EDICIÓN 41 - MARZO 2022

LOGISTICA360

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

GUERRA EN UCRANIA

GOLPE A LAS CADENAS DE SUMINISTRO

EZ SHIP LOGISTICS
Se posiciona como agente de carga digital

CUMPLIMOS 10 AÑOS!
Especial de aniversario

TRANSPORTE Y ALMACENES
Como encontrar buenos proveedores?

LatAm
LOGISTIC PROPERTIES

PARQUE
LOGÍSTICO
Lima Sur

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

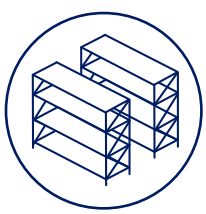
SLi GROUP

INGENIERÍA ANTISÍSMICA
ACERO CERTIFICADO

La seguridad de nuestros sistemas de almacenaje es nuestra prioridad.

Nuestros sistemas son diseñados y calculados considerando las más exigentes normas nacionales e internacionales.

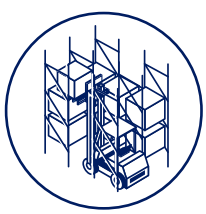
RACK **SELECTIVO**



ESTANTERÍA **ÁNGULO RANURADO**

RACK **DINÁMICO**

RACK **AUTOPORTANTE**



RACK **ACUMULATIVO**

ESCANEA EL CÓDIGO QR
Y CONOCE TODOS
NUESTROS PRODUCTOS

WWW.SLIGROUP.PE CONTACTO@SLIGROUP.PE +51 978 249 188 / +51 952 153 873

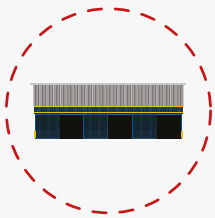
BSG ALMACENES DEL PERÚ®

CELEBRAMOS HABER ALCANZADO

600.000 m² DE ALMACENES

ALQUILER DE ALMACENES

ALTURAS DISPONIBLES DE NAVE: 6.5, 8.0, 10 Y *12 METROS



MINI ALMACÉN

ALMACÉN ESTÁNDAR

CENTRO DE DISTRIBUCIÓN

¡PLANIFICA DESDE HOY TUS CAMPAÑAS CON NOSOTROS!

10% DESCUENTO

¡DESCUENTO APLICABLE A ALMACENES ESTÁNDAR Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN!

DE 1.000 m² A MÁS

Términos y Condiciones

Promoción válida para nuevos contratos que se generen entre los meses de febrero y abril del presente año y por un plazo mínimo de 4 meses; Duración máxima de la aplicación del descuento: 12 meses; Promoción válida para Almacenes Estándar y Centros de Distribución; Promoción sujeta a disponibilidad de espacios; No válido para contratos vigentes; Válido para ampliaciones; No acumulable con otros posibles descuentos; Aplica a contratos en dólares; 12 metros de altura a demanda.

ÍNDICE 360

SECTOR LOGÍSTICO EN EL PERÚ
Balance 2021 y retos 2022 16

DERCOMAQ SE CONSOLIDA
En el Perú 34

IMPORTANCIA DE LA LOGÍSTICA
Y control de inventarios 42

EL FUTURO DE LA INTRALOGÍSTICA
Llegó al Perú 46

TALENTO EN LOGÍSTICA
Trascendencia en la vida diaria 54

DIGITALIZACIÓN
De la Cadena de Suministro 58

EMPRESAS DEBEN ESTAR PREPARADAS ANTE CRISIS 66

¡¡¡LOS PRIMEROS DIEZ AÑOS!!!

Parece ayer cuando nos sentamos en el Starbucks de Conquistadores a conversar tres personas sobre la posibilidad de hacer una revista peruana focalizada en la Cadena de Suministros, vimos que había una necesidad en nuestro mercado que no estaba siendo atendida, ya que normalmente eran medios de economía los que trataban temas de nuestro sector, pero sin ser especializados, así que decidimos arriesgarnos.

Y así pasaron 10 años, el equipo creció, ahora somos 10 personas y trabajamos desde dos países diferentes (Perú y España), evolucionamos de ser una revista, a ser un medio de comunicación, con presencia en canales físicos (revista impresa) y canales digitales (redes sociales, YouTube, web, emailing, boletín de noticias, etc.), y además actualmente estamos evaluando alternativas para incursionar en otros mercados de la región.

Por otro lado, vimos pasar siete presidentes en el Perú, el colapso global de la cadena de suministros, una pandemia y ahora último una guerra, entre otras situaciones locales y globales. Siempre buscamos mostrar el enfoque peruano a cada situación, como influye, como nos afecta, que desafíos y oportunidades nos presenta.

Quiero aprovechar este espacio para agradecer a todos nuestros lectores, que son alrededor de 100,000 personas según nuestro último estudio de alcance, realizado en diciembre del 2021. Agradecer también a nuestros colaboradores, por nuestras paginas y contenidos han pasado mas de 2,000 especialistas de nuestro sector, quienes compartieron sus experiencias. Muchas gracias a nuestros clientes, quienes confían en todos los servicios que ofrecemos y sobre todo agradecer a quienes son la base de este medio de comunicación que lidero: ¡El equipo de Logística 360!

Los invito, con mucha alegría, a leer esta edición especial de aniversario.

¡¡Espero podamos conmemorar juntos muchos años mas!!

Janet Hernández
CEO & Co-founder

LOGISTICA360
THE SUPPLY CHAIN MAGAZINE

CEO & CO Founder
Janet Hernández

Director
Oscar J. Hernández

Prensa
Jorge Choque
Fiorella Nuñez
Luis Tarazona
Camila Carreras
Jose Salazar
Alejandro Milla Tapia

Dirección de Arte y Diseño
Mónica Tamashiro

Colaboradores
Alex Kudzuma
Sergio Maldonado
Michael Zelaga
Angélica Maldonado
Patricia Marañon
Fernando Ostolaza
Cristian Sotomayor
Alejandro Luna
Sergio Cachay

Edición de Fotografía
Sandra Pereda

OFICINA LIMA – PERÚ
Calle William Gilbert 191 - 802, San Borja
Tel + 51 320 8051
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 Logistica 360 E.I.R.L.; RUC 20607125903.

Edición 41, Mes Marzo, año 2022

Suscripciones
+51 987 989 451
marketing@logistica360.pe

www.logistica360.pe

Empresa D.C.R Minería y Construcción refuerza su operación con flota de camiones Volvo

Buscando reforzar su operación y mantener un servicio con altos estándares de cumplimiento y seguridad, la empresa de transporte D.C.R. Minería y Construcción, con más de 40 años de trayectoria y especializada en el sector minero, ha adquirido una flota de 20 camiones Volvo FH.

D.C.R. Minería y Construcción está dedicada al transporte de concentrados, movimiento de tierras y transporte de insumos para minería. Además, se han especializado en el servicio de transportes de materiales peligrosos, donde la calidad y seguridad de sus unidades de transporte son la máxima prioridad.

Empresa logística Leschaco adquiere a TPL para expandirse en Perú

Como parte de su plan de expansión en el mercado de América Latina, el Grupo Leschaco (Lexzau, Scharbau GmbH & Co), empresa logística de renombre mundial, anunció la adquisición de Transantartic S.A.C. (TPL), empresa de transporte de carga con sede en Lima, con lo que consolida su expansión y su ingreso al Perú.

El proveedor de servicios logísticos "Leschaco" ofrece soluciones logísticas intercontinentales para el transporte marítimo y aéreo, así como contratos logísticos y la operación de contenedores cisternas. TPL, que operaba como socio estratégico del Grupo por más de 10 años, integrará sus operaciones para su expansión en el mercado peruano.

Amazon Web Services elige a Perú como sede de su centro de infraestructura de nube a nivel mundial

El proveedor Amazon Web Services (AWS), eligió a Perú como una de las sedes de sus centros mundiales de infraestructura de nube pública, dentro de su estrategia de expansión en América Latina.

"En el Perú hemos venido fortaleciendo la gobernanza digital y eso se refleja en los indicadores internacionales. Gracias a dichos avances, una de las empresas tecnológicas más grandes del mundo como Amazon Web Services ha apostado por nuestro país para convertirse en un centro de desarrollo digital", sostuvo Marushka Chocobar, secretaria de Gobierno y Transformación Digital de la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM).

Fruit Logística anuncia una nueva plataforma digital para mejorar experiencia en feria

Convencido de esta nueva incursión, Kai Mangelberger, gerente de proyectos de la Fruit Logistica, comentó: “Los actores clave en el comercio mundial de frutas y verduras se reúnen en la Fruit Logistica que se celebra en Berlín. Nuestra nueva plataforma digital, Fruit Logistica Online, brinda apoyo a la creación de redes y posibilita el intercambio directo entre empresas, personal responsable en la toma de decisiones y clientes. Al mismo tiempo, ofrece información sobre nuevos productos y soluciones innovadoras en la industria de la fruta fresca”.

Asociación Automotriz del Perú plantea exonerar de impuestos a vehículos eléctricos.

La Asociación Automotriz del Perú (AAP) planteó la exoneración del impuesto general a las ventas (IGV) y del impuesto al patrimonio vehicular por seis años para los vehículos eléctricos.

Según Ellioth Tarazona, gerente Técnico Normativo de la AAP, es urgente la renovación del parque automotor peruano dado que tiene una antigüedad promedio de 13 años, presenta una baja tasa de retiro de unidades antiguas y contaminantes, que además en su mayoría está conformado por vehículos que no cuentan con los últimos adelantos de la tecnología de seguridad vehicular.

Nuevas tendencias al interior de los almacenes en este 2022

Para mantenerse vigente en el mercado actual, los almacenes y los centros de distribución deben operar de manera mucho más eficiente y rentable que nunca. Es por ello, que STG mencionó cuatro tendencias en tecnología inteligente que transformarán a los almacenes este 2022 como la automatización del almacén, el uso de sistemas de gestión de almacén (WMS), la implementación de la tecnología activada por voz y el aprendizaje automático.

DHL recibe certificado como top employer, por cuarto año consecutivo

DHL, empresa de logística internacional alemana que ofrece servicios de mensajería, entrega de paquetes y correo urgente, a través de su división DHL Aviación; dedicada a la operación de las aerolíneas propias en América Latina de DHL Express, ha sido reconocida por el Top Employers Institute como Top Employer en Colombia por cuarto año consecutivo. DHL cuenta con 570 000 empleados en el mundo, lo que lo convierte en uno de los mayores empleadores.

Importación de maquinaria agrícola creció cerca de un 40% durante el 2021

Según datos del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), en Perú, las exportaciones registradas entre enero y noviembre del 2021 superaron los US$ 50,402 millones y uno de los sectores de mayor crecimiento y con un nuevo récord es el agropecuario con un avance del 18.2%.

Además, también se ha visto un incremento en la importación de tractores y/o maquinaria agrícola en cerca de un 40% con respecto al 2020, pues las distintas marcas destinadas a su comercialización han tenido más facturación e importaron alrededor de 1,636 unidades, según datos de importación de Data Trade.

Grupo EFE anuncia adquisición de Marketplace Juntoz para mejorar ecosistema digital

El holding peruano, Grupo EFE, anunció la suscripción de un acuerdo definitivo para la adquisición del marketplace Juntoz.com.

Con la adquisición del mall virtual Juntoz, Grupo EFE, ampliará sustancialmente su oferta de productos y servicios en el mercado. Juntoz cuenta con más de mil tiendas virtuales y miles de productos en las categorías de supermercados, farmacias y mascotas; moda, deportes y outdoor, electrónica, hogar, juguetes, entre otras.

MTC incluirá al terminal portuario de Lambayeque a su cartera de proyectos

El titular de la cartera de Transportes y Comunicaciones, Juan Silva, ratificó que el proyecto de ejecución del Terminal Portuario de Lambayeque se incluirá en el Informe Multianual de Inversiones en Asociaciones Público-Privadas del Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) 2023-2026.

El Terminal Portuario de Lambayeque contempla la inversión de más de S/ 1.000 millones en un área de influencia de 5.500 hectáreas en Puerto Eten. La Autoridad Portuaria Regional (APR) Lambayeque, ente encargado del plan maestro del proyecto, fue desactivado a inicios del 2020 por la gestión de Anselmo Lozano Centurión, tras decidirse no otorgar más recursos para su funcionamiento.

Gobierno Peruano anuncia que impulsará exportaciones de medianas y pequeñas empresas de Villa El Salvador

Según información del ministro de Comercio Exterior y Turismo, Roberto Sánchez, anunció que el presidente de la República, Pedro Castillo, ha dado instrucciones para impulsar una estrategia integral y de impulso exportador a favor de las micro y pequeñas empresas de Villa El Salvador.

El titular de Comercio Exterior y Turismo indicó que se ha contemplado que las empresas de Lima Sur, puedan participar en actividades de promoción comercial en diversos países del mundo y encuentros multisectoriales regionales. A eso se suma la participación en ruedas de negocios Industria Perú 2022 y misiones comerciales a Ecuador y Colombia.

Jungheinrich, entre las empresas más sostenibles del mundo

El Grupo Jungheinrich ha sido galardonado con la certificación más elevada por parte de la agencia de calificación Eco Vadis. Como una de las instituciones líderes en el mundo para evaluar la responsabilidad corporativa, EcoVadis solo otorga el estatus Platino al uno por ciento más destacado, de entre todas las empresas certificadas. En total, EcoVadis ha analizado la sostenibilidad de más de 85.000 empresas. Esta evaluación representa el tercer premio consecutivo por parte de EcoVadis. Jungheinrich ya recibió certificados de Oro en 2019 y 2020. La compañía continuará promoviendo en el futuro su firme compromiso con la sostenibilidad. En el siguiente paso, se ampliarán aún más los principios de sostenibilidad en el proceso de desarrollo de productos y, entre otros aspectos, se intensificará aún más la cooperación con los proveedores.

Las empresas aumentan demanda de almacenes

La creciente crisis de contenedores en la cadena de suministro está provocando que muchas empresas busquen alternativas de almacenamiento este 2022. Según el último reporte de la consultora Binswanger sobre almacenes en condominio (ubicados en un complejo organizado), se estima que se tendrán 57,000 m2 de nuevos almacenes, tanto del tipo I como del tipo II.

Durante el 2021 se entregaron 27,000 m2 de almacenes tipo II en tres proyectos: Megacentro Industrial Sur, Monte Azul y BSF Portada Lurín Sur. Y la ocupación aumentó de 5,000 m2 en el 2020 a 22,000 m2 en el 2021. Esto se debería a la mayor demanda por proyectos con compatibilidad industrial en el sur de Lima, agregó Juan Ruiz, Analista Senior de Investigación de Mercado de Binswanger Perú.

Confirman a Perú como sede del Foro Apec en el año 2024

La Cancillería confirmó que el Perú fue oficializado como la economía que ejercerá la presidencia del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) en el año 2024.

Este logro de política exterior representa una clara oportunidad para que el Perú consolide su proyección internacional en la región más innovadora, dinámica y de mayor crecimiento del mundo; además, permitirá posicionar al Perú como destino de inversiones y turismo, lo que ayudará en el proceso de reactivación económica post pandemia.

El importante evento congregará a lo largo de todo ese año la presencia de mandatarios, ministros de Relaciones Exteriores y Comercio Exterior, altos funcionarios, académicos, expertos y líderes empresariales de economías como Estados Unidos, China, Japón, Rusia, Corea, Canadá, entre otras.

DHL y L'oréal anuncian proyecto de logística sostenible

DHL y L'Oréal lanzan un ambicioso proyecto de logística sostenible llamado Making Possible a Green Logistic. El reto del sector logístico será implementar soluciones cada vez más sostenibles, que respondan a la demanda creciente por servicios más comprometidos con el medio ambiente.

DHL Supply Chain Iberia y L'Oréal España y Portugal hacen sinergia para crear el programa global centrado en soluciones para mejorar los procesos y conseguir una logística más verde. Entre las iniciativas, se encuentra la utilización de nuevos elementos de enfardado de palets que eliminan el uso del film de plástico. Estas son unas fundas reutilizables de rafia equipadas con correas de seguridad ajustables, que pueden ser reutilizadas hasta 1.000 veces.

Tres de cada diez empresas peruanas postergaron retorno a la presencialidad

Según un sondeo realizado por PwC, con respecto al Retorno al Trabajo Presencial 2022, efectuado a 50 empresas del mercado peruano, el 52% de las compañías encuestadas tenía planes de regresar a las oficinas en enero de 2022, mientas que el 30% ya lo había hecho y el 18% no estimaba retornar a las oficinas por el momento.

Sin embargo, debido a rápida propagación de la variante ómicrom del covid-19 en el Perú y por las medidas establecidas por el Gobierno, el 84% de las empresas que participaron en el estudio dicen haber reevaluado el retorno presencial a las oficinas.

Líneas navieras confirman su dominio en la cadena de suministro pese a pandemia

En lo que fue el año pasado, las líneas navieras pudieron obtener casi US$200.000 millones en beneficios. Evergreen anuncio el pago de 40 meses de salario como bonificación, COSCO anunció una bonificación de 30 meses y el Presidente de Yang Ming anunció que ganarán más dinero que los bancos.
Según Jon Monroe, analista de la industria marítima, portuaria y logística, en los informes de resultados publicados por las líneas para el cuarto trimestre y el final del año 2021, los ingresos y los beneficios superaron el 100% de crecimiento en todos los ámbitos, situándose por sobre los embarques escasos, planos o con poco crecimiento.

Apple pay ya se encuentra disponible en el Perú

Apple Pay ya está disponible oficialmente en el Perú y podrá ser utilizado en dispositivos iPhone y Apple Watch. Esta nueva tecnología permite a los usuarios no depender del pago usando tarjetas físicas y realizar transferencias de manera cómoda.

Según cifras de StatCounter, el mercado de iOS en Perú representa el 6,97% del total de usuarios hasta febrero del 2022. Sin embargo, el mercado de Apple suele venir acompañado de un alto nivel de consumo y transacciones bancarias.

05/04

Fruit Logistica

Fecha: 05 al 07 de Abril de 2022
Lugar: Berlín, Alemania

Del 5 al 7 de abril de 2022 estarán presentes de nuevo en Berlín empresas de todo el sector de los productos frescos, desde actores globales hasta pequeñas y medianas empresas y organizaciones de todo el mundo. Todo el espectro del sector de las frutas y verduras frescas. Este Evento ofrece excelentes oportunidades para establecer contactos y redes con los principales responsables de la toma de decisiones en todos los sectores de la industria.

03/05

Intralogística Italia

Fecha: 03 al 06 de Mayo del 2022
Lugar: Milán, Italia

Del 3 al 6 de mayo de 2022, Intralogistica Italia 2022 volverá con un destacado despliegue para la manipulación de materiales, la intralogística y la gestión de la cadena de suministro. Los profesionales pueden encontrar las soluciones innovadoras que les ayuden a mantenerse al día con las demandas de mayor eficiencia.

08/05

Scope Summit UK

Fecha: Presencial 08 al 10 de mayo del 2022
Virtual 16 al 20 de mayo del 2022
Lugar: Londres, Reino Unido

Es una cumbre británica de cadena de suministro, aprovisionamiento y logística, que tiene como objetivo principal cerrar tratos en Reino Unido y EMEA. Ofrece a los altos ejecutivos de la cadena de suministro, compras y logística una plataforma para acceder a la información y las soluciones adecuadas que necesitan para impulsar sus negocios. Se celebrará con modalidad presencial y virtual en fechas distintas.

31/05

SIL Barcelona

Fecha: 31 de mayo al 02 de junio del 2022
Lugar: Barcelona, España

El principal encuentro del sector logístico en el Sur de Europa y el Mediterráneo promete una edición más marcada que nunca por la innovación y las nuevas tecnologías aplicadas al networking. Esta primera edición post-pandemia tratará del creciente peso de la logística en la economía global, reforzando así el papel de la feria como puente internacional de negocios.

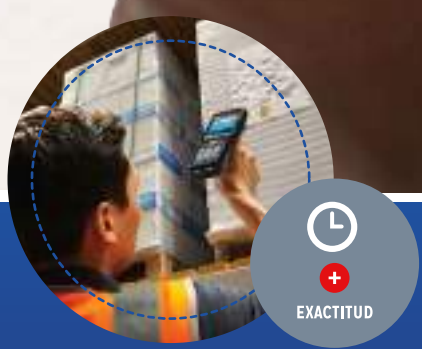
LOGISTICA360
THE SUPPLY CHAIN MAGAZINE

¿Quieres recibir más información sobre estos Eventos?
Escríbenos a marketing@logistica360.pe

OPTIMIZA TUS PROCESOS LOGÍSTICOS CON WMSTEK Y STG

RESERVA UNA DEMO GRATIS

PRECISIÓN



EXACTITUD

VISIBILIDAD

stgo
Southern Technology Group

wmstek
SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DE ALMACÉN

WWW.STGLATAM.COM / +56 2 2392 5000 / AV. AMERICO VESPUCIO SUR 991 - LAS CONDES - CHILE

SECTOR LOGÍSTICO EN EL PERÚ: BALANCE 2021 Y RETOS 2022

La pandemia de la COVID-19 obligó al sector logístico en el Perú a impulsar nuevas herramientas para que las empresas sigan operando a pesar de los impactos fuertes de la ansiedad en el entorno y una escasez de recursos para poder subsistir. Con las primeras medidas tomadas se tuvo que cambiar los hábitos y, por ende, las costumbres y rutinas.

Sin embargo, ante la incertidumbre, el mencionado sector se ha visto muy influenciado por la "Transformación Digital". Este nuevo éxito está permitiendo reformular toda una serie de procesos y actividades.

La pandemia fue un "booster" para el crecimiento del sector logístico, sobre todo en la primera parte de la misma, donde las empresas se vieron impulsadas por la presión a trabajar en diversos proyectos para mejorar sus distintos procesos, como: sincronización de sistemas, manejo y visualización de stocks en línea, trazabilidad y seguimiento de pedidos, integración con proveedores y sellers, ruteo de pedidos, nuevas modalidades de entrega, mejora de redes de distribución, modelos para planear y controlar los stocks a lo largo de la cadena, simuladores para manejo de diversos escenarios, entre otros.

