencias en los costos asociados a temas que no son parte de los core business de los clientes, como pueden ser los gastos por seguridad, el mantenimiento de bombas, de las cámaras de seguridad, limpieza, etc., ya que LLP se responsabiliza de hacerlo.



Arturo Vera, Head of Real Estate de Lima Airport Partners.

“Por ejemplo, en el Parque Logístico Lima Sur nosotros colocamos la seguridad, hacemos la limpieza, el mantenimiento, hacemos que el cliente se encargue solamente de su core business”, apunta.

Esta misma diferencia de costos se da también de manera importante en los parqueos internos de los camiones.

“Nuestros clientes pagan una renta de gasto común de alrededor de 70 centavos de dólar. La misma fórmula es para el pago de los guardias de seguridad. Esa es una de las diferencias más potentes”, detalla.

Por otro lado, una infraestructura de almacenes de este tipo permite que las empresas puedan crecer de manera natural dentro del mismo proyecto; inclusive crecer puntualmente ante una oportunidad y luego contraerse con el tiempo si es necesario.

### Ecommerce y última milla

El proyecto del parque logístico en el Callao, al estar prácticamente ubicado dentro de zonas de población importante, genera que se consoliden aún más los negocios e-commerce y de última milla.

De acuerdo con Alvaro Chinchayán, para operar un modelo e-commerce se necesita, entre otras cosas, un almacén que les permita una operación de alta rotación las 24/7, los 365 días del año. En ese sentido, agrega, se hace indispensable contar con infraestructura de almacenamiento que, por ejemplo, cuente con estacionamientos para la flota de vehículos livianos encargados de la distribución de los productos pickeados.

“Porque lo otro que está pasando, es que en este consumo online, el compromiso de entrega ahora sí se respeta y cada vez son menores. Por eso es que nuestros clientes cada vez están valorando más la calidad de la infraestructura y todos estos adicionales que redundan en una operación más eficiente, de menos costo, con mayor satisfacción del cliente, etc.”, complementa. 📍

“

Este parque logístico tiene la misma propuesta de valor que el Parque Logístico Lima Sur que operan en Lurín, un modelo de arriendo de almacenes AAA.

”

# DRIVIN DUPLICA CRECIMIENTO Y SE CONSOLIDA COMO LA MÁS COMPLETA PLATAFORMA EN GESTIÓN DE TRANSPORTE EN LA NUBE

El software se puede instalar desde la nube, es modulable y escalable. Cuenta con todas las funcionalidades que la convierten en la plataforma más completa en TMS. Hoy en Perú es utilizado por grandes empresas como Alicorp o el operador logístico Ransa, entre muchos otros.



*El software de Drivin ha evolucionado hasta convertirse en el TMS más completo del mercado, pues integra múltiples funcionalidades a diferencia de otras plataformas.*

Drivin, empresa tecnológica especialista y líder en solución de gestión de transporte en la nube en Latinoamérica, desde hace 4 años viene duplicando su crecimiento. La compañía fundada en Chile también opera en Perú y en otros países de la región donde tiene participación de manera presencial o remota, entre ellos Colombia, Ecuador, Brasil, Argentina y México.

*"Cuando hablamos de duplicar hablamos en número de clientes, en número de ventas, número de personas trabajando en la empresa. Esas son las proyecciones y hemos estado cumpliendo con lo prometido",* afirma el gerente general de Drivin, Ernesto Goycoolea.

Drivin es un software de gestión de transporte en la nube que además de contar con funcionalidades en planificación de rutas, seguimiento de despachos y gestión de flota, cuenta además con otras múltiples funcionalidades en gestión de transporte que la convierten en el TMS más completo del mercado.

## El crecimiento

La compañía, creada en el año 2015 proyecta seguir duplicando su crecimiento y Perú será uno de los motores a la cabeza.

“

La compañía creada en el año 2015 proyecta seguir duplicando su crecimiento y Perú será uno de los motores a la cabeza. Actualmente el país representa el 25% de su facturación.

”

Actualmente, el país representa el 25% de la facturación de Drivin.

*"Hay países que por ser más nuevos van a crecer más dentro de Drivin, por ejemplo Brasil donde estamos entrando hace poco, o bien Colombia donde también ingresamos al mercado*

recientemente. Pero sigue siendo Perú el segundo país en importancia después de Chile”, indica Goycoolea.

Al ser una solución en la nube, Drivin ha podido implementar el software de manera remota en cualquier país del mundo, siendo el Perú el primero en donde extendió su mercado por los años 2015 y 2016.

“Lo podemos hacer en China, Estados Unidos, Europa, en cualquier parte del mundo: pero por cercanía Perú fue de los primeros países junto a Argentina, México, Colombia y Ecuador en poder implementar este software de manera remota”, relata.

Desde entonces, Drivin empezó a registrar un rápido crecimiento en Perú no solo en el número de ventas y clientes. La empresa pasó de atender solamente a pequeñas y medianas empresas a cubrir la necesidad de clientes de gran tamaño.

Así, al ya tener entre sus clientes empresas de mayor tamaño en la industria, Drivin decide instalar en Perú un equipo propio de consultoría, implementación y soporte en el año 2018.

“Hoy contamos con un equipo de 5 personas en Perú que ven temas comerciales y dan soporte a nuestros clientes”, cuenta el Ceo de Drivin.

### El más completo en TMS, escalable y en la nube

Drivin destaca por ser el software de gestión de transporte (TMS) más completo del mercado, ya que además de tener como core la planificación de rutas y el seguimiento de despachos, cuenta también con otros módulos adicionales, como por ejemplo módulo de costos, módulo de transportistas, gestión de flotas, de disponibilidad de vehículos, de recaudo, gestión documental, etc.

“En la planificación de rutas y el seguimiento de los despachos hay competencia; en el módulo de gestión de flotas también hay competencia, pero le falta la optimización de rutas o el seguimiento. Entonces diría que somos la plataforma más completa en lo que es gestión de transporte”, resalta.

“

Drivin cuenta también con más módulos adicionales, como por ejemplo módulo de costos, módulo de transportistas, gestión de la disponibilidad de vehículos, de recaudo, gestión documental, etc.

”

El software es modular y escalable. Las mejores en sus módulos la han hecho ideal para grandes empresas, pero también es usado por pequeños clientes.



El módulo de costos permite gestionar, por ejemplo, cuando se le paga a los transportistas si es un operador logístico o en caso de que sea una empresa de consumo masivo que contrata un transportista. En la gestión documental de los transportistas, se puede ver: contratos vigentes, licencias de los conductores, si el transportista cumple con las pólizas de garantía que le exige el mandante, etc.

*"Todas estas variables se ingresan a Drivin, y eso se comunica nativamente con la planificación. O sea, un conductor que no tenga su brevetado al día o un camión que no tenga el permiso de circulación vigente, o que el transportista no tenga el contrato adecuado con la empresa mandante, no puede ser planificado ni puede entrar en la optimización de ruta, porque no tiene sus papeles al día",* precisa.

Por ello el programa tiene la capacidad de poder acompañar el crecimiento de los clientes ya que es modulable y escalable,



Gerente General de Drivin, Ernesto Goycoolea.

y siempre continúa agregando nuevas funcionalidades que el cliente las puede usar si así lo desea. Un ejemplo claro fue lo ocurrido con las empresas que nacieron con la pandemia el año pasado, algunos se hicieron clientes de Drivin y crecieron con él.

*"Nacieron con 1 o 2 vehículos; algunas tienen hoy día 25, 30 vehículos, se transformaron en operadores logísticos con 30 vehículos",* cuenta Ernesto Goycoolea.

Goycoolea resalta que con todas estas funcionalidades Drivin puede cubrir toda la cadena y generar mucho valor.

*"Lo que le recomendamos a nuestros clientes es que conozcan todo el abanico de soluciones que tiene Drivin, independiente de que hoy no las necesiten",* asegura.

Por todas estas razones, Ernesto Goycoolea afirma que los clientes deben fijarse más en el valor que agrega la solución más no en el costo, ya que "el valor que agrega este software puede aumentar su precio de venta o aumentar su cantidad de clientes", indica. *"Es una herramienta que a los clientes les sirve para vender más",* remata.

### De pequeños a grandes clientes

El software de Drivin nació originalmente para darle la oportunidad a pequeñas y medianas empresas de contar con una solución de gestión de rutas a un precio accesible, de una inversión inicial no elevada y con toda la tecnología en la nube que hace más fácil y rápida su implementación.

*"Ese fue el origen inicial y una de las oportunidades grandes estaba en el ruteo; el mercado del transporte terrestre siempre ha estado muy atomizado, por lo tanto las empresas son de menor envergadura",* explica.

A medida que Drivin fue creciendo vieron oportunidades en las grandes empresas. Tuvieron para ello que ajustar el diseño del

“

Drivin es un software de gestión de transporte en la nube que además de contar con funcionalidades en planificación de rutas, seguimiento de despacho y gestión de flotas, cuenta además con otras múltiples funcionalidades en gestión de transporte.

”

software orientándolo para empresas de mayor envergadura. Hoy, la compañía tiene en el Perú a clientes grandes como Alicorp, Yanbal, Yobel, que es el operador logístico de Belcorp; Ransa, operador logístico muy importante en Perú; entre otros.

*“Hoy podemos decir que el software está más orientado hacia empresas medianas-grandes, pero seguimos teniendo clientes pequeños. Dentro de nuestra cartera de clientes tenemos pymes de 1 vehículo hasta empresas de 2,000 vehículos”,* aclara Goycoolea.

Es por ello que desde este año han duplicado el equipo directo en Perú y tomaron la decisión de separarlo en dos, uno enfocado en pequeños y medianos cliente, y otro en grandes empresas.

*“Le estamos dando foco por separado a cada uno de estos dos mercados, porque ambos son importantes para nosotros”,* afirma.

### Un mayor acercamiento

Una de las claves del fuerte crecimiento de Drivin y de la fidelización de sus clientes es la preocupación por atender todas sus inquietudes y estar comunicados en todo momento con sus clientes.

*“Más que un software es un servicio de soporte, de consultoría, de estar cuando el cliente nos necesita”,* remarca. 

## ALICORP MEJORA TRAZABILIDAD Y GESTIÓN DE ENTREGAS CON SISTEMA DRIVIN

Con la aplicación del sistema Drivin, la empresa peruana de consumo masivo Alicorp ha logrado mayor visibilidad y control de información de sus procesos de transporte y distribución de pedidos, mejorando el nivel de servicio de entrega de mercadería a sus clientes y consumidores finales.

*“Con Alicorp realizamos un proceso de implementación ajustado a su necesidad y enfocados en sus objetivos, los cuales eran contar con trazabilidad de las entregas y facilitar la llegada al punto de venta de los equipos de transporte, tener información en tiempo real de los pedidos, mejorar el servicio a sus clientes dándoles visibilidad de las entregas; así como también optimizar los procesos y recursos de distribución”,* sostiene Amira Simons, Customer Success Manager de Drivin en Perú.

Parte de la implementación comprendió la integración de los sistemas de Alicorp con Drivin para eliminar cargas manuales de información que podían generar errores de data y aprovechar el tiempo para dedicarse a otras actividades de la operación.

Eso le permitió a Alicorp contar con la misma información en todos los sistemas y principalmente en el armado de las rutas. También permitió que los distribuidores enfocaran sus esfuerzos y su tiempo en la revisión de la información que iban teniendo de las entregas, de gestionar la data que ya les permitía tener Drivin en tiempo real de sus conductores; así como de mejorar el performance de las rutas.

Alicorp aprovechó la flexibilidad y versatilidad de Drivin para sumar a la planificación de rutas que ya venían realizando para sus clientes fijos y recurrentes, la llegada a los consumidores finales. De una manera eficiente, han logrado gestionar su flota de reparto de la mejor manera para operar un modelo mixto B2B-B2C.

*“Los hemos acompañado no solo en la forma de armar las rutas, en la forma de tener visibilidad de la información, sino también de la forma de notificar al consumidor final y poder dar la información que busca cuando está en su casa esperando los pedidos”,* sostuvo.

Así mismo, durante la pandemia, el Ministerio de Salud del Perú (MINSa), a través del grupo “Te Cuido Perú” ha optimizado el armado de las rutas para la aplicación de los kits de testeo rápido del COVID-19, multiplicando el número de pruebas que se hacían diariamente. Alicorp fue parte de esta iniciativa y puso a disposición del MINSa su herramienta de ruteo y optimización de sus rutas, Drivin.

*“Fue un extraordinario trabajo de Alicorp, Mckinsey, Minsa y Drivin con quienes trabajamos de la mano para diseñar un proceso ágil y una rápida implementación, considerando que cada día perdido eran menos pruebas ejecutadas, además, se realizaron capacitaciones a las Dirección de Redes Integradas de Salud (DIRIS) quienes centralizaban la coordinación y ejecución de los equipos de respuesta rápida”,* comentó. 

# LA INTELIGENCIA OPERATIVA COMO SOLUCIÓN PARA EFICIENTAR LA CADENA DE SUMINISTROS

Hay empresas que aún presentan problemas que hacen poco eficiente sus cadenas de suministro, razón por la cual existen una serie de mecanismos que, con la tecnología como principal soporte, ayudan a combatir muchas de esas deficiencias y mejorar los procesos productivos de cualquier sector.

La Inteligencia Operativa es una de ellas. La aplicación de soluciones en inteligencia operativa ayudan a optimizar recursos y analizar todos los datos de una empresa en tiempo real, potenciando la visibilidad y los conocimientos de las operaciones de cada negocio, y facilitando de esa manera la toma de decisiones.

En la presente entrevista, conversamos con Javier Barella, Vicepresidente de OSIsoft para Latinoamérica.

**¿De qué manera y en qué aspectos se ha visto afectada la cadena de suministro de las empresas por la pandemia del covid-19?**

La cadena de suministro resulta vital en los procesos de diferentes sectores industriales y por la pandemia se han tenido que modificar ciertos elementos que permitan dentro de lo posible, mantener la eficacia y eficiencia. Es así como se ha tenido que invertir en protocolos que antes no estaban considerados.

Con la finalidad de poder asegurar una correcta cadena de suministro en tiempos de crisis como en el que nos encontramos a nivel mundial, se deben priorizar ciertos aspectos como el de garantizar la comunicación efectiva en todos los niveles de una empresa y así, al crear un conocimiento holístico de la situación de la compañía, poder adaptarse a los diferentes escenarios y reaccionar oportunamente sin dejar de entregar valor a los clientes. Un factor importante a destacar y recalcar es que la cadena de suministro deberá ser tan resiliente como eficiente.

**¿Qué soluciones existen para dar continuidad y eficiencia a la cadena de valor?**

Hoy en día vivimos en un mundo altamente tecnológico y globalizado, lo cual nos permite tener soluciones efectivas sin dejar de dar valor a los clientes. Y un factor que ayuda a optimizar recursos y trabajar en tiempo real, condición necesaria actualmente, es la inteligencia operativa.

Esta tendencia nos va a permitir analizar todos los datos de una empresa en tiempo real facilitando la toma de decisiones. La inteligencia operativa nos ayuda a potenciar la visibilidad y los conocimientos de las operaciones de cada negocio.



*La crisis ha generado una necesidad por mantener segura la información de las compañías y permitir procesos más eficientes e interconectados.*

“

Un factor que ayuda a optimizar recursos y trabajar en tiempo real, condición necesaria actualmente, es la inteligencia operativa.

”

Cabe mencionar que OSIsoft al ser un líder mundial consolidado en la habilitación de inteligencia operativa, tiene como objetivo principal fortalecer a las empresas, optimizar sus procesos y transformar sus negocios haciendo uso del PI System, solución que permite convertir la gran cantidad de flujo de datos de las diferentes empresas en información clasificada, de valor, detallada y en tiempo real.

El PI System es una infraestructura de información que mantiene conectada a la empresa en los aspectos de seguridad y protección, uso de energía, eficiencia de procesos, entre otros. Con la información proporcionada por el software, se podrá tomar mejores decisiones en aspectos operativos, de mantenimiento, regulatorios y ambientales.

### ¿Cómo interviene este software en casos prácticos?

Por ejemplo, Southern Copper Corporation (SCCO) es una compañía peruana que extrae recursos minerales para transformarlos y comercializarlos. Antes de implementar el PI System de OSIsoft, en su proceso de extracción de agua, sufrían pérdidas de datos por latencias en la comunicación con la red corporativa, poca disponibilidad de información, invertía horas humanas en la colección manual de datos, etc. Pero este panorama cambió en 2017, cuando la compañía decidió implementar la infraestructura PI System para registrar el 100% de los datos para la gestión interna del agua en el PI Server. Como resultado, a pesar de las locaciones remotas, fue posible implementar su Sistema de Monitoreo en Tiempo Real gracias a la infraestructura. Además, se redujo a 0% la pérdida de datos de campo con una disponibilidad de la información 24/7.

Algo similar sucedió durante el mismo pero con la cementera peruana UNACEM, empresa con presencia en Estados Unidos, Colombia y Ecuador. Ellos necesitaban cuantificar el desempeño de cada activo en sus plantas para poder mejorar sus procesos. Con el PI System crearon KPI's para cada máquina, producto, hora y operador con el objetivo de reducir costos de producción y estandarizar procesos. Como resultado se logró una mejora en la molienda de concreto de entre el 11 y 17%, es decir, ganancias de \$6 millones de dólares durante el primer año de implementación.

Por lo que se puede decir que el PI System de OSIsoft, ayuda a las empresas a optimizar sus procesos de producción de manera

holística, desde generar la comunicación adecuada dentro de la misma hasta mejorar la distribución del producto.

### ¿Cuál es el impacto de esto en una industria como la alimentaria?

A medida que la pandemia del coronavirus ha transformado la forma en que vivimos y trabajamos, uno de los impactos más inmediatos y críticos ha sido su efecto en el suministro de alimentos.

En la actualidad, sabemos que el acceso a alimentos no es una realidad para todos y si a ello le sumamos que, de acuerdo con datos de OSIsoft, el 30% de los alimentos en el mundo se desperdician en alguna etapa del proceso de producción, podemos decir que esta industria se encuentra en un panorama retador, sobre todo por el contexto en el que nos encontramos.

Por ello, la tecnología es una necesidad esencial para diferentes industrias que les ayudará en sus procesos de producción, proceso y distribución, evitando el desperdicio de recursos, como el agua, alimentos, entre otros, además de ayudar a optimizar y prever el buen funcionamiento de las compañías, incluso de manera remota.

Todo ello se puede manejar y solucionar adecuadamente, haciendo uso de la inteligencia operativa que sirve como una herramienta indispensable para la recolección de datos y la toma de mejores decisiones.



Javier Barella, Vicepresidente de OSIsoft para Latinoamérica.

Adicional a ello, el PI System de OSIsoft nos va a permitir mejorar los informes generales de las plantas de producción, recolectar datos, y distribuirlos a lo largo de toda la organización. Por ello, tanto en la industria alimenticia como cualquier otra, tienen en esta tecnología al aliado ideal para trabajar en conjunto. Poder tener a la mano toda esta información nos permitirá alcanzar los objetivos planteados y no ver mermado ningún proceso en la cadena de suministro.

Finalmente, la tecnología y los datos que vamos a poder recolectar a través de ella, permitirá a las empresas de todos los sectores evitar caer en ineficiencias que perjudiquen la cadena de suministro.

### ¿Cuál es la situación actual en cuanto al uso de este tipo de sistemas?

La tecnología muchas veces ha sido vista como un factor disruptivo y a la cual muchas empresas le han sido reacias por un tema de seguridad paradójicamente. Hoy en día, vemos que la situación ha cambiado considerablemente. La crisis ha generado una necesidad de urgencia por mantener segura la información de las compañías y al mismo tiempo de permitir procesos más eficientes e interconectados para poder desempeñarse de la mejor manera.

“

De acuerdo con datos de OSIsoft, el 30% de los alimentos en el mundo se desperdician en alguna etapa del proceso de producción.

”

La situación actual demuestra que las empresas cada vez más deberán migrar a entornos más digitales para su seguridad. Muchas de ellas ya lo venían haciendo y otras recién están descubriendo estas nuevas soluciones. La realidad es que tarde o temprano la tecnología deberá ser parte intrínseca y esencial dentro de toda organización con miras a ser más eficientes y eficaces en el día a día. 📍



*La tecnología y los datos que se recolectan permiten a las empresas evitar caer en ineficiencias que perjudiquen la cadena de suministro.*



**ZAPLER**  
DESDE 1980

# Montacargas Eléctrico Reach Truck

Altura máxima de elevación desde 3.5 mt. hasta 6 mt

Capacidad de carga desde 0.9 TN hasta 2.5 TN

Versión disponible para cámara de frío

Motor Eléctrico



COTIZA AQUÍ



**NICHIYU**



ANTIGUA PANAMERICANA SUR KM 17.2 VILLA EL SALVADOR



(01)399 1950



WWW.ZAPLER.COM

# BSF: ALMACENES PARA TODOS

## EL ÚNICO MODELO FLEXIBLE DE ALQUILER DE ALMACENES, DIRIGIDO A PERSONAS NATURALES, GRANDES, MEDIANAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS

El Modelo multiformato de BSF almacenes del Perú es la única solución que puede alojar de manera eficiente y ordenada a clientes de cualquier tamaño o necesidad de espacio en un mismo condominio. Además, presenta los plazos de alquiler más flexibles del mercado, entre otras ventajas competitivas.



*Los tres formatos de BSF Almacenes del Perú son "Mini-Almacenes", "Almacenes Estándar" y "Centros de Distribución".*

De toda la oferta en infraestructura de almacenamiento que existe en el país, BSF Almacenes del Perú es la única que puede atender las necesidades de clientes de cualquier tamaño (personas naturales, micro, pequeña, mediana y gran empresa), ya que cuenta con 3 formatos de almacenes: Mini-Almacén, Almacén Estándar y Centro de Distribución. Adicionalmente, BSF se distingue porque su modelo de negocio presenta una flexibilidad única en el mercado.

*"En el Perú, BSF es el único Centro Logístico que ofrece tres tipos de almacenes, llegando a todos los segmentos del mercado. Podemos*

*ofrecer almacenes desde 25 m<sup>2</sup> hasta 100 mil m<sup>2</sup> o más", dice Alberto Vexler, Gerente Comercial de BSF Almacenes del Perú.*

BSF Almacenes del Perú cuenta con "Mini-Almacenes" desde los 25 m<sup>2</sup>, ideales para personas naturales, pequeñas y medianas empresas; tiene "Almacenes Estándar" desde 250 m<sup>2</sup>, adecuados para clientes que realizan operaciones con descarga a piso; asimismo, ofrece "Centros de Distribución" con espacios a partir de 3,000 m<sup>2</sup>, propicios para negocios que realizan operaciones tipo Cross-Docking.

De esta manera, incluso personas naturales que están en proceso de mudanza o que empiezan un emprendimiento pueden encontrar en los Centros Logísticos de BSF, ubicados al sur de Lima, el almacén justo para albergar sus operaciones. Hoy, por eso, la microempresa así como la mediana y gran empresa han encontrado en los almacenes de BSF un importante aliado. Las alternativas son múltiples, independientemente del tamaño del cliente.

Por ejemplo, un cliente grande que requiere alquilar adicionalmente un almacén pequeño encontrará en BSF esa opción. Igualmente, si un cliente con un almacén pequeño crece y requiere un almacén más grande, conseguirá la disponibilidad de área que necesite. Vexler recuerda que el año pasado, durante la pandemia, clientes que necesitaron áreas adicionales para atender la emergencia encontraron en BSF soluciones acordes a su medida.

Todos los clientes acceden a las mismas ventajas y atributos de alto estándar que poseen los Centros Logísticos de BSF. Un almacén de 25 m<sup>2</sup> y un almacén de 4,000 m<sup>2</sup> tienen los mismos beneficios en el sentido de seguridad, limpieza y orden en áreas comunes, así como servicios complementarios como ambulancia, paramédico, tóxico, comedores, canchas de fútbol, salas de capacitación, lavado de autos, alquiler de montacargas, etc.

*“Las mismas ventajas y atributos que ofrecemos para un cliente de grandes espacios, lo podemos reflejar y replicar en los clientes de áreas más pequeñas tanto en el B2C como B2B. El cliente que tiene un mini almacén de 25 m<sup>2</sup> accede a los mismos servicios comunes y facilidades que el que tiene una nave de 4,000 m<sup>2</sup>”,* resalta por su parte Juan Felipe Llona, Gerente de Desarrollo de Negocios de BSF Almacenes del Perú.

### Flexibilidad única

La flexibilidad es parte del “ADN” del modelo de negocio de BSF Almacenes del Perú y es otro de los factores que le dan una ventaja

competitiva. Un aspecto de esta flexibilidad tiene que ver con los plazos de alquiler. De acuerdo con Alberto Vexler, en BSF Almacenes del Perú, los clientes definen el plazo del contrato de acuerdo con sus necesidades.

El área es otro aspecto relacionado con la flexibilidad que brinda la empresa. El tener tres formatos con múltiples almacenes de distintas dimensiones de carácter modular, les permite acercarse mejor al área que necesita el cliente para su operación, dice Vexler.

*“Por ejemplo, si un cliente estima que requiere alquilar un almacén de 130 m<sup>2</sup> para su operación, le podemos ofrecer un almacén de 100 o de 150 m<sup>2</sup>, si en cambio, la necesidad es de 7,000 m<sup>2</sup>, le podemos ofrecer almacenes de 6,000 m<sup>2</sup>, u 8,000 m<sup>2</sup>”,* explica.

En ese sentido, Vexler Namer remarca que esta flexibilidad es una gran ventaja para los clientes, pues evita que alquilen un almacén o un área más grande de lo que necesitan, pues “tendrían el almacén subutilizado y pagarían innecesariamente una renta mayor”.

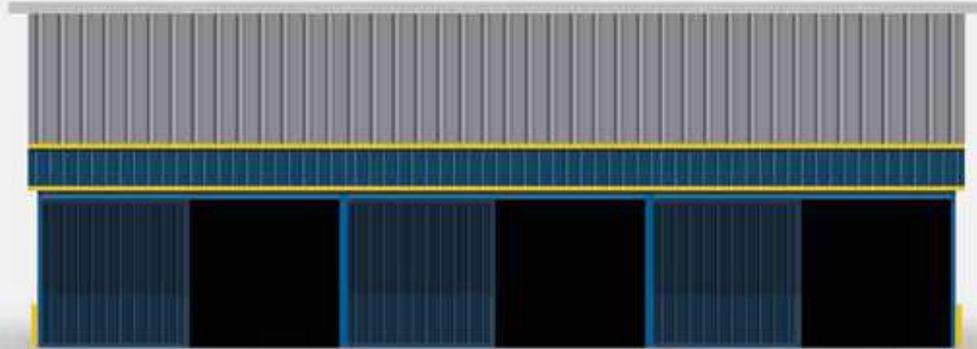
“

BSF es más que el arriendo de almacenes, puesto que ofrece un producto profesionalmente estructurado, pensado en el beneficio de sus clientes.

”



BSF Almacenes del Perú también ofrece “Centros de Distribución” con espacios a partir de 3,000 m<sup>2</sup>, propicios para negocios que realizan operaciones tipo Cross-Docking.



BSF Almacenes del Perú cuenta con "Mini-Almacenes" desde los 25 m<sup>2</sup>, ideales para personas naturales, pequeñas y medianas empresas.

### Escalabilidad

Los Centros Logísticos de BSF se caracterizan por ofrecer una escalabilidad no solo de crecimiento sino incluso de reducción, resalta Juan Felipe Llona. Esta posibilidad es aún más eficiente en BSF Almacenes del Perú por contar con un modelo multiformato de múltiples medidas. "Esa escalabilidad permite que los clientes crezcan, ya sea en el mismo formato de almacén, o pasen a un formato de mayor nivel", dice Juan Felipe Llona. Hay casos de grandes retailers que empezaron con 2 mil m<sup>2</sup>, pasaron a 4 mil m<sup>2</sup>, luego a 8 mil m<sup>2</sup>, y llegaron a tener 50 mil m<sup>2</sup> y su ocupación se fue ajustando a la medida de sus necesidades. Vexler recuerda que con el Covid-19, el año 2020 muchos clientes arrendaron grandes áreas adicionales porque estuvieron generando sobreinventario y al final del año, cuando redujeron sus inventarios empezaron a devolver progresivamente los almacenes.

*"Esa posibilidad de crecer y reducir de forma programada les da muchísima tranquilidad a nuestros clientes. Esa es una de las grandes ventajas que ofrecemos", dice Vexler.*

Por ejemplo, en los Centros Logísticos de BSF hay muchos clientes que han empezado con 25 m<sup>2</sup> o 50 m<sup>2</sup> y que fueron subiendo a 250 m<sup>2</sup>, 500 m<sup>2</sup>, hasta llegar incluso a 1,000 m<sup>2</sup>. También hay muchos casos de empresas que arrendaron almacenes por una necesidad particular, y que luego de experimentar los beneficios del producto, decidieron centralizar toda su operación y crecer con nosotros a largo plazo, constituyendo así, a BSF en una eficiente solución estructural a sus necesidades de almacenamiento.

*"Es usual que un cliente que llega buscando una opción temporal -para un proyecto o sobreinventario- termine centralizando toda su actividad con nosotros, cerrando todas sus operaciones fuera y tomando espacio en BSF, habilitando en algunos casos tanto almacenes como oficinas", recuerda Llona.*

### Campañas y economía de escala

BSF se destaca por tener siempre almacenes disponibles para diferentes necesidades de espacio, ya que su modelo se caracteriza también por construir constantemente y ampliar permanentemente su oferta de almacenes a fin de acompañar el crecimiento de sus clientes. Esto solo es posible gracias a que posee, en un solo paño, una gran extensión de terreno que asegura el crecimiento y su oferta de largo plazo. Por ello, cada vez que un cliente tiene urgencia por disponer de un nuevo espacio de almacenamiento lo encuentra rápidamente en uno de los Centros Logísticos, respondiendo así a una demanda cada vez más impredecible y variable. Por ejemplo, en campañas como las de "El Día de la Madre", "Fiestas Patrias", "Navidad" o "Año Nuevo", "Cyberdays", etc., esto resulta muy importante.

*"Gracias a nuestra área de proyectos, también podemos construir nuevos almacenes y adecuarlos para atender las necesidades que nuestros clientes planifican con antelación. De esta forma brindamos una solución más ajustada al proceso logístico del cliente", indica Vexler.*

“

En BSF Almacenes del Perú, los clientes definen el área y el plazo del contrato de acuerdo con sus necesidades.

”



"Almacenes Estándar" desde 250 m<sup>2</sup>, adecuados para clientes que realizan operaciones con descarga a piso.

Otro aspecto potente en los Centros Logísticos de BSF Almacenes del Perú es la economía de escala que genera para beneficio de todos sus clientes. El tener Centros Logísticos con una gran cantidad de metros cuadrados y albergar a gran cantidad de clientes, permite diluir los gastos fijos que, de manera individual y en mayor magnitud, asumiría una empresa si estuviera en un stand-alone o en otro condominio logístico de menor tamaño.

### Seguridad

Alberto Vexler explica que "En los 12 años de trayectoria de BSF en el Perú, la seguridad ha sido uno de los pilares de nuestro éxito. Los 36 años de actividad en Chile, nos han permitido traer a Perú un probado sistema de seguridad. Es así que nuestras instalaciones cuentan con monitoreo constante, vehículos de vigilancia, cámaras de circuito cerrado de televisión con más de 300 cámaras de última generación, guardias de seguridad, sistema de detección de humo, y Centro del Control Operativo (CECOP). Asimismo, con respecto a salud ocupacional, tenemos un área de prevención que se encarga de entrenar y capacitar al personal de BSF y al de los clientes, en temas como reacción ante desastres naturales, lucha contra incendios, prevención de siniestros y primeros auxilios, entre otros, sin costo alguno para los clientes."

"La seguridad del personal que labora en nuestros Centros Logísticos es una prioridad para nosotros", resalta Vexler.

Para una mejor operación de sus clientes y seguridad de su mercadería, los Centros Logísticos de BSF cuentan con un antepuerto para la espera de las unidades de transporte, y una zona donde los camiones pueden pernoctar en forma segura. De otro lado, los Centros Logísticos de BSF cuentan con un tópico médico con paramédico y ambulancia para la atención de todos los trabajadores, comedores, cajeros automáticos, transporte interno, salas de capacitación, zonas de recreación y otras instalaciones

“

Un aspecto de esta flexibilidad tiene que ver con los plazos de alquiler. De acuerdo con Alberto Vexler, en BSF Almacenes del Perú, los clientes definen el plazo del contrato con sus necesidades.

”

de servicio complementario para uso de los colaboradores de sus clientes, entre ellos canchas de fútbol, pérgolas, islas de descanso, car wash, etc.

"Con todo ello generamos un ambiente único y diferente; creo que la gente que acude, sean clientes o usuarios, están muy a gusto en BSF", asegura Vexler. 🔗



Foto: <https://coviperu.com/nueva-tarifa-de-peaje-desde-el-20-de-febrero-2021/>

# LOS PEAJES EN EL PERÚ: CAROS, CUESTIONADOS E INCOHERENTES

A la fecha, solo Perú y Uruguay tienen los peajes más caros de la región, según un estudio publicado por el diario colombiano La República. En ese sentido, es menester preguntarnos ¿estas famosas casetas guardan precios proporcionales? ¿Los precios se justifican en cuanto a las utilidades de las empresas concesionarias? Hagamos juntos un recorrido por esta carretera plagada de peajes llamada Perú.

En nuestro país cada cierto tiempo –o mejor dicho, cada nuevo conflicto social– los peajes retoman la importancia que merecen y son materia de repudio por parte de la opinión pública. El más reciente detonante surgió a raíz de la huelga de transportistas (ya suspendida) que expuso, además del tema en cuestión, numerosos problemas que aquejan diariamente al sector logístico y al sector transportes en general.

En el Perú los peajes llegaron hace más de 50 años, exactamente en el año 1965 a través de la ley N° 157735. En ella se establecía que el peaje podía ser instalado en aquellas vías cuyo uso sea “más ventajoso frente a otra ya existente” y que los ingresos obtenidos serían “rentas del tesoro público para conservar

los caminos”. Sin embargo, en este lapso de tiempo se han dado cambios que, finalmente, han desnaturalizado su finalidad.

## Caros y mal ubicados

En Latinoamérica, la mayoría de países tienen las casetas de peaje a cargo del Gobierno Central. En cuanto a tarifas, nuestro país es uno de los que encabeza los precios, cuyos montos oscilan entre US\$3,69 y US\$4 dólares. Brasil tiene los montos más bajos de la región, donde los costos oscilan entre US\$0,57 y en Paraguay hay una tarifa exacta de US\$0,88 para todas las casetas. ¿Por qué existe tal diferencia? Hagamos un análisis comparativo.

Los topes en las tarifas. Chile, siendo uno de los países con más peajes, se reserva el derecho a que su Ministerio de Obras Públicas modifique la clasificación para el cobro de montos. Ante esta decisión las concesionarias nada pueden hacer y tienen la obligación



**Justo Carbajal  
Aguirre**  
Experto en Logística

de respetar las modificaciones, sin derecho a alegar indemnización o compensación alguna. En España también se establecen cláusulas para limitar la tarifa máxima. En ambas naciones, además, se puede modificar el monto de los peajes por una razón de interés público. En el Perú, sin embargo, al más mínimo incumplimiento ya llegan las amenazas de una 'oleada de arbitrajes'.

Otra diferencia importante radica en la ubicación de las casetas. Aquí los lugares de establecimiento de peajes dan la impresión de que se ubican en zonas estratégicas que maximizan la recaudación. Recordemos el caso del peaje de Ticio –que causó un gran malestar social– o, en todo caso, el conflicto de Puente Piedra. Esta última caseta puso en evidencia las injusticias que no sólo atravesaban los conductores o transportistas, sino también aquellas familias que vivían en lugares alejados y que no tenían vías alternas ni tarifas diferenciadas (tal es así que en ese entonces el propio Ministro del Interior reconoció la legitimidad de la protesta). Pagar 2 peajes en un tramo de 5 kilómetros es más que inadmisibles, teniendo en cuenta que lo normal es que existan peajes por cada 100 kilómetros en adelante.

En otros países incluso existe una clasificación para el cobro de peajes sustentado en los horarios de mayor o menor congestión y en función a la distancia que se recorre. También hay que tener en cuenta que mientras en nuestro país –de acuerdo a la normatividad vigente– el MTC puede construir peajes en toda la red vial nacional, en otras regiones de Latinoamérica aquello no es posible.

### El fenómeno corrosivo: la corrupción en las concesiones

Pero el tema de los peajes no solo responde a un asunto técnico, sino también político. La corrupción hace que se sienta que el costo es sumamente elevado y, por supuesto, es una percepción legítima.



Foto: <https://andina.pe/agencia/noticia-rutas-lima-recalca-incremento-peajes-es-para-recuperar-inversion-privada-647991.aspx>

El cartel de empresas brasileñas desprestigiaron el sistema de concesiones con el proyecto de la Interoceánica del Sur y en la tristemente popular Línea Amarilla. Estos proyectos –que tienen un innegable carácter entreguista– han destruido la imagen de los peajes. Entonces ¿Cómo encaminar las nuevas concesiones en los próximos años? ¿Cómo subsanar el gran daño ocasionado a millones de peruanos y al sector transportes en general?

Aunque en nuestras ciudades hay un legítimo malestar ante los peajes, no se pueden tomar acciones concretas que eludan pagos por el temor de “ir en contra del contrato” o por el miedo a “descalificarnos como país”. A este drama habría que agregar que los procesos de arbitraje no representan necesariamente la justicia. Recordemos que en mayo del 2020 la Municipalidad Metropolitana de Lima perdió un caso contra Rutas de Lima, por 230 millones de soles. Curiosamente, este staff de abogados continúa defendiendo al Estado a pesar de la derrota.

Pero la corrupción siempre puede llegar más allá. Y es por eso que en nuestro país los incrementos en los precios de los peajes no han respondido a la aplicación de fórmulas económicas, sino a intereses particulares (como registran audios y documentos del Ministerio Público). De pronto la tarifa de S/ 3.00 se incrementó a S/ 3.50 y luego S/ 3.70 en un lapso de seis meses sin estudios de mercado y sin un ejercicio técnico adecuado.

En el mes de abril del año pasado, desde el Ejecutivo se dio una disposición temporal para suspender el pago de peajes solo mientras dure el Estado de Emergencia Nacional. En total, fueron 56 las casetas (32 administradas por la empresa privada y 24 por el MTC) que acataron esta disposición. Si bien esto se hizo para coadyuvar en el sostenimiento de la cadena logística de transporte, por desgracia no fue suficiente y solo duró tres meses.

Por esa razón el Congreso quiso ir más allá promulgando por insistencia la Ley N° 31018 que abarcaba un listado global de peajes. Sin embargo, esta norma luego fue desestimada en el Tribunal Constitucional por unanimidad. Si bien ninguna de las anteriores brindaba una solución al problema medular, ambas buscaban contrarrestar los estragos de la pandemia en el sector.

### Desafíos a futuro

En el Perú, a pesar de haberse aprobado una ley desde el año 1999 que ordena la emisión de un Reglamento Nacional de Cobro por Uso de Infraestructura Pública, existe solo un proyecto de reglamento que establece las condiciones técnicas que justifican el cobro por uso de las redes viales. Hoy más que nunca se hace necesaria esta normativa, aún por encima de aquellos decretos que sólo tienen carácter paliativo.

Hay que recordar que no todo el tiempo los peajes pertenecieron al MTC. En el primer periodo de Alan García los peajes pasaron a las municipalidades, no obstante, las entidades edilicias no cumplieron óptimamente con el cuidado y el mantenimiento de las vías, ocasionando un problema enorme. Luego, en el Gobierno de Alberto Fujimori –tras un paro de camioneros– lograron rebajar las tarifas, pero éstas sólo se mantuvieron algunos años. Es decir, tanto en el pasado como ahora la gestión pública nunca ha estado muy bien orientada en términos de infraestructura.

Actualmente, existen dos entidades competentes para autorizar la instalación de garitas y para establecer la tarifa de los peajes respectivos: el MTC y el municipio. Lo que necesitan ambas es realizar un diagnóstico y llevar a cabo mesas de diálogo que permitan ajustar los precios de los peajes a estándares internacionales. Que representen una ganancia para el privado, sí, pero que no abusen de su posición de dominio al poseer contratos que fueron otorgados bajo condiciones de ilegalidad. (Cabe recordar que antes por resolución ministerial se podían fijar o modificar las tarifas de los peajes, mientras que ahora, desde el ente rector solo tienen capacidad para "revisar el cumplimiento de lo pactado").

También hay que evitar el problema de la autonomía, el famoso: "yo soy más autónomo que tú". Resulta necesario que exista un contrapeso externo que supervise la política de cobros. Ya no se trata de ver quién tuvo la culpa, sino de reivindicar hoy los errores de aquellas concesiones.

De otro lado, hay que evaluar también la calidad en las obras concesionadas. Por ejemplo, ¿cómo justificar el costo del peaje si los trayectos no ofrecen seguridad o si es que la calidad del asfalto es pésima? Urge un ente regulador que fiscalice y sancione al concesionario. Ositran debería estar más en el campo y tomar un papel activo; por ejemplo, verificando que exista: alumbrado, limpieza, señalización, mantenimiento, postes SOS, grúas, unidades de auxilio, personal de seguridad y eso solamente entre lo mínimo e indispensable.

Así también, es pertinente que se revisen a futuro los contratos en la concesión y que la reubicación de Unidades de Peaje, el incremento de tarifas, la implementación de unidades y la ampliación del plazo de la concesión –o cualquier otro mecanismo– sean hechos que el Estado pueda frenar.

Hay que repensar en la finalidad de los peajes. ¿Qué hay de aquellos que están mal ubicados y que generan más congestión? Las casetas sólo tienen sentido cuando sostienen las vías que han sido adecuadamente dimensionadas y cuando generan ahorro en el costo de operación vehicular. No funcionan nunca cuando se perjudica a la población que realiza viajes de corta distancia o cuando los transportistas pierden lo más valioso: recursos y tiempo.

La infraestructura tiene que hacerse con ciencia, diálogo y justicia. No es posible que después de haberse comprobado numerosos actos ilícitos, estas ilegítimas casetas continúen inamovibles e inmunes ante cualquier propuesta de cambio. Visto así, los peajes sólo se constituyen en obstáculos que sortear para lograr la permanencia del sector logístico, el cual, quizá, sea uno de los bastiones más inquebrantables de la economía peruana. 🚫

“

En otros países incluso existe una clasificación para el cobro de peajes sustentado en los horarios de mayor o menor congestión y en función a la distancia que se recorre.

”



Foto: <http://justicia colectiva.org.ar/cuando-la-espera-los-peajes-nos-habilita-pasar-sin-pagar/>

# Encuentra con nosotros lo que necesitas

Alquiler - Venta - Mantenimiento multimarcas



Venta de equipos seminuevos



Servicio Técnico



Alquiler de montacargas

MÁS INFORMACIÓN AQUÍ ↓



# NEGOCIOS INTERNACIONALES EN LA NUEVA NORMALIDAD

Pasado el año 2020, el nuevo coronavirus continúa afectando el normal desenvolvimiento de la vida y de las actividades económicas. El sector de los negocios internacionales, en particular, ha sido testigo de importantes desafíos en todo este tiempo, lo cual deja una pregunta: ¿Estamos realmente preparados para continuar realizando negocios internacionales en esa nueva normalidad?

## Introducción

El año 2020 para muchos es considerado como un año atípico, donde priman las restricciones sanitarias que obligan al distanciamiento social, repercutiendo en las actividades de comercio, industria, educación, así como las actividades sociales, culturales, deportivas, entre otras. Quizás podemos coincidir en que se trata de un año en que cualquier planificación empresarial estará sujeta a cambios constantes.

En este escenario de gran incertidumbre, surgen algunas voces respecto a que el virus COVID-19 estaría mutando, y la carrera contra el tiempo que vienen desarrollando los grandes laboratorios por encontrar una vacuna podrían resultar improductivos, en la medida que se requiere un mayor tiempo de estudios y experimentación para estar seguros de su eficacia<sup>1</sup>.

Otros señalan con cierto pesimismo, que lo experimentado en este año 2020 no es más que el preámbulo de futuras pandemias, que vendrán teniendo mayor peligrosidad y agresividad para los habitantes de nuestro planeta. Por lo que me pregunto, ¿estamos realmente preparados para continuar realizando negocios internacionales en esa nueva normalidad?

En las siguientes líneas permítanme responder esta interrogante, relevando la singular importancia de las operaciones de comercio internacional para el abastecimiento de los mercados y la ansiada reactivación económica. Lo haré revisando algunas iniciativas que surgieron para superar las restricciones que genera la cuarentena al momento de gestionar las actividades de comercio exterior.