Según Oscar Sosa Matute, Gerente de Logística en Oeschle y Director en HPO y OFL, el panorama del sector logístico al cierre del 2021, fue más estable de como terminó el 2020, puesto que las "reglas" del juego a nivel del Gobierno, estuvieron más claras. Entre ellas vemos menos restricciones horarias, menos hospitalizados graves y mayor porcentaje de vacunados.

¿Cómo se encuentra el Perú a nivel Latinoamérica?

A nivel latino americano, el Perú se encuentra a media tabla, algo por encima del promedio con 2.78 puntos (de un total de 5), comparado contra un 4.19 de Alemania (1 en el mundo) y 3.28 de Chile, el primer lugar en la región. Esto indica que existe aún mucho por hacer, a fin de ganar competitividad en este aspecto. En tal sentido, se puede indicar que Perú se encuentra en octavo lugar en el ranking Latam, según el índice LPI (logistic performance Indicator) del Banco Mundial.

Teniendo en cuenta que Perú se encuentra en el octavo lugar y sólo algunas centésimas por encima del promedio de Latam, el especialista considera que para estar dentro del ranking de los 10 primeros en liderar el sector se debe mejorar en los siguientes puntos:

i. **Infraestructura.** Es el mayor problema del Perú. Interconectando con buenas vías a nivel nacional y que ayuden a descentralizar el país; con vías periféricas o de evitamiento que circunden las ciudades y hagan más fluido el tráfico, puertos, ferrocarriles, antepuertos, puertos secos, vías adecuadas dentro de las ciudades para incentivar la logística urbana, entre otros.

ii. **Aduanas.** A pesar de que se ha mejorado muchísimo en temas aduaneros, aún existen puntos a seguir mejorando en este aspecto, que ayudarían a mejorar la competitividad del país.

iii. **Competencia logística.** Mejorando el transporte a todo nivel (sector muy informal en nuestro país), implementando parques logísticos descentralizados, mayor competitividad de operadores logísticos, con alcance en todo el territorio peruano.

iv. **Mejorar la trazabilidad y seguimiento de la mercadería dentro del país.** Incluye uso de sistemas tecnológicos. Se debe trabajar fuerte en la parte de leyes, a nivel nacional y regional, para mejorar e incentivar las inversiones logísticas a nivel descentralizado, interconectar el país, no sólo a nivel de carreteras; sino con ferrocarriles y con una marina mercante que use el mar, para descentralizar las vías terrestres; así como leyes municipales que faciliten y mejoren la competitividad de la logística urbana, a fin de modernizar las ciudades e incentivar el comercio electrónico.

Para el 2022, las empresas que han podido sobrevivir han aprendido mucho. El mercado conoció lo que es la velocidad y la efectividad en las entregas. Esto va a significar grandes retos para las cadenas logísticas que cada vez son más competitivas y que en esa lucha por ofrecer más y diversos servicios dentro de una impecable experiencia para los clientes, éstos van a ser los grandes beneficiados teniendo detrás una logística que va a luchar por reinventar procesos, buscar automatizaciones y alcanzar eficiencias en el día a día. En ese sentido, las empresas logísticas y sus profesionales tendrán un rol protagónico nuevamente.

¿Cuáles son las nuevas innovaciones para este año?

- Se verán mayores automatizaciones en los fulfillment centers, sobre todo en los centros de distribución y quizás en algunos darkstores.
- Habrá mayor uso de softwares, como: WMS, OMS, TMS, tracking

Oscar Sosa Matute, Gerente de Logística en Oechsle y Director en HPO y OFL

de pedidos, ruteadores, B2B, planificación.
- Desarrollo de software y tecnología para: quick commerce, cross border e-commerce, logística inversa, manejo de cotas y capacidades, sellers para marketplace, integración con proveedores internacionales.
- Vehículos autónomos y drones para reparto.
- Control tower para manejo de embarques.
- Simuladores de escenarios de cadena de suministro.
- Plataformas para análisis de big data y manejo de KPIs y/u OKRs con sistemas en nube.

Los retos para este 2022...

Para este año, el Sector Logístico en el Perú, se sigue adaptando a los cambios repentinos que empezaron desde el inicio de la pandemia. La digitalización en el proceso de la cadena de suministro, será pieza clave para consolidar el mercado como uno de los más transformados.

En ese contexto se espera:

- Hacer cadenas de suministro más resilientes, pensando en crisis futuras.
- Buscar eficiencias en la cadena de suministro, que ayuden a mitigar los incrementos de costos internacionales, debido a la crisis naviera y contenedores.
- Buscar fuentes de suministro alternativas, más cercanas al país y menos dependientes de Asia.
- Manejo de mayores stocks en algunos insumos o mercaderías (y costos involucrados), puesto que la crisis naviera, ha hecho que algunas empresas se protejan elevando inventarios.
- Seguir digitalizando los procesos a lo largo de la cadena de suministro, en comex, almacenes, transporte, distribución, planificación, compras, etc.
- Poner al cliente en el centro (customer centricity), pensando siempre en ofrecerle conveniencia a través de: más y mejores métodos de entrega, mejores niveles de servicio (OTIF, NPS), velocidad en la entrega (quick commerce).
- Hacer más eficiente la logística para el comercio electrónico, a fin de poder ofrecerle más opciones al cliente y buscar rentabilidad versus el negocio tradicional brick & mortar.
- Manejo de mercadería de sellers, incluyendo el manejo de sus stocks y entregas (fulfillment y última milla).
- Construir cadenas de suministro internacionales eficientes, eficaces y rápidas, para hacer cross border e-commerce.
- Logística inversa para las ventas b2c, e-commerce.

Tu primer agente de carga digital

EZ Ship Logistics

- Estado de tus **embarques en tiempo real.**
- Información **organizada, verídica y a tiempo.**
- **Planificación y control** de tus cargas.
- Plataforma y app: navega de forma **segura y amigable.**
- Información y métricas para tomar **decisiones de negocio.**

Información por embarque

Indicadores de medición

Tracking en tiempo real

Dashboard

Documentación por embarque

Todo al alcance de tu plataforma online y app

Programa **una demo** hoy

DRIVIN CONTINÚA APOSTANDO A SER UNA DE LAS SOLUCIONES MÁS COMPLETAS DEL MERCADO

Con un plan de 12 millones para los próximos 3 años la compañía continúa líder en el sector.

El TMS SaaS Drivin, software 4.0 que gestiona y automatiza la gestión del transporte, vive un momento de crecimiento y de expansión geográfica que le permite posicionarse hoy como una compañía líder en el sector tecnológico.

Drivin, se ha caracterizado por desarrollar un modelo de innovación constante para satisfacer las necesidades logísticas de las empresas de diferentes industrias. Hoy cuenta con un equipo sólido de consultoría, soporte y desarrollo, que acompañan de una manera consultiva al cliente creando una experiencia que aporta gran valor a sus cadenas de suministro.

Para Ernesto Goycoolea, CEO & Co-Founder de Drivin, el 2021 fue un año vertiginoso en cuanto a ventas y llegada de nuevos clientes, *"Todos los años venimos duplicando los volúmenes, lo que nos hace pensar siempre en todas las oportunidades que hay en el mercado"*, expresó.

Asimismo, Goycoolea comenta que todavía existe mucha necesidad de incorporar tecnología a los procesos logísticos en todos los países de la región y es por eso que desde Drivin, se han tomado seriamente la tarea de no solo escuchar esas necesidades de sus clientes si no de ir desarrollando soluciones de vanguardia que las satisfagan.

Con foco principal en el desarrollo del producto y la expansión comercial, Drivin ha invertido 8 MM USD, en los últimos 7 años. "*Desde el 2015, venimos invirtiendo muy fuerte en el desarrollo de soluciones modulares, lo que nos han permitido tener una de las herramientas más completas del mercado y disputar clientes con empresas de USA, India y otros polos tecnológicos de primer nivel*", comentó el CEO de Drivin.

Drivin, inició su plan de expansión regional en el 2018 y hoy se encuentra presente en 9 países entre los que se pueden contar Chile, México, Brasil, Colombia, Perú y Ecuador con operaciones de clientes bien consolidadas. En el 2021 arribó a España, USA y Canadá. "*Hemos desarrollado continuamente nuestra solución, agregando componentes de seguridad de la información que nos permitan ir a mercados donde las normativas sobre este tema son más exigentes*" indicó Ernesto.

Drivin en los próximos años

Con un plan de inversión de 12 MM USD para los próximos 3 años, que representa un crecimiento de 4 veces respecto al trienio 2019-2021, Drivin vislumbra un crecimiento exponencial, basado siempre en mantener los altos estándares de calidad en el desarrollo de un producto de talla mundial. "*El foco de las inversiones siguen siendo primordialmente dos: crecimiento comercial y desarrollo de producto*", comentó Goycoolea.

Asimismo, comunica que se avecinan sorpresas en términos de producto, ya que se han ido incorporando tecnologías de inteligencia artificial con el fin de complementar la toma de decisiones de todos sus usuarios, entre otras cosas.

"*El 2021 comenzamos a explorar mercados como USA, Canadá y España y este 2022 apostamos a la consolidación de esos. Luego de eso, esperamos ir a la conquista de otros mercados que hemos estado evaluando*" añade Ernesto.

Para lograr estos objetivos, Drivin cuenta con un equipo profesional motivado para seguir posicionando al TMS como un actor relevante en el camino de la digitalización de las operaciones logísticas.

Drivin se ajusta a las necesidades de las empresas

"*Comenzamos como una plataforma de optimización de rutas y hemos evolucionado a un TMS modular. Es así como hemos logrado abordar diversos modelos de operación logística, en distintas empresas. Tenemos todos los procesos bien definidos y flexibles para poder responder a las características de cada flujo logístico de acuerdo al tipo de cliente, desde el movimiento de la carga hasta la entrega a los clientes finales*", añade.

Su software es capaz de responder a empresas de todas las industrias y segmentos, así como a casi todos los modelos de operaciones logísticas posibles, gracias a la experiencia en la industria y a la diversidad de sus clientes, que les ha permitido robustecer la herramienta de tal manera, que puede adecuarse a prácticamente cualquier operación. "*Tenemos miles de activaciones que nos permiten implementar casi cualquier cosa. Si no lo tenemos, nuestros equipos lo desarrollan rápidamente para dar respuestas a las necesidades de las empresa*". agrega Goycoolea.

Drivin, a través de su plataforma permite realizar la planificación de rutas y el control de movimientos de las unidades y de los productos: Es flexible, permite incluir características personalizables a nivel SKU, de dirección del cliente o bien de los vehículos a utilizar. Asimismo, optimiza los procesos y mejora la eficiencia de las empresas.

"*En las cadenas de suministro existe un proceso de transformación digital y automatización y en ese sentido nuestra mirada está en hacer estos procesos más fáciles. Todos los clientes están obligados hoy a asumir estos cambios y, es por eso que encuentran en Drivin un aliado para esta situación llena de desafíos*", recalca Goycoolea.

Ernesto Goycoolea, CEO & Co-Founder de Drivin

EZ SHIP LOGISTICS SE POSICIONA COMO EL PRIMER AGENTE DE CARGA DIGITAL CREADO EN EL PERÚ

De acuerdo con el Informe del Banco Mundial, Perú se ubica entre los países con mayores avances en materia de transformación digital. EZ Ship Logistics se ha posicionado como una de las principales plataformas especializadas en el Perú en lograr una organización óptima de los complejos procesos de logística global para distintas empresas.

La pandemia ha dado un impulso a la digitalización de las empresas, al punto de convertirse en motor de su competitividad debido a que incluyen nuevas tecnologías en su modelo de negocio. De acuerdo con el Informe del Banco Mundial, Perú se ubica entre los países con mayores avances en materia de transformación digital.

En ese sentido, EZ Ship Logistics se ha posicionado como una de las principales plataformas especializadas en lograr una organización óptima de los complejos procesos de logística global para distintas empresas. Su tecnología permite gestionar cada embarque de forma segura y amigable, ya sea para el transporte marítimo y aéreo internacional, servicio logístico integral, servicios de aduanas, transporte local, nacional e internacional, entre otros servicios asociados a la carga, con soluciones de alta calidad para satisfacer necesidades determinadas.

Con la digitalización de cada embarque, EZ Ship Logistics busca que el cliente se empodere y controle su logística de principio a fin, obteniendo transparencia y visibilidad para monitorear, entender y optimizar sus decisiones en cada etapa del proceso logístico. A través de interfaces personalizadas y soluciones web, la aplicación puede convertirse en parte de la cadena de suministro de empresarios o empresas dedicadas al transporte de bienes y servicios que tienen como fin potenciar el desarrollo del comercio exterior.

Para Lucia Parodi, CEO de EZ Ship Logistics, el agente de carga digital se diferencia del agente de carga tradicional porque disminuye el margen de error humano. "*La principal clave que diferencia ambas soluciones es la intervención excesiva del personal. Ello puede acrecentar la probabilidad de errores operativos, que impactan en el aumento de costos y una mayor inversión de tiempo por embarque, así como la dificultad para la planificación y control de procesos*", señala.

Por su parte, el agente de carga digital permite monitorear su carga desde el inicio hasta el final del trayecto. "*Nosotros gestionamos la experiencia del cliente mediante un tracking internacional, aduanero y de última milla para darle seguimiento a todos los movimientos de sus productos. Adicionalmente, les proporcionamos indicadores de medición para que el cliente gestione sus costos logísticos y analice su tiempo para mejorar sus procesos*", agrega la ejecutiva de EZ Ship Logistics.

Lucia Parodi, CEO de EZ Ship Logistics

Principales servicios

Transporte marítimo: La empresa permite coordinar embarques internacionales en la cadena de transporte global, garantizando la transparencia por medio de un lenguaje all-in. Esto diferencia al servicio, brindando costos totalizados sin variar el costo inicial del final, así como permitiendo la personalización para cada envío, especializándose en carga "contenedorizada" y consolidada.

Transporte aéreo: La plataforma consigue mejorar el rendimiento de las empresas con sistemas y procesos totalmente integrados, conocimientos basados en datos y soluciones tecnológicas innovadoras. Adicionalmente, facilita el transporte aéreo con agilidad, seguimiento y cumplimiento de tiempos a través de alianzas con agentes y aerolíneas en el mundo.

Servicio logístico integral: EZ Ship Logistics gestiona las necesidades de despacho de aduanas, de almacenamiento y de distribución específicas de la industria. Tanto si se trata de importar como de exportar mercancías, disponen de una amplia gama de servicios logísticos que se ajustan a cada empresa.

Soluciones logísticas digitales: Por medio de una aplicación robusta, se conseguirá integrar el negocio y logrará la participación e interacción de proveedores y operadores logísticos para tener un mejor control de todas las operaciones y eficiencia empresarial.

Con cada servicio, la empresa busca asegurar que los clientes reciban los productos adecuados en el momento correcto con total trazabilidad en tiempo real, y su plataforma digital supervisa los procesos de cada operación proporcionando un seguimiento directo de los envíos.

Cinco claves del servicio digital:

- **Tracking en tiempo real.** Acompaña tus operaciones con el más completo tracking para comercio internacional, aduanas y entrega final, que te ofrecerá el control total en tiempo real sobre el estado de la carga.
- **Indicadores de medición.** Planifica embarques comparando los tiempos y costos prometidos de entrega frente a los reales, y mantente actualizado ante sobrecostos y recargos en la liquidación final.
- **Información por embarque:** Visualiza a detalle la información de tus embarques en curso y finalizados de acuerdo con el servicio contratado.
- **Dashboard de información:** Examina de forma gráfica la información consolidada por tipo de contenedor, modalidad, país y puerto, entre otros.
- **Documentación por embarque:** Gestiona, adjunta y comparte documentos dentro de la plataforma para optimizar el trabajo con todas las áreas involucradas.
- **Analytics:** Visualiza gráficos y datos y conoce el potencial sin explorar de nuevas oportunidades de negocio en el comercio internacional y aduana.

Visión del mercado peruano

EZ Ship Logistics se ha posicionado como el primer agente de carga digital creado en el Perú y busca ofrecer la más completa trazabilidad hasta el servicio de última milla. "*Este 2022 tenemos como objetivo principal convertirnos en el líder digital en el mercado peruano para luego expandirnos en América Latina. Por otra parte, tenemos la consigna de lograr 600 importadores completamente digitalizados, que participen activamente en el mejoramiento de la herramienta mediante retroalimentación*", indica Parodi.

"*Este año seguiremos experimentando una tendencia global que nos marca la pauta hacia un entorno digital. Este factor ha impactado positivamente en la modernización de la cadena de suministro, acelerando y mejorando los procesos operativos de las empresas. Las soluciones que busquen resolver esta necesidad deben orientar el servicio a tomar al cliente como protagonista*", argumenta Parodi.

Por otro lado, la especialista comenta que existen desafíos del sector importador y exportador. El primero de ellos se centra en que el mercado de transporte y logística esta fragmentado. "*Identificamos múltiples intervinientes en el proceso, lo que genera gastos innecesarios y dificultad para obtener tarifas transparentes*", explica.

Asimismo, Parodi comenta que hay una ausencia de herramientas confiables que midan el rendimiento del servicio logístico. "*Estos factores impactan negativamente en la toma decisiones de los clientes y, por ende, en las operaciones de las empresas*".

Por otro lado, la especialista comenta que el avance mundial de este tipo de soluciones se ha convertido en un estándar. "*En el mundo existen soluciones digitales de distintas partes como Europa o Estados Unidos que digitalizan y transforman la cadena de suministro para diversos tipos de clientes. Hoy están creciendo de manera exponencial, siendo cada vez más competitivos*".

"*En nuestro país, tenemos el gran reto de comunicar los beneficios de migrar a lo digital. Hemos encontrado muchas barreras, pero gracias a nuestra estrategia de aprendizaje continuo, hemos aprendido del mercado peruano con la finalidad de conocer de primera mano sus necesidades e identificar nuevas oportunidades*", explica la vocera.

A pesar del desconocimiento sobre temas digitales del mercado peruano, Parodi sostiene que existe una apertura para escuchar. "*Nosotros recomendamos al sector de importación y exportación que se aventuren a escuchar y aprender nuevas tendencias. Estamos seguros de que el 2022 es una gran oportunidad para digitalizar sus procesos y para ello, les recomiendo probar plataformas mediante demos para conocer cuáles son las que más se ajustan a sus necesidades*", finaliza.

Para acceder a los beneficios que EZ Ship Logistics ofrece pueden contactarse mediante los diversos canales como WhatsApp corporativo, página web, redes sociales entre otros canales a disposición y acceder a una demo del servicio.

Datos de contacto
comercial@ezship.pe / (+51) 913 182 858 / www.ezship.pe
LinkedIn y Facebook: EZ Ship Logistics
Instagram: @ezs_logistics

EFICIENCIA EN MOVIMIENTO

AUTOMATIZACIÓN CON JUNGHEINRICH

Jungheinrich Perú
Carretera Panamericana Sur KM 29.5,
Unidad F-01, Megacentro Lurín
Teléfono: (511) 207-0640
info@jungheinrich.pe
www.jungheinrich.pe

JUNGHEINRICH

Consolidado como uno de los principales actores del mercado peruano, gracias a sus altos estándares de calidad.

FARGO, UN ACTOR CLAVE EN LA LOGÍSTICA PERUANA

Con cerca de 39 años en el mercado, Fargo, operador logístico de la corporación Ferreycorp, se ha consolidado como uno de los principales actores del mercado peruano, gracias a sus altos estándares de calidad y atención en servicios de regímenes de depósito temporal de contenedores, carga suelta y rodante; depósito aduanero; almacenamiento simple; transporte y distribución; y movimiento de carga para proyectos.

Sus labores de depósito y almacenamiento se respaldan en tres sedes, dos ubicadas en la avenida Gambetta, en el Callao, y otra en la ciudad de Arequipa, desde donde atienden el territorio nacional. Fargo sirve a importantes sectores de nuestra economía, como comercio y servicios, bienes de capital y consumo, pesca, agricultura, energía, minería y construcción.

"La empresa nació inicialmente enfocada en el soporte a la corporación Ferreycorp, acuñando una experiencia única en el Perú. Hace más de una década nos abrimos a todo el mercado y expandimos nuestro portafolio de servicios. Hoy, la mayor cantidad de nuestros ingresos provienen de clientes fuera de la corporación, con una curva de crecimiento ascendente, tanto en el número de clientes como en la satisfacción del servicio", resalta Raúl Neyra, Gerente General de la compañía.

Fargo viene ofreciendo como complemento a sus principales operaciones logísticas, los servicios de distribución y transporte de mercadería B2B y B2C, con la posibilidad de movilizar todo tipo de carga en contenedores y furgones, carga suelta o maquinaria de cualquier tamaño. Destaca la atención a importantes empresas mineras en Arequipa, Tacna y Moquegua, así como operaciones en distintas ciudades del país. Para ello cuenta con una moderna flota de camiones que monitorea en tiempo real las 24 horas, desde su centro de control.

Digitalización de operaciones

La empresa presta máxima importancia a la personalización de los servicios y al uso de la tecnología para optimizar la eficiencia de

sus operaciones. Actualmente, más del 80% de sus operaciones core se desarrolla de manera digital. La expansión de capacidades y las posibilidades del trabajo remoto generaron un impacto positivo en el servicio al usuario, con más del 97% de las atenciones de las líneas más dinámicas dentro de los 90 minutos prometidos, mejorando los resultados de años anteriores.

Cabe mencionar que Fargo cuenta con una plataforma de logística integral que permite seguir en tiempo real cada una de las operaciones y con aplicaciones para un servicio de última milla, enfocados en la trazabilidad de la carga desde el puerto hasta el destino final, incluyendo su paso por el interior de Fargoline.