## Negocios Internacionales

En Latinoamérica los gobernantes decidieron adoptar medidas de confinamiento a partir de marzo 2020, paralizando diversas actividades como la educación, las industrias, y el comercio en general que estuvo sujeto a varias restricciones. Lo cual se entiende si tomamos en cuenta que el contagio masivo del coronavirus pone



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

“

Considero que se deberían emprender con mayor dinamismo planes de virtualización de procesos con el objetivo de acercarse a las necesidades del usuario aduanero.

”

en peligro la vida de los pacientes infectados debido a la limitada capacidad de respuesta de los nosocomios en nuestro país.

Pero en este escenario de caos y desconcierto, cabe mencionar los riesgos latentes que provenían de compromisos o contratos firmados desde el año 2019 que comprometían a importadores y exportadores desde el Perú a realizar la nacionalización de bienes y/o gestionar embarques de mercancías durante el año 2020, bajo penalidades previstas en los respectivos contratos.

Por esa razón, fue necesario destrabar las restricciones al comercio internacional que los gobernantes habían impuesto por temor al contagio, flexibilizando las medidas para la recepción de naves en los puertos, y del mismo modo, creando protocolos para la recepción de aeronaves en los aeropuertos<sup>2</sup>. Es decir, no era prudente cerrar los mercados, porque agravaría aún más la crisis sanitaria. Lo cual se vio golpeada duramente con el incremento de los fletes, que complicó un poco más esta tarea de reactivar las actividades vinculadas a los negocios internacionales.

Como deben suponer, estas medidas se plasman en normas que son emitidas por algunas entidades públicas con el firme propósito de lograr conectarse de manera competitiva con el mercado global de bienes y servicios. Normas que provienen de los diferentes sectores involucrados con los negocios internacionales, como por ejemplo el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, el Ministerio de Salud, el Ministerio de Trabajo, Ministerio de Economía y Finanzas, etc.

### Derecho Aduanero

Las normas a las que hacemos referencia en el acápite anterior regulan las actividades vinculadas a los negocios internacionales, y pertenecen al ámbito del Derecho Aduanero, como disciplina perteneciente a las ciencias jurídicas que se encarga de regular el ingreso, salida y traslado de mercancías, medios de transporte y personas por las fronteras de cada país. Se trata de una disciplina jurídica autónoma<sup>3</sup> que durante esta pandemia ha tenido que resolver sobre la marcha diversas situaciones que afectaban el comercio exterior.

El jurista mexicano Andrés Rhode (2002)<sup>4</sup>, respecto a la autonomía del derecho aduanero señala como fundamento que se trata de tres tipos, entre las cuales destaca la científica o dogmática, la didáctica y la legislativa. Así tenemos que desde el punto de vista dogmático

existen algunas instituciones jurídicas que son de naturaleza global, como por ejemplo el control aduanero, que desde mi modesta opinión forma parte de la identidad propia de la Administración Aduanera en el mundo.

En cuanto a la autonomía didáctica, puedo mencionar que algunas Escuelas de Posgrado de universidades públicas y privadas en el Perú ya tienen incorporado dentro de su malla curricular curso de especialización, estudio, investigación y actualización en materia de Derecho Aduanero y Comercio Exterior. No es difícil presagiar que en el futuro inmediato, algunos estudiantes elegirán como tema de investigación para su Tesis, los efectos de la pandemia en los negocios internacionales, la gestión aduanera y el comercio exterior peruano.

Y en lo que respecta a la autonomía legislativa, partimos de la Constitución Política del Perú que consagra las libertades de comercio, las mismas que luego sirven de fundamento a la Ley General de Aduanas, Ley de Delitos Aduaneros y reglamentos. De manera concordante tenemos que cumplir con los Acuerdos Comerciales que nos vinculan con países amigos, considerados como socios comerciales para eliminar las barreras arancelarias y para arancelarias; dentro de los procesos de integración económica que el Perú viene desarrollando con singular acierto<sup>5</sup>.

El Derecho Aduanero como disciplina jurídica se encuentra en constante cambio, no solo por los avances de la ciencia y la tecnología que nos enfrentan a un entorno globalizado y competitivo de los negocios internacionales, sino fundamentalmente por los retos que surgen a raíz de la pandemia. Así podemos observar que varios procedimientos aduaneros se están adecuando progresivamente a plataformas digitales, con el objetivo de simplificar los trámites y ahorrar costos logísticos.

### Gestión de negocios internacionales de manera virtual

En la parte introductoria del presente artículo nos planteamos la siguiente pregunta: ¿estamos realmente preparados para continuar realizando negocios internacionales en esa nueva normalidad? Responder esta interrogante nos conduce a revisar algunos cambios que se produjeron desde marzo 2020 en adelante.

Tenemos por ejemplo que, siendo necesario evitar el contagio de los usuarios aduaneros, los diversos organismos del Estado peruano pusieron al servicio de los administrados, una Mesa de Partes Virtual para que se puedan gestionar los regímenes y

“

Otro cambio importante fue la digitalización de los regímenes aduaneros de exportación e importación.

”

servicios aduaneros de manera remota<sup>6</sup>. Y esta herramienta digital se viene utilizando para presentar solicitudes de clasificación arancelaria de mercancías, solicitudes de devolución por pagos indebidos o en exceso derivados de obligaciones tributaria aduaneras, solicitudes de fraccionamiento o aplazamiento de deudas aduaneras, etc.

Otro cambio importante, fue la digitalización de los regímenes aduaneros de exportación e importación, cuyo objetivo fundamental consiste en eliminar el uso de documentos impresos en hojas de papel, simplificar trámites administrativos y brindar mayor transparencia en las gestiones aduaneras. Sin duda, este fue el cambio más relevante, dado que se trata de la implementación de un nuevo modelo de despacho aduanero basado en la declaración anticipada de las mercancías.

También destaca el rol del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, para promover las exportaciones, lo cual se evidencia con la aprobación del reglamento para actualizar la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE)<sup>7</sup>, que permite obtener de manera digital los permisos y autorizaciones para mercancías restringidas, y también el certificado de origen para las transacciones comerciales realizadas entre los países miembros de la Alianza del Pacífico.

Otro cambio importante, fue la aprobación del Reglamento del Exportador Autorizado<sup>8</sup>, que se convierte en un eficaz mecanismo que evidencia la confianza en los exportadores, para delegarles la responsabilidad de certificar el origen de sus propias mercancías, previo cumplimiento de algunos requisitos formales. En el fondo, este cambio persigue también la finalidad de ahorrar costos logísticos.

Merece un comentario singular, la dación del Decreto Legislativo N° 1492 que tiene dos grandes objetivos, por un lado la digitalización de los procedimientos logísticos para el movimiento de los contenedores mediante el endose en procuración utilizando medios electrónicos, y por otro lado, la transparencia en la fijación de las tarifas por los servicios logísticos que brindan algunos operadores de comercio exterior, como las líneas navieras, Depósitos Temporales, Agentes de carga y Agentes de Aduana.

Ojalá se apruebe pronto el Reglamento del Decreto Legislativo N° 1492<sup>9</sup>, para que sea implementada por las empresas vinculadas a la cadena logística internacional; dado que se trata de uno de los



cambios relevantes en materia de simplificación y ahorro de costos vinculados al movimiento de contenedores dentro del territorio peruano, beneficiando de manera directa a los usuarios aduaneros que realizan operaciones de importación o exportación.

Siguiendo la misma línea de pensamiento expuesta en el párrafo anterior, se aprobó el Reglamento MISLO<sup>10</sup>, que crea el Módulo de información sobre los servicios de logística de comercio exterior, con el propósito de brindar a los usuarios aduaneros (vale decir importadores y exportadores), la posibilidad de conocer con la debida antelación las tarifas o gastos que debe considerar en su planeamiento estratégico empresarial, de modo que puedan generar mayor competitividad.

### Oportunidades de mejora

Dentro de las iniciativas surgidas durante la pandemia, cabe mencionar que, a partir del 16 de marzo de 2020, fecha en que se dispuso el aislamiento social obligatorio, los plazos y trámites que estaban pendientes por vencer tuvieron que suspenderse para no afectar los derechos del usuario aduanero y las facultades de control aduanero que ejerce la Administración Aduanera<sup>11</sup>.

Siempre van a surgir algunas oportunidades de mejora en esta etapa de confinamiento y trabajo remoto, algunas basadas por ejemplo en la digitalización de procesos, las que actualmente caminan en velocidades distintas al momento de acceder a los servicios vinculados al comercio exterior y los negocios internacionales. Por un lado, tenemos lo que podría llamarse la velocidad crucero a cargo de la Administración Aduanera, que le ha permitido implementar con éxito las importaciones y exportaciones digitales.

“

Fue necesario destrabar las restricciones al comercio internacional que los gobernantes habían impuesto por temor al contagio.

”

“

Esta herramienta digital se viene utilizando para presentar solicitudes de clasificación arancelaria de mercancías, solicitudes de devolución por pagos indebidos, solicitudes de fraccionamiento o aplazamiento de deudas aduaneras, etc.

”

Por otro lado, tenemos un avance a velocidad moderada de parte de los operadores de comercio exterior, quienes se encuentran implementando algunas plataformas digitales o servicios electrónicos que posibiliten a sus clientes, por lo general, usuarios aduaneros, el libre acceso de manera remota a su mercancía y documentos. Considero que, es aquí donde surge una visible oportunidad de mejora.

El mundo ha cambiado y los servicios digitales están basados en una nueva normalidad que tiene como denominador común el e-commerce o comercio electrónico, por lo que todo servicio creado en esta etapa permanecerá incluso superada la pandemia, por lo que resistirse al cambio no aporta de manera significativa a la competitividad de los operadores de comercio exterior. Más bien los conduce hacia una zona de riesgo, si no reaccionan a tiempo para fidelizar a sus clientes internos y externos.

En ese sentido, considero que se deberían emprender con mayor dinamismo planes de virtualización de procesos con el objetivo de acercarse a las necesidades del usuario aduanero, evitando en la medida de lo posible los trámites presenciales, el uso del papel impreso y, sobre todo, permitiendo que puedan realizar la trazabilidad en tiempo real del movimiento de sus mercancías mediante aplicativos móviles de libre acceso.

Cabe mencionar que existen algunos proyectos y avances que vemos con expectativa, como por ejemplo la posibilidad de generalizar el uso de los conocimientos de embarque en formatos digitales<sup>12</sup>, eliminando para siempre el requisito del endose en procuración mediante la firma y sello en el documento impreso para su validez como tal. Lo cual, definitivamente aportará a la mayor competitividad de nuestro país.

## Conclusiones

Empezamos este artículo preguntándonos si ¿estamos realmente preparados para continuar realizando negocios internacionales en esa nueva normalidad? Respondo afirmativamente indicando que, han transcurrido varios meses desde que se declaró la emergencia sanitaria en el Perú, y con el transcurrir del tiempo, nos vamos adaptando a nuevas formas de gestionar los negocios

internacionales, desde la comodidad de sus hogares u oficinas y sin necesidad de desplazarse a las oficinas del sector público o privado.

La nueva normalidad permite que podamos realizar reuniones virtuales en diversas plataformas digitales para exponer planes estratégicos, gerenciar empresas, medir resultados, liderar equipos de alto rendimiento o concretar algunos contratos internacionales. Destacando nuestra capacidad de adaptación a nuevos hábitos de convivencia social en la comunicación utilizando dichos medios electrónicos.

El Derecho Aduanero como disciplina jurídica autónoma se encuentra en constante cambio, no solo por los avances de la ciencia y la tecnología que nos enfrentan a un entorno globalizado y más competitivo de los negocios internacionales, sino fundamentalmente por los retos que surgen a raíz de la crisis sanitaria global. Por lo que, debemos estar en capacidad de responder con un marco jurídico que garantice la continuidad de las transacciones vinculadas al comercio exterior de bienes y servicios.

Tengo el convencimiento que la pandemia ha generado un efecto positivo en la digitalización de servicios aduaneros, tanto en el sector público como en el sector privado, de modo que los usuarios del comercio exterior hoy cuentan con mayores herramientas digitales para gestionar los negocios internacionales aportando de ese modo a la eficiencia y simplificación de trámites administrativos.

Pero siempre surgirán nuevas oportunidades de mejora, basadas en la aldea digital que estamos construyendo en el Perú, y el reto consiste en seguir avanzando a la misma velocidad, incluso superada la pandemia, para hacer realidad otros proyectos más ambiciosos, como por ejemplo la creación de los Smart Ports<sup>13</sup>; empezando por el Callao, luego Paita, después Mollendo y así sucesivamente. 🚫

## Notas:

- (1) Según la revista *The Economist*, el gobierno de Francisco Sagasti proyecta tener 150 mil vacunas antes de fin de año 2020, pero las millones de vacunas que se esperan no llegarían sino hasta el 2022.
- (2) Resolución de Presidencia de Directorio N° 0007-2020-APN-PD que aprueba los Lineamientos obligatorios para desarrollar procedimientos y protocolos para prevenir el contagio del COVID-19 en las instalaciones portuarias.
- (3) La autonomía del Derecho Aduanero es sostenida en Europa por Francisco Pelecha Sosaya (2009), Fernando Muñoz García (1974); en América es defendida por Ariosto D. Gonzales (1983), Manuel Gonzales Carrizales (1990), German Pardo (2009), Máximo Carvajal (2007); Ricardo Xavier Basaldúa (1992), Andrés Rhode (2020) y Héctor Vidal Albarracín (2004); entre otros.
- (4) Andrés Rhode Ponce, *Derecho aduanero mexicano*. México D. F. Ediciones Fiscales ISEF, Año 2002.
- (5) Los acuerdos comerciales vigentes para el Perú en <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>
- (6) Las instrucciones para acceder a dicha herramienta digital los pueden encontrar en <https://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/personas-menu/centro-de-tramites-virtual/mesa-de-partes-virtual>
- (7) Decreto Supremo N° 008-2020-MINCETUR que aprueba el Reglamento de la Ley N° 30860, Ley de fortalecimiento de la Ventanilla Única de Comercio Exterior.
- (8) Decreto Supremo N° 005-2020-MINCETUR que aprueba el Reglamento del Exportador Autorizado.
- (9) El proyecto de Reglamento fue publicado en Junio 2020 [https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/864192/RM\\_N\\_102.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/864192/RM_N_102.pdf)
- (10) Decreto Supremo N° 005-2020-MINCETUR que aprueba el Reglamento del artículo 10 de la Ley N° 28977 para la implementación del Módulo de Información sobre los Servicios de Logística de Comercio Exterior.
- (11) Informe N° 110-2020-SUNAT-340000 publicado en el Portal Institucional <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficiosAd/2020/2020-INF-110-340000.pdf>
- (12) Respecto al conocimiento de embarque digital, los invito a revisar la publicación siguiente: <https://www.mundomaritimo.cl/noticias/el-conocimiento-de-embarque-electronico-sus-antecedentes-y-proyecciones>
- (13) La Autoridad Portuaria Nacional ha presentado dicho proyecto recientemente.



Aldea  
Logística  
Global



SEGURIDAD  
CTTV 24/7



ALTO ESTANDAR  
CONSTRUCTIVO



ALTA DENSIDAD DE  
ALMACENAMIENTO



AMPLIO PATIO  
DE MANIOBRAS



SISTEMA CONTRA  
INCENDIOS



ÁREAS DE USO  
COMÚN



UBICACIÓN  
ESTRATÉGICA



**6** CENTROS  
EN FUNCIONAMIENTO

**Villa el Salvador**



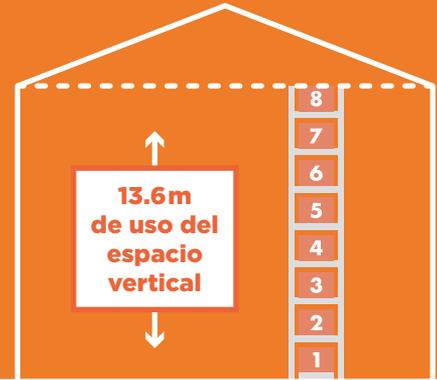
# S LOGÍSTICOS IONAMIENTO

## FORMATOS DE ALMACÉN DISPONIBLES

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

### Almacén Prime 2

Aldea 6 (14.8m al hombro)



### Almacén Prime 1

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



### Almacén Standard

Aldea 2 (8m al hombro)



 994 091 737

# LOS ROBOTS LLEGARON A LA AGROINDUSTRIA

Los robots agrícolas han tenido una gran acogida. Existen numerosos desarrollos, los cuales pueden realizar diferentes funciones: tenemos a robots recolectores hasta tractores autónomos.



La pandemia nos ha hecho dar cuenta que hay labores en las cuales se puede aplicar mucha tecnología, las repeticiones de las labores mecánicas se pueden automatizar y los robots pueden realizar dichas actividades de una manera más eficiente que una persona.



**Jimmy Herrera Gutierrez**

*Especialista en Logística y Comercio Exterior, MBA, Docente Universitario.*

Hay un mayor crecimiento demográfico y consumidores mucho más exigentes, a las empresas agroindustriales se les exige que produzcan más cantidad, con menos costos, mayor calidad, más sostenible y con mayor reducción de residuos.

Se tiene una proyección de comercialización a más de 700,000 robots para el año 2025 a nivel mundial.

“

Un robot agrícola consta de un sistema de guiado autónomo, sistema que le permite dirigirse a la parcela, desplazarse por ella y volver autónomamente a su punto de entrega o de recarga

”



De acuerdo a la revista agricultura.com, nos indica que “un robot agrícola consta de un sistema de guiado autónomo, sistema que le permite dirigirse a la parcela, desplazarse por ella y volver autónomamente a su punto de entrega o de recarga. La Inteligencia Artificial juega un papel clave, principalmente a través de sistemas de “computer vision”, que permiten identificar hechos (como las malas hierbas, o el estado óptimo para la recogida de un fruto). A partir de ahí, aparecen distintas soluciones mecánicas, como brazos articulados que realizarán la tarea encomendada (siembra, cosecha, fertilización... )”.

Los robots agrícolas pueden realizar diferentes funciones, tenemos a robots recolectores hasta tractores autónomos.

### Robótica terrestre

Los robots terrestres son principalmente los dispositivos robotizados que se emplean en el campo, ya sean de interior o de

exterior. Son identificados por las siglas UGV, de Vehículos Terrestres Autónomos. Existen numerosas empresas que han desarrollado soluciones que han tenido una gran acogida por el sector agrícola. A continuación, vamos a mencionar algunos ejemplos.

Agrobot es un dispositivo robotizado completamente autónomo, tanto en su desplazamiento como en el proceso de recolección. Por medio de una interfaz con Inteligencia Artificial, es capaz de identificar y seleccionar qué fresas se encuentran lo suficientemente maduras como para que sean recolectadas. Una vez que comprueba que su estado es el óptimo, unos de los 24 brazos robotizados que posee corta la fresa y la deposita en una caja (revistaderobots.com).

Otro proyecto similar es el desarrollado por una compañía de Nueva Zelanda llamada Robotic Plus, la cual ha encontrado una solución para la recolecta de Kiwis.



“

Uno de los mayores impedimentos de las empresas agroindustriales es la inversión que se haga en este tipo de tecnologías.

”

Así mismo, Abundant Robotics ha sacado al mercado un dispositivo robotizado que recolecta manzanas de forma autónoma.

Vinerobot es un proyecto de la Universidad de la Rioja y de Valencia. Por medio de Visión Artificial controla las uvas que se encuentran en perfecto estado.

RIPPA es un robot diseñado en Australia. Su finalidad es detectar objetos extraños en los cultivos, controlar las plagas, cuando se debe fertilizar y estimar el rendimiento que van a tener los cultivos. Las características de los robots agrícolas son las siguientes:

- Visión en 2D y 3D, con lo cual pueden distinguir el entorno y la información procesada, pueden desplazarse y distinguir los diferentes frutos. Así mismo se puede realizar la medición de la fruta, analizar si la fruta tiene necesidad de agua, evaluar si hay presencia de insectos o bacterias, nutrientes que pueda necesitar.
- Agarre y recolección de las frutas, para ello se han diseñado garras las cuales no deforman la fruta, y puedan ser recogidas de diferentes maneras.
- Los robots agrícolas se caracterizan por ser autónomos y un aspecto relevante es que sean colaborativos, es decir, que sean capaces de detectar y salvar obstáculos, a la vez que puedan trabajar junto a personas y animales. Para lograrlo emplean tecnología idéntica a la que se utiliza en los robots industriales, con sensores de fuerza, visión y distancia de los objetos (revistaderobots.com).

Uno de los mayores impedimentos de las empresas agroindustriales es la inversión que se haga en este tipo de tecnologías, por lo que tendrán que realizar un análisis de rentabilidad y ver en el largo plazo el retorno de su inversión. Así mismo se tendrá que realizar inversión en infraestructura tecnológica.





“

Agrobot es capaz de identificar y seleccionar qué fresas se encuentran lo suficientemente maduras como para que sean recolectadas.

”

No cabe duda que la implementación de esta tecnología tiene una serie de ventajas para las empresas y los consumidores, pero tendrá un gran impacto en los agricultores. Para ello las empresas y el Estado tendrán que brindar a los agricultores las capacitaciones necesarias para que puedan realizar otras funciones en el sector agroindustrial. 🔄





*Una de las modalidades de almacenamiento del depósito simple de Contrans es la carga en contenedores.*

# DEPÓSITO SIMPLE DE CONTRANS EN CALLAO Y LURÍN CUENTA CON MÚLTIPLES VENTAJAS Y MODALIDADES DE ALMACENAMIENTO

En su sede del Callao, cerca al puerto, su depósito simple se encuentra en la misma infraestructura donde está su depósito temporal, lo que le permite hacer sinergia entre ambos. En Lurín, donde tiene m<sup>2</sup> de patio abierto y contenedores, la empresa planea armar un proyecto de aproximadamente 8 mil m<sup>2</sup> techado. Su WMS permite a clientes una completa visibilidad y control de sus stock.

En sus sedes de Lurín y Callao, la empresa del grupo Transmeridian, Contrans, tiene metros cuadrados en área techada, 16 mil posiciones en racks y un amplio patio abierto; además de 250 contenedores repartidos en ambos puntos. En estas modalidades de almacenamiento, la empresa puede tener en custodia prácticamente cualquier tipo de carga, incluidos productos IMO.

Las principales operaciones de su depósito simple son la recepción, almacenaje y despacho de mercadería; pero además realiza servicios adicionales como acondicionamiento de paletas, reembalaje, reencajado, etc. Contrans hace uso de un WMS que permite a sus clientes una completa visibilidad y control de sus stocks; además, aplica indicadores de gestión con un alto impacto en tiempo y costos de operación.

“

Este sistema WMS es bastante completo, pero creo que hay una frase que podría agrupar todas sus ventajas, y es “el poder de la información”.

”

A través de los años esta línea de negocio ha incrementado su aporte en la empresa. La coyuntura del covid-19 hizo que la ocupabilidad de su depósito simple sea bastante variable en el 2020, terminando el año casi sin espacio. Este año, por esa misma razón, esperan mantener un comportamiento similar.

*"No estamos planificando todavía un crecimiento mayor, pero sí un mejoramiento constante de los sistemas de infraestructura y seguridad",* indica la Gerente Comercial de Contrans, Karla Rubio, con quien conversamos en la siguiente entrevista.

#### ¿Qué es el depósito simple y cuál es su principal función?

El almacén simple o depósito simple es un tipo de almacenaje; la diferencia frente a un almacén temporal o a un depósito autorizado, es que aquí no existe jurisdicción aduanera; después todas las demás características pueden ser muy similares.

Su principal función es el almacenamiento y custodia de la mercadería en sus diferentes modalidades de almacenamiento, como es techado, almacenamiento en racks, almacenamiento en patio abierto, sea para atender una falta de espacio en las bodegas de nuestros clientes o para continuar el proceso logístico de importación o de exportación.

#### ¿Con qué infraestructura cuentan para este tipo de depósito?

Contamos con 2 sedes de depósito simple: una en el Callao con 65 mil m<sup>2</sup>. Aquí tenemos 25 mil m<sup>2</sup> techados, con modalidad de almacenamiento en racks de más o menos 16 mil posiciones; y además de 30 mil m<sup>2</sup> de patio abierto (solo piso). Asimismo, en esta sede tenemos 200 contenedores, que es otra modalidad de almacenaje simple.

“

Nuestros clientes que usan o que van a usar el depósito temporal tienen la ventaja de tener el depósito simple en la misma infraestructura; si quieren hacer un traslado del depósito temporal al depósito simple, lo hacen superrápido.

”

Mientras que en la sede de Lurín tenemos 40 mil m<sup>2</sup>. De patio abierto (mas no racks) y 50 contenedores vacíos.

#### ¿Cuáles son las operaciones que realizan en este servicio de depósito simple?

La principal operación es el almacenaje, o sea la recepción en el almacenaje, y además el despacho; pero también realizamos servicios adicionales como acondicionamiento de paletas, reembalaje, reencajado; va a depender mucho del tipo de producto y de la necesidad que tenga cada cliente. La ventaja de todo ello es que lo hacemos en distintas modalidades de almacenamiento.



En su sede del Callao, su depósito simple tiene 25 mil m<sup>2</sup> de área techada.

### ¿Qué tipo de cargas pueden manejar en su depósito simple?

En nuestro depósito simple recibimos carga de exportación e importación; es decir, mercadería producida en el país y/o que haya sido importada con los derechos y tributos debidamente cancelados a la SUNAT al momento de su arribo.

El mayor número de clientes que recibimos en el depósito simple vienen del depósito temporal. Son clientes que van a hacer una exportación; o clientes que hicieron una alta producción y lo que produjeron para exportación no entra en su almacén, por lo que necesitan un espacio adicional para luego disponerlo y llenarlo para su exportación.

Hemos recibido y podemos manejar mercadería de casi todo tipo: hemos recibido tapas de botella, que era uno de nuestros principales clientes; tenemos harina de pescado en saco; hemos recibido y tenemos plantas de producción en partes (plantas papeleras que se han implementado en el sur de Lima).

Tenemos bobinas de papel, carga dimensionada como maquinaria que requiere un patio abierto; mercadería pesada como pisos cerámicos o bobinas de papel que almacenamos en zona techada; e incluso cargas ligeras como menaje, productos tecnológicos que se mantienen en racks. Tenemos listones de madera, que son del sector de home (de mejoramiento del hogar). También recibimos mercadería IMO (mercancía peligrosa) con algunas restricciones.

En realidad es una variedad bastante amplia de diversos tipos de mercadería. Lo único que no recibimos son animales vivos, joyas, oro.

### ¿Cuáles son las ventajas de su servicio de depósito simple sobre el de la competencia?

Considero que tenemos varias ventajas, pero podría decir que las principales son dos. Una es que tenemos un depósito temporal que está en la misma infraestructura donde está el depósito simple, eso nos permite hacer una sinergia: quiere decir que nuestros clientes

que usan o que van a usar el depósito temporal tienen la ventaja de tener el depósito simple en la misma infraestructura; si quieren hacer un traslado del depósito temporal al depósito simple, lo hacen superrápido, lo pueden hacer el mismo día en menos de 4 horas; además, el costo es bastante bajo, porque no tienes que salir de un almacén e irte a otro que puede estar en la misma zona en el Callao, en el Cercado de Lima o en Huachipa, sino que está en la misma zona. No cobramos un transporte sino un concepto que se llama traslado interno que es mínimo.

La otra ventaja es el sistema. Trabajamos con un WMS, que es el mismo que se maneja en el centro de distribución. Y definitivamente otra ventaja es el equipo humano con el que contamos, que es bastante experimentado y con una alta especialización. Ven todas las unidades de negocio en conjunto y conocen muy bien el tipo de mercadería que se recibe en importación o en exportación.

### ¿Cuán completo es su WMS y qué beneficios tiene?

Este sistema WMS es bastante completo, pero creo que hay una frase que podría agrupar todas sus ventajas, y es "el poder de la información". Con este sistema el cliente tiene visibilidad de su

“  
La principal operación es el almacenaje, o sea la recepción en el almacenaje, y además el despacho; pero también realizamos servicios adicionales como acondicionamiento de paletas, reembalaje, reencajado.  
”



En patio abierto, Contrans puede almacenar productos sobredimensionados como maquinaria pesada.



*Almacenaje en patio toldeado*

stock. Para beneficio del cliente, puede saber casi todo sobre los productos que almacenas, porque la mercadería se clasifica por código, por familia, por tipo de producto, por vigencia, por anticuamiento, por lote. Le das una visibilidad completa al cliente para que pueda gestionar mejor sus productos o su inventario. Es decir, si almacenó un producto que lo tiene guardado 12 meses, entonces hay un problema: quizá lo importaste, lo almacenaste sin ningún motivo o no hay una buena gestión comercial ahí. La idea es que este sistema te permita obtener distinta información para que el cliente o el usuario pueda gestionar de una manera adecuada su stock. Te permite también hacer eficiencias en el picking, esto ya es un poco más para centros de distribución, pero te da una visibilidad completa.

**¿Cómo gestionan los KPIs, qué indicadores aplican y qué impactos concretos pueden lograr?**

Manejamos dos tipos de indicadores orientados principalmente al tema de tiempo y gestión. Aquí es importante la velocidad con la que nosotros podemos recepcionar los contenedores para hacer un vaciado, un trasgado o un almacenamiento de la carga que está contenido dentro del contenedor, que puede ser producto de una importación o en la que un cliente, por ejemplo, tiene premura por devolver para no incurrir en un costo adicional que puede ser una sobreestadía.

Otro de los indicadores es el tiempo de despacho, es decir, la rapidez con la que nosotros podemos despachar. Normalmente en el depósito simple no hay despacho por unidad comercial

(productos unitarios), es más por paleta, por caja o por volúmenes más grandes. Aquí es la cantidad de camiones o de transportes que podemos despachar de manera rápida en el lapso de una hora o de una semana; va a depender mucho de la necesidad que tenga el cliente, que en este caso del depósito simple varía: en algunos su necesidad es cortar la sobreestadía, en otros su necesidad es mantener la carga guardada por un tiempo determinado y que esté en óptimas condiciones.

**¿Cuáles son las ventajas de tener ese número de sedes y que estén ubicados en esos lugares?**

Definitivamente el tener dos sedes y que estas estén de polo a polo ha sido bastante ventajoso para nosotros y muy bien aprovechado por nuestros clientes, tomando en cuenta que en los últimos años la congestión en el Callao ha sido caótica, además del riesgo por robos de mercadería, que en algunos casos se puede dar en contenedores completos.

El tener una zona adicional en el sur de Lima, en Lurín, nos permite poder abastecer a aquellos clientes que tienen su centros de distribución también en el sur. Incluso para casos de exportación, nos permite acercar y acortar el tiempo para disponer de mercadería o embarcar cierta mercadería previa a un llenado. Es decir, se pueden hacer llenados de mercadería de exportación en nuestro almacén de Lurín y desde ahí simplemente despachar los contenedores llenos a ser embarcados directamente en el puerto, sin tener que pasar por el depósito temporal.

### ¿Actualmente cuanto espacio tienen ocupado y disponible?

La coyuntura en la que nos encontramos desde el año pasado ha hecho que la ocupabilidad sea bastante variable. El 2020 terminamos el año casi sin espacio: se llenaron las posiciones de rack, se llenaron los m2 y teníamos todos los 250 contenedores llenos. Pero creo que para este 2021 los importadores y exportadores han previsto mejor, ya sabían lo que se venía para este año, por lo que la gestión de su mercadería, de la falta de espacio, se ha manejado mucho mejor por el lado del comercio. Eso hacia nosotros nos pone en la situación en que todavía no tenemos una ocupabilidad al 100%.

Pero igual este año ha empezado muy variable, en enero por ejemplo tuvimos el almacén del centro de distribución totalmente lleno y empezó a bajar su ocupabilidad al 79%. Hoy en marzo empieza a subir un poquito más y el depósito de Lurín lo tenemos aproximadamente al 50%. En Callao sí hay un poco más de demanda, por la misma zona y porque estamos cerca al puerto, ahí estamos entre un 70%, 72% de ocupabilidad.

### ¿Cuánto aporta esta línea de negocio en general a la empresa? ¿Qué expectativas de crecimiento tienen para este año?

En cuanto a las expectativas para esta unidad de negocio, en principio mantenernos como el año pasado; repito, ante la situación coyuntural que vivimos actualmente, no estamos planificando todavía un crecimiento mayor, pero sí un mejoramiento constante de los sistemas de infraestructura, en temas de seguridad, implementación de cámaras, pero no un crecimiento en términos de espacio.

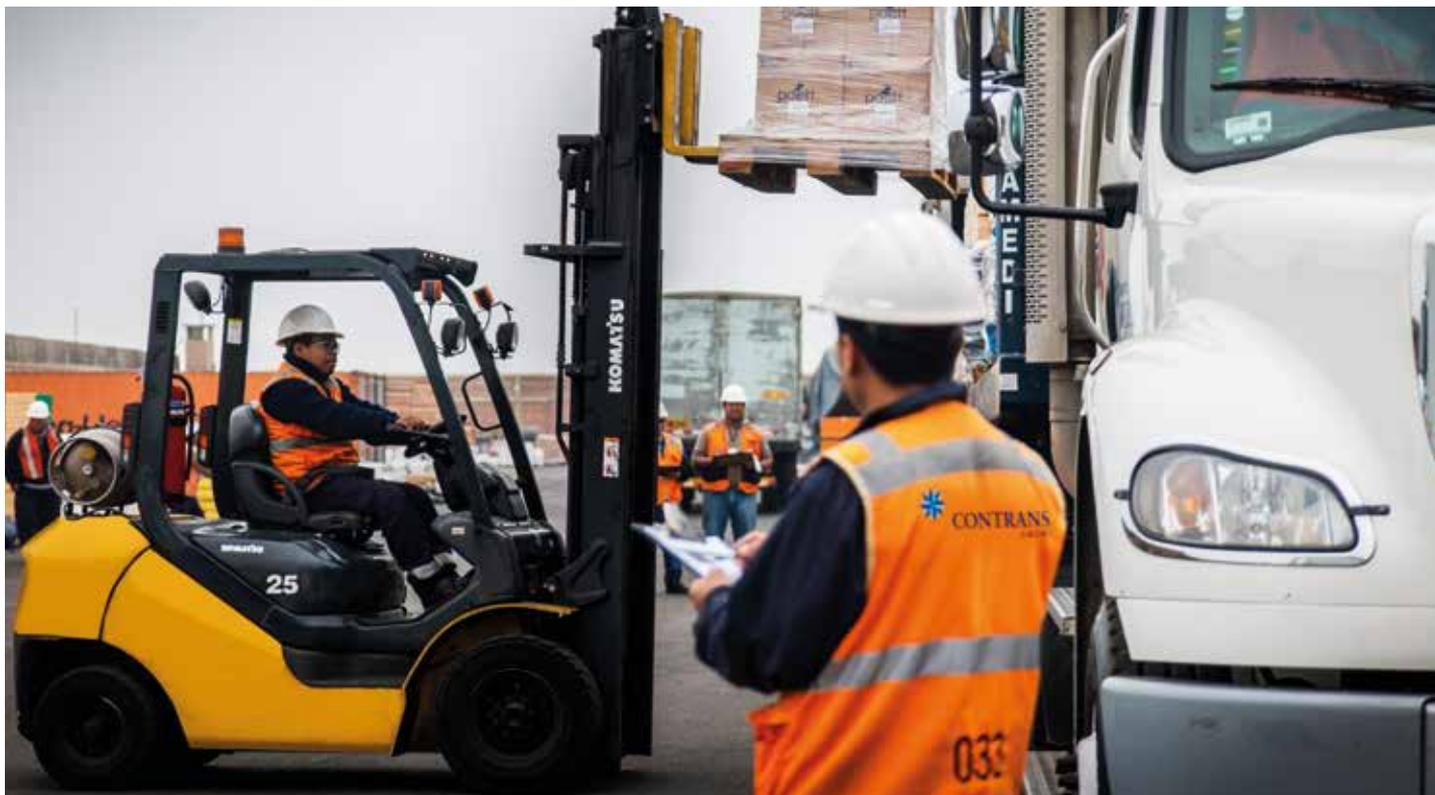
Y en cuanto al aporte, el depósito simple a través de los años ha ido incrementado su participación a todo lo que es Contrans; pero tenemos la unidad general que siempre genera un movimiento más fuerte que es el depósito temporal; haciendo esta separación, el depósito simple tiene un aporte del 25% al 28%.

### ¿Cuáles son estas mejoras que realizarán?

En Lurín tenemos dos sedes, una es la del centro de distribución, que es una infraestructura bastante completa, con 45 mil posiciones de rack. Y a 1 km de este almacén, que también comparte mucha mercadería y muchos clientes, está el depósito simple de Lurín. En este depósito simple queremos armar un proyecto de aproximadamente 8 mil m2 techado, una infraestructura ligera para almacenar mercaderías que requieren básicamente techo por el cuidado de la tierra o ante una posible llovizna. Adicionalmente, ya se terminó de implementar un sistema contra incendios y estamos renovando nuestros sistemas de cámara y seguridad, en Lurín.

En Callao estamos planificando un cambio de la infraestructura techada y de la zona de racks para poder hacerla más potente y poder recibir otro tipo de mercaderías que hoy no podemos recibir, como mercadería de BPA. Aquí queremos hacer una infraestructura más robusta, de hecho no va a ser para este año pero sí es un proyecto que tenemos a futuro.

Y como en Lurín, estamos haciendo una renovación de cámaras. Asimismo, tomando en cuenta que estamos en la misma zona donde funciona el depósito temporal, estamos haciendo unos cambios en los sistemas para darles a los clientes un servicio mucho más potente y más eficiente. 🔴



Las principales operaciones que realiza en su depósito simple es la recepción y despacho de carga; además de otros servicios complementarios.



*Southern Technology Group*

## **Imprima con Confianza. Imprima con Seguridad. Imprima con Zebra**



Impresoras Portátiles · Impresoras de Carnet · Impresoras de Escritorio · Impresoras Industriales



**ZEBRA**



*Solución integral compuesta por computadores móviles y accesorios de tecnología Zebra potencian la productividad de los trabajadores.*

# DINET AUMENTÓ SU PRODUCTIVIDAD EN UN 30% GRACIAS A SOLUCIONES DE ZEBRA IMPLEMENTADAS POR STG

STG ha impulsado una solución junto a su partner Zebra Technologies para mejorar la productividad logística en Dinnet, operador logístico del Grupo Sandoval. Se trata de tecnologías que mejoran los flujos de trabajo, el escaneo y reducen los tiempos de captura de los códigos de barra en los procesos de picking.

El sector empresarial se ve continuamente en la necesidad de adaptarse a nuevos escenarios para mantener la operatividad y productividad del negocio. Sin lugar a duda, la industria logística ha sido un aliado estratégico de muchos sectores productivos y ha tenido que diseñar diversas estrategias para modernizar sus procesos en la cadena de suministros y atender la demanda actual.

Es para ayudar en este desafío que STG, proveedor de soluciones tecnológicas integrales en logística y otros mercados, junto a Zebra Technologies, multinacional de equipamientos tecnológicos para la cadena de suministros, ha impulsado una solución para mejorar

la productividad en los flujos de trabajo, el escaneo y reducir los tiempos de captura de los códigos de barra en los procesos de picking para la empresa Dinnet, Operador Logístico del Grupo Sandoval.

“Hemos acompañado por muchos años a DINET, lo que nos ha permitido conocer sus procesos y apoyarlos en el camino hacia la transformación del negocio. Con el objetivo de aumentar la productividad en sus operaciones, hoy nos encontramos en una etapa de migración progresiva a través de diversos equipamientos robustos con sistema operativo Android, el más utilizado en

la actualidad para dispositivos empresariales, con estándares de seguridad muy altos”, comentó Alejandro Prosperi, Director Comercial para Zebra Technologies Sur de América Latina.

Esta solución integral compuesta por computadores móviles y accesorios que potencian la productividad de los trabajadores tiene un tiempo de respuesta entre lecturas menor a un segundo, escanea de manera rápida los códigos de barra que pueden ser leídos en cualquier dirección, mientras su diseño liviano y robusto optimiza el trabajo y lo protege ante cualquier caída. Asimismo, permite una visibilidad en tiempo real de las operaciones de forma eficiente en todo el proceso dentro del almacén, desde la recepción hasta el despacho, para poder automatizar y optimizar dicho proceso.

“Nos mantenemos a la vanguardia implementando tecnología de punta para innovar nuestro negocio, garantizando flujos de trabajo sin contratiempos y también mejorando la calidad de vida de los trabajadores, siendo más eficientes al cumplir con sus procesos de trazabilidad”, comentó Miguel Guerra, Sub Gerente de Operaciones en DINET.

### Impulsando una cadena de suministro más eficiente

Agilizar procesos es fundamental para mantenerse competitivo en la industria, y para lograrlo el operador logístico implementó el equipo MC3300, simple de usar y de fácil adaptabilidad para los usuarios que permite la migración al sistema Android mediante actuales sistemas de gestión y aplicaciones disponibles.

“Fue un proceso bastante sencillo y ágil. La implementación herramientas de Zebra, como la aplicación ‘Stagenow’, permitió replicar la configuración de los equipos con tan solo una lectura de código de barras, teniendo una configuración y despliegue ágil. Además, mejoró en un 30% nuestra productividad de negocio”, añadió Guerra.

Por su parte, Ulrich Reiser, Country Manager de STG en Perú, resaltó la importancia de las nuevas alianzas estratégicas que magnifican la productividad de los negocios actualmente.

“Buscamos trabajar con nuevos partners que puedan entregar herramientas tecnológicas vanguardistas para el sector empresarial, por ello continuaremos enfocados en incluir nuevas soluciones a nuestro portafolio y entregar soluciones integrales innovadoras end-to-end para toda la cadena de suministro, desde manufactura, transporte, almacén, punto de venta y también e-commerce”. 🔄

“  
Hemos acompañado por muchos años a DINET, lo que nos ha permitido conocer sus procesos y apoyarlos en el camino hacia la transformación del negocio.  
”



Tecnología escanea de manera rápida los códigos de barra que pueden ser leídos en cualquier dirección.



Dinet ha logrado mejorar el flujo y productividad de las operaciones de su almacén.



Además de la recepción y el despacho, el picking ha sido uno de los procesos más impactados con solución implementada por STG.



*Jungheinrich se distingue por ofrecer soluciones intralógicas completas y complejas.*

# JUNGHEINRICH PERÚ PROYECTA UN CRECIMIENTO DE 20% EL 2021

Compañía con matriz en Alemania tiene varios proyectos de inversión con clientes en Perú cuya decisión final podría darse en el primer semestre del año.

Jungheinrich, compañía mundial experta en soluciones de almacenamiento, se viene consolidando como líder en el mercado de racks y montacargas en América Latina, siendo el Perú, donde está presente desde hace más de 20 años, uno de sus principales motores de expansión.

En el Perú están presentes directamente como Jungheinrich Perú, luego de adquirir a la empresa Agencia Alemana, que era su distribuidor autorizado en el país. Con importantes resultados pese a la pandemia del nuevo coronavirus en el 2020, este año la empresa proyecta una importante expansión anual del 20%.

*"JUNGHEINRICH es el aliado estratégico perfecto para crecer en el mercado. Nuestra gama de productos es cada vez más amplia y vemos el futuro con mucho optimismo",* afirma Belisario Garay, Logistic Systems Senior Manager de Jungheinrich Perú, con quien conversamos en la siguiente entrevista.

**¿Cómo se está comportando el mercado de almacenes y CD en el Perú en medio de la actual pandemia? ¿Las empresas siguen invirtiendo en infraestructura de almacenamiento?**

Felizmente hemos aprendido a desarrollarnos en medio de la pandemia, por lo que la inversión de las empresas en infraestructura de almacenamiento se ha venido incrementando progresivamente. Esto confirma que el

crecimiento del sector logístico en el Perú se está manteniendo y en algunos casos aumentando.

**Dada esa situación, ¿de qué manera los proveedores de racks pueden ayudar a sus clientes en sus objetivos de almacenamiento y crecimiento?**

Los proveedores de racks en nuestro país ofrecen sus productos considerando solo la mayor capacidad de almacenamiento, sin tener en cuenta otros aspectos de operación o los equipos que pueden adaptarse a las necesidades más importantes. En cambio, JUNGHEINRICH no es un proveedor común de estanterías; sino somos especialistas en intralógica, es decir, que nuestra empresa brinda soluciones completas y complejas para el almacenamiento y manipuleo de materiales.