> “Las tecnologías implementadas por Fargo han desarrollado un servicio de alta personalización, con seguridad, tecnología e infraestructura idóneas, para ofrecer respuestas inmediatas y flexibles.”

Trabajo reconocido

Los altos estándares de calidad y operación son prioridad en la gestión de Fargo. Su Sistema de Gestión de Seguridad y Control está avalado por la Business Alliance for Secure Commerce (BASC). Asimismo, Fargo posee las certificaciones ISO 9001:2015 (calidad), ISO 14001:2015 (gestión ambiental) e ISO 45001:2018 (seguridad y seguridad en el trabajo). También cuenta con la certificación como Operador Económico Autorizado (OEA), otorgada por la Aduana del Perú.

Cabe resaltar que Fargo forma parte de la Asociación de Buenos Empleadores (ABE) de Amcham y que posee la Certificación de Empresa Socialmente Responsable y Certificación Antisoborno de la asociación Empresarios por la Integridad.

Raúl Neyra, gerente general de Fargo

GOFLEX: LOGÍSTICA FLEXIBLE COMO CLAVE PARA LA COMPETITIVIDAD

La novedosa plataforma permite que empresas de diversos rubros ofrezcan su capacidad de almacenamiento y servicios de almacén que tengan disponibles en épocas de baja ocupación, a empresas que necesiten una solución logística contratada de forma flexible, pagando solo por el espacio y los servicios consumidos, y por un tiempo determinado.

Desde hace al menos 10 años, y en especial en la PostPandemia la logística ha cobrado un papel mucho más relevante en la estrategia de las empresas. El boom agroexportador, la explosión del comercio electrónico, entre otros factores, han dinamizado mucho el sector.

La demanda de arrendamiento de almacenes (y servicios conexos) para distintas industrias ha venido aumentando de manera muy sostenida. Según el último estudio de la consultora Binswanger, existe una creciente demanda de almacenes para logística y centros de distribución en el Perú, creciendo casi 20% en el periodo 2020-2021.

En definitiva, la logística es un proceso clave para la gran mayoría de empresas. Sin embargo, desarrollar capacidad logística propia es muy costoso y requiere poder prever las necesidades logísticas de la empresa por los próximos 3 o 5 años. Ante esto, lo común es que se tienda al sobredimensionamiento de la infraestructura de almacenes, destinando para estos recursos que podrían utilizarse para áreas core del negocio, y al mismo tiempo sacrificando flexibilidad operativa.

Para atacar esta problemática existe GoFlex, la primera plataforma de almacenamiento flexible del Perú, y la primera en su tipo en América Latina. Esta plataforma permite que empresas que tengan la necesidad de contratar servicios de almacenaje, puedan hacerlo de manera flexible y sobre demanda, pagando por paleta empleada y solo por el tiempo que dure la necesidad.

Para Álvaro Ugarte, CEO de GoFlex, "*El valor se agrega en ambas partes de la transacción, al permitir, por un lado, a los usuarios el acceso a servicios logísticos de calidad y espacios de almacenaje sin mínimos de contratación por tiempo o capacidad, contratos a largo plazo ni ataduras de ningún tipo; y por otro lado, permite que empresas con la infraestructura ya armada pero con capacidad ociosa generen ingresos marginales. Para estas empresas la oportunidad de convertir costcenters en profitcenters es muy interesante*", indica.

Sobre la plataforma, donde tanto usuarios como operadores pueden comunicarse directamente, se ofrecen servicios muy diversos, como el almacenamiento temporal de mercancías de

Álvaro Ugarte, CEO de GoFlex

todo tipo (carga seca, alimentos, refrigerados), servicios de picking & packing e incluso servicios logísticos para e-Commerce como fulfillment centers urbanos que incluyen la distribución de última milla. Hay operadores de todo tipo y con muchas especialidades. "*Podrías pensar en GoFlex como un Airbnb de la logística*", indica.

Algo fundamental al prestarse servicios logísticos es la visibilidad que ambas partes mantienen sobre la mercancía que se mueve y se almacena. Movimientos de inventario y posiciones de stock registrados en medios informales como mails, archivos de excel compartidos, e incluso conversaciones de WhatsApp, pueden traspapelarse fácilmente o perder su secuencia, lo que ocasionaría desacuerdos entre ambas partes.

"*Como plataforma solucionamos este punto habilitando a los dos actores de la transacción, un sistema (software) ligero, en la nube y muy fácil de usar, que permite al usuario colocar toda solicitud de entrada y salida de mercancía, y al operador atender dichos movimientos, de modo que se tenga siempre un Kardex actualizado. Simplemente el usuario y operador se ponen de acuerdo en el servicio a prestar y GoFlex habilita el sistema por el tiempo que se requiera. Uno puede tener una red de almacenes en varias ciudades, listos para recibir tu mercancía en cuestión de horas.*", comenta el ejecutivo de GoFlex.

La clave de la logística flexible

Un punto clave del modelo de GoFlex es que lo que ofertan los operadores es capacidad logística, o como ellos lo denominan "*almacenes vivos*", no espacio. Es decir, al contratar un almacén se tiene solo eso, el espacio, pero la necesidad es más compleja, se requiere una operación logística ya funcionando a la que le puedas enviar mercancía y que esta sea recibida, procesada y almacenada.

"*Para tener una operación en marcha sobre este almacén hay que contratar (y retener) personal que reciba la mercancía, maquinaria y equipos para moverla e implementar racks para almacenarla de forma segura. Incluso para que todos estos recursos funcionen bien hay que desarrollar un expertise logístico, y eso toma tiempo y dinero. Lo que GoFlex ofrece es la posibilidad de acceder a una solución completa, lista para utilizar, aprovechando la inversión y experiencia de otras empresas. La solución es integral y plug&play*", señala Ugarte.

El gerente general refuerza el valor que agrega el modelo mencionando que en lugar de construir un modelo de negocio alrededor de una infraestructura de almacenes propia, GoFlex permite acceder a estos servicios logísticos externos, de manera libre y flexible.

"*Esto abre muchas posibilidades para que las empresas configuren un modelo logístico mucho más ligero y con menos gastos fijos, sin destinar recursos a capex, recursos que podrían destinarse al core business de la organización. Todo ello permitirá que las empresas puedan escalar su tamaño y las capacidades de su propio negocio con facilidad, así como flexibilizar su configuración logística ya existente, regionalizar o afrontar la estacionalidad de su demanda de una manera más eficiente en costos*", añade.

GoFlex y su relación con el sector logístico

"*Un caso interesante es el de los operadores 3PL y empresas de realstate logístico, a quienes consideramos jugadores claves y aliados de GoFlex y no una competencia, ya que tienen en la plataforma GoFlex un canal de ventas alternativo a su canal regular*", afirma el especialista.

Ugarte añade que cada compañía atiende un segmento de mercado determinado y cuenta con una organización comercial para atenderlo, pero siempre hay un porcentaje de capacidad vacante en un momento dado, y es precisamente esta capacidad libre la que se ofrece en GoFlex en términos y condiciones distintas a las tradicionales.

"*Somos una solución que facilita la interacción entre oferta y demanda logística, por lo que nuestra relación con los demás actores logísticos es complementaria. Casi cualquier empresa puede participar en la red de una u otra manera, basta con que tenga o necesite este tipo de servicios*", afirma Ugarte.

Una solución probada y confiable en el mundo

El modelo de logística bajo demanda o logística flexible ya es un estándar en mercados más desarrollados como Estados Unidos y Europa, en los cuales este modelo ya forma parte de la estrategia logística de largo plazo de las empresas.

En este escenario, este servicio no solo se utiliza como solución de emergencia para picos de necesidad, sino que el planeamiento de recursos logísticos se realiza de manera más conservadora, considerando ya como un estándar la opción de contratar capacidad externa de almacenamiento y varios tipos de servicios logísticos para las épocas de alta demanda y expansión a otros mercados.

Incluso, varias corporaciones en Estados Unidos dejaron de invertir en centros de distribución propios para migrar a logística bajo

demanda para gran parte de su red en todo el país, generándose ahorros anuales de hasta 19% en gastos logísticos. Esta estrategia les permite destinar sus recursos de manera más eficiente, y mantener su aparato logístico siempre flexible ante cambios de cualquier tipo.

Por su parte, en América Latina, los países que empiezan a dar los primeros pasos en esta alternativa son Chile, México, Brasil y Uruguay, obteniendo grandes resultados a corto plazo. Por ello, Ugarte, estima que la logística flexible será un estándar y estará considerada en la estrategia logística regular de gran parte de las empresas de la región en no más de 5 años.

Planes de Goflex en el Perú

Álvaro Ugarte asegura que, en el Perú, la utilización de la capacidad total de "*almacenes vivos*" en empresas de diversos rubros en promedio no supera el 75% u 80%. Esto representa al menos una capacidad de almacenamiento libre de entre 10 y 15 millones de paletas en un momento dado, que podrían arrendarse además con servicios logísticos de valor agregado propios de un almacén como recepción de mercancías, atención de pedidos, acondicionado, incluso distribución.

Por esto, considera que esta es una oportunidad enorme para generar gran valor en ambos lados, tanto para los operadores como para los usuarios del servicio.

Asimismo, según estimación de la empresa, se espera contar con al menos 500 operadores sobre la plataforma, lo que significa el equivalente a unas 500,000 paletas ofertadas hasta finales del 2022. Adicionalmente, tienen planes de expansión a dos países de la región en el último trimestre del año.

Variables como la coyuntura política pueden convertirse inclusive en un catalizador muy interesante para los servicios flexibles, ya que la poca visibilidad fomenta que el mercado se incline por una solución que no requiera inversiones de capital y menos gastos fijos.

"*Creemos que este modelo de negocio será un nuevo estándar en logística y representará una alternativa totalmente integrada a la estrategia de las compañías en el mediano plazo. La oportunidad es muy grande, queremos ser la plataforma principal de logística flexible de América Latina*", finaliza Ugarte.

DERCO maq

DERCOMAQ CRECE CONTIGO

NUEVA DIVISIÓN DE

RENTAL CONSTRUCCIÓN Y AGRÍCOLA

365 DÍAS
SIN PARAR

WMSTEK: UN PUNTO DE PARTIDA PARA LA PLANIFICACIÓN DEL INVENTARIO

Según la Cámara Peruana de Comercio Electrónico (Capece), más de 260.000 empresas nacionales venden productos o servicios por internet en el 2022.

Desde el inicio de la pandemia, diversos factores como el aumento del comercio electrónico han impactado positivamente en acelerar los procesos logísticos en el Perú y en América Latina. Según la Cámara Peruana de Comercio Electrónico (CAPECE), más de 260.000 empresas nacionales venden productos o servicios por internet en el 2022.

En ese sentido, es imprescindible contar con un software que ayude al control de los almacenes, debido a que, cada vez más, lo manual es insuficiente. Entre la variada oferta que se ofrece en el mercado, el WMSTEK, tecnología desarrollada por STG, se posiciona como una de las soluciones más eficientes que mejora la organización y optimiza los procesos y el manejo de los inventarios en tiempo real dentro un centro de distribución.

Cuando inició la pandemia, el principal obstáculo que sufrieron las empresas era cumplir con la demanda. En ese sentido, el WMS es clave para identificar la capacidad de procesar pedidos. En la actualidad, esta tecnología es clave para mantener una comunicación bidireccional entre dos grandes entes que interactúan:

1. RP: Es el encargado de generar el inventario financiero, así como realizar las compras de proveedores. Estos se basan en el inventario disponible que indica la plataforma.
2. Controlar el inventario a nivel físico (cantidad) y de estados. Es decir, conocer detalladamente si el producto está vencido, en muestra, bloqueado o en inspección, con la finalidad de conocer con exactitud la cantidad disponible.

Para Sebastián Flores, Subgerente Proyectos y Servicios en STG, esta tecnología puede ser aplicada a todas las empresas que requieran un control de inventarios. "*Esta herramienta puede aplicarse en cualquier empresa, lo único que será diferente es el grado en la que se aplica, dependiendo si es una empresa pequeña, mediana o grande. Para un cliente pequeño es importante tener un módulo de inventario para distinguir con más claridad el stock con el que cuentan, debido a que, en muchos casos, no existe la capacidad de tener exceso de stock*" sostiene.

Por su parte, Flores señala que, en el caso de las empresas grandes, es un punto de partida para la planificación del inventario "Esta tecnología no debe verse como un lujo para las organizaciones grandes. Los registros de ingresos de mercadería a los despachos pueden ser manejados por un WMS, liberando a las personas de estas labores, reduciendo el margen de error humano", agrega.

Ventajas competitivas

En líneas generales, los WMS hacen funciones muy similares. En ese sentido, Flores comenta que la tecnología desarrollada por STG se

actualiza al mercado dinámico. "*Estamos en un contexto donde es necesario que se vincule con otras tecnologías para aumentar el ciclo productivo, como los couriers o el picking por voz. Por ello, nuestro WMS tiene la posibilidad de actualización constante en términos de funcionalidades.*"

"*Desde el 2020 y 2021 estamos liberando nuevas versiones por trimestre donde generamos instancias de nuevas funciones con las nuevas necesidades del mercado. Nosotros tenemos distintos clientes con diferentes líneas verticales, como operadores logísticos, retail, alimentos y todos tienen necesidades diversas. Todos estamos aprendiendo a cómo nos debemos comportar en una coyuntura específica*", indica el ejecutivo de STG.

Este valor agregado es posible debido a que cuenta con su fábrica de software in-house, compuesta por un equipo multidisciplinario que crea soluciones eficientes para mejorar los procesos de los clientes con propuestas innovadoras. Por otro lado, Flores, agrega que destacan su servicio post-venta, debido a que cuenta con un equipo humano con amplia experiencia en aplicaciones y operaciones logísticas.

Principales funcionalidades

Entradas: Permite gestionar el ingreso de mercadería por medio de distintos métodos como el orden de compra nacional, internacional, ASN, devoluciones, traspasos o cross docking. El módulo de recepción es el encargado del proceso de identificar el inventario de un almacén, para que pueda ser identificado, procesado y almacenado correctamente y con la trazabilidad de principio a fin.

Inventario: Consigue realizar la gestión y operaciones de inventario para tener el stock exacto en su almacén mediante conteos cíclicos por eventos o planificados, ajustes o reposiciones. El módulo de inventario considera tener la visibilidad completa del centro logístico, tomando en cuenta los distintos tipos de estados de inventario, ubicaciones, artículos y bultos.

Movimientos: Logra trasladar su inventario sin perder la trazabilidad, eligiendo moverlo inmediatamente o crear una solicitud de movimiento en la cola de trabajo. La solicitud que ha puesto en cola podrá ser efectuada por un operador de RF, además de realizar movimientos dentro del almacén por medio de trabajos dirigidos o no dirigidos para optimizar los espacios del almacén y reducir los costos de surtido.

Salidas: Administra y gestiona todas las salidas del centro de distribución para poder ejecutar el proceso completo desde que se libera un documento hasta la salida del almacén. Esto permitirá utilizar las herramientas disponibles para tener un inventario sin descuadres y mantener el seguimiento de inventario desde su origen.
B2B: Admite administrar y centralizar todos los procesos de salida asociados al tipo de cliente y sus requerimientos. Asimismo, centraliza los procesos asociados a la interacción entre negocios para conseguir de manera automática los archivos ASN necesarios para los portales de los grandes retailers y generar etiquetado requerido para cada cliente con la información necesaria como estándar de la industria.

KPI: Entrega la información necesaria para poder tomar decisiones, concentrándose en la interacción de la data de distintos módulos, pero mostrando la misma en relación con la historia. Mediante un panel, se logra visualizar el panel de indicadores con rendimientos en tiempo real del almacén para establecer objetivos para controlar el cumplimiento de estos dentro de la operación.

Una mirada hacia el futuro

Con los nuevos cambios en el comportamiento del consumidor producto de la pandemia, una de las principales interrogantes que surgieron fue la manera en el que las personas iban a consumir. "*Muchos analistas afirmaron que las tiendas iban a desaparecer, pero hemos visto una alta demanda donde el cliente aún prefiere una dinámica híbrida, en la que ciertos productos se compran por comercio electrónico y otros físicamente*", mantiene Flores

Por ello, el desafío de los centros de distribución es primero controlar dos canales distintos y hacerlos subsistir para cumplir con las expectativas del cliente final. "*Cuando empezó el flujo de sobredemanda de comercio electrónico, no tenían muy claro como planificar la demanda. Las empresas tenían un gran producto, pero no sabían si iban a poder satisfacer la demanda por temas organizacionales, lo que produjo que muchas empresas no explotaran su marca*", complementa.

WMSTEK en Latam

El especialista de STG afirma que para este año tienen una propuesta de crecimiento agresiva en América Latina. "*Específicamente en Chile, esperamos crecer un 25% con todas nuestras soluciones de software*", señala.

Por otro lado, Flores comenta que mercados como el peruano, son muy atractivos por su crecimiento exponencial durante la pandemia. "*Nuestro reto en Perú es comunicar los beneficios de nuestras soluciones en las medianas y pequeñas empresas, debido a que identificamos un desconocimiento de las funcionalidades de las principales tecnologías que ofrecemos*".

"*Podemos afirmar que la demanda de pymes ha aumentado enormemente, sobretodo de aquellas que han crecido considerablemente en pandemia y están en búsqueda de alternativas accesibles para gestionar su stock. Animo a que las demás empresas investiguen sobre los beneficios, las tendencias del mercado y sostengan reuniones con proveedores para que les expliquen de primera mano las ventajas de contar con este tipo de tecnología*", finaliza.

DERCOMAQ SE CONSOLIDA EN EL PERÚ COMO ESPECIALISTA EN EL SERVICIO RENTAL CONSTRUCCIÓN Y AGRÍCOLA

DercoMaq cuenta con una amplia cartera de clientes que están en permanente crecimiento. La marca tiene como objetivo atender los proyectos que generan mayor impacto para el desarrollo del país, en los sectores de construcción y agroindustria.

En la actualidad, cada vez más empresas optan por el renting, un servicio de alquiler de maquinaria pesada, tractores agrícolas y camiones que aseguran la continuidad operacional durante los 365 días al año, en los diversos negocios de alta demanda como agrícola, industrial y transporte.

DercoMaq, marca reconocida por contar con más de 40 años de experiencia en el rubro a nivel internacional, busca posicionarse como el especialista y líder en el servicio de alquiler de maquinaria pesada y tractores agrícolas para los negocios de construcción y agroindustria.

"*Queremos posicionarnos como alquilador especializado dentro de los rubros que tienen una relevancia trascendental para el desarrollo y crecimiento del país, como la construcción y la agroindustria. Estos son complementos perfectos al portafolio diverso con el que cuenta DercoMaq para las empresas*", detalló Mauricio Paredes, representante del negocio rental construcción y agrícola. El ejecutivo también señaló los principales retos y oportunidades a los que se enfrenta DercoMaq este 2022.

Negocios de mayor empuje para el 2022

Como prioridad para el negocio, DercoMaq apunta a la creación de valor en DercoMaq Rental, un servicio exclusivo que cuenta con un portafolio de productos para cada tipo de cliente, brindándoles soluciones en las diferentes etapas y ángulos de sus respectivos negocios.

"*Nos centraremos en las empresas que consideran a sus proveedores como socios estratégicos para su desarrollo y sostenibilidad en el tiempo, en particular, en los rubros de la construcción de proyectos de gran envergadura, y en la agroindustria*", señaló Mauricio.

Maquinarias internacionales y reconocidas

Todas las marcas que representa DercoMaq son reconocidas a nivel mundial y tienen una gran aceptación en el mercado peruano.

Este año, se sumaron a la cartera JCB y Landini, marcas internacionales que invierten y apuestan por la innovación.

"*Estaremos trabajando para el sector la construcción con JCB, marca de procedencia inglesa y una de las marcas líder en Europa. En tanto, para el sector agrícola, tendremos a Landini, de procedencia italiana y con un rango de productos diversos para cada tipo de cultivo, cuyo rendimiento ya ha sido probado en los terrenos más exigentes teniendo costos de operación bastante óptimos*", resalta.

Es importante destacar que DercoMaq Rental tiene como objetivo atender los proyectos más representativos del Perú de la mano de las constructoras y agroexportadoras más importantes del Perú.

El renting, un negocio en constante crecimiento

En general, el renting es una solución a diversos problemas que se pueden presentar en los proyectos tanto de construcción como agrícola, donde los encargados de cada operación buscan optimizar costos y destinar sus recursos al núcleo del negocio.

Frente a ello, DercoMaq cuenta con la logística y experiencia adecuada para atender las operaciones más complejas, liberando al cliente de carga laboral y gastos innecesarios.