**En ese punto, elegir la solución adecuada es clave. ¿Cómo lograr eso?**

Es muy sencillo para los clientes elegir una solución idónea con JUNGHEINRICH. Nosotros revisamos y evaluamos la información correspondiente a cada proyecto y analizamos conjuntamente con el cliente las soluciones que se puedan brindar aplicando distintos escenarios, conjugando los sistemas de almacenamiento y equipos adecuados, incluyendo el uso de máquinas con baterías de litio para lograr una óptima solución que obtenga la menor inversión, con el mejor costo-beneficio.



*Jungheinrich conjuga los sistemas de almacenamiento y equipos adecuados, incluyendo el uso de máquinas con baterías de litio, con el mejor costo-beneficio.*

**Siempre hay el objetivo de crecer en algún momento, ¿qué importancia tiene en esto la planificación y la visión de futuro? ¿Cómo aplicarlo en la implementación de racks?**

JUNGHEINRICH es el aliado estratégico perfecto para crecer en el mercado. Nuestra gama de productos es cada vez más amplia y vemos el futuro con mucho optimismo. Los racks es solo una parte del crecimiento. El avance tecnológico sigue constantemente en evolución y nos enorgullecemos de liderar ambos sectores en la región Latam.

**¿Jungheinrich Perú cómo planea afrontar este año y qué proyecciones tiene?**

Actualmente tenemos varios proyectos de inversión importantes cuya decisión final se debe dar durante el primer semestre del 2021. Eso significa que en el Perú se sigue invirtiendo en infraestructura y JUNGHEINRICH está presente en todos esos negocios. Esperamos un crecimiento del 20% con respecto al 2020, sobretodo porque que los clientes valoran mucho la asesoría que les brindamos y la confianza que transmitimos en cada proyecto. 🚫



*Empresa observa un progresivo crecimiento en infraestructura de almacenamiento en el Perú.*

## JUNGHEINRICH SE CENTRA EN LA ELECTRICIDAD VERDE



Con efecto inmediato, todas las plantas de Jungheinrich en Alemania, incluidas las seis plantas de producción alemanas de la empresa, operarán exclusivamente con energía verde.

Seguirá la transición de las sucursales y plantas extranjeras a la electricidad verde. Al mismo tiempo, Jungheinrich ha comenzado a generar su propia energía solar y gradualmente está equipando sus sitios con sistemas fotovoltaicos para este propósito.

Al cambiar a electricidad renovable, el Grupo ha reducido sus emisiones anuales de gases de efecto invernadero en aproximadamente 15.500 toneladas de CO2 solo en Alemania. Al hacerlo, está dando un paso más hacia la neutralidad climática.

En la estrategia del Grupo que presentó en noviembre pasado, Jungheinrich colocó el tema de la sostenibilidad en el centro de sus actividades comerciales y estableció objetivos ambiciosos. Lograr la neutralidad climática es uno de estos objetivos. El Grupo ha dado un gran paso en esta dirección a través de la transición ahora completa a la compra de electricidad verde para todos sus sitios en Alemania.

*“El cambio climático es uno de los problemas más urgentes de nuestro tiempo, y Jungheinrich se ha fijado el objetivo de asumir un papel de liderazgo en la lucha contra el calentamiento global. El cambio a fuentes de energía renovables para satisfacer nuestras necesidades de electricidad es una contribución importante a una mayor sostenibilidad”, dice Jungheinrich, presidente del Consejo de Administración, el Dr. Lars Brzoska.*

El siguiente paso es la transición planificada a la energía ecológica en las instalaciones de Jungheinrich en el extranjero. Al mismo tiempo, el Grupo ha comenzado a equipar sus sitios con sistemas fotovoltaicos para que también pueda generar su propia electricidad verde en el futuro.

Desde mediados de febrero, Jungheinrich ha operado de forma independiente su primer sistema en el techo de su planta en Moosburg, Baviera. La sede del Grupo en Hamburgo-Wandsbek estará equipada con paneles solares a lo largo de este año. Actualmente se están planificando proyectos en muchos otros sitios y se seguirán. 🚫



*La marca NICHYU se destaca por sus apiladores y montacargas eléctricos, especiales para trabajos en condiciones extremas como cámaras de congelados.*

## ZAPLER APUESTA FUERTE POR EL MERCADO DE MONTACARGAS ELÉCTRICOS

La empresa peruana presenta un completo portafolio en su oferta comercial de montacargas y equipos eléctricos para almacén. Al respecto de ello conversamos con Eduardo Moreira, gerente de ventas Montacargas y Equipo Ligero en ZAPLER.

ZAPLER es una empresa peruana fundada hace 40 años en el Perú, desde ese momento se especializó en la venta de montacargas. Inició comercializando equipos de segundo uso para luego conseguir la representación de prestigiosas marcas globales en el Perú. En este proceso de crecimiento la empresa también ha ampliado su oferta comercial contando ahora con líneas negocio como grúas (articuladas, autopropulsadas, hooklifts y plataformas aéreas), equipos de construcción y compactación, manipuladores de chatarra, telehandlers, scissors lifts, entre otros.

El servicio post venta ha sido y es uno de los ejes sobre los que ZAPLER ha construido una relación de confianza con sus clientes, la misma que le ha permitido convertirse en uno de los principales actores en el mercado de maquinarias peruano.

“

Nuestra oferta en el mercado de montacargas eléctricos y equipos de almacén es bastante extensa considerando nuestras tres marcas: HANGCHA, NICHYU y COMBILIFT.

”

Para hablar sobre la participación de ZAPLER en el mercado de montacargas y más puntualmente sobre los equipos eléctricos es que conversamos con Eduardo Moreira, gerente de ventas de esta unidad de negocio:

Nuestra oferta en el mercado de montacargas eléctricos y equipos de almacén es bastante extensa considerando nuestras tres marcas:

- **HANGCHA**, tenemos desde transpaletas eléctricas hasta apiladores de gran altura, pasando por los montacargas contrabalanceados de hasta 16 ton. El 90% de este portafolio está disponible en opción de baterías de litio, ofreciendo la mejor relación calidad / precio del mercado
- **NICHIYU**, originaria de Japón viene siendo representada por ZAPLER desde hace más de 15 años. Esta marca se destaca por sus apiladores y montacargas eléctricos, especiales para trabajos en condiciones extremas como cámaras de congelados donde pueden operar con temperaturas de hasta -55° con un extraordinario rendimiento y disponibilidad.
- **COMBILIFT**, tenemos los montacargas articulados AISLEMASTER los cuales pueden operar en pasillos muy reducidos y con alturas de hasta 15 metros, logrando optimizar los espacios en su almacén combinando densidad, selectividad y flujo en su operación

Respecto a NICHIYU el ejecutivo ahonda en mayores detalles:

En el caso de NICHIYU el mercado demanda los apiladores de operador a bordo y mástil retráctil, además de los montacargas contrabalanceados compactos de 3 ruedas. Estos equipos pueden



Eduardo Moreira, gerente de ventas Montacargas y Equipo Ligero en ZAPLER.

“

El Terminal Pesquero es uno de nuestros clientes emblemáticos, durante los meses de campaña el trabajo es muy exigente y han logrado obtener los mejores resultados en estas condiciones con NICHIYU y ZAPLER.

”

configurarse con velocidades de acuerdo a la habilidad del operador e ingresar con password para realizar los cambios de acuerdo a la aplicación. Las baterías son controladas desde el display o a través de un dispositivo visual que indica el nivel de carga.

En el caso de los montacargas de 3 ruedas estos vienen equipados con frenos de disco húmedos, que impactan directamente en el ahorro de costos en mantenimiento disminuyendo la frecuencia de los mismos.

Todo esto genera una mayor disponibilidad de las unidades para el cliente, evitando tiempos muertos y generando alta productividad en la operación de cada uno de nuestros clientes.



Montacargas contrabalanceado de la marca Hangcha.

El Terminal Pesquero es uno de nuestros clientes emblemáticos, ellos han probado diversas marcas de montacargas en sus cámaras de congelados, durante los meses de campaña el trabajo es muy exigente y han logrado obtener los mejores resultados en estas condiciones con NICHYU y ZAPLER.

Y es que una de las principales ventajas de estos equipos es que son de mantenimiento simple, pero con gran tecnología y resistencia para operaciones intensas. Si a esto le agregamos el post venta que entregamos tenemos una propuesta muy potente para nuestros clientes.

Respecto a las novedades que ZAPLER presenta este 2021 agrega: Nuestras representadas son marcas que están siempre innovando y ofreciendo cada vez mejores soluciones. La principal novedad este año son los equipos con baterías de litio los cuales permiten además de una mayor disponibilidad de la unidad, evitar baterías de recambio ya que se pueden recargar en 2 horas.

De esta manera el cliente evita hacer inversiones en costosas instalaciones para cambio de baterías y cargadores, pudiendo aprovechar estas áreas para incrementar posiciones de almacenamiento.

Para cerrar esta conversación Eduardo nos comenta acerca de la visión que en ZAPLER tienen hacia sus clientes:

Nuestra forma de entender el negocio es siempre ofrecer una solución al cliente, de esta manera más que vendedores somos asesores. Para poder entregar estas repuestas es que contamos con un portafolio que cubre todo el proceso: descarga, almacenaje, picking, despacho, inclusive la descarga en el destino final con montacargas montados a camiones Palfinger Crayler

Además del proceso de almacenaje tenemos también soluciones para el trabajo en campo como montacargas 4x4, telehandlers, etc. Así como soluciones para trabajos en altura con los elevadores de tijera y manlift articulados todo terreno.

El cliente nos comenta cuál es el proceso de su operación que desea optimizar y nosotros le ofrecemos la solución. 🔄

“

En el caso de NICHYU el mercado demanda los apiladores de operador a bordo y mástil retráctil, además de los montacargas contrabalanceados compactos de 3 ruedas.

”

**ZAPLER** cuenta con un webinar sobre las ventajas y características del montacargas **NICHYU** en su página de Facebook. Allí podrá encontrar mayor detalle sobre este y otros equipos.



*La principal novedad este año son los equipos con baterías de litio.*



## AMERICA LOGISTICA GROUP

...Logística para el cliente



## Contactos

### Gerencia General

José M. Ferril

✉ Jose.ferril@americalogistica.pe

☎ Cel. 9891-05320

### Gerente de Operaciones

César A. Huamán Q.

✉ cesar.huaman@americalogistica.pe

☎ Cel. 9443-49758



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

[www.americalogistica.pe](http://www.americalogistica.pe)



## Freight Forwarding

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

## Almacén

- ▷ Almacén Físico para carga LCL y FCL
- Recepción / Picking / Generación de Documentos / Despacho / Logística Inversa.
- ▷ Manejo de CD y plataformas de Distribución.
- ▷ Espacios mínimos desde 25 m<sup>2</sup>
- ▷ Ubicación estratégica.

## Transporte y Distribución con Cadena de Frío.

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

Central Telefónica:  
☎ **335-4109**

# MITSUI CONSIGUE POR QUINTO AÑO CONSECUTIVO SER LÍDER DEL MERCADO DE MONTACARGAS EN PERÚ

La compañía logró en el año 2020, por quinta vez ininterrumpida, el liderazgo en la venta de montacargas en el Perú. Este año esperan lo mismo y para ello tienen todo un plan de estrategias y soluciones innovadoras entre manos.

Pese al turbulento escenario económico que marcó el año 2020 a consecuencia del covid-19, Mitsui Automotriz logró ser nuevamente el líder en ventas de montacargas en el Perú esta vez por quinto año consecutivo, de acuerdo con estadísticas de Veritrade con información de Aduanas.

Si bien el año 2021 empieza con un horizonte incierto por las elecciones generales y la pandemia aún como amenaza, Mitsui Montacargas, la división de montacargas de Mitsui Automotriz, tiene como objetivo continuar prolongando su liderazgo en el presente calendario.

Para ello la compañía apela a su plan estratégico, al éxito que han mantenido estos años y al reconocimiento de las marcas que representa, como es el caso de Raymond y Toyota, esta última líder en el mercado con más entregas de equipos y con la mejor oferta de precios, de acuerdo con la empresa.

"Con Toyota ya tienen un éxito asegurado, en este año en incertidumbre no debemos hacer inversiones riesgosas para nuestras empresas", resalta Cristhian Cueva, Sub Gerente del área Industrial de Mitsui Automotriz.

Adicionalmente, Mitsui Montacargas espera sostener su predominio con soluciones tecnológicas que acompañan a sus equipos y con las innovaciones que continuarán introduciendo en el mercado peruano, tomando en cuenta algunos de los retos que exige el mercado y algunas tendencias importantes como la última milla.

En la presente entrevista, Cristhian Cueva nos cuenta de los escenarios que estarán presentes en este año 2021 y los desafíos que se les plantean.



Cristhian Cueva, Sub Gerente del área Industrial de Mitsui Automotriz.



Mitsui Montacargas es líder por quinto año consecutivo en mercado de montacargas en Perú y este 2021 va por su sexto año.

“

Muchos de nuestros clientes están siguiendo esta tendencia y con Montacargas Toyota estamos lanzando equipos este año 2021 en ese sentido.

”

### ¿Cómo evalúan el año 2020 y el inicio de este 2021?

Al comienzo de año una situación bastante parecida al año anterior, casi como una continuación debido a la pandemia del covid-19, e incluso en medio de una cuarentena casi al mismo periodo que el año anterior.

En 2020 podemos decir que Mitsui Montacargas no paró de trabajar como otros sectores debido a que atendíamos y seguimos atendiendo a los principales proveedores de productos de primera necesidad en empresas de supermercados, farmacias, limpieza personal e industrial, alimentos y muchas más. Varias de estas empresas con crecimiento dentro de 2020 influenciado por la pandemia que modificó la forma de abastecimiento al mercado, por ejemplo en el caso de supermercados cuyo crecimiento proyectado es de 13% para 2021.

Todo este esfuerzo por seguir trabajando bajo los protocolos necesarios y aprovechando las oportunidades que se presentaron en medio de las dificultades de la pandemia, hizo posible que Mitsui mantenga su calidad y logre por quinto año consecutivo ser el líder en ventas de montacargas en Perú, así lo indica los datos del 2020 de aduanas.

### ¿Cuáles son las necesidades que podrían impulsar la demanda de montacargas en algunas industrias?

Creemos que la demanda seguirá siendo básicamente la misma que el año 2020 en productos que elevaron su demanda y sus precios se convirtieron en productos con precios inelásticos porque son necesarios en las canastas familiares básicas.

A ello se sumó un cambio temporal en los hábitos de consumo de los hogares, tanto por un mayor consumo de bienes de primera necesidad -perecibles, alimentos, productos de limpieza e higiene, entre otros-, los cuales son parte esencial de la oferta y el ahorro en otras categorías, tomando en cuenta que otros segmentos retail estuvieron cerrados la mayor parte del segundo trimestre del año.

También influyó la colocación de productos mediante canales virtuales, que en sus inicios no tuvo la respuesta logística esperada -demoras en la entrega final de productos debido a restricciones de movilidad de vehículos-, pero que fue mejorando en los últimos meses.

### ¿Qué impacto tendrá la tendencia de la última milla?

El crecimiento sostenido del e-commerce elevará aún más la demanda por almacenes de última milla o dark stores y por equipos

intralogísticos (montacargas) pensando en reducir los tiempos de entrega y acercar la cadena Logística al consumidor final.

En estos dark stores a diferencia de almacenes centrales la tendencia es con alturas hasta 4 metros para que el picking y packing sean más rápidos. Además, que al no ser tan grandes estarán distribuidos estratégicamente por varias lugares donde se concentren los pedidos a través de canales digitales.

Muchos de nuestros clientes están siguiendo esta tendencia y con Montacargas Toyota estamos lanzando equipos este año 2021 en ese sentido.

### ¿Qué retos tienen las empresas en la utilización de montacargas?

A las empresas les toca adaptarse a la nueva realidad logística que estamos viviendo y por consecuencia a los equipos intralogísticos también.

Dentro de los nuevos retos están la utilización de las nuevas tecnologías, más que un valor agregado a identificarlas como una tecnología que genere ahorro de costos dentro de las empresas.

Las claves de uso de montacargas son ser más eficientes en postventa evitando retrabajos y haciendo las cosas bien desde la primera vez. En Mitsui contamos con una amplia gama de convenios de mantenimiento, tenemos puntos de servicio especializado en equipos Montacargas en Santa Anita, Lurín, Chiclayo y Arequipa, manejamos repuestos originales y nuestro sistema está acreditado con el Toyota Production System, lo que garantiza un alto estándar en el soporte técnico.

Otra de las claves es tener una mejor productividad al confiar en equipos Toyota de alto y seguro desempeño, así como las asesorías técnicas para el análisis y la cuantificación de horas reales de trabajo, cantidad de operadores del equipo, horarios y zonas de trabajo. Finalmente, es importante la utilización de nuevas tecnologías que aseguren un mayor rendimiento. En Mitsui, por ejemplo, utilizamos el Toyota I\_Site.

### ¿Qué tecnologías son importantes?

Por ejemplo, los montacargas serie 8 de Toyota cuentan con el sistema de seguridad activo todo el tiempo llamado SAS, en sus siglas en inglés (sistema de seguridad activa), que permite trabajar de manera más rápida (mayor movimiento de pallets/hora) con el

“

Toyota es la marca líder en el mercado con más entregas de equipos. Por consiguiente, es Un Hecho que tenemos el mejor precio de venta o renta por equipo y de reventa también.

”

equipo montacarga con la seguridad debida activada “todo el tiempo” y restringiendo funciones en caso de malas maniobras del operador, donde al trabajar más rápido evita choques del equipo, y en contra de infraestructuras de almacenamiento, los deterioros de los productos y lo más importante salvaguarda la integridad física del operador.

El uso de sistema de telemetría Toyota I-site reduce costes optimizando cuatro puntos clave de las operaciones intralogísticas: Costos, Productividad, Seguridad, Medio Ambiente.

Siendo los beneficios del Toyota I-site:

- Optimización del tamaño de flota y operadores
- Minimización de daños y costos de mantenimiento
- Mejoras en la performance de los operadores
- Checklist Pre-operacional
- Control de acceso y monitoreo de operadores
- Optimización en el uso y ciclo de vida de equipos y baterías

En materia de soluciones en energía, Toyota presentó sus nuevas baterías de litio-ion que resultan tres veces más duraderas y 30% más eficientes que las baterías de plomo ácido. Además, la tecnología litio-ion no necesita mantenimiento ni cambios de batería o salas de carga, por lo que ofrece ahorro en costos y mayor seguridad.

### ¿Fué factores podrían detener o reducir la demanda de estos equipos?

La misma pandemia ha reducido los proyectos en algunas empresas, pero sería entendemos hasta primera parte del año porque empresas necesitan trabajar y mantener sus costos fijo y parte de ser eficiente en la reducción de costes es usar equipos que brinden un trabajo más eficiente como es el caso de montacargas Toyota.



El sistema de telemetría Toyota I-site reduce costes optimizando cuatro puntos clave de las operaciones intralogísticas: Costos, Productividad, Seguridad, Medio Ambiente.

“

El uso de sistema de telemetría Toyota I-site reduce costes optimizando cuatro puntos clave de las operaciones intralogísticas: Costos, Productividad, Seguridad, Medio Ambiente.

”

### ¿Qué estrategias y objetivos se han planteado para afrontar el mercado este año?

Nuestro objetivo es claro: es el de seguir siendo líderes de mercado por un 6 año consecutivo en el mercado peruano. Terminar 2020 siendo el líder de mercado por 5 to año consecutivo nos llena de orgullo y confianza de que somos la mejor opción para las empresas en cuanto a uso de equipos de movimiento de carga en Perú.

Por eso decimos que la toma de decisión de equipos montacargas Toyota siempre será la mejor opción, son ya 5 años donde el mercado lo confirma. ¿Por qué arriesgar la inversión? Si con Toyota ya tienen un éxito asegurado, en este año en incertidumbre no debemos hacer inversiones riesgosas para nuestras empresas.

### ¿Tienen previsto lanzamientos o algunas novedades para este año?

Tenemos previsto varios lanzamientos para 2021 de acuerdo a la nueva realidad del trabajo intralogístico en la cadena de distribución:

Lanzaremos al mercado innovadora forma de hacer picking de alto desempeño utilizando un equipo order picker Toyota OSE250 con la tecnología T-Mote, que es una solución de manejo a distancia, que aumenta la productividad en los procesos de picking y mejora la ergonomía reduciendo la fatiga del operador.

Está disponible también según anuncio de Toyota para este año 2021 las unidades modelo Traigo que son equipos contrabalanceados eléctricos de 3.5 hasta 8 toneladas con baterías de plomo ácido. Estos equipos están utilizándose mucho en empresas europeas donde las empresas dejan de utilizar equipos de gas, gasolina o Diesel para algunos sectores de la industria como pueden ser el sector alimentario, farmacéutico, etc.

Las baterías de litio Toyota incrementan nuevamente la oferta energética, aparte de tener baterías en todas clases de equipos eléctricos, equipos para trabajo dentro del almacén ahora también se suman las nuevas baterías de Litio Enelore para equipos contrabalanceados eléctricos para clientes que quieran reemplazar uso de equipos contrabalanceados eléctricos de plomo ácido.



Una de las claves en el uso de montacargas es ser más eficientes en postventa evitando retrabajos y haciendo las cosas bien desde la primera vez.

Con muchas ventajas como:

- Acerca de 3 veces tiempo de vida en contra de una batería de plomo ácido.
- Libre mantenimiento, no más llenado de agua, salas de carga especiales o espacio extra para baterías de repuesto.
- Mejora en la eficiencia de carga reduciendo costos de energía.
- Rápidas recargas durante paradas de operación.

#### ¿Qué experiencias y lecciones les dejó el 2020?

¡Uy, muchas. Y con gran éxito! Como todas las empresas del Perú aprender a trabajar remotamente ha sido un gran aprendizaje que ha llegado para quedarse y mejorar nuestro trabajo al futuro incluso con uso de nuevas tecnologías como es el caso de I-Site.

La posibilidad de adaptarnos al trabajo con covid junto con nuestros clientes ha sido muy interesante porque ha permitido innovación y adecuación a cada tipo de trabajo.

“

En 2020 podemos decir que Mitsui Montacargas no paró de trabajar como otros sectores debido a que atendíamos y seguimos atendiendo a los principales proveedores de productos de primera necesidad.

”

Es importante para Toyota poder customizar el servicio hacia nuestros clientes porque los productos y las necesidades de las empresas son diferentes y por consecuencia cambiamos la forma de atención con cuidado de no contagiarse por el lado del cliente y en Mitsui lanzando protocolos especiales de atención para locales de Mitsui y locales de cliente.

#### ¿Qué proyecciones de crecimiento y colocación de equipos tiene Mitsui para este año?

En estos momentos de “trabajo con COVID”, en Mitsui Automotriz siguen laborando pensando en sus clientes de la primera línea. Conforme se vayan activando los demás sectores, seguiremos al lado de las operaciones de nuestros clientes. Toyota es la marca líder en el mercado con más entregas de equipos. Por consiguiente, es un hecho que tenemos el mejor precio de venta o renta por equipo y de reventa también.

Apuesten por una inversión segura no arriesguen su inversión. Les comparto la frase que más me gusta en Toyota:

¡“Lift Beyond Together!”! 🚀



# DEL 'JUST IN TIME' AL 'JUST IN CASE': LA LOGÍSTICA SE REORDENA TRAS EL 'BOOM'

Las compañías logísticas han evolucionado hasta contar con cadenas de suministros globalizadas, pero la pandemia ha expuesto grandes riesgos del sector.

La logística se reordena tras el boom. Aunque es uno de los segmentos ganadores de la pandemia, el Covid-19 también ha expuesto los grandes riesgos de no contar con una logística de calidad en esta nueva etapa. Más allá de los problemas habituales de la cadena de suministro, que pasan por desastres naturales, congestión, y conflictos laborales, la pandemia ha señalado nuevos puntos calientes en la gestión logística que provocarán que se pase de una estrategia just in time a just in case, según un informe de Prologis Resaerch.

En la nueva logística *"la densificación de los centros de consumo generará mayores oportunidades de ingresos, mientras que el aumento de las expectativas de los consumidores y la congestión producirán mayores desafíos para las cadenas de suministro globales"*, afirma Prologis.

Entre las problemáticas que tendrá que abordar la logística se encuentran las existencias disponibles mínimas con las que trabajan los operadores, lo que hace que el stock se agote cuando la demanda de consumidores cambia rápidamente.

Otro de los problemas de la logística post Covid-19 es el contar con una única fuente de origen y escasa visibilidad de la cadena de suministro, que en conjunto limitan la capacidad de abastecerse de bienes cuando se producen problemas. Los largos plazos de entrega y retrasos en el comercio provocan una mala gestión e impiden que los bienes lleguen a los consumidores finales con la rapidez necesaria.

La compañía propone pasar de una logística justo a tiempo a otra de por si acaso, lo que aumentaría la superficie logística actual de



entre un 5% y un 10%. Prologis señala que mantener los puntos de suministro cerca de los puntos de consumo ofrece protección frente a la pérdida de ingresos, la pérdida de clientes y el incremento de costes. *“Sin embargo, los salarios son prohibitivos para relocalizaciones a gran escala en Estados Unidos y gran parte de Europa”.*

Con ello, la empresa logística propone la producción en mercados adyacentes como México y Europa central y del Este. *“No obstante, la mayoría de la producción de bienes de consumo y los primeros tramos de la cadena de suministros probablemente se mantendrán en Asia”,* sostiene la compañía.

*“Esta estrategia tiene una doble ventaja, ya que el aumento de la clase de consumidores de China ha dado lugar a una transformación de sus cadenas de suministro: inicialmente configuradas para las exportaciones, en la actualidad se están diseñando para servir al consumo interno”,* argumenta.

Aún así, la pandemia ha sido un buen momento para la extensión de las buenas prácticas logísticas. *“Las grandes compañías, que suelen tener unos recursos financieros y tecnológicos más sólidos, han registrado mayores tasas de crecimiento que las pequeñas y medianas empresas, que a menudo no tienen la misma capacidad para adoptar buenas prácticas y beneficiarse del crecimiento de otras regiones”,* apuntan desde Prologis.

De media, la tasa de adopción de la logística moderna es de 3,25 metros cuadrados por unidad familiar, según datos de la compañía. Si la ratio aumenta a 4,6 metros cuadrados en 2030, supondrá la necesidad de levantar 370.000 metros cuadrados en los mayores mercados logísticos del mundo.

El estudio apunta que el peso del comercio electrónico crecerá en 150 puntos básicos por año en los próximos cinco años. Por ello, los comerciantes minoristas necesitarán cada vez más de

operaciones rápidas para competir, así que la ubicación de los operadores logísticos será cada vez más relevante.

Con la alta demanda, la elasticidad de los precios se ha reducido. *“Los clientes están ahora dispuestos a pagar alquileres más altos”,* explica la compañía. Los costes inmobiliarios suponen un 5% de los gastos de la cadena de suministro y una ubicación más céntrica supone un ahorro en los costes de transporte, que copan el 50% de los gastos.

Ante la subida de rentas de los espacios logísticos, la caída de las rentas comerciales y el auge del canal online ha provocado una proliferación de dark stores. Este tipo de establecimiento permite una entrega rápida y en cuestión de horas, al encontrarse en el centro de las ciudades o, incluso, en zonas residenciales. Grandes operadores como El Corte Inglés se están pasando a esta solución, que anunció la pasada semana la transformación de su centro de Eibar en una dark store (fuente: EjePrime). 📍

“

Otro de los problemas de la logística post Covid-19 es el contar con una única fuente de origen y escasa visibilidad de la cadena de suministro.

”

# APIMONT: “EL MERCADO HA REACCIONADO DE FORMA EXCELENTE A NUESTRO SERVICIO DE MANTENIMIENTO”

Empresa peruana ha logrado una excelente respuesta del mercado hacia su servicio de mantenimiento y se ha convertido en una de las alternativas más interesantes en el alquiler y venta de montacargas seminuevas.

Contar con un servicio de mantenimiento con la capacidad especial de dar soporte técnico a montacargas de múltiples marcas y tener un equipo altamente calificado, le ha permitido a la empresa Apimont SAC posicionarse y obtener una excelente reacción del mercado en su servicio de mantenimiento.

El modelo de negocio de la compañía es el manejo de unidades de alquiler y venta de montacargas seminuevas de todas las marcas, venta de repuestos, servicio de mantenimiento, entre otros; cuenta con un stock de los modelos más comerciales del mercado; además, puede hacer importaciones directas de pedidos específicos a sus clientes.

A diferencia de otras empresas, Apimont se ha convertido en una alternativa interesante para la adquisición de montacargas seminuevas -que actualmente están tomando vital importancia-, ya que ofrece equipos con garantía (igual a la de un equipo nuevo), con pocas horas de uso y técnico calificado.

Conversamos sobre este y otros temas con Nivardo Rios, Gerente Comercial de Apimont SAC, quien revela que estarán incursionando en nuevas unidades de negocio para completar su rango de productos y servicios.



*Nivardo Rios, Guillermo Rueda y Ulises Carrasco. Equipo Comercial y de Operaciones de Apimont.*

“

Hemos colocado en el mercado peruano equipos filoguiados de pasillo angosto con especificaciones customizadas que gracias a las alianzas estratégicas que tenemos con nuestros proveedores europeos podemos configurar a medida.

”

### ¿Qué es Apimont y qué ofrece al mercado?

APIMONT es una empresa peruana que nació en el año 2012, inicialmente orientada a brindar servicios de mantenimiento de montacargas multimarca y venta de repuestos; posteriormente amplió sus servicios a la venta y alquiler de equipos seminuevos.

### ¿Qué tipo de montacargas ponen en alquiler y venta?

Trabajamos con todas las marcas y modelos de equipos. Contamos con stock de los modelos más comerciales del mercado pero asimismo podemos hacer importaciones directas de pedidos específicos de nuestros clientes.

Actualmente el mercado de seminuevos está tomando vital importancia en el país por 2 razones principales:

- **Lead time:** Normalmente un equipo a medida (nuevo) tarda entre 2 y 6 meses para ser fabricado, a esto hay que sumarle el tiempo de importación. Un equipo seminuevo puede tomar 1 o 2 semanas en su proceso de búsqueda más el tiempo de importación.
- **Precio:** Un equipo seminuevo puede costar entre 30 y 60% del valor de un equipo nuevo y tiene un 80 o 90% de vida útil aproximadamente.

Comercializamos desde una transpaleta manual hasta un equipo trilateral con filoguiado. Recibimos los requerimientos de nuestros clientes, verificamos si algún equipo de stock cumple con el requerimiento, en caso contrario buscamos el equipo en nuestros proveedores de máquinas en Europa y/o USA y procedemos a realizar la importación.

Hemos colocado en el mercado peruano equipos filoguiados de pasillo angosto con especificaciones customizadas que gracias a las alianzas estratégicas que tenemos con nuestros proveedores europeos podemos configurar a medida.

### ¿Qué beneficios y oportunidades reciben sus clientes al negociar con ustedes?

#### EN VENTA DE EQUIPOS

Otorgamos a nuestros clientes las mismas garantías que pueden recibir por la compra de un equipo nuevo, tanto en horas como en meses, cubriendo el 100% todos los componentes del equipo. Así mismo reciben asistencia técnica especializada y suministro de repuestos a precios especiales.

#### EN ALQUILER DE EQUIPOS

En alquiler tenemos 3 principales ventajas en el mercado.

- Nuestras tarifas son 100% planas. No hay costos por horas adicionales a las horas de la tarifa presentada. Nuestros clientes van a tener la seguridad de una facturación plana durante todos los meses que dure nuestro servicio. A diferencia de lo que ofrece normalmente el mercado, tarifas con horas mínimas y horas en exceso, donde el cliente destina más tiempo a cuidar que su flota de renta no sobrepase las horas mínimas para no incurrir en gastos no presupuestados o a complicarse en épocas de alta estacionalidad; nuestras tarifas son las mismas todos los meses independientemente de las horas de operación de los equipos. Buscamos brindar soluciones sencillas a nuestros clientes y hacer del alquiler la mejor experiencia de servicio.
- No tenemos tiempos mínimos de permanencia, ni penalidades, ni lucro cesante por términos anticipados de alquiler. Nuestros alquileres son 100% flexibles, nos adaptamos a lo que nuestros clientes necesitan, si las condiciones u operaciones cambian, nosotros nos adaptamos al cliente para seguir siendo su mejor alternativa. Podemos alquilar equipos por periodos muy cortos hasta periodos largo, tenemos clientes que nos acompañan desde el inicio de nuestras operaciones.
- Nuestras relaciones se basan en la confianza a nuestros clientes, no condicionamos nuestros alquileres a la firma de engorrosos contratos, una simple orden de servicios u orden de compra es suficientes para iniciarla relación comercial.

En conclusión, somos una empresa flexible que se adapta a las condiciones del mercado para poder actuar de forma rápida y brindar soluciones a la medida.

“

Somos una empresa flexible que se adapta a las condiciones del mercado para poder actuar de forma rápida y brindar soluciones a la medida.

”

**Si bien son usados, ¿qué hace que las empresas confíen en el uso de sus equipos?**

Lamentablemente en el Perú no existía una cultura de compra de equipos usados, ya que se vendían con rótulos "como están y donde están", sin garantía o equipos que ya están por terminar su ciclo de vida. En el caso de Apimont, ofrecemos equipos con garantía (igual a la de un equipo nuevo), con pocas horas de uso y con soporte técnico que incluye la mano de obra y los repuestos. Nos hemos convertido en una alternativa interesante para las empresas de máquinas "low cost" con garantía.

**¿Cuáles son las ventajas de su servicio de mantenimiento?**

Contamos con técnicos altamente capacitados en las principales marcas presentes en el mercado peruano. Asimismo tenemos implementadas unidades móviles completamente equipadas con herramientas e instrumentos de diagnóstico multimarca para una rápida respuesta de atención, evitando la paralización de sus labores y procesos logísticos.

**¿Cómo les está yendo en esta unidad?**

El mercado ha reaccionado de forma excelente, sobre todo a empresas que cuentan con flota de montacargas de 2 o más marcas, ya que en vez de tratar con 2 o más proveedores de servicios, ahora lo pueden unificar en un solo proveedor de servicios y repuestos, de esta manera su administración se centra en su negocio y nosotros administramos toda su flota; además, entregamos reportes con

indicadores que les sirve para que tomen las mejores decisiones en sus equipos

**¿El mantenimiento está destinado a cualquier empresa y marca?**

Si, se cuenta con herramientas e instrumentos de diagnóstico así como personal capacitado en las principales marcas presentes en el mercado peruano.

**¿No tienen inconvenientes por la configuración, las partes o la tecnología que tienen las distintas marcas?**

Distribuimos en el Perú la marca Total Source, principal empresa de repuestos multimarca del mundo, lo que nos permite acceder al manual de partes y piezas de todas las marcas y modelos de montacargas e importar repuestos OEM para cualquier requerimiento.

**¿Qué objetivos y estrategias se han planteado para ganar más mercado en sus unidades de negocio?**

Estamos incursionando en nuevas unidades de negocios para completar el rango de productos y servicios que nuestros clientes nos solicitan, pronto estaremos presentando algunas sorpresas al mercado. Por el momento hemos cerrado todo el círculo alrededor de un montacargas con los siguientes servicios:

- Servicio técnico, alquiler y venta de equipos multimarca
- Venta de repuestos OEM, accesorios de seguridad y aditamentos



*Apimont es una de las alternativas más interesantes del mercado en la comercialización de montacargas seminuevos.*



*Empresa ha obtenido una reacción excelente del mercado hacia su servicio de mantenimiento.*

- Mantenimiento, reparación y ventas de baterías y cargadores;
- Configuración, diseño y automatización de sala de baterías
- Capacitación y certificación de operadores de montacargas
- Transporte, armado y puesta en operación de equipos; entre otros servicios.

**¿Cómo evalúan la situación actual del mercado y en base a ello qué proyecciones de crecimiento tienen para este año?**

El mercado peruano está pasando por un cambio, antes las empresas tenían que ajustarse a las condiciones de los arrendadores (contratos engorrosos, penalidades, permanencia mínima, tarifas variables, etc.), en la actual coyuntura, donde la incertidumbre es a corto plazo, los arrendadores debemos ser flexibles y adecuarnos a los clientes, ser una solución a los problemas logísticos de los clientes y no ser parte del problema, las operaciones logísticas ya no se pueden planificar en horizonte de largo tiempo (años), hoy en día se planifica en algunos casos mes a mes y los requerimientos pueden cambiar de forma muy veloz. Ante esto Apimont se convierte en una alternativa para el suministro de equipos y el arrendamiento, 100% flexible, adaptable a las operaciones del cliente, siendo parte de la solución y no un problema más para nuestros clientes. 🚀

“

Entregamos reportes con indicadores que les sirve para que tomen las mejores decisiones en sus equipos.

”

# AR RACKING: ALMACENES DE TEMPERATURA CONTROLADA SISMORRESISTENTES



AR Racking instalado estanterías de doble profundidad sismorresistentes en cinco cámaras de frío dando como resultado 7.285 posiciones.

Tres almacenes y cámaras de frío de Emergent Cold han sido equipados con soluciones en estanterías sismorresistente para el almacenamiento de productos de agroexportación destinados a mercados de América, Europa y Asia.

Emergent Cold, compañía que proporciona soluciones de distribución a la cadena del frío, ha confiado en la experiencia de AR Racking, empresa especializada en soluciones de almacenaje industrial a nivel internacional, para equipar los almacenes de su nueva planta construida dentro del Parque Industrial Piura Futura, en la ciudad de Piura (Perú).

La instalación cuenta con **tres tipos de almacenes** (de materia prima, de secos y de producto terminado) en una superficie de 6.100 m<sup>2</sup>, y quiere dar respuesta a las necesidades de los agroexportadores de la zona norte del Perú, de almacenar sus productos antes de ser exportados a los diferentes mercados de América, Europa y Asia.

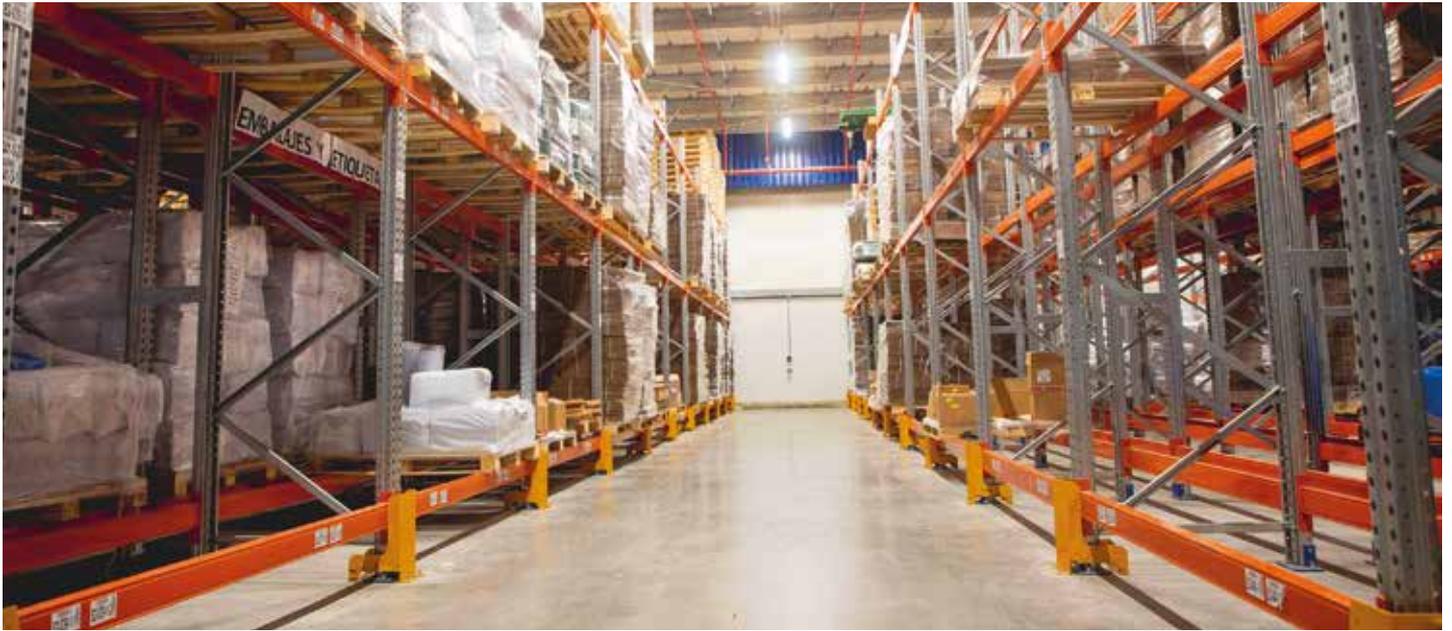
"El equipamiento de Emergent Cold se ubica en el litoral peruano, sobre el Cinturón de Fuego del Pacífico, donde existe una actividad sísmica permanente. La combinación de los sistemas óptimos para este proyecto, AR PAL y AR DRIVE IN, se han realizado considerando factores sísmicos indicados en la normativa internacional y en la Norma E 030 del RNE para el tipo de suelo donde se ubica el proyecto", detalla Juan Carlos Rojas, Gerente General de AR Racking en Perú.

## Varios almacenes equipados

En el almacén de producto terminado, que se gestiona a una **temperatura controlada de -22°C**, AR Racking ha instalado una solución de estantería convencional para pallets AR PAL, una solución diseñada para almacenar pallets de forma mecánica mediante autoelevadores. Este sistema, de estructura modular, se puede adaptar fácilmente para optimizar el espacio y mejorar el coste de almacenamiento en las cámaras frigoríficas. En este caso se han instalado **estanterías de doble profundidad** sismorresistentes en cinco cámaras de frío dando como resultado **7.285 posiciones**.

El sistema AR PAL también se ha implementado en el almacén de productos secos, gestionado a temperatura ambiente, con un total de 798 posiciones de estanterías convencionales de doble profundidad.

Por otra parte, en el almacén de materia prima se ha instalado AR DRIVE IN, un sistema de estanterías compactas óptimo para el almacenamiento de productos homogéneos con una gran cantidad de unidades de carga por referencia y que aprovecha al máximo el espacio



Estantería convencional para pallets AR PAL instalado en almacén para productos secos.

y la altura disponibles minimizando los pasillos de trabajo de la carretilla. Además de ofrecer una gestión logística ordenada, las estanterías de alta densidad permiten un control total sobre los inventarios y el flujo de circulación y servicio. **El almacén de materia prima, que se gestiona a temperatura ambiente, cuenta con un total de 1.932 posiciones.**

“Desde esta nueva instalación, ubicada cerca del principal puerto de contenedores refrigerados y carga en general del norte del Perú, queremos que Emergent Cold siga creciendo en América Latina proporcionando un servicio eficiente de importación y exportación. Para lograrlo es imprescindible contar con almacenes gestionados de forma óptima. En AR Racking hemos encontrado un proveedor que ha entendido a la perfección nuestras necesidades específicas y que cumple con nuestros estándares de calidad, rendimiento y seguridad” explica Edgar Mitchael Chahua, Manager of Operations en Emergent Cold Perú.

Emergent Cold es el líder del mercado en Australia y Oceanía. La compañía también es un proveedor de servicios líder en el Sudeste Asiático y está en plena expansión en el continente americano, realizando inversiones estratégicas con nuevas ubicaciones en Estados Unidos y Latinoamérica.

### Servicio integral

Con **oficina técnico-comercial en Lima y almacén de stock** en marcha desde el año pasado, AR Racking presta asistencia integral a las empresas de todo el Perú. AR Racking ha desarrollado el proyecto para Emergent Cold en colaboración estrecha con el cliente, desde la asesoría técnica y logística hasta la instalación última de los sistemas de almacenaje.

“Nuestro país está experimentando una importante evolución en el sector de la logística y la cadena de suministros. En AR Racking estamos aportando un alto grado de exigencia en cuanto a estándares de calidad y fiabilidad en el producto y en los plazos”, explica Rojas. 📍

**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](mailto:info@ar-racking.com)



AR DRIVE IN, sistema de estanterías compactas óptimo para el almacenamiento de productos homogéneos con una gran cantidad de unidades de carga por referencia.

# DEFINICIONES DE PROCUREMENT, PURCHASING Y LA CASA ESTRATÉGICA DE PROCUREMENT



Uno podría inferir que el concepto de purchasing (traducción: compras) está incluido dentro del concepto de procurement (traducción: procura / abastecimiento). Es importante, sin embargo, detallar esta diferencia como introducción a ciertos conceptos más especializados.



**Ian Sanchez Rivera**  
MBA en  
Operaciones en  
INCAE Business  
School (Costa Rica)  
y Stephen M. Ross  
School of Business  
(Estados Unidos).