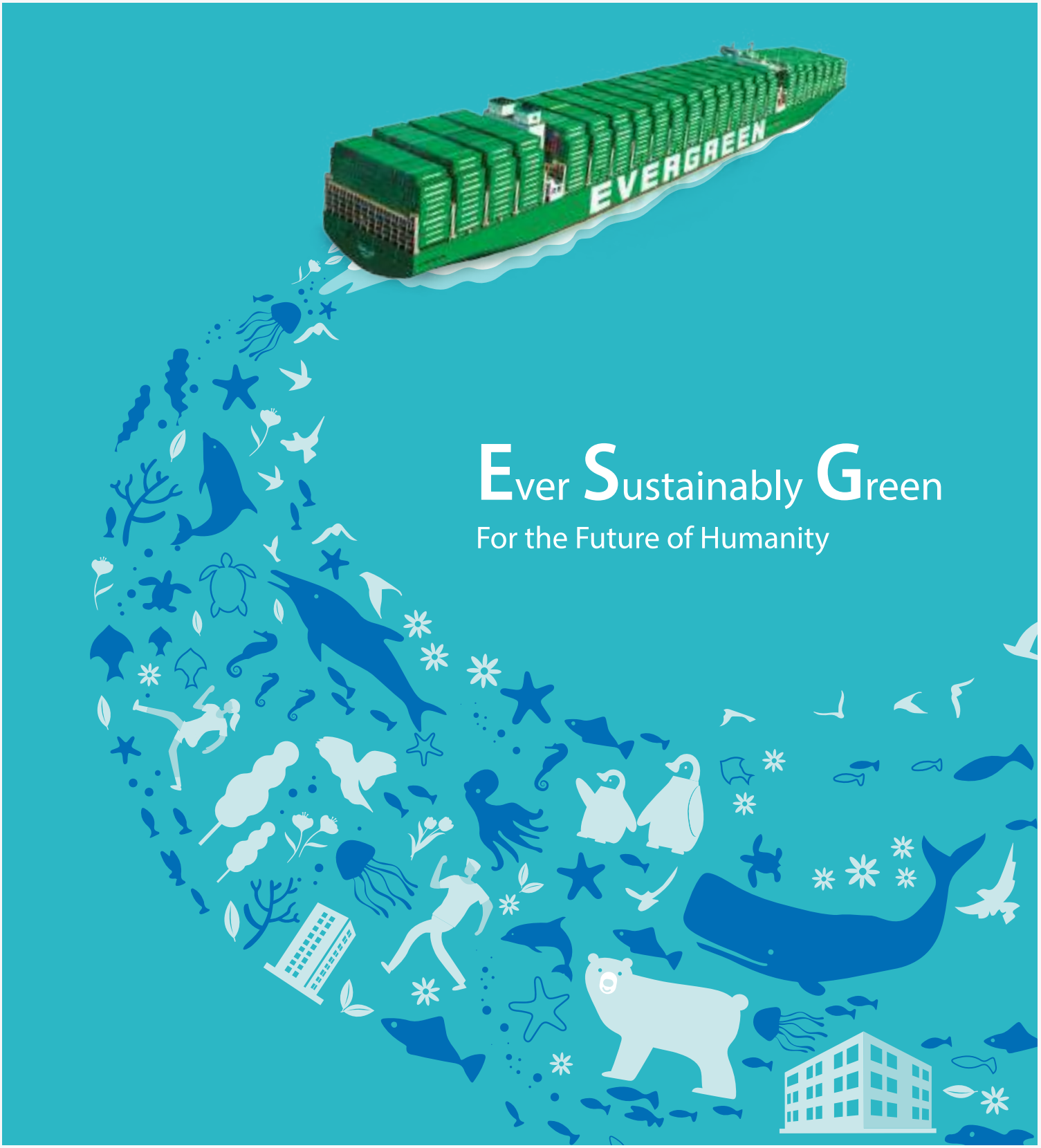
"*Esta nueva figura de negocio, que viene siendo tendencia a nivel mundial en todos los rubros y, por la cual, DercoMaq está apostando, resulta sumamente efectiva para nuestros clientes, que quieren alquilar en lugar de comprar. Además, contamos con una amplia cartera de clientes que está en permanente crecimiento, DercoMaq tiene el compromiso de adaptarse a las nuevas necesidades de la mejor manera*", aclara Mauricio Paredes.

Gracias a la amplia experiencia y conocimiento de Derco, grupo automotriz líder en el Perú, DercoMaq ofrece una alternativa eficiente, con buen soporte, respuesta rápida y garantía en todas las marcas que representa.

DercoMaq Rental cuenta con dos locales en Lima y otros en la ciudad de Arequipa. Para más información, puede ingresar al sitio web ***www.dercomaq.pe***

Mauricio Paredes, representante del negocio rental construcción y agrícola.

EVERGREEN GROUP



Ever Sustainably Green

For the Future of Humanity

Evergreen Line is fully committed to the principles and practice of Environmental, Social and Governance, to achieve a global supply chain that works for the future of humanity in harmony with the planet.

Dedicated to Enriching Your Life

EVERGREEN LINE

www.evergreen-line.com

¿EN QUÉ ETAPA LOGÍSTICA SE ENCUENTRA MI EMPRESA?: DE LA LOGÍSTICA 1.0 A LA LOGÍSTICA 5.0.

Mag. Miguel Ángel Bosio Valdivia
Universidad de Lima - Secretario Académico de la carrera de Negocios Internacionales

Las empresas en todas partes del mundo buscan rentabilidad, identificada a través de: i) indicadores económicos o financieros (dinero), ii) tiempos óptimos manejados, iii) calidad óptima y, iv) desarrollo de flujos que permitan movimientos de cantidades que cubran eficientemente el mercado y permitan alcanzar los niveles de ventas buscados. Estos 4 factores de evidenciamiento de la rentabilidad en su concepción más completa, son los denominados Factores de Apalancamiento Logístico (dinero, tiempo, calidad y cantidad).

Los marcos dentro de los cuales se van planificando y dirigiendo las actividades en búsqueda de esta rentabilidad en su concepción amplia, varían de acuerdo a los tiempos. Últimamente, se habla mucho de la sostenibilidad como un marco en el que se valora muchísimo los aspectos sociales, económicos y medioambientales de la gestión. Muchos años atrás el marco podría haber involucrado menos aspectos medioambientales que económicos, por ejemplo. En cada época se va definiendo la gestión empresarial considerando las ópticas particulares de dichos tiempos. Una manera interesante de identificar estas ópticas es a través de la evolución logística en las ya famosas etapas desde 1.0 hasta 5.0.

Logística 1.0

Durante muchos años en la historia de la humanidad la producción se ejecutó de manera manual, con máquinas e instrumentos acordes con dicha visión del mundo. En la segunda mitad del siglo XVIII se desarrolló la máquina a vapor, lo que constituyó el inicio del cambio de una producción esencialmente manual hacia una más mecanizada. Se gestaba una etapa de la historia empresarial denominada era de la Revolución Industrial o Logística 1.0.

Para este entonces, las cadenas de suministro eran locales, las empresas se abastecían con productos cercanos a su región, en vista que las redes de comercio internacional eran casi inexistentes. En esta misma etapa, se construyen las redes

de transporte ferroviario, reduciendo tiempos de transporte de mercancías, además el almacenaje requería del movimiento producto por producto o caja por caja y la mano de obra era barata y poco cualificada.

Logística 2.0

Los avances en mecánica permitieron el mayor uso de materias primas como el acero, el cobre o el aluminio. También en esta etapa se introducen la electricidad y el petróleo, desde principios del siglo XX. Asimismo, el desarrollo de la industria en búsqueda del manejo de la logística, durante la segunda guerra mundial, permitió una mayor reducción de los tiempos de transporte y la masificación de sistemas estandarizados de almacenaje como los contenedores. Es muy importante también, la aparición de la aviación con uso comercial, lo que hizo crecer exponencialmente el comercio internacional. De este modo, se fue introduciendo el concepto de gestión de cadena de suministro global, pues las grandes empresas comenzaron a acceder a proveedores y mercados internacionales.

Logística 3.0

En la década del 60 se registra la introducción de los primeros ordenadores utilizados para automatizar procesos electromecánicos en Estados Unidos, lo que permitió programar diferentes labores para una misma máquina. Los avances en esta etapa permitieron reducir costos e incrementar las capacidades de los robots industriales. Para la cadena de suministro, el aumento del uso de ordenadores en las empresas representó beneficios significativos en la planificación y control de los procesos de almacenaje y transporte de mercancías.

También, la utilización a nivel mundial de los tratados de libre comercio masificó cada vez más el comercio internacional.

Logística 4.0: La cuarta Revolución Industrial

Para comprender esta etapa es indispensable identificar la expansión del uso de internet desde principios de los años 90. La intensificación de dicha utilización generó, durante la primera década de los 2000, la aparición de los primeros productos inteligentes que permitieron la conexión móvil entre productos y personas.

En 2011, se introdujeron los robots inteligentes, vehículos autónomos e información en la nube, todo esto buscaba reemplazar y optimizar los procesos de las cadenas de suministro. Además, esta digitalización de los procesos logísticos condujo al incremento del flujo de información compartida que requieren los procesos de análisis de la información masiva (Big Data) y procesos descentralizados, transparentes y rápidos de transferencia de información (Blockchain).

Hoy en día hay algunos investigadores que hablan de una logística 5.0, considerada como la integración de todos los procesos de una cadena de suministro a través de todos los elementos digitales existentes, con reducción de desperdicios, y con una satisfacción permanente del cliente final. Algunos aún piensan en esto como una mayor dinamización de la logística 4.0.

Los investigadores que han efectuado esta clasificación de la logística en las etapas mencionadas, de 1.0 a 5.0, entienden estas dentro de un proceso evolutivo y no retroactivo. Sin embargo, para aquellos que hacen empresa todos los días, con cada uno de los elementos presentes en la cadena de suministro, llamémosle proveedores de insumos, fabricantes de productos intermedios y/o terminados, transportes, almacenes, agentes de aduana, compañías de seguros, agentes de carga, agentes navieros, fabricantes de envases y embalajes, distribuidores de diferente nivel y canal, pero, sobre todo clientes, la realidad en la que se desarrolla dicha cadena de suministro no necesariamente obedece a este modelo de evolución presentado y clasificado de manera muy estricta como 1.0, 2.0, 3.0 ó 4.0. Y este fenómeno se da en todos los países del mundo y durante las fases de logística de aprovisionamiento, logística internacional o logística de comercialización.

Es posible encontrar cadenas de suministro globales dentro de las cuales algunos procesos podrían ser identificados como propios de la logística 4.0 ó 5.0, como no; va con los tiempos. Sin embargo, también será posible encontrar procesos cuyo desarrollo sea parte de algunas de las etapas anteriores. En algunas ciudades del mundo no se tiene servicio de aviación comercial; en otras, es prácticamente imposible encontrar trenes u otra forma moderna de distribución. De igual manera, en algunos puntos del mundo la conectividad virtual es nula y, sin embargo, se trata de puntos de venta de suma importancia para los productos, por lo que nos es de suma utilidad mapearlos para control.

La clave radica en considerar esta eventualidad en nuestras cadenas de suministro, con el fin de determinar las formas más apropiadas para planificarlas y controlarlas, aun cuando tengamos que apelar para dichos procesos a tecnologías propias de etapas anteriores. Debemos ser muy cuidadosos con la identificación plena de los procesos, en cuanto a objetivos y formas, para elegir adecuadamente los métodos e instrumentos de control. A veces, en plena segunda década del siglo XXI aún será posible hacer convivir el Internet de las Cosas con algunos formatos de hace 40 años atrás, pero que permitan el logro de objetivos.

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL PERÚ AL CIERRE DEL 2021

A pesar de la pandemia de la COVID-19, las exportaciones peruanas alcanzaron en el 2021 un récord histórico de US$ 56,306 millones. Esto representa un crecimiento del 35.5% con respecto al año 2020. Para la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Comex Perú), el crecimiento es una excelente noticia porque posiciona al sector como un motor de la economía, del emprendimiento y generador de empleo de manera descentralizada.

Dekner Campusano, especialista en Comercio internacional & Gestión Aduanera considera que hay tres razones importantes para el crecimiento en el 2021. La primera es la ampliación de los mercados que Perú ha logrado vía los acuerdos comerciales iniciado con el Tratado de Libre Comercio (TLC) con USA, lo segundo son las inversiones que se han realizado en la agroindustria y tercero el sector minero ha tenido una mayor demanda.

El Perú apostó hace más de dos décadas por el libre comercio y la integración a la economía mundial. La política comercial se ha mantenido, independientemente del Gobierno de turno, y esa ha sido la clave del crecimiento. Las exportaciones peruanas se han multiplicado por más de 8 veces en el periodo 2000-2021, al pasar de US$ 6,883 millones a US$ 56,306 millones.

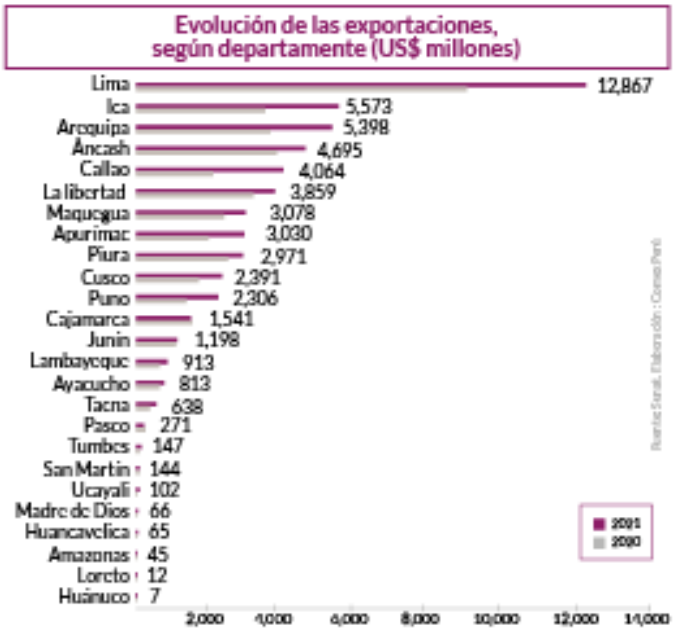
Cabe mencionar que, durante el mes de diciembre de 2021, nuestras exportaciones crecieron un 38.8% con respecto al mismo mes de 2020, con lo cual se consolidó la aceleración de nuestros envíos durante el último trimestre del año.

Es importante destacar que el monto mencionado representa el valor exportado más alto en las últimas décadas, lo cual consolida la recuperación del comercio exterior peruano y resalta su prevalencia como principal fundamento de la economía peruana y generador de recursos descentralizados.

Exportaciones departamentales

Las cifras provistas por la Sunat demuestran que, en departamentos como Ucayali, Tumbes y Puno, se alcanzó crecimientos promedio del 117%, 80% y 59%, respectivamente, en el valor total de las exportaciones. Además, Cajamarca, Amazonas y Ucayali fueron los departamentos que más incrementaron sus exportaciones no tradicionales, con incrementos del 175.2%, 129.9% y 116.8%, respectivamente, frente a 2020.

El 2021 ha sido positivo para las exportaciones tras alcanzar una cifra récord, según Comex Perú. Los altos precios de los minerales, la recuperación de la demanda mundial y las inversiones de las agroexportaciones que están dando sus frutos son factores que explican este desempeño.



La relevancia del libre comercio, así como de los acuerdos comerciales, evidencia una mejora en los indicadores económicos, lo que se traduce en mejor calidad de vida para las familias peruanas. El libre comercio y la apertura comercial han generado grandes beneficios para el país, la generación de empleo, el bienestar de los ciudadanos y el desarrollo de emprendimientos.

No obstante, Campusano sostiene que hoy tenemos un problema logístico con el tema de los fletes y falta de oferta de espacios porque hay puertos donde algunas líneas navieras han dejado de recalar como es Matarani y Paita.

Además, señala que en el Callao tenemos vías colapsadas y un incremento de los costos del transporte interno. Pero, más allá de ello, las exportaciones siguen mostrando una tendencia al crecimiento y ello es vital; sin embargo, el sector minero puede verse afectado por el manejo político de los conflictos sociales.

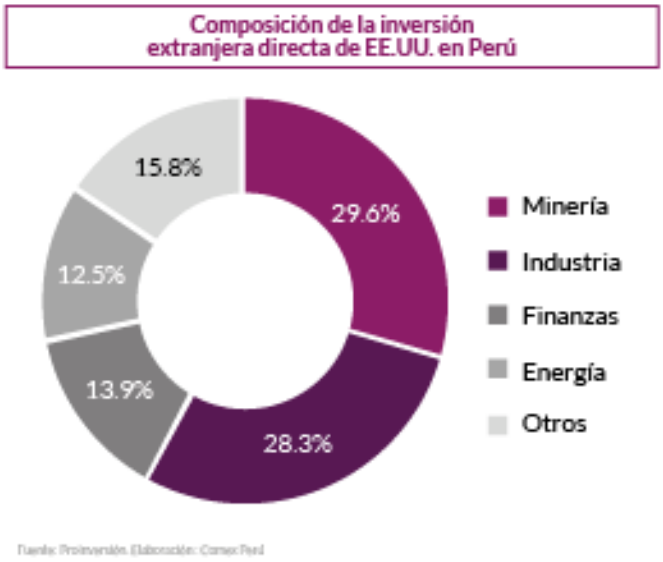
Respecto a las exportaciones tradicionales, la minería es un sector donde la crisis ha hecho incrementar la demanda y precios, como el oro y cobre. En cuanto a la agroindustria nuestros productos vienen ganando nuevos mercados y son bastante apreciados en Asia y Europa.

Las políticas de integración comercial adoptadas en las últimas tres décadas le han permitido al Perú establecer 21 acuerdos comerciales preferentes, además de ser miembro del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico. Estos le permiten a nuestro país acceder a mercados grandes donde los más beneficiados son todos los actores inmersos en la cadena del comercio exterior: exportadores, importadores, consumidores, así como los que ofrecen servicios.

Inversiones y oportunidades futuras

La inversión, capítulo incluido en el TLC, también se vio ampliamente favorecida. En detalle, EE. UU. ha invertido US$ 3,232 millones en nuestro país en 2020, según ProInversión. Los sectores más beneficiados han sido los siguientes: minero, con US$ 956 millones; industria, con US$ 913 millones; finanzas, con US$ 448 millones; y energía, con US$ 405 millones.

Dekner Campusano, especialista en Comercio internacional & Gestión Aduanera



Fuente: Proinversión. Elaboración: Comex Perú

Las nuevas tendencias

Hoy existe una fuerte tendencia como sociedad al consumo de lo saludable y esto es una gran ventana para el agro. En el comercio electrónico, las transacciones cada vez son más frecuentes y sencillas. Finalmente, los productos que preservan el medioambiente son cada vez más exigidos y lleva a un cambio mental sobre productos que han sido tradicionales por mucho tiempo.

CERTIFÍCATE COMO

TECPRO
Técnicos para el progreso.

Operador de Montacargas

Curso 100% Personalizado
TEÓRICO - PRÁCTICO

Con el respaldo y garantía de ZAPLER

983 428 903 www.tecpro.edu.pe informes@tecpro.edu.pe

IMPORTANCIA DE LA LOGÍSTICA Y CONTROL DE INVENTARIOS

Según un estudio de EY Perú, el 34% de las empresas afirma contar con un modelo de gestión con un nivel de madurez "establecido" para el manejo de su cadena de suministro.

Cada vez son más las organizaciones en las que el éxito de sus logros recae en contar con una "logística eficiente". A pesar de ello, en Perú solo el 34% de las empresas participantes en el estudio "Madurez en la gestión de cadena de suministro. Supply Chain Overview 2021", de EY Perú, afirma contar con un modelo de gestión con un nivel de madurez "establecido" o "avanzado" para el manejo de su cadena de suministro.

Este primer acercamiento muestra la oportunidad para el resto de las empresas que se encuentra en un estado "incipiente" o "en desarrollo" para mejorar en determinados elementos de la cadena de suministro como el control de inventarios, debido a que es un aspecto clave en la planificación de cadenas de suministro.

IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS PARA LA CADENA DE SUMINISTRO

Lo que se busca verdaderamente con el control de inventario son dos objetivos básicos: minimizar el coste de almacenaje y prestar un excelente servicio a los clientes para disponer del stock óptimo, y mantener el balance correcto de las existencias en sus almacenes.

Evidentemente, una correcta gestión de inventarios es clave para determinar modos y tiempos de entrega, sobre todo en compañías dedicadas a la producción de bienes y servicios.

Aunque cada empresa es diferente, y en muchos casos la manipulación de sus productos varía entre sí, es relevante que la estrategia de la gestión de inventarios en logística sea eficiente, debido a que permitirá la administración, ejecución y planificación en la cadena de suministro.

Claves para obtener una eficiente gestión de inventarios

Política de control de existencia. Es el control que lleva la empresa con respecto al inventario de los productos que posee. En la gestión de inventarios se debe ser capaz de identificar la cantidad de materia prima, de embalajes o envases que tenga la organización. En la actualidad, las nuevas tecnologías permiten llevar este control a través de un código de barras o inclusive se les puede identificar a través de radiofrecuencia.

Relación de bienes en los almacenes. El manejo y almacenamiento de los productos en la gestión de inventarios es algo que eleva el costo de la entrega final, por lo que tener una correspondencia en los tipos de productos almacenados, así como la entrada y salida de estos, es necesaria para generar una eficiente gestión, así como una disminución en el costo de la mercancía.

Orden de los puntos de almacenamiento. Mantener el orden en el inventario facilita la tarea de clasificación y proporciona un ambiente más pulcro. Esto permite facilitar la búsqueda de cada elemento de trabajo, ganando así tiempo y eficacia laboral. También reduce costos y tiempo en la ejecución, lo que implica un mejor rendimiento de la compañía.

Proyección de las ventas a corto plazo. Con las proyecciones establecidas en un tiempo determinado, será posible planear las compras y producción de cada producto, conocer los valores de inversión, reduciendo el desperdicio de material y/o insumos. Adicionalmente, es posible evitar la adquisición y producción de algún bien que no tenga demanda del mercado.

Sergio Cachay Zaferson, Líder de Supply Chain (Planeamiento, Abastecimiento, Logística y Operaciones) y Gestión Comercial

Movilización de los productos almacenados. El tránsito debe ser eficaz para que el rendimiento de una organización sea positivo. En ese sentido, es necesario adquirir nuevas tecnologías para que, al clasificar y ordenar los productos, estos puedan ser fácilmente almacenados o extraídos.

> “Según Sergio Cachay, el principal reto que tienen la gran mayoría de empresas nacionales es la transformación digital. Esto se traduce en plasmar procesos en flujos de información en línea simultánea para todos los actores de la operación logística, permitiendo tomar decisiones en el momento o confirmar el estatus, de manera que los otros involucrados del proceso tomen cuenta y ajusten sus siguientes pasos.”

UNA MIRADA HACIA EL FUTURO EN LA LOGÍSTICA PERUANA

Según Sergio Cachay, gerente de planeamiento y control de inventarios en INCAE, el principal reto que tienen la gran mayoría de empresas nacionales es la transformación digital. “*La digitalización se traduce en plasmar procesos en flujos de información en línea simultánea para todos los actores de la operación logística, permitiendo tomar decisiones en el momento o confirmar el estatus, de manera que los otros involucrados del proceso tomen cuenta y ajusten sus siguientes pasos*”, indica.

“Uno de los beneficios de esta transformación digital es la trazabilidad del proceso logístico –tema muy importante y diferenciador- que no es otra cosa que tener registro de cada actividad, cuándo y dónde se realizó, quién autorizó, qué proveedor brindó el servicio, que material se usó, entre otras variables”, sostiene el ejecutivo de INCAE.

Con respecto a la situación de Perú frente a otros países sobre el desarrollo del control de inventarios, el especialista comenta que Perú cuenta con profesionales de altísimo nivel y experiencia en el tema, con dominio del proceso de toma, control de inventarios y de reporte gerencial.

“*Hasta hace 10 años el valor y calidad de inventario no era relevante para una gran cantidad de empresas locales, de hecho, en los últimos años es una tendencia tener un control de ERI (exactitud de control*

> “Lo que se busca verdaderamente con el control de inventario son dos objetivos básicos: minimizar el coste de almacenaje y prestar un excelente servicio a los clientes para disponer del stock óptimo, y mantener el balance correcto de las existencias en sus almacenes.”

de inventario) por encima de 98%, pero es solo una cara de la moneda”, señala.

Por otro lado, agrega que, en la actualidad, el profesional de logística en Perú tiene muy en cuenta la calidad del inventario, determinando cuanto del inventario es vigente, obsoleto, dañado, bloqueado etc. *“He podido analizar empresas en que el ERI estaba por el orden de 70% a 80%, pero con millones de soles de inventario obsoleto inservible, tanto para el área comercial como para el área productiva. Este tema se convierte en uno de los indicadores claves de logística*”.

Tecnología aplicada a la logística y control de inventarios

La pandemia impulsó el desarrollo y crecimiento exponencial del e-commerce en el mundo y especialmente en Perú. Este factor obligó a que la logística se vuelva ágil, efectiva y eficiente, lo que supone un esfuerzo común entre el capital humano y la implementación de tecnología e información.

Antes de la pandemia una entrega podía realizarse en varios días o hasta semanas. Hoy se espera que lo entreguen en 24 horas o hasta en horas. Por ello, Cachay comenta que una tecnología que se implementa desde hace unos años y que hoy se puede conseguir a costos muy competitivos es el WMS (Warehouse Management System), que permite automatizar tareas, reducir tiempo, trazabilidad e información en línea.

“*Un tema importante es reducir errores “humanos” que se suelen dar cuando el lapicero y papel son nuestras herramientas principales para la gestión de inventarios. De hecho, esto se complementa con tecnología RFID, usando etiquetas y lectores de radiofrecuencia, el cual elimina errores de registro y permite tener data actualizada en línea*”.

En definitiva, la logística y el control de inventarios se han adaptado a las nuevas necesidades del mercado. Por ello, el ejecutivo recomienda que los nuevos profesionales implementen orden y limpieza cuando desempeñen sus funciones. Asimismo, comenta que es relevante organizar el inventario total y determinar el nivel de ERI y la calidad de este, así como elaborar un proyecto de optimización de inventario.

“*Para conseguir los objetivos y lograr hacer una gestión destacada en inventarios es necesario capacitar al personal de almacenes e identificar a los colaboradores con habilidades analíticas, para formar el “equipo de inventarios” y trabajar con ellos hombro con hombro. Por último, está demostrado que el éxito en la gestión de inventarios empieza con la planificación y trabajo colaborativo entre las áreas involucradas, comercial, logística, producción, distribución y por supuesto TI*”, finaliza el ejecutivo de INCAE.

LA AUTOMATIZACIÓN LLEGÓ AL PERÚ

El futuro de la intralogística

La automatización es clave para el crecimiento futuro de todas las empresas. Para Jungheinrich Perú es muy gratificante informar que nuestra casa matriz Jungheinrich AG ha adquirido Arculus GmbH, una innovadora empresa tecnológica líder en el mercado, con sede en Múnich, que opera en el sector de los robots móviles autónomos (AMR) y plataformas de producción modular.

Eso significa que las empresas peruanas tienen la posibilidad de automatizar procesos desde una sola fuente. Nosotros entendemos perfectamente las necesidades de los clientes y los ayudamos a buscar la mejor solución a sus problemas.

"*Estamos convencidos que Arculus es un producto que complementa perfectamente con nuestra línea de AGV (Automated Guided Vehicles) para cualquier proceso de automatización. La proyección de Arculus en el mundo es espectacular y queremos replicar con nuestros clientes el éxito de trabajar con tecnología de punta en el mercado peruano que valora la eficiencia de los procesos y la reducción de costos*", comenta Alvaro Pacheco, Sales Manager de Jungheinrich Perú.

Al adquirir Arculus, Jungheinrich ha agregado soluciones de hardware y software altamente innovadoras en el creciente sector de los robots móviles autónomos a su cartera existente de sistemas de automatización.

Arculus, el nuevo miembro de la familia Jungheinrich

Nos dedicamos a lograr la sostenibilidad a través de la eficiencia de la automatización y creamos soluciones pioneras para su negocio.

La automatización está en el centro de la estrategia de Jungheinrich, y seguimos invirtiendo e innovando para apoyar las prioridades de nuestros clientes.

Arculus, empresa de software y robótica

Fundada en 2016, Arculus es una empresa de software y robótica comprometida con hacer realidad la producción modular.

Jungheinrich y Arculus comparten objetivos y valores comunes y el compromiso de facilitar a nuestros clientes la consecución de sus objetivos de automatización de forma rápida y eficiente.

> Jungheinrich es un encaje brillante para seguir impulsando la transición del mundo hacia una forma de fabricación flexible, eficiente y sostenible.
>
> - Fabian Rusitschka, CEO Arculus GmbH -

"Con la adquisición de Arculus, hemos podido ampliar de manera integral nuestra experiencia en el campo de acción de la automatización. Las áreas de aplicación importantes, como la preparación de pedidos experimentarán un fuerte crecimiento continuo, sobre todo debido a la cantidad cada vez mayor de comercio electrónico.

Con el equipo de Arculus, podemos lograr una fuerte sinergia de crecimiento y desbloquear importantes campos de acción futuros en la logística de almacenes automáticos. Juntos estamos abriendo un nuevo capítulo en la historia del almacén del futuro". Comenta Lars Brzoska, CEO Jungheinrich AG.

Jungheinrich y Arculus comparten muchos objetivos.

Además de la sinergia de las empresas alemanas con sólidos conocimientos de ingeniería y reconocida trayectoria en investigación y desarrollo.

Tanto Jungheinrich como Arculus están comprometidos con altos estándares de calidad y ponen los requisitos del cliente en el centro de sus actividades.

La adquisición de Arculus por parte de Jungheinrich proporcionará a Arculus aún más fuerza en su camino hacia la automatización, impulsando la transición mundial hacia una forma de fabricación flexible, eficiente y sostenible.

Trabajando juntos, su empresa se beneficiará de la combinación de nuestra cartera ampliada de robots móviles y de nuestros recursos globales, incluidos los recursos de post implementación y posventa, para satisfacer las necesidades de su empresa incluso en los proyectos más grandes.

Nuestro viaje conjunto a la automatización.

La incorporación de robots al proceso intralogístico proporciona a su empresa nuevos niveles de flexibilidad, control y mayor eficiencia.

También impulsa la mejora continua a través del aprendizaje acelerado. Para usted, como cliente de Jungheinrich, la combinación del dinamismo de un líder de AMR junto a la estabilidad de una empresa global de confianza y de larga trayectoria le proporciona un fácil acceso a la innovación sin riesgos.

Jungheinrich y Arculus pueden satisfacer las necesidades de su empresa en cuanto a soluciones de automatización pioneras que pueden ampliarse rápidamente en un negocio global, lo que facilita la consecución de sus objetivos de automatización de forma rápida y eficaz a partir de una única fuente.

Ventanilla única

Junto con Arculus, Jungheinrich se convierte en uno de los principales proveedores de AMR/AGV en el negocio de la Intralogística.

Siguiente nivel de automatización

La incorporación de robots móviles autónomos (AMR) al proceso intralogístico le proporciona nuevos niveles de flexibilidad, control y aprendizaje acelerado.

Sostenibilidad

Eficiencia de la fabricación local y descentralizada para mejorar el cumplimiento, reducir el desperdicio y crear un modelo de negocio más sostenible.

Seguridad

Necesidad de la automatización para mantener la cadena de suministro y hacer frente a los requisitos de salud, seguridad, y distanciamiento social.

TECNOLOGÍA Y SEGURIDAD: COMO CLAVES EN LA EFICIENCIA DE ENTREGA

Según Euromonitor International, se estima que el comercio electrónico en el Perú se incrementará en un 110%, representando el 22% del crecimiento total de las ventas del sector minorista.

La pandemia ha acelerado enormemente el comercio electrónico en todos los mercados globales. Para el 2025 se estima que el comercio electrónico en el Perú se incremente en un 110%, representando el 22% del crecimiento total de las ventas del sector minorista, según detalla el estudio "El futuro del retail" de la empresa de investigación de mercado Euromonitor International, desarrollado para Google.

En ese sentido, la evolución de las Tecnologías de la Información (TI) en la logística mundial buscan satisfacer las exigencias actuales de los consumidores, quienes cada vez más reclaman un servicio eficiente al adquirir un producto. En la actualidad, las empresas trabajan para evitar errores en la facturación, demoras en la carga y descarga de mercancía, pérdidas de artículos por no tener rastreo, entre otros percances.

Por ello, con el uso de las TI, la logística da un gran salto y se convierte en una de las herramientas más importantes para una eficaz y eficiente administración logística. Y si bien, la estrategia fundamental está dividida en varios pasos, cualquier error en el proceso puede generar la pérdida de confianza en los clientes.

A continuación, algunos puntos fundamentales y positivos de las TI para generar mejores ganancias y alcanzar clientes potenciales:

En primer lugar, es importante contar con una localización inmediata del producto. Esto permitirá conocer de primera mano la disponibilidad del artículo, su entrega eficaz y la fijación del precio.

En segundo lugar, es clave usar sistemas informáticos en cualquier tipo de transacción entre cliente, vendedor y proveedor. Los datos de cualquier movimiento interno o externo siempre deben estar disponibles en todo momento para el equipo logístico que lo necesite.

En tercer lugar, se debe manejar un transporte efectivo, seguro y eficaz. Las numerosas opciones de compra o devoluciones requieren de la flexibilidad en este proceso, por lo que se necesita un monitoreo constante y reacción inmediata en el momento de una segunda entrega.

Cuatro tendencias tecnológicas para la entrega de productos

El sector logístico ha enfrentado muchos riesgos a lo largo de sus rutas de recogida y entrega durante la pandemia, y también en los centros de almacenamiento e intercambio de mercancías. Por ello, la consultora Gartner elaboró una lista de recomendaciones para las empresas de logística, en la que proponen a sus líderes que implementen cuatro tendencias tecnológicas que podrían ayudarles a mejorar la seguridad de sus trabajadores en estas circunstancias.

Enrutamiento y programación de vehículos en tiempo real. Las soluciones de enrutamiento y programación permiten realizar cambios durante las rutas de reparto en la entrega de última milla. Esta ventaja beneficia al proceso de programación de entregas, debido a que altera planes para efectuar entregas urgentes de material médico o desvíos por situaciones excepcionales.

Soluciones telemáticas y seguridad de la flota. El exceso de horas de trabajo aumenta los riesgos de accidentes, y también significa no cumplir con las prácticas de seguridad. Con la finalidad de no exceder las horas de trabajo y que se cumplan los descansos, las soluciones telemáticas permiten monitorear la situación y la ubicación de los conductores, revisar las horas de trabajo de cada empleado y realizar ajustes en los horarios, o transferencias de mercancías entre repartidores.

Monitorización de mercancías críticas. Los especialistas de Gartner recomiendan utilizar las nuevas tecnologías de localización y monitorización de carga para que las mercancías críticas sean transportadas lo más rápidamente posible, y se garantice su integridad para evitar robos y otros problemas.

Nicolas Kunstmann, Commercial Director & Co-Founder en Drivin

Tecnologías virtuales para mantener la distancia social. Es importante que las empresas implementen sistemas que permitan mantener las distancias y a la vez garantizar que se cumplan las condiciones en los intercambios de mercancías. Por ejemplo, esto se puede aplicar en las tradicionales formas de firma y confirmación por otros métodos en los que no se requiere el contacto físico, a través de soluciones de firma digital a través de la nube.

La seguridad en almacenes como factor clave post pandemia

La eficiencia de entrega va de la mano con la seguridad en el almacén logístico. Las nuevas tecnologías pueden ayudar a elevar los niveles

de seguridad por medio de la incorporación de tecnología. Por ello, se dice que la seguridad en el almacén parte de una estrategia donde se asume la importancia de este componente de la cadena de suministro, como parte integral e integrada con otros elementos.

¿Qué soluciones tecnológicas suelen implementarse para elevar la seguridad en el almacén?

Control de ingreso a planta. Las innovaciones en tarjetas de acceso inteligentes (Smart cards), las credenciales móviles, asociadas a los dispositivos móviles de los empleados, o los sistemas biométricos de reconocimiento (CEMsystems) son algunas de las tendencias en este campo que permiten seguridad y eficiencia en la carga y descarga de mercadería.

Control de acceso a los activos informacionales. La seguridad en los datos que se recogen de las mercancías y los pedidos son cruciales. Información de clientes, proveedores y productos se maneja a diario en un almacén y, para evitar ataques y prevenir amenazas es necesario recurrir a las más recientes soluciones de seguridad, como los firewall de nueva generación o las soluciones SIEM.

Visualización del inventario en tiempo real. La logística de entrega se apoya en gran parte de la identificación por radiofrecuencia, la cual permite mejorar la seguridad en almacén y facilita el seguimiento de inventario para su posterior distribución.

Aplicación de tecnología en la logística entrega en Perú

Según Nicolas Kunstmann, Commercial Director & Co-Founder en Drivin, desde hace 3 o 4 años se viene dando una fuerte preocupación por parte de las empresas para adoptar tecnologías en el área logística.

"*La pandemia aceleró esta transformación digital en el país, por lo que ha permitido ubicar a Perú en uno de los países más avanzados en el uso de la aplicación de tecnología en la logística de entrega junto a Chile*", sostiene el ejecutivo de Drivin.

Asimismo, Kunstmann comenta que existen retos pendientes en esta transformación. "*Existe la necesidad de combatir la informalidad en el mundo del transporte debido a la presencia de conductores independientes que no cuentan con contratos, normativas de seguridad o descanso de tripulaciones, además de la falta de control del transporte primario o primera milla a provincias*", señala.

Por su parte, el especialista comenta que, en la actualidad, las empresas peruanas han tomado conciencia sobre la importancia de contar con soluciones tecnológicas vanguardistas y se están haciendo cargo de implementarlas paulatinamente.

En ese contexto, es clave que existan soluciones que atiendan los nuevos requerimientos logísticos en términos de seguridad y transporte en el presente año. Tendencias como el incremento del comercio electrónico o los nuevos canales de venta, serán factores que aceleren este proceso para una mejor eficiencia de entrega.

Cambia la forma en la que ves la logística y vive la flexibilidad del almacenamiento bajo demanda.

Busca en nuestra red de operadores de confianza al que mejor se acomode a tus necesidades.

GOFLEX

www.goflex.lat

TECPRO, LA MEJOR ESCUELA DE OPERADORES DEL PERÚ

El Director de TECPRO, nos cuenta sobre su trayectoria en el mercado peruano, así como los servicios y capacitaciones que brindan a los operadores a nivel nacional.

Tecpro cuenta con el respaldo de marcas exclusivas a nivel Nacional e internacional.

José Fernando Chicoma, Director de TECPRO, nos comenta acerca de la Institución: "*Somos un Centro Especializado de Formación, Entrenamiento, Capacitación y Certificación de Operadores e Inspección de Equipos Industriales, de Izaje y Maquinaria Pesada, que brinda servicios al sector minero, construcción e industria en general a nivel nacional*".

TECPRO, es una empresa perteneciente al Grupo Zapler que cuenta con 42 años de experiencia en el mercado nacional, representando marcas de prestigio mundial para diferentes sectores de la actividad económica del país. Desde el año 2018, TECPRO viene operando en las principales ciudades del Perú como Trujillo, Arequipa, Huancayo, Chiclayo, Pucallpa, Ica, Chincha, Pisco y Lima.

La compañía tiene un sólido funcionamiento, ya que a través del Grupo Zapler, cuenta con el respaldo de reconocidas marcas extranjeras como Palfinger, Link Belt, Case, Hangcha, Sennebogen, Bomag, Dieci, Faw, Farmtrac, entre otras. Ello es un valor agregado muy importante, puesto que todos sus instructores son capacitados permanentemente por dichas marcas.

TECPRO está autorizado por el Ministerio de Educación y el SINEACE para certificar competencias profesionales en la modalidad de "*Operador de Maquinaria Pesada*".

Servicios de la compañía

El portafolio de TECPRO incluye los siguientes servicios:

Capacitaciones:

- Montacargas, Apilador Eléctrico, Transpaleta Eléctrica, Order Picker, Trilaterales, Telehandler, Manlift, entre otros.
- Equipos de Izaje y Grúas (pescante, puente, articulada, telescópica y/o móvil, torre, pórtico, entre otros).
- Maquinaria Pesada (cargador frontal, excavadora, retroexcavadora, motoniveladora, minicargador, tractor agrícola, zaranda hidráulica, entre otros).

Líderes y referentes a nivel nacional en la formación técnica de operadores de equipos industriales.

Inspección de Equipos:

- Montacargas, Apiladores Eléctricos, Brazos Articulados, entre otros
- Elementos de izaje (ganchos, eslingas, grilletes, líneas de vida, pulpos, polipastos, entre otros).

Cursos de Seguridad y Salud:

- Trabajos en caliente, trabajos en altura, trabajos en espacios confinados, trabajos con herramientas de poder, formación de brigadas, materiales peligrosos, manejo defensivo, protocolo COVID, hombre al agua, ergonomía, entre otros.

> "Sin duda invertir en prevención es el mejor camino que existe para garantizar operaciones seguras y operadores altamente productivos"
>
> *Mg. José Fernando Chicoma*
> *Director – TECPRO*

Beneficios:

1. Para las empresas, el brindar capacitaciones a su personal resulta valioso, ya que puede ayudar a minimizar la posibilidad de que se produzcan accidentes que pudiesen traer consigo daños materiales y/o personales.

2. Para los trabajadores que deseen capacitarse de manera particular, todos los cursos son personalizados y están diseñados para transmitir de forma teórica y práctica los conceptos necesarios para operar diferentes equipos de manera segura. El staff de instructores e ingenieros de TECPRO están altamente calificados y certificados, con más de 5 años de experiencia dictando cursos en el Perú y el extranjero en los idiomas español e inglés, y son expertos en la aplicación de las normas ANSI, ASME, ISO 9001, OSHA, NFPA, entre otras.

Información destacada:

- TECPRO cuenta con dos modalidades de trabajo: presencial, que puede ser dictada en las instalaciones de sus clientes o de la empresa, tanto en Lima como en provincias; y remota, que puede darse a través de las plataformas virtuales como Zoom, Google Meet o Teams, de lunes a domingo, en horarios de mañana, tarde o noche.
- TECPRO cuenta con alianzas con las principales bolsas de trabajo del país como **ADECCO, ZAPLER y MATIV RENTAL.**

Proyección

- TECPRO cuenta con más de 5000 operadores certificados, lo que la convierte en una de las escuelas de operadores más referentes del Perú. Asimismo, esperan superar los 7000 en todo el país en el muy corto plazo.
- Para el primer trimestre del 2022, la compañía tiene estimado ser acreditada por el INACAL en la ISO/IEC 17020, como Organismo de Inspección para los alcances de montacargas de alto y bajo levante y grúas de brazo articulado.
- Finalmente, para este año, tiene proyectado posicionarse en el sector minero y el de construcción.

TALENTO EN LOGÍSTICA, TRASCENDENCIA EN LA VIDA DIARIA

La búsqueda constante de mejora en las condiciones de los equipos forman parte de una estrategia exitosa de las organizaciones de hoy.

Angélica Maldonado
Directora de Operaciones DHL Supply Chain Perú

A dos años de la llegada del COVID19, podemos ver claramente el impacto en materia de negocios y tecnología que este fenómeno ha traído a nivel mundial. Desde los protocolos establecidos por los gobiernos, hasta nuevos modelos de negocio flexibles implementados por las empresas, nos demuestran que el factor prioritario para el éxito y para convertir una iniciativa en realidad, son las personas.

En Perú, la señal ha sido clara. De acuerdo con Statista, somos la cuarta economía de mayor crecimiento en eCommerce en la región y se estima que para el 2025 las ventas en línea alcancen un crecimiento del 59%. Naturalmente, esto ocurre porque se han desarrollado cadenas de distribución eficientes detrás de cada producto que vemos disponible, no solo en eCommerce sino también en los espacios físicos.

En ese sentido, el punto medular para la evolución, es contar con un talento consciente del propósito y la trascendencia de sus acciones, por ejemplo, las personas en DHL Supply Chain sabemos que a través de nuestros servicios estamos conectando a las personas, para mejorar sus vidas. Sin embargo, como responsable de la operación en Perú, soy consciente de los retos de nuestra industria y la inquietud frecuente de ***¿cómo impulsar al talento en la logística ante los cambios acelerados que estamos viviendo?*** No hay una sola respuesta, pero podemos abordarlo desde tres diferentes enfoques.

La tecnología como aliada

Si bien antes del inicio del COVID19, la tecnología ya estaba transformando nuestros lugares de trabajo, con avances en automatización, inteligencia artificial y otras innovaciones, durante estos dos años la tecnología nos ha permitido implementar protocolos de salud para cuidar a los colaboradores, proveer eficiencias en actividades de riesgo y aprovechar la capacidad de las personas en proyectos de mayor impacto. Adicionalmente, la tecnología nos apoya

en la capacitación de las personas. Particularmente en DHL Supply Chain hemos mejorado nuestra oferta de aprendizaje en línea, lo que nos ha brindado un alcance significativamente mayor con enfoques consistentes de desarrollo.