Una de las primeras cosas que decidí aprender en mi experiencia laboral en el mundo de "compras" desde mis prácticas preprofesionales en la universidad, era entender los alcances del área donde laboraba y cómo se diferenciaba en los diversos rubros de industria donde tuve la oportunidad de participar en mi carrera profesional. Cabe señalar que las comillas al inicio del párrafo implican que compras como área es mucho más que lo que se refiere como significado (simplemente adquirir cosas) siempre y cuando la organización y el líder del área estén convencidos del potencial de valor que se puede generar con una correcta gestión.

“

Un aspecto clave a inicios de mi carrera profesional era entender el valor de lo que un área de compras creaba según sus funciones realizadas en la compañía.

”

Uno de mis mentores decía que todos en las compañías tienen alma de comprador, muchas personas creen que solo es levantar el teléfono/mandar un correo/acordar algo con el proveedor y pedir las cosas, pero en realidad hay mucho más detrás de esa presunción.

Un aspecto clave a inicios de mi carrera profesional era entender el valor de lo que un área de compras creaba según sus funciones realizadas en la compañía: ¿era un área que aseguraba el abastecimiento en un corto/mediano plazo o también creaba valor adicional de forma estratégica y sostenible generando sinergias con partners estratégicos que llamamos proveedores? Uno podría inferir correctamente que el concepto de purchasing (traducción: compras) está incluido dentro del concepto de procurement (traducción: procura / abastecimiento) pero es importante detallar esta diferencia como introducción a ciertos conceptos más especializados que quisiera explorar en los siguientes posts en este mundo de procurement.

Purchasing tiene entre sus principales funciones:

- a. Generación de órdenes de compra
- b. Seguimiento de recepción del bien o servicio adquirido
- c. Validación de pago de factura del proveedor

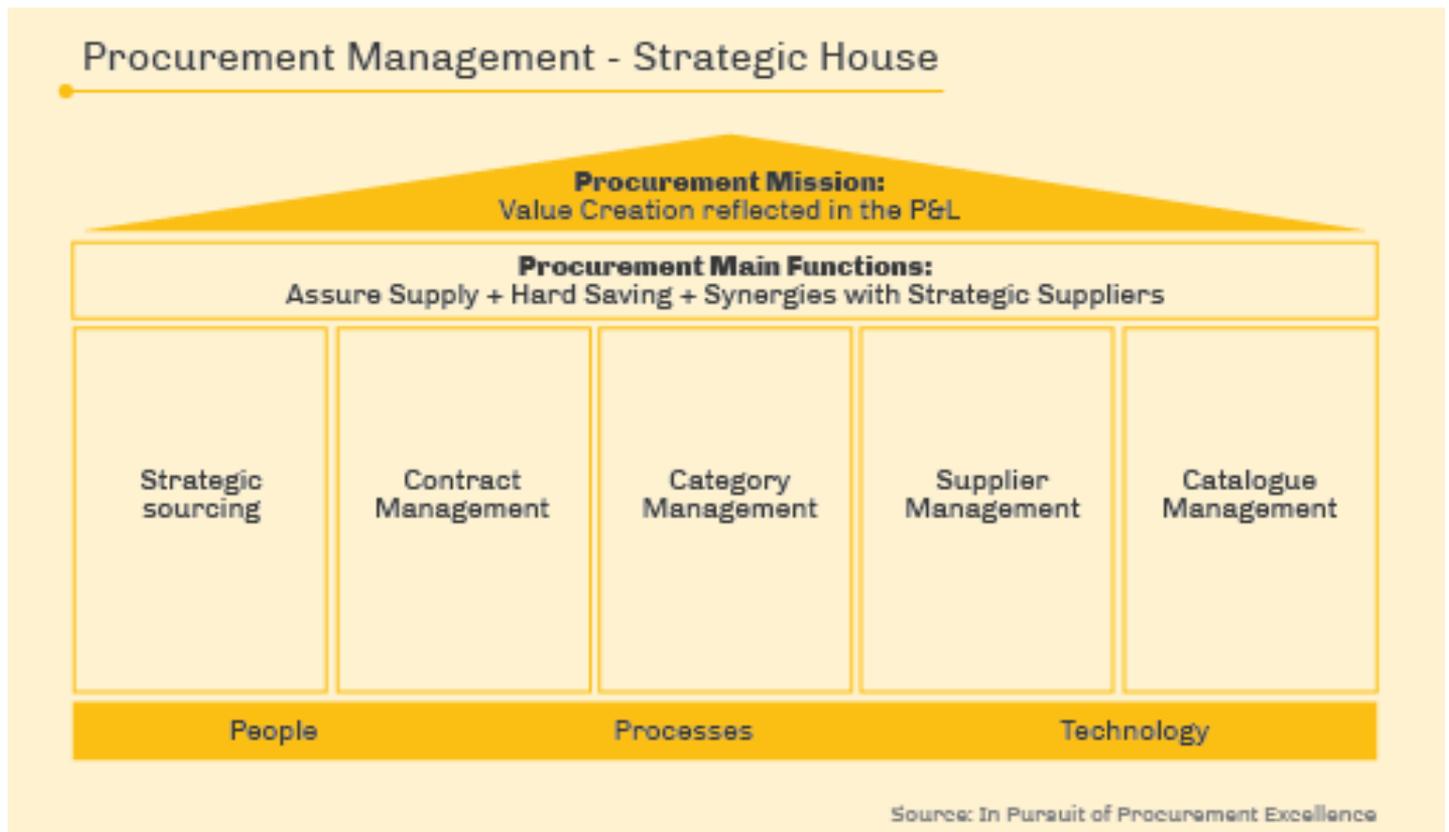
Otras funciones de purchasing en compañías más pequeñas envuelven registro de facturas y la ejecución del pago de las facturas. Adicionalmente, puede existir escenarios donde se tiene funciones de almacenes o inventario y/o hasta funciones de planeación de los requerimientos a adquirir. Cabe señalar

“  
Otras funciones de purchasing en compañías más pequeñas envuelven registro de facturas y la ejecución del pago de las facturas.  
”

que si bien la generación de órdenes de compras puede envolver técnicas de negociación o búsqueda de cotizaciones, el enfoque de estas funciones implica una compra más operacional (quizás en algún grado de especialización pudiese llegar a ser táctica) pero no estratégica y que se centra en asegurar el abastecimiento en vez de crear valor en ahorros o generación de sinergia con los proveedores de forma sostenible. Purchasing, para resumir, puede verse como una logística de abastecimiento dentro de la compañía.

En contrapartida, Procurement tiene entre sus principales funciones:

- a. **Generación y ejecución de la estrategia de abastecimiento (Strategic Sourcing):** Framework sobre cómo adquirir de forma estratégica los bienes y servicios. Se aplica una metodología de 6 a 8 pasos con diversas herramientas para poder realizar el ciclo completo de abastecimiento estratégico.



- b. **Gestión de Contratos (Contract Management):** Enfoque de gestión especializado en la ejecución y mantenimiento óptimo de los contratos, asociado a conceptos de gestión de riesgos a través de cláusulas esenciales a usar en la elaboración de los contratos.
- c. **Gestión de categorías de compras (Category Management):** Enfoque de gestión especializado en la división de categorías de bienes y servicios para poder crear valor realizando un deep dive gerencial en cada categoría encontrando oportunidades de consolidación y eficiencia. Este pilar se enfoca en cómo mirar una categoría de forma transversal en diversas operaciones y/o filiales con objetivos de creación de valor a través de una estrategia definida de cómo manejar la categoría.
- d. **Gestión de Proveedores (Supplier Management):** Enfoque de gestión especializado en nuestra base de proveedores para poder crear valor según las relaciones con los mismos y así mismo minimizando los riesgos a nivel operacional y estratégico.
- e. **Gestión de Catálogo de Materiales y Servicios (Catalogue Management):** Enfoque de gestión especializado en nuestra base de materiales y servicios para poder generar oportunidades de ahorro, automatizar procesos internos y generar análisis iniciales de la gestión de riesgo por material para posteriormente llegar a la elaboración de planes de contingencia.
- f.





“

Así mismo las funciones principales (de procurement) se podrían resumir en: Asegurar abastecimiento, obtención de ahorros y generación de sinergias.

”

Otras funciones de procurement en compañías más grandes envuelven centros de excelencia o academias de compras para mejorar las habilidades del capital humano del área (generación de procedimientos, procesos, manuales, formatos, cursos, capacitaciones, etc.) así como también la mejora de la infraestructura tecnológica para las funciones de compras (Ej: SAP ARIBA, SAP módulo MM y otras soluciones in house / tailor made para lo que necesita el área de compras dentro de una compañía en particular); también puede envolver funciones de contraloría de costos para validación de productividades, cost avoidance or one time cost savings; y así dependiendo del enfoque adicional que el área de procurement quisiera dar dentro de la compañía.

Finalmente, para complementar quisiera introducir una forma resumida de gestión del área de procurement, construyendo una casa estratégica donde los pilares son los señaladas líneas arriba pero faltaría definir una misión general y funciones

principales del área. Sobre este punto, en mi experiencia laboral podría resumir que la misión de procurement es poder reflejar la creación de valor en el estado de ganancias y pérdidas. Así mismo las funciones principales se podrían resumir en: Asegurar abastecimiento, obtención de ahorros y generación de sinergias. Adicionalmente los pilares descritos se colocan encima de tres bases fundamentales: Personas, Procesos y Tecnología; estos tres aspectos se dan de forma transversal en todos los pilares de la casa estratégica y es esencial una gestión correcta de forma general y detallada en el área.

Con esto considero haber resaltado la diferencia entre purchasing and procurement para poder continuar con futuros artículos refiriéndome a procurement bajo el marco conceptual introducido previamente líneas arriba y sobre eso introducir temas más especializados sobre el mundo (apasionado para mi) de procurement. 🔄



Z W A I S B  
C Z L K V C  
S F E B H L  
V M O I I S  
A P P F X  
C W O E O D  
Z X U L P B  
D F C V B N  
U T V A T T  
H T S S W C  
V E V Q A B  
R I W X T Q  
E W L K P Z

Designed here, made there,  
wanted everywhere.





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

## Logistics to connect your world

[www.agility.com](http://www.agility.com)

Contact: Renzo Salazar, Sales Manager [rsalazar@agility.com](mailto:rsalazar@agility.com)

# UNA MIRADA INTERNA A LA GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTROS

La cadena de suministros contempla una serie de elementos que deben ser implementados y llevados a cabo de la forma más adecuada para cumplir con el objetivo de todo negocio. Es necesario también considerar en este proceso, una adecuada integración, coordinación y comunicación interna, siendo flexibles a los cambios.



Se habla mucho del conjunto de eslabones que concierne el supply chain. Desde mi perspectiva y experiencia comentaré en estas líneas algunas de sus características, iniciando con el concepto básico, que es el estudio de proveer todo lo que se necesite para un correcto suministro en los tiempos adecuados, y garantizar la satisfacción de los clientes tanto internos como externos. Este es el objetivo primordial. Un cliente se encuentra satisfecho cuando encuentra el producto que requiere, en el momento que lo necesita (ni antes, ni después), en el lugar que lo necesita y sobre todo a un precio conveniente que sea competitivo en comparación con la competencia.



**Mag. Juan Carlo Muñoz Fiore**  
Director de LÁSICA  
(Logística & Comercio Exterior)

Bajo este contexto, podríamos hablar de distintos sectores, desde una empresa que fabrica bolsas big bag de polipropileno, hasta pinturas o chocolates.

## PRONÓSTICO DE LA DEMANDA

La cadena de suministros inicia con el forecast, que es el pronóstico de las ventas. En algunas empresas se trabaja con el  $n+2$ , que significa que en conjunto con el área de mercadeo y ventas se busca encontrar estadísticas y proyectar las ventas de 2 meses en adelante. Con ese pronóstico se hace un presupuesto y planeamiento de los recursos necesarios que son: material de empaque, materia prima, factor humano para contratar personal. Se verifica las capacidades de la planta y almacenes (como del proceso de distribución) y posteriormente se hace un plan de necesidades; después de ello, se hace el proceso de procura conocido como proceso de compra, luego el almacenamiento de estas materias primas, el planeamiento de la producción, la producción, el almacenamiento en el centro de distribución y el reparto de los productos a nivel nacional e internacional (si se exportará).

## INDICADORES DE GESTIÓN

Dentro de la organización en la parte logística deberían existir buenas prácticas, un claro ejemplo sería los famosos KPI's,

“

Dentro de la organización en la parte logística deberían existir buenas prácticas, un claro ejemplo sería los famosos KPI's, conocido como medidor de desempeño o indicador clave de desempeño.

”

conocido como medidor de desempeño o indicador clave de desempeño. Uno de los más conocidos e importantes: el Fill Rate. Una de las recomendaciones sería aplicar los KPI's correctos a cada uno de los procesos. Existen múltiples KPI's, algunos de ellos son los siguientes:

- KPIs para pronosticar la demanda, básicamente la desviación o el margen de error de la demanda.
- KPIs para los almacenes de materia prima, que es la rotación, el tiempo que están en los almacenes y el manejo de los productos obsoletos.
- KPIs de productos terminados, la rotación y la exactitud del inventario ERI (todo con exactitud de lo que está en el almacén).
- KPIs de la distribución, cuanto le cuesta a la empresa llegar a nivel nacional e internacional.

- KPIs en compras, que es la evaluación de proveedores, precios competitivos, captura de ahorros.

La primordial ventaja de los KPI's es que al momento de medir un proceso, uno empieza a controlarlo; o en todo caso, uno puede reducir las desviaciones. Por ejemplo, en una fábrica de chocolates el principal insumo que es el grano de cacao, se debe utilizar uno de los KPI's que mida la merma que tiene ese producto desde que es adquirido hasta que es procesado por la empresa. Cuando uno identifica en qué parte del proceso se forma la merma, es ahí donde se empieza a hacer puntos de control. Cada punto crítico de control nos podrá ayudar a reducir este indicador.

## LOS PROVEEDORES

La evaluación de sus proveedores es fundamental; algunas compañías consideran a sus proveedores como muy críticos, críticos y no críticos. La homologación es muy importante tanto para proveedores de bienes como de servicios, sobretodo de productos estratégicos para la empresa.

Cuatro factores claves a considerar: costo, calidad, tiempo de entrega y forma de pago. Es necesario realizar cuadros comparativos para la evaluación de proveedores, esto es muy importante para realizar una correcta selección y evitar aplicar penalidades. Recuerdo que un cliente cobraba 0.5% por día del valor de la orden de compra por incumplimiento por parte del proveedor. En lo posible debemos conversar con el proveedor e indicar que debe corregir el lead time.

## ERP

El objetivo del uso de ERP (Enterprise Resource Planning) básicamente es el manejo de la información en tiempo real. Con el ERP se tiene la trazabilidad de los procesos logísticos, financieros,



“

La evaluación de sus proveedores es fundamental; algunas compañías consideran a sus proveedores como muy críticos, críticos y no críticos.

”

productivos, comerciales y transaccionales. Una de las ventajas es almacenar una data completa e histórica; otra son los reportes financieros y los reportes comerciales. El ERP es muy importante debido a que integra toda la información optimizando procesos.

## ALMACENES

Existen varios tipos de almacenes, pero si consideramos como ejemplo una fábrica de chocolates, los almacenes pueden ser: almacén de materia prima, donde se almacena el material de empaque y las materias primas (azúcar, leche descremada, mantecas, cacao, etc.); y almacén de productos terminados, que es donde, luego del proceso de fabricación, están todos los productos fabricados para la distribución.

Existen otros tipos de almacenes de menor dimensión. Uno es el transitorio o piso que simplemente es cuando se lleva los productos a la planta para una orden de fabricación y todavía no se han hecho

y están en proceso de espera; otro es el almacén de repuesto, que es para el cambio de partes y piezas de maquinarias; también está el almacén de reproceso, que quizás son productos que sean devueltos (logística inversa) por no llegar en óptimas condiciones y es necesario cambiar de empaque.

El método de gestión para una empresa de alimentos es el FIFO (primero en entrar, primero en salir) ya que el vencimiento de un producto es el punto crítico de control tanto en la materia prima, así como también en el producto terminado. Se tiene una continuidad lineal de FIFO: se va entregando el primero en vencer.

Una tecnología importante es el WMS (Warehouse Management Systems) en el almacén, da soporte a las operaciones diarias, optimizando la gestión de almacenes, en la que comprende: la ubicación de los productos en un almacén, los flujos de materiales dentro del almacén y los métodos para el movimiento de productos.

Asimismo, este WMS permite mejorar los niveles de servicio hacia el cliente final, mejorar la exactitud del control de inventarios, sincronizar en tiempo real el almacén con la cadena de suministro, utilizar de forma más eficiente cada espacio, ayudar a darle el mejor uso a cada equipo de trabajo, y ahorrar costos.

## ¿CUÁNTO DE INVENTARIO TENER?

Debemos tener en cuenta que también debemos cuidar la salud financiera de la empresa y en lo posible debemos manejar stocks mínimos. El volumen y cantidad en el almacén dependerá si es materia prima, empaques, productos terminados, partes y piezas de una maquinaria, entre otros, pero también debemos considerar que el lead time de los proveedores no es igual si el





proveedor está en el país o es un producto importado; este es un factor importante para considerar el inventario de 60, 45 o 30 días.

La clasificación ABC también es importante. Por ejemplo, los de la clase A son los productos con mayor relevancia en el mercado, los del tipo B tienen una relevancia menor, y así sucesivamente. Dependiendo de la temporada o el movimiento comercial, también podría reconfigurar el Layout del almacén (todo esto es directamente proporcional al mercado en el cual nos manejamos).

Podríamos reducir los tiempos muertos o movimientos innecesarios de preparación de pedidos, lo cual significa un costo a la empresa, porque los productos de tipo A tienen que ir más cerca a la puerta de embarque y así sucesivamente con todos los tipos. Tampoco podemos dejar de considerar el estudio de tiempo y movimiento del personal.

También se puede utilizar el RFID, un radio de frecuencia que es la lectura electrónica de datos. También son importantes los equipos de manipulación como: los apiladores, transpaletas y montacargas, ya sean propios o tercerizados.

Este es una breve mirada interna de como es la cadena de suministros y las consideraciones que debemos tener en cuenta, pero sobre todo una adecuada integración, coordinación y comunicación interna, siendo flexibles a los cambios para aplicar la mejora continua. 🔄

“

Debemos tener en cuenta que también debemos cuidar la salud financiera de la empresa y en lo posible debemos manejar stocks mínimos. El volumen y cantidad en el almacén dependerá si es materia prima, empaques, productos terminados, partes y piezas de una maquinaria, entre otros.

”

# ¿CONOCES LA METODOLOGÍA MÁS INNOVADORA PARA HACER NETWORKING Y HACER FRENTE AL MERCADO LABORAL 2021?



El 80% de las propuestas de trabajo están ocultas; por ende, tenemos que aflorarlas. Es por eso necesario trabajar en nuestro networking, con el ánimo de poder visibilizarnos.

## Entonces, ¿cómo establecer contactos de manera efectiva?

- Si tú estás buscando trabajo, no necesariamente a los demás le va a importar; esto está en nuestra agenda.
- A la hora de contactar con personas y entablar una conversación con ellas, debemos de hacerlo en función a los intereses de “los otros” y no bajo los nuestros.
- No ir con el cartel de “busco trabajo”, sino con el cartel que diga: “quiero aprender de ese trabajo; quiero aprender desde el punto de vista técnico, para ser una candidato más atractivo”.
- Un frase inicial de entrada, para conectarme con las personas, puede ser: “... Hola, estoy haciendo una investigando sobre la industria en la cual estás; puedo tener 5 minutos de tu tiempo y hacer 4 a 5 preguntas sobre el trabajo que

se desarrolla en este tipo de industria: ¿cómo iniciaste tu línea de carrera?, ¿sobre qué cosas no sabías al iniciarte en esta industria?, ¿qué retos tuviste que superar y cómo los superaste? Me ayudaría muchísimo a poder seguir entendiendo sobre esa industria...”.

- Tenemos que ir a las conversaciones, a buscar los conocimientos e información que no tenemos; y luego utilizarla en otras conversaciones, para poder tener un mejor perfil.

## Hacer network en redes sociales toma más importancia

- Ahora mismo, al teléfono que no conoces es más complicado.
- Tenemos que buscar la conexión, desde la perspectiva, desde la curiosidad.
- Tenemos que lograr esa empatía para que la persona que buscamos tome la posición de: “... Ok, voy a darle una mano...”
- En este tiempo, es necesario dedicarle entre 4 a 5 horas a conversar con personas y así poder acercarnos a nuestra meta.
- Esto debe complementar nuestras acciones de estar postulando.



**Richard Zamora**  
Ejecutivo Senior  
en Logística-  
Operaciones  
y Docente  
Universitario

“

A la hora de contactar con personas y entablar una conversación con ella, debemos de hacerlo en función a los interés de “los otros” y no bajo los nuestros.

”

#### Algunas preguntas que podemos plantear a las personas que contactemos:

Las 2 primeras preguntas tienen que ver con el EGO de la “otra persona” y conocer detalles de los retos que tuvo que superar; buscando “enganchar” a la persona:

1. Cuéntame más sobre ti: ¿por qué elegiste este trabajo?, cuéntame sobre lo que te llamó la atención de esta industria.
2. Cuéntame cómo es el día a día de tu trabajo, ¿qué tipo de habilidades y fortalezas son necesarias en este trabajo?

En las 2 siguientes preguntas, vamos a intentar crear la empatía:

1. ¿Qué es lo que no sabías, qué no sabías cuando entraste en esta industria? Es decir, de qué aspectos te has dado cuenta después de haber entrado a esta industria, pero que eran puntos ciegos para ti en esta industria. Con esto buscamos que la persona reflexione sobre los aspectos que ella

tampoco conocía y que tuvo que aprender. Intentaremos que la persona contactada, al momento de hablar de los puntos ciegos, reflexione sobre los aspectos que ella no conocía.

2. Si yo fuera tu hermano pequeño, ¿qué me recomendarías que haga, de aquí en adelante, para seguir mi proceso de investigación? Aquí estamos pidiendo un consejo. Hasta aquí, buscamos que la persona “piense” de alguna forma de cómo nos puede ayudar.
3. En el peor de los casos, no podemos abandonar una conversación sin antes poder contactar con alguien más que nos pueda referir. Es decir: buscamos que nos presente alguien más, para poder seguir con la investigación.