Equipo de trabajo diverso e inclusivo

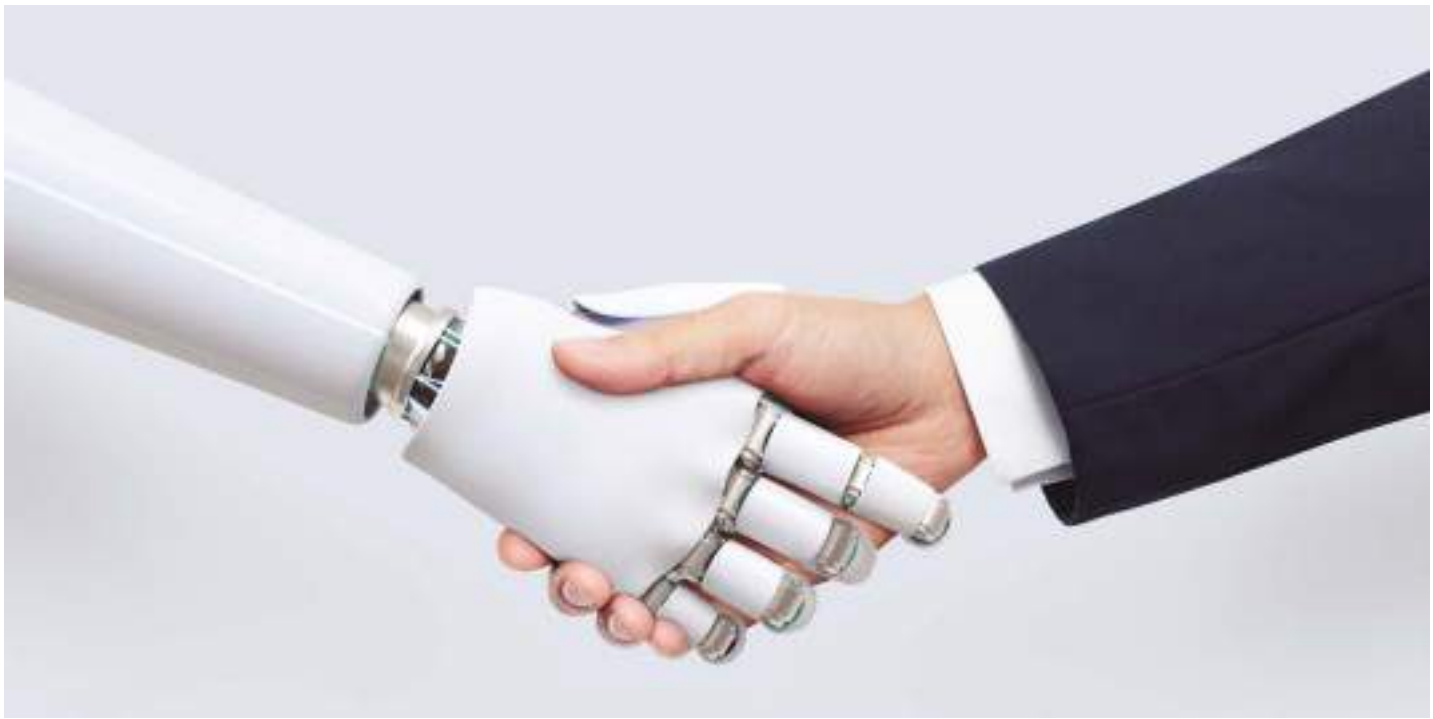
La diversidad es genuinamente una fortaleza pues cada persona brinda una perspectiva diferente, sin embargo, esta ventaja solo será aprovechada si realmente aseguramos que nuestros colaboradores sientan sinceramente que pueden aportar su verdadero yo al trabajo diario. Además, al brindar opciones de trabajo más flexibles, las empresas podemos llegar a nuevos grupos demográficos que anhelan ser parte de un proyecto y con ello generar un ingreso que se traduzca en bienestar. Al ampliar las oportunidades para una fuerza laboral más diversa y crear un entorno equitativo e inclusivo, las empresas pueden fortalecer significativamente su cultura.

El cuidado de las personas

La clave para potencializar el talento en la industria de la logística es el cuidado de las personas, brindarles estabilidad y la conexión con el propósito de sus acciones es fundamental, esto aunado a las ***oportunidades de desarrollo***. Por ejemplo, cuando una persona ingresa a DHL Supply Chain, ingresa a una compañía que brinda oportunidades de desarrollo, es así que, hoy gran parte de nuestros líderes en Perú iniciaron su línea de carrera en el primer peldaño operativo.

Cabe mencionar que la industria de la logística actualmente disfruta de una atención especial, con el crecimiento de nuevas oportunidades de negocio, los consumidores se han dado cuenta de la importancia de la cadena de suministro. Por lo que, en muchos sentidos, este es un gran momento para ser un profesional en nuestro sector y seguir transformando la vida de las personas.

> *“El punto medular para la evolución, es contar con un talento consciente del propósito y la trascendencia de sus acciones.”*



¿POR QUÉ DEBEMOS DARLE UN ENFOQUE HUMANO A LA AUTOMATIZACIÓN INTELIGENTE?

Incluso los robots más inteligentes necesitan personas inteligentes que los apoyen. Los procesos de adopción y adaptación de la automatización inteligente determinarán el éxito o fracaso del uso de estas nuevas tecnologías en las tiendas y retails.

Sergio Maldonado
Channel Account Manger Perú
Zebra Technologies

La automatización inteligente está transformando las operaciones del sector retail. Esta tendencia que comprende desde soluciones simples de captura automática de datos hasta soluciones de robótica está ayudando a mejorar la experiencia de compra de los clientes, tanto en línea como en tienda, así como a aumentar los ingresos de los negocios. También está impulsando la eficiencia de la mano de obra en múltiples procesos de la tienda, incluida la disponibilidad de inventario, el reabastecimiento, la gestión de pedidos, la gestión de precios, la comercialización y el surtido, y el cumplimiento de pedidos de comercio electrónico.

Sin embargo, los minoristas deben considerar los aspectos humanos, y el impacto, de esta tecnología innovadora si quieren aprovechar al máximo sus beneficios transformadores.

Preparar al personal de la tienda para la automatización inteligente

La razón principal por la que los empleados se resisten a la automatización inteligente, especialmente a la robótica, es porque temen que se reduzcan los puestos de trabajo. Sin embargo, es importante tener claro que ni los robots más inteligentes pueden reemplazar a las personas. En ese sentido, los ejecutivos del sector y los líderes de las tiendas, deben asegurarse de que los trabajadores perciban a la automatización como una herramienta y no como una amenaza para sus puestos de trabajo. Como con cualquier otro cambio, para hacer más sencilla su adaptación, la comunicación bidireccional es clave. ¿Tienen claro los empleados de su negocio cómo se pueden reestructurar sus roles? ¿Los gerentes de las tiendas saben qué esperar una vez que el sistema de automatización inteligente esté funcionando?

Por ello, es fundamental involucrar desde un principio a todas las partes interesadas en el proceso de adopción de un sistema de automatización inteligente como los robots, incluidos los

trabajadores de primera línea, y mantenerlos al tanto de los procesos de planificación e implementación para evitar los prejuicios e impulsar la adopción adecuadamente. A continuación, Zebra comparte cinco recomendaciones para su negocio, si está pensando o entrando al mundo de la automatización inteligente:

- Cree conciencia sobre la solución antes de que llegue a la tienda, para que las personas tengan tiempo de hacer preguntas y comprender cómo los empoderará en lugar de desmotivarlos. Reclute ejecutivos y otros líderes de confianza para hacer videos pregrabados sobre la solución y comunique los próximos cambios en las reuniones del equipo.

- Abrace el deseo de los empleados de participar en la implementación. Nadie sabe mejor que los propios trabajadores y próximos usuarios de la solución, si la tecnología los capacitará para trabajar de manera más eficiente y cómo lo hará. Formar una asociación de colaboración con los asociados desde el principio, permite la integración oportuna de sus comentarios y asegura su aceptación, lo cual es esencial para el éxito de la implementación.

- Mantenga a sus trabajadores informados del progreso y muéstreles cómo los robots redefinirán las operaciones de la tienda, así como sus funciones y responsabilidades. El conocimiento es poder; un ciclo de retroalimentación constante, también. Ofrezca a los empleados un contexto adicional detrás de los anuncios públicos. Proporcione fundamentos para las decisiones y la dirección que desea que tome la automatización.

- Demuestre cómo sus trabajos se volverán más fáciles o significativos. Muchos trabajadores disfrutarán de un trabajo más interesante y satisfactorio como resultado de la automatización inteligente. Haga agradable el proceso de adopción implementando programas de reconocimiento y recompensa, y ofrezca programas de capacitación y desarrollo de habilidades que les permitan experimentar mejor los resultados del cambio.

- Use métricas para medir el desempeño, tanto del personal como de la tienda, en relación con el uso de las nuevas tecnologías. Celebre las victorias rápidas para generar impulso, pero recuerde a todos que esto es un maratón de constancia, no una carrera de velocidad.

Ayudando a los compradores a dar la bienvenida a la automatización

Es posible que la automatización inteligente llegue a ser muy visible en el frente de la tienda, ya que, en negocios desarrollados, un robot móvil, como el EMA de Zebra, puede llegar a recorrer los pasillos verificando el inventario en los estantes, mejorando la integridad de los precios o mejorando la gestión de la comercialización y el surtido.

Por lo tanto, es fundamental considerar el impacto en los compradores. Los clientes deben conocer las tecnologías que se utilizan para ofrecer una experiencia sin tropiezos y atractiva en la tienda y en línea. Les beneficia a ellos, y al negocio, comunicar las formas en que la automatización inteligente, incluidos los robots, garantizan que el producto correcto esté en el estante y que los artículos estén disponibles cuando se necesiten. Si los clientes perciben que la marca está haciendo un esfuerzo adicional para agilizar el reabastecimiento de los estantes, acelerar el cumplimiento de los pedidos y liberar la carga de los trabajadores para que lo ayuden de otras maneras, tal y como eliminar colas o atender más clientes, confiarán más en el negocio y pensarán que deben comprar más en esa tienda.

De igual manera, es recomendable capacitar al personal sobre cómo interactuar al mismo tiempo con los clientes y con los robots u otros sistemas de automatización. Por otra parte, la comunicación clara y visible a los clientes y trabajadores es fundamental. El negocio puede hacerlo colgando letreros en toda la tienda y enviando múltiples mensajes que creen conciencia sobre las nuevas tecnologías entre los compradores. Sin duda, la tecnología se hará interesante para los clientes y se podría asegurar que la mayoría de las personas abrirán y leerán un anuncio enviado por correo electrónico o una notificación de aplicación, que exhiba a sus nuevos amigos automáticos en su viaje de compras.

DIGITALIZACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO

La llamada "revolución industrial 4.0" ha obligado a la digitalización de las cadenas de suministro y logística

En los años 90, internet permitió revolucionar las cadenas de suministro y logística. Un pequeño porcentaje de empresas priorizaron la digitalización, siendo capaces de tomar decisiones arriesgadas, lo que les permitió, a corto plazo, apoderarse del mercado global digital.

En la actualidad, la llamada "revolución industrial 4.0" ha obligado a la digitalización de las cadenas de suministro y logística. Aquellos negocios con la suficiente visión y capacidad para prepararse y asumir el cambio han sobrevivido, dejando atrás a los que no lograron adaptarse a las nuevas normas de juego.

La transformación de una cadena de suministro y logística, desde un 'modelo antiguo' hacia uno digital, requiere una organización estricta. Es un gran esfuerzo a nivel humano, con la facilidad de requerir bajos costos operativos. La recompensa de lograr este cambio es la apertura hacia un negocio global, donde las posibilidades crecen exponencial y proporcionalmente con la capacidad del equipo de trabajo disponible.

Etapas para lograr una transformación exitosa en las cadenas de suministro

Los hábitos de compra del consumidor actual y las dinámicas del propio mercado están forzando a las empresas a introducir cambios sustanciales en sus cadenas de suministro, ya que los modelos tradicionales muestran claras deficiencias para garantizar la experiencia de compra del cliente omnicanal. En ese sentido, repasamos las etapas para lograr una transformación exitosa en las cadenas de suministro:

Crear un modelo de negocio automatizado. El negocio digital se caracteriza por ser una oferta o un servicio altamente personalizado para el cliente. Además, debe ser flexible, integrado y estar coordinado en tiempo real con la cadena de abastecimiento completa. También, debe tener capacidad para movilizar todos sus productos a cualquier parte, en cualquier momento, además de poder analizar un enorme caudal de información y datos.

Desarrollar la analítica. Para materializar las virtudes del Big Data, es necesario incrementar el volumen de información procesado. Para ello, se debe implementar nuevas tecnologías que faciliten la planificación de la demanda, presentando los grupos de datos de forma estratificada y ordenada. En ese sentido, se logrará diseñar estrategias en base a la serie cronológica obtenida, específicas a cada segmento.

Evaluar proactivamente la tecnología. La evaluación proactiva de la tecnología requiere una actualización constante del software de servicios en base a las necesidades del mercado. Cada aplicación o paquete informático que es lanzado debe evaluarse para conocer sus especificaciones. Usualmente, esto no implica mudar de tecnología inmediatamente. Sin embargo, el objetivo es estar listos para la evolución cuando una novedad significa mejoras.

Implementar robótica en almacenes

Actualmente, la utilización de robots industriales está asociados a sistemas de inteligencia artificial que permiten manejar variables más complejas. Por ello, un robot inteligente logístico puede aprender y ejecutar nuevas tareas en las que anteriormente se necesitaba asistencia humana.

Este avance tecnológico a obligado que muchas corporaciones modernicen y hagan más eficientes los procesos logísticos de los almacenes por medio de estas tecnologías que cada vez son más accesibles y se adaptan a operaciones de diferentes tamaños.

Entre sus principales beneficios, se identifica que disminuye los costos fijos de las empresas. Adicionalmente, mejora la gestión, logrando aumentar la eficiencia en un 20% y permitiendo mantener un 50% más de inventario en un almacén debido a los sistemas automáticos y a la presencia de un software especializado para el control y manejo de las mercancías.

Álvaro Ugarte, CEO de GoFlex

Panorama de la digitalización en Perú y perfil del consumidor

Para Álvaro Ugarte, gerente general de GoFlex, las soluciones disponibles que estén orientadas en digitalizar la cadena de suministro en el país deben contar con rigurosas especificaciones debido a que el mercado peruano es muy tradicional y a la vez muy exigente cuando busca servicios logísticos.

"*Lo primero que busca el consumidor peruano es confianza y flexibilidad de contratación, por lo que se asegura los detalles del servicio que ofrece la empresa, las condiciones del contrato y la reputación de la empresa. La búsqueda de proveedores tiende a ser muy exhaustiva*", indica el ejecutivo de GoFlex.

Según el último informe presentado por Baufest, consultora internacional en software, IT e innovación, las compañías peruanas aumentaron en más del 30% su inversión en transformación digital durante el último año.

Además, el estudio sostuvo que el aprovechamiento de los datos se convirtió en uno de los puntos clave en la agenda de los CEO´s y de los principales ejecutivos de las industrias, lo que los motivó a incrementar en más de un 30% su presupuesto para iniciativas con tecnologías como Big Data & Analytics, entre otras, según estudio de IDC Latinoamérica. Adicionalmente, las iniciativas que fueron incrementadas en prioridad fueron las relacionadas con la inteligencia artificial, ciberseguridad, machine learning, cloud y ciberseguridad.

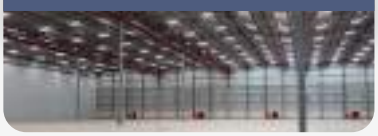
En definitiva, existe una oportunidad muy grande para las empresas peruanas en materia de digitalización de sus cadenas de suministro. El objetivo a mediano y largo plazo para las empresas peruanas será migrar hacia lo digital para competir directamente en el mercado latinoamericano y global.

Aldea Logística Global

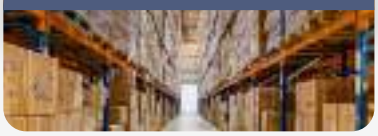
Condomin
ubicados e
VILLA E

SEGURIDAD CTTV 24/7

ALTO ESTÁNDAR CONSTRUCTIVO



ALTA DENSIDAD DE ALMACENAMIENTO



AMPLIO PATIO DE MANIOBRAS

SISTEMA CONTRA INCENDIOS

ÁREAS DE USO COMÚN

AGENDA TU CITA

953 561 389

CONOCE MÁ
www.alde

ios de almacenes
estratégicamente
EL SALVADOR

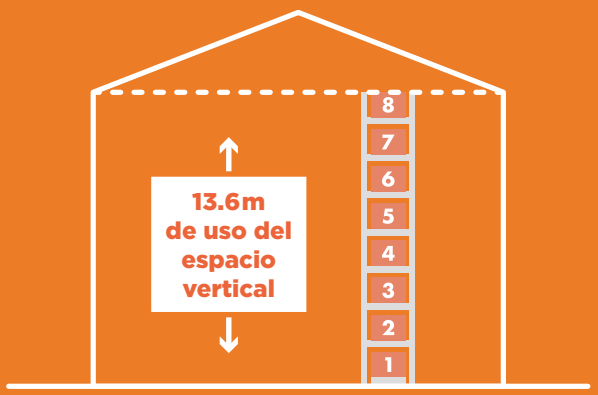
FORMATOS DE ALMACÉN DISPONIBLES

Alta densidad de almacenamiento

Simulación de paletas de 1.5 m de altura

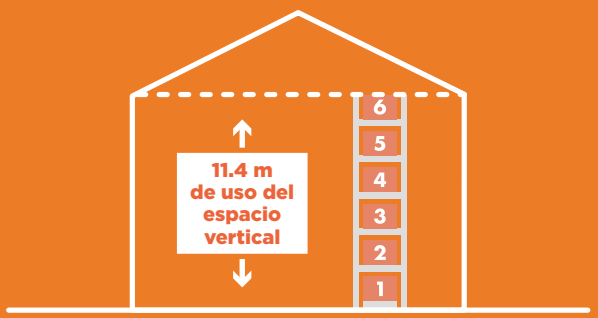
Almacén Prime 2

Aldea 6 y 7 (14.8m al hombro)



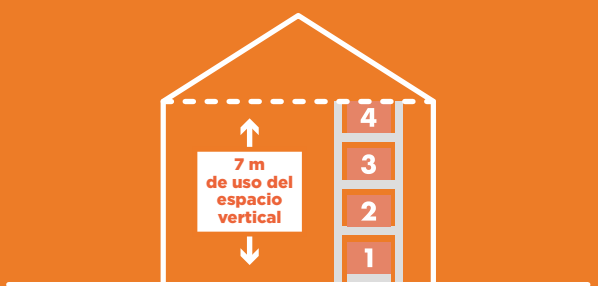
Almacén Prime 1

Aldea 1, 3, 4, 5 (12.4m al hombro)



Almacén Standard

Aldea 2 (8m al hombro)



ÁS DE NOSOTROS EN:

ealogistica.com.pe

COMPETENCIAS CLAVE Y HABILIDADES DEL PROFESIONAL EN EL SECTOR LOGÍSTICO

La pandemia ha provocado que numerosas empresas, en particular las del sector logístico, consideren incentivar e impulsar sus competencias digitales que no habían sido contempladas o se hallaban en un segundo plano.

La Transformación Digital se ha convertido en una necesidad para ser competitivos, innovadores y resilientes. En tal sentido, la competencia digital, las nuevas tecnologías y las competencias profesionales se convierten en una sinergia de gran valor, para trabajar los procesos logísticos de manera eficiente y sostenible a través del tiempo.

Tener profesionales con competencias fuertes en mitigación de riesgos y la habilidad de tener planes de contingencia para procesos riesgosos, son cruciales para el éxito de cualquier negocio. En los últimos años, las habilidades de negociación global se han vuelto mucho más demandadas por empresas.

Alejandro Luna, Manager - Supply Chain & Manufacturing Division en Michael Page, enumera cuáles son las competencias claves que el profesional del sector logístico debe tener:

Adaptabilidad. Si el COVID-19 nos ha enseñado algo es que los profesionales de compras y de cadena de suministro necesitan adaptarse para lidiar con cadenas de suministro globales, nuevas tarifas, eventos climáticos inesperados o acuerdos de comercio internacional renegociados.

Manejo de Stakeholders. Dentro de todas las posiciones que se reclutan, la competencia o habilidad que se encuentra con más frecuencia en los candidatos es el manejo de stakeholders y la habilidad de generar relaciones con stakeholders internos y proveedores externos.

Mitigación del riesgo. La mitigación del riesgo es un atributo importante para cualquier profesional de cadena de suministro. Ayuda a prevenir que un riesgo se transforme en un problema potencial que pueda afectar a toda la operación de la empresa e impacte de manera negativa en los resultados financieros.

Negociación - GLOBAL SOURCING. La negociación es un atributo clave para cualquier profesional de procura. Ser capaz de comunicarte efectivamente con stakeholders internos, proveedores, y terceros alrededor del mundo con el fin de lograr el resultado deseado.

Planeamiento IBP y S&OP. En los últimos 12 meses hemos visualizado un incremento considerable en los negocios de consumo masivo, los cuales han estado reclutando candidatos con una experiencia importante en IBP/S&OP, ya que estas empresas buscan optimizar el rendimiento del negocio y asegurar la colaboración activa de todas las áreas funcionales de la empresa.

Desarrollo de sistemas, Integración e Implementación. El desarrollo exitoso de sistemas y su integración es esencial tanto para la comunicación B2B así como para la comunicación interna en cualquier negocio. Concretar los proyectos de integración en el corto plazo mejora la tasa de éxito.