#### Dentro de la conversación:

1. Debe haber un espacio para comentar sobre nuestra experiencia laboral y qué podemos aportar.
2. Es importante mantener los tiempos de la persona contactada; busquemos su mejor espacio. Evitemos pedir favores y así le quitamos la presión a la conversación.

#### Repetir, repetir, repetir:

1. Tenemos que recordar que de 15 conversaciones, es muy posible que solo una nos lleve acercarnos a una posibilidad real de empleo.
2. Todo tratará de insistir.
3. Si todas las semanas le dedicamos 5 horas dedicadas a crear network, marcando las empresas en donde deseamos ingresar, registrando a las personas que deseamos ingresar; tiene que dar resultados.
4. Esto es una cuestión de transpiración e imaginación; todo pasa por el esfuerzo. 📍



# ALMACÉN, DISTRIBUCIÓN Y TECNOLOGÍA PARA UN MODELO E-COMMERCE DE ÚLTIMA MILLA

Indudablemente, el objetivo de un negocio es que el bien que produce o comercializa capte demanda y le genere ingresos. Luego, que este mismo bien no solo genere ingresos sino que rentabilice, que expanda su mercado y que fidelice. Estos tres horizontes dependen de muchos factores, de entre los cuales podemos rescatar, en términos logísticos, la capacidad de productividad en un almacén, la eficiencia en el picking, así como la rapidez, exactitud y visibilidad en la entrega del bien. Cumplir con estos objetivos en el comercio electrónico y la última milla hoy se ha vuelto todo un reto.

## Última milla

La última milla tiene particularidades que la hacen única y de una complejidad distinta a los canales de distribución tradicionales. Los pedidos, por ejemplo, en lugar de ser por palets, se hacen por unidades o SKUs a multitud de lugares con destino a consumidores finales, consumidores que exigen visibilidad, rapidez y calidad. Ya no a puntos de venta o centros de distribución.

De acuerdo con José Ferril, Gerente General de América Logística, 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", asegura José Ferril.*

El comercio electrónico se ha encauzado por un río de alta corriente, haciendo que los canales de distribución propios del canal tradicional de venta, estén cediendo paso a un canal e-commerce: la última milla.

Ferril indica que 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.

Por ello, la última milla y el comercio electrónico presentan algunos desafíos, por ejemplo, en términos de almacén y distribución. El almacén es el centro neurálgico que da inicio al proceso de entrega. Si al transporte de entrega al cliente final se le conoce por última milla, al paso previo de esta cadena se le reconoce como media milla; el lugar donde se custodian y preparan los pedidos.



*La tecnología, los procesos rápidos y el manejo de productos con menor volumen, el servicio posventa y las experiencias en el cliente final son los pilares del E-commerce.*

## El almacén/CD

Hoy, la oferta de almacenes está tomando cada vez más importancia. En un modelo de última milla, mientras estén en lugares más céntricos o cercanos a zonas de consumo, mejor. Angélica Barría, directora de la Asociación de Profesionales en Logística APLOG A.G, destaca que son importantes los llamados “microhub logísticos”, es decir, centros de distribución que están en la ciudad para dar respuesta rápida a los requerimientos de los clientes.

José Ferril señala que las empresas deberán adaptar sus procesos de toma de pedidos, picking, despacho y el uso de medios de transporte más adecuado debido al uso de plataformas logísticas como el delivery. Para ello, indica, tendrán que apoyarse más de las tecnologías de la información y la internet.

En ese sentido, agrega, América Logística Group es una de las organizaciones logísticas que en el Perú está mejor posicionada para los desafíos de la última milla, ya que cuenta con un almacén/centro de distribución dentro de Lima y está adaptada para realizar operaciones de este tipo con tecnología de punta.

La compañía cuenta con un almacén techado ideal para centro de distribución y entregas delivery, en donde realiza operaciones de recepción, picking, generación de documentos, despacho y logística inversa.

*“Contamos con una herramienta útil que nos permite realizar el cross docking y el ruteo de manera automática en la operación de distribución física”, afirma José Ferril.*



*Las operaciones en almacén es el primer paso para asegurar la rápida y adecuada entrega para una buena experiencia del consumidor*

## Distribución trackeada

Complementa este servicio con una robusta flota de unidades livianas y motorizadas, sistemas de trazabilidad y monitoreo en tiempo real, además de un sistema de cámaras y seguridad 24x7 en su centro logístico.

*“Todas nuestras unidades disponen de GPS y ello permite medir recorridos, consumo de D2, cantidad de paradas, trazar geocercas. Sistemas de tracking que permite planificar rutas, alojar la ruta en el celular del conductor y que este sea reportado en tiempo real”, señala.*

Además, la empresa cuenta con una plataforma web en donde el cliente podrá visualizar toda la información relacionada al despacho de su producto sin necesidad de que esté llamando porque la plataforma le muestra la placa de la unidad de transporte, el nombre del conductor, el número de la guía de remisión, la cantidad de bultos en kilogramos que ha despachado y a qué hora llegó al cliente, precisa.

*“Culminando con la respuesta del usuario si la entrega fue conforme. Es una información bastante completa que permite al empresario poder hacer la consulta desde su Smartphone o desde su computadora personal en cualquier parte del mundo”, indica José Ferril.*

América Logística también dispone 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 



*Empresas deben adaptar sus procesos de toma de pedidos, picking, despacho y el uso de medios de transporte más adecuado debido al delivery*

# APN EXPUSO SOBRE LOS RETOS DEL SISTEMA PORTUARIO NACIONAL

Mantener el Sistema Portuario Nacional (SPN) operativo al máximo, desde que se inició el Estado de Emergencia, ha sido el gran reto de la Autoridad Portuaria Nacional (APN) y de cada uno de los actores que convergen en la cadena logística portuaria, a fin de hacer frente al impacto del COVID-19 en el país.

Sobre este escenario y las diversas medidas adoptadas por la APN, entidad adscrita al Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), a fin de garantizar la continuidad de las actividades, operaciones y servicios portuarios a nivel nacional, expuso el gerente general de la APN, Guillermo Bouroncle Calixto, en el XVIII Foro Internacional de Puertos 2021: 'La Importancia de los Puertos en la Reactivación Económica Post COVID', organizado por la Cámara de Comercio de Lima (CCL).

El Dr. Bouroncle, detalló respecto a las coordinaciones técnicas permanentes con las autoridades competentes y la cadena logística portuaria en general, así como la normativa y diversas disposiciones dadas por la APN a fin de garantizar el abastecimiento de la cadena de suministros en los sectores productivos del país, como los 'Lineamientos obligatorios para prevenir y controlar el contagio del COVID 19 en las instalaciones portuarias' o la 'Guía de Recomendaciones para las operaciones durante y después de la emergencia', entre otros.

Así también precisó que se ha trabajado en el fortalecimiento del control operativo, administrativo y tecnológico sobre las actividades y servicios

portuarios, así como el ingreso y salida de personas a través del embarcadero de Muelle de Capitanes del Puerto del Callao, se realizan inspecciones operativas de manera permanente y continua a nivel nacional, control y fiscalización de la continuidad de las actividades, operaciones y servicios portuarios para la atención de la nave, carga y pasaje; entre otras acciones de prevención para salvaguardar la vida de los usuarios, comunidad portuaria y autoridades competentes, como la desinfección de terminales, centros de triaje, pruebas rápidas, otros.

El evento, inaugurado por el presidente de la CCL, Peter Anders Moore, contó con la ponencia del viceministro de Transportes del MTC, Paúl Caiguaray Pérez, quien expuso sobre los indicadores respecto a la competitividad y logística en el país, las medidas integrales desarrolladas por el MTC a nivel de planificación, ejecución, normas y gestión a fin de mejorar la logística del país y del Sistema Portuario Nacional.

En el evento, realizado el 23 de febrero de manera virtual, participaron también el director comercial de APM Terminals Callao, Fernando Fauche; la gerente de desarrollo de Saint John Port Canada, Shannon Blanchard; el presidente de la Comisión de Asuntos Marítimos Portuarios y Aduaneros de la CCL, Alberto Ego-Aguirre Yáñez; el ex director general de Transporte Acuático, Juan Carlos Paz y el presidente del Gremio de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Lima, Juan Antonio Morales. 📍



# USUARIOS FUERON INFORMADOS DE LA SITUACIÓN DEL TERMINAL YURIMAGUAS-NUEVA REFORMA

*Afirma Ositrán sobre infraestructura portuaria*

El Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (Ositrán), informó a los miembros del Consejo de Usuarios de Puertos de alcance nacional, en sesión virtual, el estado situacional del Terminal Portuario de Yurimaguas-Nueva Reforma (TPY-NR) y los alcances del Plan Maestro del Terminal Portuario del Callao.

La sesión ordinaria virtual N° 64, fue presidida por Verónica Zambrano, presidenta del Ositrán y participaron Carmen Benites, gerente general de la concesionaria Puerto Amazonas S.A. (COPAM) y Guillermo Bouroncle, gerente general de la Autoridad Portuaria Nacional (APN)

Carmen Benites, representante de la concesionaria COPAM, informó que se ha incrementado la atención de carga contenerizada, mejorando la operatividad y tiempos de despacho; asimismo señaló que se ha aplicado los protocolos en manipulación de mercancías frente a la pandemia del covid-19.

## Estudio de demanda

De otro lado, Benites resaltó que, de acuerdo al Estudio de Demanda realizado al cierre del 2020, el TPY-NR proyecta tener un crecimiento en la atención de carga del 3% durante el período 2021-2024, y 7% a partir del 2025.

Por su parte, Bouroncle, quien estuvo acompañado por otros funcionarios de esta entidad, presentó el Plan Maestro del Terminal Portuario del Callao, e informó de la situación actual del terminal portuario y su entorno, los resultados del análisis de demanda y la oferta portuaria, así como la propuesta de desarrollo que ha sido proyectada con miras al 2048.

Cabe mencionar que el Consejo de Usuarios de Puertos de alcance nacional está conformado por representantes de la Sociedad Nacional de Pesquería, Sociedad Nacional de Industria, Asociación Peruana de Agentes Marítimos, Cámara Nacional de Comercio Producción, Turismo y Servicios, Asociación de Exportadores.

También figura la Asociación Peruana de Agencia de Viaje y Turismo, Unión Nacional de Transportistas Dueños de Camiones, Asociación Marítima del Perú, Consejo Nacional de Usuarios del Sistema de Distribución Física Internacional de Mercancías y la Asociación Peruana de Facilitación del Comercio Exterior. 



## APN, PRODUCE Y MINAM SALUDAN INICIATIVA “RED DE PUERTOS AZULES”

La Autoridad Portuaria Nacional (APN), entidad adscrita al Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), junto a los ministerios de la Producción (Produce) y del Ambiente (Minam), participaron el 10 de marzo en la sesión virtual encabezada por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), con la finalidad de conocer sobre la iniciativa de crecimiento azul en las economías de países marino-costeros, a través de la creación de una “Red de puertos azules”.

Esta iniciativa pretende ser una contribución a la mitigación de la pobreza y el refuerzo de la seguridad alimentaria mediante el fortalecimiento de la calidad de los alimentos, la preservación de los recursos naturales, el fortalecimiento de la cadena de valor, el cumplimiento de los derechos laborales y la igualdad de género en los sectores marinos.

Así lo dio a conocer la representante de la FAO, Yolanda Molares, durante su participación, quien, además, calificó a los puertos como principales centros de conocimiento en los que se desarrollan múltiples actividades, todas ellas con influencia directa en la vida de las personas.

A su turno, la Autoridad Portuaria Nacional, a través de su presidente del Directorio, Edgar Patiño, saludó y se sumó al fortalecimiento de esta importante iniciativa a través de la colaboración técnica, en beneficio del desarrollo sostenible del sector.

“Precisamente, uno de nuestros ejes estratégicos institucionales es promover la integración puerto – ciudad en el país, de manera que exista una convivencia armónica entre el desarrollo del puerto y su cadena logística; así como con la ciudad y las poblaciones que se ubican en las zonas de influencia portuaria. Contamos ya con un Consejo Ciudad Puerto, liderado por el Gobierno Regional del Callao y conformado por diferentes actores; con ellos, podríamos trabajar en conjunto a fin de lograr el objetivo que se espera”, señaló el presidente del Directorio de la APN, Edgar Patiño.

Los ministerios de la Producción (Produce), representado por su Viceministra de Pesquería y Acuicultura, Desilú León; y del Ambiente (Minam), por Óscar Lazo, especialista de Gestión de Zonas Marino Costera, también saludaron esta estrategia de desarrollo sostenible, la cual contribuirá en la aplicación de mejores prácticas en beneficio de las zonas marino-costeras.

El Minam acotó, finalmente, que, su entidad cuenta con iniciativas que esperan se complementen con esta “Red de puertos azules”.

### ¿Cómo surge esta iniciativa?

El enfoque de crecimiento azul es el resultado de un fuerte proceso participativo, impulsado por la FAO, y en el que han intervenido representantes nacionales (portuarios y marítimos pesqueros) de 20 países marino-costeros, así como entidades internacionales que agrupan conjuntamente más de 200 puertos.

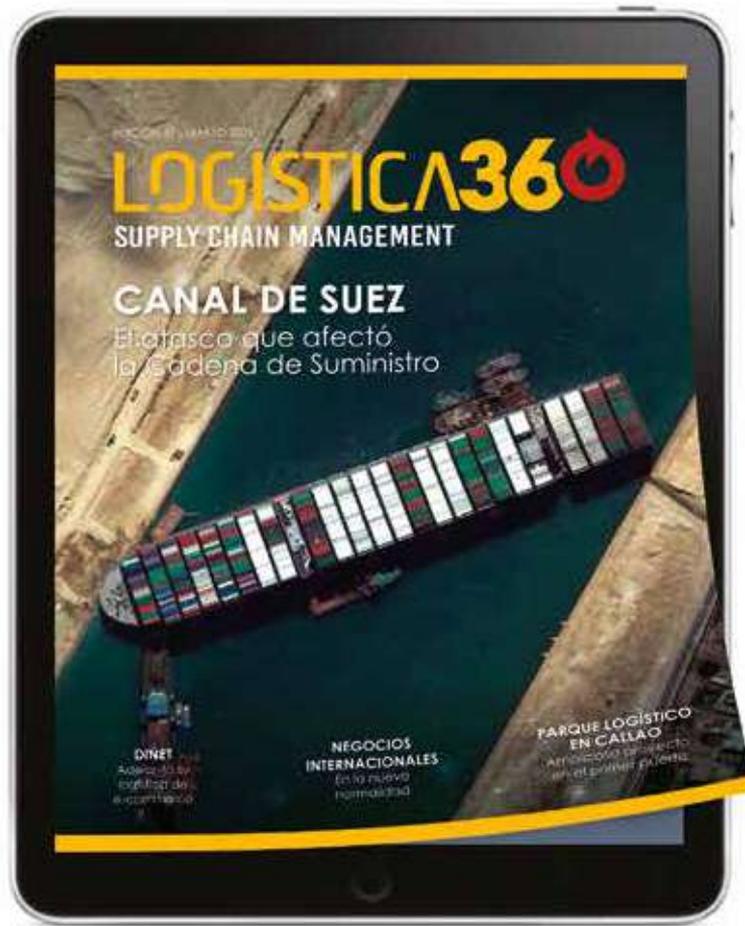
Este proceso participativo se llevó a cabo a través de los foros llevados a cabo en los años 2019 (en Vigo) y 2020 (vía online), en los cuales, la Autoridad Portuaria Nacional participó en calidad de asistente.

Actualmente, esta iniciativa parece ser de consenso común en la mayoría de los países marino-costeros; y los puertos (pesqueros y comerciales), los cuales juegan un papel clave.

También participaron de la reunión, en representación de FAO, los señores Audun Lem y José Estors. Por Produce, el asesor del Viceministerio de Pesquería y Acuicultura, César Yonashiro; las directoras de Políticas y Análisis Regulatorio en Pesca y Acuicultura, y de Supervisión, Fiscalización y Sanción en Pesca y Acuicultura, Yesenia Chumbe y Rosa Ramírez, respectivamente. Por el Minam, Óscar Lazo, especialista de Ordenamiento Territorial Ambiental; y por la APN, el gerente general, Guillermo Bouroncle; el director de Operaciones y Medio Ambiente, Sergio del Águila; así como especialistas de la misma dirección. 📍



# La primera revista peruana de logística en formato digital



Desde hoy puedes descargar la primera edición de LOGISTICA 360 desde nuestra web:

[www.logistica360.pe](http://www.logistica360.pe)

**LOGISTICA360**  
THE SUPPLY CHAIN MAGAZINE

# HAY PRIORIZAR MEDIDAS QUE CONTRIBUYAN CON LA MASIFICACIÓN DE GAS NATURAL

Nuestro país posee una cantidad importante de recursos en hidrocarburos, en especial de gas natural, según el MINEM hasta el año 2018 el 96% de las reservas de gas natural pertenecía a la selva.

*"El gas natural es un recurso que debe continuar su masificación a través de políticas de estado que implemente el próximo gobierno, y eso pasa por crear la infraestructura necesaria para que más personas obtengan gas natural en sus hogares"*, señaló Felipe Cantuarias, presidente de la Sociedad Peruana de Hidrocarburos y Director Consultivo de Maestrías Especializadas de Energía en Centrum PUCP, en el webinar: Gas natural barato ¿Los candidatos presidenciales conocen la realidad del sector?, organizado por la Sociedad Peruana de Hidrocarburos y Centrum PUCP.

Felipe Cantuarias recordó que la masificación del gas natural ha permitido más de MMUS\$ 100,000 de ahorro al país. Solo en Lima y Callao, los hogares conectados a Gas Natural ahorran US\$ 36 millones cada año. Otro punto importante es que las actividades relacionadas a la masificación del GN contribuyen directamente a mejorar la calidad de vida del 15% de los peruanos. Asimismo, en los últimos 5 años, 531 mil familias han accedido al gas natural gracias al FISE (Fondo de Inclusión Social Energético).

*"La articulación entre el sector privado y el Estado es fundamental para la masificación del gas natural. Hace 20 años el Perú apostó por este combustible como alternativa para la diversificación de la matriz energética y el sector privado se encargó de hacer realidad esa apuesta, logrando en conjunto enormes beneficios para el país"*, señaló el presidente de la SPH.

Agregó que hay una agenda pendiente para continuar con la masificación del gas natural, por ejemplo, aprovechar los recursos del FISE para extender los beneficios a más usuarios potenciales, también promover la expansión de la infraestructura de transporte y distribución en la mayoría de las regiones.

Los cambios normativos que hoy se vienen dando en el sector eléctrico pueden poner en riesgo la competitividad de las tarifas de gas natural y el equilibrio económico de los agentes de la cadena, poniendo en riesgo así la masificación. *"El respaldo sostenido del marco regulatorio de parte del Estado es fundamental para la masificación. Para seguir invirtiendo en el desarrollo de la infraestructura el sector privado necesita confianza y estabilidad"*, acotó Felipe Cantuarias.

Por su parte, Luis Del Carpio, Director de Maestrías Especializadas de Centrum PUCP destacó que *"el año pasado Centrum PUCP y Cálidda presentaron el Informe Final del Proyecto de Cálculo del Índice de Progreso*

*Social para cuatro segmentos en cinco distritos de Lima Metropolitana, que calcula el Índice de Progreso Social para cinco distritos de Lima: Comas, San Juan de Lurigancho, San Juan de Miraflores, San Martín de Porres y Villa el Salvador; y a su vez para cuatro tipos de usuario: Usuarios de Gas Natural, Usuarios de Productos Financieros no Bancarizados, Usuarios de Comedor Popular y No Usuarios de Gas Natural"*.

En relación al resultado del informe por tipo de usuario, se reveló que los usuarios de Gas Natural (54.7 puntos) obtienen un mayor puntaje de Progreso Social con respecto a los otros grupos. Es así que este tipo de usuarios el 100% de sus hogares cuentan con acceso al agua, saneamiento y vivienda en óptimas condiciones, destacó Luis del Carpio.

En el webinar: Gas natural barato ¿Los candidatos presidenciales conocen la realidad del sector?, organizado por la Sociedad Peruana de Hidrocarburos y Centrum PUCP estuvieron como panelistas: Óscar Echegaray, Gerente de gas natural de Osinergmin; Luis del Carpio, Director de Maestrías Especializadas de Centrum PUCP; Gonzalo Tamayo, Exministro de Energía y Minas y como moderador: Felipe Cantuarias, presidente de la Sociedad Peruana de Hidrocarburos y Director Consultivo de Maestrías Especializadas de Energía en Centrum PUCP. 🔴





# Estantería selectiva con multinivel y transportadores

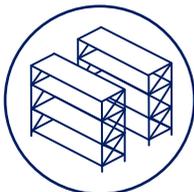
Proyecto desarrollado para Kayser Perú



## NUESTROS PRODUCTOS



RACK SELECTIVO



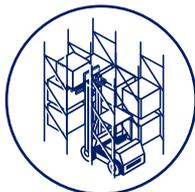
ESTANTERÍA ÁNGULO RANURADO



RACK DINÁMICO



RACK AUTOPORTANTE



RACK ACUMULATIVO



MÁS EN NUESTRO SITIO WEB





**ar racking**  
SISTEMAS DE ALMACENAJE



## SISTEMAS DE ALMACENAJE INDUSTRIAL Y ESTANTERÍAS METÁLICAS:

- ◆ ESTANTERÍAS CONVENCIONALES PARA PALLETS
- ◆ ESTANTERÍAS COMPACTAS
- ◆ ESTANTERÍAS DE BASES MÓVILES
- ◆ ESTANTERÍAS DINÁMICAS PARA PALLETS (FIFO)
- ◆ ESTANTERÍAS PUSH-BACK DINÁMICAS (LIFO)
- ◆ PALLET SHUTTLE (AR SHUTTLE)
- ◆ ESTANTERÍAS DE PICKING
- ◆ ESTANTERÍAS CON ENTREPISOS
- ◆ ESTANTERÍAS PARA PICKING DINÁMICO
- ◆ SISTEMA AUTOMÁTICO PARA PALLETS
- ◆ ALMACENES AUTOPORTANTES
- ◆ SISTEMA AUTOMATIZADO MINILOAD

ALMACÉN EN LIMA

**STOCK DISPONIBLE**

ENTREGA INMEDIATA

[www.ar-racking.pe](http://www.ar-racking.pe)



**AR RACKING PERÚ S.A.C.**

Calle Las Orquídeas 585 – Piso 13

Edificio Fibra – San Isidro, Lima

T. +51 1 712 3911

[info@ar-racking.com](mailto:info@ar-racking.com)