El área logística ha pasado de ser un área de soporte a ser un área core de la mayoría de negocios en los últimos años; no solo por los sucesos que se han dado a nivel mundial sino como una tendencia que se viene dando hace ya algún tiempo.

Y así como la cadena de suministro ha ido tomando mayor relevancia, los profesionales de esta área también han tenido que ir incorporando una serie de habilidades tanto blandas como técnicas para seguir siendo competitivos en el mercado.

La cadena de suministro de hoy requiere profesionales con nuevas skills, desde un mindset de omnicanalidad, hasta el uso de tecnologías de la información disruptivas y habilidades de relación interpersonal a todo nivel en la organización.

Alejandro Luna, Manager - Supply Chain & Manufacturing Division en Michael Page

¿Cuál es el perfil del profesional?

- Perfiles especializados en Omnicanalidad desde el lado de cadena de suministro y distribución.
- Perfiles especializados en Compras y Sourcing Global
- Perfiles especializados en Integración de procesos y sistemas.
- Perfiles especializados en S&OP (IBP) planeamiento.

Los profesionales más buscados para este 2022...

- Profesionales que hayan demostrado habilidades de flexibilidad y resiliencia suficiente y la capacidad para adaptarse y ajustarse rápidamente a los cambios que se dan en el mercado.
- Profesionales que sean capaces de utilizar la tecnología para ayudar a reducir los costos operativos, de proveer visibilidad y de diversificar la forma en la que se satisfacen las necesidades de los clientes.
- Profesionales con la capacidad de adaptarse a las operaciones e impulsar mejoras relevantes a partir de los datos procesados.
- Profesionales que comprendan que la gestión de flotas y de las redes de la cadena de suministro deben responder a los crecientes requerimientos de los clientes.
- Profesionales capaces de generar colaboraciones y asociaciones con proveedores, y el monitoreo continuo de riesgos con la finalidad de eliminar el riesgo en la cadena de suministro.

REFLEXIONES SOBRE LOS PRONÓSTICOS DE LA DEMANDA

Michael Zelada
Especialista en optimización, simulación y analítica de cadenas de suministros

Es difícil no sentirse atraído por los modelos de pronósticos, el solo hecho de saber que con un pronóstico "*perfecto*" se reducen los inventarios de seguridad, los saldos y la necesidad de hacer rebajas y descuentos, hacen que estos modelos sean muy interesantes. Se optimizan los espacios en vitrina y piso por el hecho de necesitar menos stock. Los movimientos de materiales son mínimos: los necesarios, lo que impacta en reducir los costos de transporte, y lo que se pronostica incide positivamente en las ventas; es decir todo un elixir para los más esperanzados planificadores.

El remedio, al que hago mención, seduce a casi todos, sean fieles a los números o amantes de la intuición, los métodos de pronóstico atraen desde el primer día. Sin embargo esa ilusión se quiebra tan pronto se sienten obligados a dejar la silla esperando que se cumpla el modelo y advierten que el proceso de pronosticar parece ser un "*sano*" placebo.

Es hora de despertar!. La proactividad por "*cumplir con el pronóstico*" será la mejor forma para salir de ese vacío. Los siguientes pasos son los de siempre, dejar de creer ciegamente en las maquetas y confiar más en el esfuerzo conjunto del equipo, para que a finales de año, el pronóstico se convierta en una profecía autocumplida de la que celebraran haber "*acertado y cumplido*".

SOLUCIONES LOGÍSTICAS EFICIENTES

ENFOQUE EN EL CLIENTE

OFERTA PERSONALIZADA Y ALTAMENTE ESPECIALIZADA, ACORDE A LA NECESIDAD DE TU NEGOCIO

SEGURIDAD Y CONFIANZA

INFRAESTRUCTURA, EQUIPOS Y UN **CIRCUITO DE VIGILANCIA** CERRADO QUE GARANTIZAN LA SEGURIDAD DE TU CARGA

INNOVACIÓN

DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS QUE AGILIZAN TU OPERACIÓN

SOLIDEZ Y RESPALDO

MÁS DE **38 AÑOS DE EXPERIENCIA** EN EL MERCADO, CON LAS MÁS DISTINGUIDAS CERTIFICACIONES DEL RUBRO Y EL RESPALDO DE LA CORPORACIÓN FERREYCORP

NUESTROS SERVICIOS

DEPÓSITO TEMPORAL

DEPÓSITO ADUANERO SIMPLE

TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN

FARGO LINE
UNA EMPRESA FERREYCORP

EMPRESAS DEBEN ESTAR PREPARADAS ANTE CRISIS EN CADENA DE SUMINISTROS

La guerra iniciada por Rusia en Ucrania ha desencadenado una nueva crisis en la cadena de suministros por las limitaciones en el suministro de algunos insumos y el incremento agresivo en el precio del petróleo.

La guerra propiciada por Rusia en Ucrania ha generado -y sumado a lo ya vivido por la pandemia del covid-19- una nueva crisis mundial en la cadena de suministro cuyos efectos también han llegado al Perú. Este conflicto bélico está ocasionando ya dificultades en la disponibilidad de materias primas por un tema de escasez e incremento de precios de bienes e insumos.

"*Esta guerra va a impactar fuertemente, sobre todo, en lo que es la industria de materias primas para producir alimentos; en Perú somos muy dependientes de las importaciones, por ejemplo, de trigo, maíz y soya. Yo diría que ya se está dando un impacto de precios y abastecimiento en las fábricas que quieren hacer compras en este momento*", sostiene Patricia Marañón, especialista en supply chain y operaciones.

Esta situación podría agravarse si la guerra se prolonga más allá de marzo, obligando a incrementar los costos de producción. Cabe precisar que entre Rusia y Ucrania representan alrededor del 29% de la exportación mundial de trigo y un 19% de maíz, mientras que Ucrania se encuentra dentro de los 10 principales países exportadores de soya.

Igualmente, Fernando Ostolaza, experto en comercio exterior y supply chain, señala que esta guerra impacta por un lado en la parte industrial, pues restringe todo el mercado de importación de Rusia de productos como el petróleo, el maíz y otras materias primas "*que van a ser mermados en su abastecimiento en la cadena logística, y a la vez va a impactar en los hogares*", menciona.

Alto precio de combustibles

Ostolaza indica que este conflicto ha producido una fuerte alza en el precio del petróleo, lo que a su vez ocasiona una disminución en el intercambio de bienes.

Al ser Rusia uno de los principales proveedores de petróleo y de gas natural para Europa y otros países del mundo, este conflicto y los bloqueos que se le están imponiendo a causa de ello, están provocando una escasez mundial de petróleo y el consecuente incremento de su precio.

Desde que estalló la guerra, su precio se ha disparado a más de 100 dólares el barril llegando incluso a estar por encima de los 130 dólares, "*lo que se traduce en un incremento de combustibles que afecta al Perú*", menciona la especialista Patricia Marañón. "*Eso se ve reflejado, a su vez, en los precios de los alimentos, de los productos que importamos y también en los precios de todos los productos en el ámbito local*", comenta.

Este incremento de precios en los combustibles, constituye un aumento en los costos de transporte para las empresas. Al respecto, Marañón subraya que en una primera etapa las empresas, por lo general, no logran trasladar esos incrementos al usuario o a sus clientes. Sin embargo, añade, eso es por un corto tiempo, ya que "*tampoco pueden resistir ese impacto sobre sus ganancias ni trabajar a pérdida*", precisa.

Comenta que, en el corto o mediano plazo, lo que puede suceder es que terminen trasladando a sus clientes esos aumentos de sus costos, lo que traerá consigo el alza generalizada de precios e inflación en el país.

Fernando Ostolaza indica que, de prolongarse la guerra, podría haber una escasez de combustibles. "*Lo peor será la escasez de combustibles para las casas, como el GLP o el gas natural*", dice, y agrega que también se daría un aumento en el costo de la energía y un impacto en el abastecimiento de insumos de medicamentos.

Suma de crisis

Patricia Marañón, advierte que la crisis en la cadena de suministro ya había empezado hace 2 años con el surgimiento del covid-19 en todo el mundo. Producto de ello se cerraron o se redujeron las operaciones en las fábricas y se restringieron operaciones portuarias, inicialmente en China; luego este efecto se extendió a otras partes del mundo, se incrementaron las tarifas de los fletes marítimos, etc.

Fernando Ostolaza recuerda que la enorme alza de los fletes se dio en principio por la crisis del covid-19; importar de China costaba 1500 dólares el contenedor a mediados del 2020, "*y ahora un container de 20 pies está en 9 mil dólares. Y uno de 40 pies bordea los 11 mil dólares en estos momentos*", apunta.

Patricia Marañón menciona que el suministro mundial de chips, por ejemplo, fue uno de los más perjudicados por esta crisis pandémica.

"*A este tema de desabastecimiento básicamente por la capacidad de producción de los fabricantes de chips, se suma el hecho del aumento de su demanda; eso hace que todas las empresas o industrias que requieren estos componentes electrónicos, por ejemplo, para los smartphones, computadoras y toda la maquinaria y equipos electrónicos, tengan problemas de abastecimiento*", dice.

Refiere que las empresas ya tenían previstos o contemplados los problemas que se dan desde hace 2 años por efecto de la pandemia, que aún siguen golpeando; es decir, "*la escasez de los contenedores y el alza en la tarifa de los fletes; sin embargo, el tema se ha agravado por el conflicto entre Rusia y Ucrania, un evento no previsto*", añade.

En este escenario, la lección que deja tanto la crisis del covid-19 como

la guerra entre Rusia y Ucrania, es no depender tanto de un país o de un mercado, como por ejemplo se da actualmente con China y Rusia para ciertos insumos. Es por ello que hoy las empresas lo que están haciendo "*es buscar suplantar el mercado ruso por otros mercados…, o buscar nuevas alternativas para importar insumos de otras partes que no sean de Asia*", dice Fernando Ostolaza.

Recomendaciones

La especialista en cadena de suministro Patricia Marañón, sostiene que, este tipo de crisis que se está dando deja como lección que las empresas deben estar cada vez más preparadas para minimizar los impactos de los riesgos asociados a sus cadenas de suministro. Recomienda, por ejemplo, revisar las fuentes de suministro y trabajar sobre una base de análisis de riesgo.

Apunta que cada industria es particular y tiene riesgos asociados distintos, pero que "*es importante empezar a ver las cosas con otra perspectiva, no solamente consolidar nuestras compras en una sola fuente de suministro, que podría ser la más económica, sino empezar a trabajar en planes de contingencia y en tener más de una fuente de suministro identificada, precisamente para poder resolver estos temas*", menciona.

Asimismo, indica que las empresas deben pensar en revisar sus stocks de seguridad y sus políticas de inventario, para tener un balance entre los costos y la disponibilidad de inventarios.

"*No tener inventario, puede ocasionar perder ventas o perder clientes porque va a haber otro competidor en el mercado que sí pueda atender las necesidades de los clientes, que es lo que muchas veces pasa*", señala Patricia Marañón.

Resalta, además, la importancia de que las empresas piensen en ser cada vez más eficientes, "*porque la eficiencia es la que nos ayuda precisamente a reducir los costos a través de mejorar nuestros procesos*", dice.

Planificación

El experto en comercio exterior, Fernando Ostolaza, recuerda que la campaña por el Día de la Madre no se verá afectada porque las empresas ya deben haber planificado la importación de cualquier tipo de material que tiene impacto para esta celebración. "*La planificación debe haberse dado 6 meses antes*", indica. Resalta la relevancia de la planificación igualmente para otras campañas, como Fiestas Patrias, por ejemplo.

"*La época del colegio se previno también; vemos bastantes cosas para el colegio porque eso debe haber llegado a finales de diciembre o principios de enero*", apunta.

En esa misma línea, Patricia Marañón destaca la relevancia cada vez mayor de los profesionales en logística y cadena de suministro, cuyo papel está cobrando gran protagonismo ante situaciones que ponen en crisis la cadena de suministro.

Al respecto, comenta que hoy en día una de las caracterísitcas, que debe tener un profesional que está liderando equipos en logística, "*es tener una visión general del negocio y una visión amplia del mercado; además de tener, liderazgo para hacer que las cosas se hagan. Pero, también, se requiere profesionales que estén pensando en mejorar procesos, en incorporar tecnologías; eso es importante para atender estos nuevos retos que está demandando actualmente el mercado*", subraya.

Tecnologías

De otro lado, Patricia Marañón también recomienda invertir en ciertas tecnologías que permitan ser mucho más eficientes y lograr costos logísticos menores, lo cual ayudará a ser más competitivos en el mercado.

"*Por ejemplo, tener un buen manejo de la data para poder tener visibilidad a lo largo de la cadena de suministro y poder tomar decisiones rápidas ante cualquier cambio que se presente en el mercado o en las condiciones existentes*", precisó.

Asimismo, añade, incorporar tecnologías que permitan hacer más eficientes las operaciones, como por ejemplo tecnologías en el almacén para hacer más rápidos y con menos errores los procesos de picking, disminuyendo los tiempos en los ciclos de despacho de productos.

"*Tecnologías como almacenes verticales, sistemas Put to Light para los procesos de picking; tener definitivamente un WMS, un TMS que nos permita tener un control exhaustivo tanto de las operaciones de almacenamiento como de transporte*", precisa.

Patricia Marañón, especialista en Supply Chain y operaciones

Fernando Ostolaza, experto en comercio exterior y Supply Chain

AMERICA LOGISTICA GROUP

...Logistica para el cliente

SGS HOMOLOGADO

Freight Forwarding

Agente de Carga Internacional
(FCL, LCL) aéreo, marítimo, terrestre.

Transporte Total

- Transporte con cadena de frio (BPDT)
- Transporte de carga general (FCL, LCL)
- Transporte MatPel
- Transporte Carga Dimensionada (Proyectos)
- Distribución Física
- Transporte Fluvial

Almacén y Gestión de Inventarios

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:

- **AL 01:** Belisario Sosa Peláez 1055, Lima (2000 m²)
- **AL 02:** Av. Belisario Sosa Peláez 1023, Lima (2000 m²)
- **AL 03:** Calle Antenor Orrego 2188, Lima (9000 m²)

www.americalogistica.pe

Central Telefónica:
335-4109

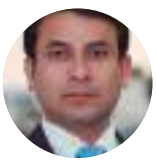
LOGÍSTICA INTERNACIONAL: LA IMPORTANCIA DE LOS OPERADORES LOGÍSTICOS PARA EL SECTOR

Nos encontramos aún en un contexto complejo referenciado no sólo por una situación post pandemia, que sigue generando retos relacionados a las nuevas formas de operar y a las capacidades de adaptación de las compañías logísticas, sino también por la situación de los conflictos bélicos recientes que indudablemente afectarán los flujos regulares de mercancías.

Según información de la Asociación de Exportadores (ADEX), la pandemia en un inicio redujo aproximadamente en un 20%, las importaciones peruanas, comparadas las importaciones peruanas comparadas con el mismo periodo del año anterior (Jun. ´19 vs. ´20). En el primer trimestre del 2021, y con los nuevos patrones de consumo, es que inicia la recuperación de las importaciones peruanas en 3.5% por encima de lo importado en el mismo período (US$ 7,265 millones) teniendo a China como el principal proveedor, seguido por EE. UU., Brasil y México. Si hablamos del año completo, la suma supera los USD 50.8 millones, valor histórico que implicó un crecimiento de 40,7 % frente a 2020 (USD 36.1 millones) y de 19,9 % comparado al 2019 (USD 42.4 millones).

Sin embargo, aún existe incertidumbre, tanto por el contexto local como internacional. En enero del 2022, las importaciones peruanas crecieron un 34.2%, alcanzando US$4,6 (récord para dicho mes en los últimos 20 años). Cristian Sotomayor, Especialista en Logística, nos da su visión respecto al papel que juegan los Operadores Logísticos y el impacto que están teniendo en el sector.

En ese contexto, todos los operadores logísticos juegan un papel importante, ya que son ellos los que están al pendiente de lo que ocurre en el día a día y también sobre los cambios o tendencias que se den en el sector. En línea con ello, Cristian Sotomayor, especialista en logística nos responde preguntas referente a los operadores logísticos y su impacto en el sector.



Cristian Sotomayor,
Especialista en Logística

¿Cuál es la importancia que tienen los operadores logísticos?

Son vitales para alcanzar mayores niveles de especialización logística. Los operadores logísticos son fuentes de recolección de buenas prácticas y alineado a esto proporcionan mayor agilidad a las compañías al permitir que se dediquen a su core business.

¿Qué ventajas representa para una compañía, el contar con un Operador Logístico?

Un operador logístico experimentado permite a la compañía contratante enfocarse en su core de negocio dejando las complejidades logísticas a los operadores especializados. El operador logístico debe ser capaz de entender la necesidad del cliente y desde su rol proponer y aportar activamente acciones que acompañen las metas de crecimiento, logrando esto a través del expertise e información que continuamente captura en campo.

¿Cuál es la tecnología de punta que hoy utilizan los operadores logísticos?

Cada vez son más las soluciones tecnológicas enfocadas a la logística y a cada uno de los procesos que participan en ella. Así, podemos encontrar por ejemplo en el transporte dispositivos de telemetría que ayudan a predecir comportamientos de manejo para lograr eficiencias en uso de combustible, prevenir accidentes, aumentar la vida del vehículo, etc; o por otro lado en los almacenes, podemos contar con procesos de inventariado realizado por drones, con un nivel de precisión cada vez mayor.

¿Qué relevancia tiene la tecnología para los operadores logísticos hoy en día?

Es de suma importancia contar con herramientas tecnológicas que se adecuen a la medida del core de servicios. Esto asegurará, no sólo un servicio correcto de cara a los clientes, sino que además, aportará en los procesos administrativos y de control que se producen en el back office. Una herramienta debidamente desplegada ayuda a capturar eficiencias que contribuyan con los ratios de rentabilidad.

¿Los operadores logísticos en el Perú están preparados para una alta demanda de importaciones de las empresas?

Después de la situación COVID de Enero de este año, aún existen dificultades para soportar la alta demanda de importaciones, lo que complica mucho más el flujo.

El sistema logístico está preparado para soportar cierta volatilidad en los volúmenes y es tarea de los operadores mantenerse en constante búsqueda de alternativas que minimicen el impacto generado por la escasez de recursos, en picos más abruptos como los de cierre de año por ejemplo.

El reto, no sólo es poder gestionar la logística del 100% del volumen, sino también, asegurar los tiempos para poder llevar las entregas a los clientes finales según las expectativas, esto implica una coordinación fina cada vez más entre las distintas áreas de planificación, como ejecución.

Respecto al estado y construcción de carreteras, ¿Cómo podemos superar ésta situación que muchas veces genera dificultades a la hora de entregar los pedidos?

La falta de una adecuada infraestructura causa mayor desorden y retrasos en la logística. En ese contexto es más importante aún trabajar con las situaciones que sí controlamos para soportar a las que no. Por ejemplo, una correcta planificación en tiempos de salida, tránsito y retornos suma mucho a la hora de hablar de tiempos. Encontrar nuevas maneras de distribuir a través de centros de cross docking urbanos para reducir la cantidad de traslados hechos en vehículos de mayores dimensiones o contar con plan de rutas alternas son gestiones que ayudan también a mitigar la falta de infraestructura.

SLI GROUP Y SU AMPLIA EXPERIENCIA EN DISEÑO, FABRICACIÓN Y MONTAJE DE SISTEMAS DE ALMACENAJE

Con 10 años en el Perú y más de 40 en Chile, la compañía cuenta con diferentes productos y servicios de alta calidad en el mercado nacional e internacional.

SLI GROUP nació de la unión de dos importantes marcas en Chile: Tamegal, un fabricante de sistemas de almacenaje con 40 años de experiencia, y Servylog un integrador y desarrollador de ingeniería de sistemas de almacenaje. Ambas empresas, por separado y ahora como SLI, han desarrollado importantes proyectos en Latinoamérica en variados rubros destacando el retail, agroindustria, minería, operadores logísticos, alimentos y bebidas, dentro de los cuales se destacan los 15 locales de Sodimac, cámaras frigoríficas para Pedregal, bodegas de repuestos para Komatsu Cummins, entre otros. Ambas empresas muy reconocidas en el mercado chileno y con mucha experiencia en sistema antisísmicos.

SLI GROUP tiene como principales valores la calidad, servicio, experiencia e innovación, características que le impulsan a seguir creciendo año tras año en el mercado. Por esta razón, han aumentado la capacidad de su fábrica con maquinaria de última generación, para así poder atender la demanda de los mercados donde, SLI Group, mantiene presencia desde hace varios años, como es el caso de Perú, donde se encuentra presente desde hace más de 10 años.

La compañía, a través de sus múltiples soluciones y sistemas, busca brindar a sus clientes el mejor producto y servicio,

con precios competitivos, empleando materiales y procesos certificados. Se enfocan de manera especializada, en el diseño de las estructuras, reemplazando los encastres (Conexión Viga Pilar) o uñas, que normalmente se fabrican en el mercado peruano, por un sistema de conexión apernado, que tiene una mayor resistencia y mejor comportamiento estructural ante un evento sísmico. Esto hace que los materiales en diseño, sean totalmente diferentes a la competencia. Las conexiones apernadas y la gran variedad de pilares omega que ha desarrollado SLI Group, en diferentes desarrollos y espesores, aseguran una mejor resistencia y una estructura totalmente antisísmica.

SLI GROUP cuenta con diferentes servicios y productos que se adecuan a la necesidad de cada cliente:

Servicios y productos

1. **Ingeniería de Proyectos.** El departamento comercial y de proyectos realiza una asesoría personalizada para cada cliente, recomendando la mejor opción que se adapte a las necesidades concretas del proyecto a ejecutar.

2. **Diseño y fabricación.** SLI Group cuenta con un departamento propio de ingeniería y desarrollo, con profesionales de alto nivel y vasta experiencia en el rubro, quienes trabajan en el diseño del proyecto, planos y la solución de almacenaje que se requiere. Considerando que la gran mayoría de clientes tiene una idea que muchas veces no es funcional, la compañía toma parte para asesorarlos, desde el punto técnico que incluye un riguroso estudio de cálculo estructural, respaldado en softwares especializados y diferentes ensayos de partes y piezas en su propio laboratorio y otros entes certificadores.

3. **Montaje.** Cuenta con un equipo de profesionales altamente capacitados y con gran trayectoria. Se enfoca en gran escala en la seguridad ocupacional. Todos los equipos de montaje

> *"SLI GROUP tiene como principales valores la calidad, servicio, experiencia e innovación, características que lo impulsan a seguir creciendo año a año en el mercado."*

(Izq) Denis Vallejos, gerente general de SLI Group Perú y (der) Edwin Vallejos, asesor de ventas de SLI Group Perú.

cumplen con los requisitos establecidos por Ley para garantizar el correcto ensamblaje con la seguridad que estos montajes requieren y que no sucedan accidentes laborales. Todo esto permite entregar los proyectos en los plazos establecidos con el cliente. SLI Group cuenta con un equipo multidisciplinario de profesionales en terreno como ingenieros de obra, supervisores, prevencionistas de riesgo, y especialistas en montaje con vasta experiencia, que, apoyado en una flota de vehículos propios, aseguran poder tener un servicio de alta calidad, lo que ha caracterizado a la compañía durante todos sus años de operación.

4. **Mantenimiento.** SLI Group, brinda mantenimiento preventivo y correctivo a todos sus productos. En ese sentido, recomienda a sus clientes, que tengan racks en sus almacenes y que realicen el mantenimiento a sus estructuras cada año, solo así podrán garantizar el correcto funcionamiento de sus racks y asegurar la continuidad de sus operaciones.

Dentro su gama de productos se encuentran los Racks selectivos, Racks acumulativos, Racks picking, Racks selectivos con entrepiso, Racks dinámicos, Cantiléver, Estantería de Ángulo ranurado; también cuentan con la línea semiautomática de carros satelitales denominados AUTOSAT, diseñada para el almacenamiento intensivo de paletas de profundidad múltiple, optimizando los espacios y permitiendo una mayor capacidad de almacenamiento.

Respecto al mercado peruano, en el año 2021 y lo que va del 2022, se ha visto un aumento de requerimiento en sistemas de rack selectivo; se trata de un sistema de palatización frontal de tipo FIFO, que permite el acceso directo a cada pallet y es modificable de acuerdo a necesidades específicas. Este tipo de racks es el más usado en varios países, dado que permite una flexibilidad en la operación.

Otro sistema que presenta una gran demanda son los racks acumulativos (drive-in), en donde se han desarrollado varios proyectos con un sistema auto soportado que tiene como grandes ventajas la rápida ejecución y el ahorro en la construcción del almacén.

> *"La compañía cuenta con la línea semiautomática de carros satelitales denominados AUTOSAT, diseñada para el almacenamiento intensivo de paletas de profundidad múltiple, optimizando los espacios y permitiendo una mayor capacidad de almacenamiento."*

Perspectiva

SLI GROUP, tiene como objetivo a nivel nacional, atender los problemas de almacenamiento que tienen muchas empresas. Para ello, el personal de venta está recorriendo las distintas ciudades del país visitando a clientes potenciales, a quienes se les ofrece, un asesoramiento completo y personalizado, asimismo otorgando un seguimiento de calidad a los proyectos que han venido trabajando.

"*Como compañía presente en Chile, Perú, Bolivia y Centroamérica queremos seguir atendiendo todo tipo de proyecto desde el más pequeño al más grande. Para nosotros, es muy importante la opinión de nuestros clientes, pues es el mejor referente de un producto o servicio. A pesar de la coyuntura actual, prevemos un crecimiento importante en ventas para este año; ya que, a diferencia del año pasado, muchas más empresas nos van conociendo*", menciona Denis Vallejos, gerente general de SLI GROUP PERÚ.

SLI GROUP, planea a corto plazo tener un stock importante de materiales, en su almacén ubicado en la capital, a fin de que se pueda mejorar cada día, los tiempos de entrega y, a su vez, atender a todo tipo de proyectos, ya sean pequeños, medianos o de gran envergadura.

> *"Para nosotros, es muy importante la opinión de nuestros clientes, pues es el mejor referente de un producto o servicio.*
>
> *Denis Vallejos - Gerente General de SLI GROUP PERÚ"*

AMÉRICA LOGÍSTICA SIGUE CRECIENDO EN EL MERCADO PERUANO GRACIAS A SUS PRINCIPALES CLIENTES

La empresa América Logística, que está especializada en operaciones con cadena de frío, cada vez consigue un sólido crecimiento en el mercado logístico a través de sus múltiples estrategias que consisten en la innovación constante, el enfoque a las necesidades del cliente y la solución personalizada. Como parte de este logro, la compañía forma parte del equipo del Ministerio de Salud (MINSA) en la estrategia logística (Servicios de almacenamiento y transporte de vacunas contra el COVID-19). Además, en su cartera de clientes se encuentran MINSA, Cenares, La cadena de gimnasios SmartFit, Grupo Delosi (Starbucks, Pizza Hut, KFC, Pink Berry, Chilis, Burger King), Agility Logistics, Petrex, Nestlé, entre otros.

A pesar de la pandemia, la mencionada empresa se enfocó en la logística de distribución y almacenamiento con empresas del sector alimentos. Asimismo, también se orientaron en el sector

> “Los principales clientes de América Logística son Minsa, Cenares, SmartFit, Grupo Delosi (Starbucks, Pizza Hut, KFC, Pink Berry, Chilis, Burger King), Agility Logistics, Petrex entre otros”

salud, en el cual tuvieron una gran demanda para la distribución de medicamentos y vacunas, así como almacenamiento de equipos para combatir el COVID-19.

Para José Ferril, Gerente General de América Logística Group, el propósito principal es ingresar en el sistema nervioso de sus clientes de tal forma que, al surgir una necesidad logística, apuesten por la compañía, quienes están dispuestos a brindar una respuesta oportuna y el mejor servicio al cliente, por ello, el lema que los caracteriza es "Logística para el Cliente"

"*Agradezco a nuestros clientes por haber confiado en nosotros en estos tiempos difíciles para todos. Asimismo, a nuestro equipo humano y a nuestros proveedores. Nuestro éxito, en estos últimos años, se los debemos a ellos*", manifestó.

> "Agradezco a nuestros clientes por haber confiado en nosotros en estos tiempos difíciles para todos. Asimismo, a nuestro equipo humano y a nuestros proveedores. Nuestro éxito, en estos últimos años se los debemos a ellos"

Para este año, América Logística se enfocará en crecer en sus operaciones de almacenamiento, y para ello ya cuentan con un nuevo almacén de 8000 m2 (AL 03) que estará ubicado en Lima Cercado, que ingresará a brindar servicios de almacenamiento en la Zona Sur (Lurín o Pachacamac). Finalmente, buscarán tener mayor participación en las operaciones de comercio exterior.

Los servicios que ofrece América Logística son:

- Servicios de Comercio Exterior
- Servicios de Almacenamiento y Gestión de Inventarios
- Servicios de Transporte Total (Carga General, MatPel, IQBF, Carga Dimensionada, Transporte Consolidado)
- Transporte y distribución con cadena de frío

Sobre la empresa

AMÉRICA LOGÍSTICA INVESTMENT S.A. es un Operador Logístico Integral, que brinda servicios de almacenamiento, distribución física por canales y Agente de Carga Internacional (Freigth Forwarding).

Cuenta con un servicio integral que incluye la gestión completa de importaciones, exportaciones, transporte de carga internacional, almacenamiento, gestión de inventarios, transporte de carga local y nacional, distribución física y un equipo de profesionales con vocación logística.

TRANSPORTES Y ALMACENES ¿CÓMO ENCONTRAR BUENOS PROVEEDORES?

¿Necesitas servicios de transporte para movilizar tu carga? ¿Tienes urgencias de transporte y no tienes como conseguir unidades de manera inmediata y confiable? ¿Necesitas espacio adicional para almacenar tu carga? ¿Traes carga de importación y buscas un depósito aduanero?

Alex Kudzuma
CEO de Anunalog

La gestión de transporte es un proceso fundamental y clave en la integración de los eslabones de nuestra cadena de abastecimiento y nuestros procesos logísticos internos, por lo que una correcta gestión de transporte es un factor diferenciador y fundamental. El no contar con un insumo, porque no había el transporte que lo lleve a nuestra planta de producción, puede parar toda la planta, o el no contar con un transporte para llevar el producto terminado a punto de venta, puede significar pérdidas enormes para la compañía. Entonces, ***¿cómo encontramos al transportista adecuado en un mercado que tiene más de 350,000 unidades de transporte entre tractos, plataformas, furgones, etc.?***

Lo primero es buscar transportistas formales, que hayan sido evaluados y ofrezcan un buen servicio de confianza.

Como sabemos, ***la economía peruana tiene un porcentaje muy alto de informalidad, que afecta al sector logístico y específicamente al servicio de transporte.*** En el Perú la informalidad del sector transporte es alta, bordeando casi el 36% del mercado. Se cree erróneamente que el usar servicio informal trae beneficios en costos, lo cual no es cierto, puesto que en un entorno informal puede laborar quien lo requiera, sin contar con la capacitación ni preparación para trasladar la mercadería, ***generando accidentes, daños de mercadería, sanciones, multas,*** además de no tener ningún respaldo jurídico sobre el bien trasladado, pudiendo generar grandes pérdidas.

Por otro lado, la gestión de almacenes puede convertirse en un dolor de cabeza o en nuestra ventaja competitiva. De nosotros depende conocer las diferentes opciones que existen en el mercado para encontrar la que mejor se adapte a nuestros requerimientos.

¿Cómo saber qué tipo de almacén es el que estoy buscando cuando existe más de 4.5 millones de m2 de almacenes?

Dentro del sector formal, existen diferentes tipos de almacenes con distintos niveles de servicio:

Almacenes en condominio que alquilan un espacio para que cada empresa inquilina maneje su operación con su propio personal y equipos.

Empresas de almacenamiento que brindan el espacio y el servicio de almacenamiento con infraestructura, equipos, personal y seguridad requeridos, pudiendo ofrecer además el servicio como centros de distribución. En este caso la almacenera se encarga de la recepción, storage, picking etc. que la operación requiera, bajo su responsabilidad.

Dark stores o fulfillment centers, que con el rápido crecimiento del e-commerce, se está generando también el crecimiento de estos almacenes que se caracterizan por espacios más pequeños pero preparados para atender picking unitarios en ventanas horarias mucho más reducidas.

Depósitos aduaneros que permiten recibir carga de importación sin pago de derechos arancelarios y que permiten la nacionalización y retiros parciales.

Depósitos temporales, que son almacenes de tránsito para mercadería que ingresa y sale del país, ubicados en zonas cercanas a puertos y fronteras.

Almacenes de frío, almacenes preparados para manejar carga congelada o refrigerada, que requieren mantener la cadena de frío con determinados rangos de temperatura y humedad.

Tomar servicios de almacenamiento informales, puede conllevar tarifas menores, pero ***tiene altos riesgos***, en caso de siniestros o de responsabilidades en caso de pérdidas o diferencias de inventarios.

Ante esta coyuntura, ***¿cómo encontramos transportes y almacenes formales de manera segura y rápida?*** Hoy para conseguir transportes, llamamos a nuestra cartera de transportes conocida, o pedimos referencias a colegas del sector, siendo esta generalmente bastante limitada. Gracias a la llegada de la tecnología, ***podemos ampliar la lista de transportes que hoy manejamos de manera exponencial***, teniendo todos los transportes que necesitemos en la palma de la mano, ***simplemente ingresando a una plataforma digital, recibirán ofertas de empresas de transporte formales de acuerdo a los requerimientos que ustedes hayan definido.***

En cuanto a almacenes, lo primero es tener en claro cuál es nuestra necesidad. Con esto definido, a través de una plataforma digital, en lugar de que ustedes tengan que buscar un almacén, los almacenes les envían sus ofertas de acuerdo a los requerimientos que ustedes hayan definido. Como verán esto se traduce en un significativo ahorro de tiempo y recursos para sus empresas.

> “La economía peruana tiene un porcentaje muy alto de informalidad, que afecta al sector logístico y específicamente al servicio de transporte.”

CUMPLIMOS 10 AÑOS COMPARTIENDO LOGÍSTICA

Janeth Hernández- CMO & CO Founder- Logística360

La logística, a través de los años, ha logrado calar de manera firme a todas las empresas que entendieron desde un inicio la importancia de brindar las mejores condiciones de calidad a sus clientes y el impacto en rentabilidad en el proceso de producción.

Desde hace un tiempo, la logística en las compañías se viene multiplicando, ya que, gracias a este proceso las empresas pueden darle mayor funcionalidad a su cadena de suministro, en especial para el comercio electrónico, una industria que llegó para quedarse, dado que ha ayudado en gran medida a mejorar la experiencia de compra de las personas.

A día de hoy, el factor logístico ya es indispensable para aumentar la competitividad en un mercado que cada día se encuentra en constante cambio, incluyendo al consumidor que cada vez es más exigente.

En ese sentido, para dar mayor visibilidad a este sector y presentar múltiples enfoques de una misma realidad, decidimos crear Logística 360, medio de comunicación especializado en el sector logístico, que inicia su andadura en Perú en el año 2012.

"Logística360 nació con la Revista, en la que se incluyeron contenidos con una visión más global, más elaborados, y esto se pudo lograr gracias a que uno de nuestros partners se encontraba en Europa, y fue así que nuestra primera edición salió en marzo del 2012. Logramos crear la mejor sinergia entre la información, nuestra audiencia y, por supuesto, nuestros clientes".

Hoy en día, las empresas necesitan adaptarse y ser flexibles para poder estar a la altura de los continuos cambios que experimenta el mercado. Cuando nacimos como revista, lo hicimos adaptándonos a lo que en ese momento pedía el mercado. En la actualidad, es necesario estar disponibles 24x7x365 y eso lo conseguimos a través de nuestros canales digitales.

Agradecemos el estar en tus manos. Nos hemos convertido en una vitrina a la que acuden las personas y empresas interesadas en noticias e información actualizada del sector logístico, y en la que también nuestros clientes encuentran oportunidades de negocio. Todos los artículos, notas, reportajes y entrevistas que presentamos han sido pensados y escritos para que los lectores, cuenten con las novedades del sector y vivan la experiencia junto a nosotros.

Nuestro compromiso es continuar por ese camino. Manteniendo la excelencia que nos ha convertido en líderes. Perú necesita tener información transparente, fidedigna y encontrar temas relevantes con información contrastada, eso es lo que ofrecemos y lo que nos mantiene en el mercado 10 años después de nuestra primera edición.

Todas las personas que formamos el equipo de LOGÍSTICA360 sentimos auténtica pasión por lo que hacemos, ya lo decía Steve Jobs: *"La única forma de hacer un gran trabajo es amar lo que haces".*

> "Nuestra página web tiene en torno a 45k visitas mensuales y su audiencia es internacional, principalmente Latinoamérica. El segundo país que más nos visita en este momento es México."

> "Entregamos 8000 ejemplares cada 3 meses, marzo, junio, septiembre y diciembre, y estimamos que una revista es leída por al menos 3 personas, por lo que nuestro nivel de lectores estimado es de 24,000."

SALUDOS PO
DÉCIMO AN

Nicolas Kunstmann
Commercial Director & Co-Founder
en Drivin

"Desde Drivin, enviamos un saludo especial a la Revista Logística 360 por sus 10 años de trayectoria. Felicidades a todo el equipo por su entrega, dedicación y la calidad de su trabajo. Son un medio relevante en la industria y es por ello que esperamos que sigan con su labor de mantenernos informados sobre lo que sucede con el sector logístico de Perú y la región, como también acerca de las tendencias de la industria."

Ing. Juan Carlos Rojas Coronel
Gerente General de AR Racking Perú

"Quiero expresar nuestro sincero saludo a Logística 360 por su 10° aniversario y por contribuir a difundir y fortalecer la logística en nuestro país. Debo destacar el profesionalismo y acompañamiento personalizado y continuo en el crecimiento de sus clientes, les dejo mi agradecimiento y un fuerte abrazo para todo vuestro equipo."

Juliana García
Managing Director de
Jungheinrich Perú

"De parte de la familia Jungheinrich queremos felicitar a la revista Logística 360 por cumplir 10 años siendo parte importante del crecimiento de la logística en el país, y por ser una de las ventanas que tenemos las empresas en este sector para llegar a nuestros clientes y hacerles conocer las soluciones que brindamos para satisfacer sus necesidades. Les deseamos los mejores éxitos, ¡Feliz décimo aniversario!"

Victor Ayvar
Gerente de marketing
Zapler

"Quiero agradecer la invalorable ayuda de LOGISTICA360 en estos 10 años de trabajo conjunto. Para Zapler, Logística360 es un aliado, con el que hemos ido progresivamente reforzando nuestras relaciones, siempre están dispuestos a ayudarnos en la difusión de nuestros servicios, y a potenciar nuestra comunicación. Aunque inicialmente, empezamos con nuestra línea de montacargas, en la actualidad, nos apoyan también con otras líneas de negocio: construcción, grúas, agricultura; y recientemente con TECPRO que es nuestra escuela de operadores, además de la línea de camiones. Gracias Logística360, gracias Janet, por tu apoyo tanto con la revista, como con los múltiples canales que manejan y que nos ayuda a que nuestra comunicación tenga un mayor alcance.
Feliz 10° Aniversario Logística360, estoy seguro que serán muchos más años trabajando juntos."

Jose Ferril
Gerente General en
América Logistica Group

"Un saludo grande a todo el equipo de Logística360 por sus 10 años. Hemos seguido a Logística360 desde sus inicios, y me complace ver cómo ha ido creciendo hasta convertirse en una publicación de lectura obligatoria en el sector logístico y en una plataforma necesaria para unir a todos los actores que participamos en la cadena logística. En estos años puedo afirmar que su trabajo ha contribuido también en el crecimiento de América Logística. Un reconocimiento de nuestra parte, que sigan los éxitos, el buen trabajo que vienen realizando y sobre todo, esa alianza que hemos construido que cada día se siga fortaleciendo."

OR NUESTRO IVERSARIO

Cristhian Cueva
Gerente de Equipos Industriales
Masa Equipos Industriales

"Envío un saludo muy especial a todo el equipo de Logística 360, quienes realizan un trabajo estupendo desde hace 10 años, promoviendo contenidos y conocimientos profesionales a nivel global de gran calidad. Feliz aniversario y espero que sigan empoderando la difusión de conocimientos logísticos con el gran profesionalismo que han demostrado todo este tiempo. ¡Muchos éxitos para todos sus proyectos!"

Oscar Sosa Matute
Director HPO y OFL

"Envío un saludo fraterno al equipo de Logística 360, quienes vienen haciendo un trabajo extraordinario desde hace 10 años, buscando difundir conocimiento actualizado, profesional y global; haciendo participar a los profesionales que están en el campo. Feliz aniversario y deseo que sigan difundiendo el conocimiento logístico con la pasión y profesionalismo que los caracteriza, muchas décadas más."

Alvaro Chinchayán
Country Manager
LatAm Logistic Properties

"Felicitaciones por los primeros 10 años de trayectoria revista Logística360, son un ejemplo de calidad, trabajo y persistencia. Muchas felicidades a todo su equipo por contribuir en mantener a toda la comunidad logística actualizada y más cercana. Que sigan los éxitos".

Juan Felipe Llona
Gerente de Desarrollo de Negocios
en BSF Almacenes del Perú

"En BSF valoramos el contenido de actualidad y de valor que comparten con nuestra comunidad logística en cada una de las ediciones de su revista. Como medio especializado y dentro de un entorno de rápidos cambios e innumerables fuentes de información, es una satisfacción enorme poder encontrar en un solo espacio material relevante sobre la situación de nuestro sector y mercado. 10 años de un sólido y gran trabajo; ¡felicitaciones a todos sus integrantes y especialmente a quienes estuvieron desde sus inicios!"

Miguel Ángel Bosio Valdivia
Director de APPROLOG y Secretario
Académico de la Carrera de Negocios
Internacionales Universidad de Lima

"Felicitaciones por su décimo aniversario a la revista Logística 360. Por su excelente aporte enlazando al mundo empresarial con el mundo académico y el sector gobierno; la famosa triple hélice de la dinamización en los países. Que continúe siendo referente en el quehacer logístico y el desarrollo de la cadena de suministro, aliado estratégico imprescindible en las actividades diarias de las empresas."

Johnny Delgado
Managing Director en Jas Perú

"¡¡¡Felicito a Logística 360 por sus 10 años!!!, medio de comunicación líder especializado en cadena de suministros; quienes mediante su información respecto del acontecer logístico global, nos permiten estar a la vanguardia en la gestión logística. ¡¡¡Que sigan los éxitos!!!"

SIL Barcelona

Comunid

EX

JUNTA DE EXTRE

202

31 Mayo - 2 J

LA LOGÍSTICA
Y DEL FUT

FERÍA LÍDER DE LOGÍSTICA, TRANSPORTE,
INTRALOGÍTSICA Y
SUPPLY CHAIN DEL SUR DE EUROPA

REGÍSTRATE GRATIS
HASTA EL 15 DE MAYO
www.silbcn.com

Organizado por:

ZF | CONSORCI barcelona ZONA FRANCA

EL VALOR DEL RFID EN LA LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN

- En el panorama global, Estados Unidos es el país que cuenta con la mejor infraestructura para el funcionamiento del RFID, debido a que cuenta con empresas como Walmart que atienden a un mercado de 350 millones de habitantes.

El proceso de identificación de objetos en el sector logístico ha sido una de las problemáticas más importantes a resolver. En la actualidad la tecnología más extendida para la identificación de objetos es la de los códigos de barras. Sin embargo, estos presentan algunas desventajas como la necesidad de presencia humana y la escasa cantidad de datos que pueden almacenar.

En ese sentido, el RFID (del inglés Radio Frequency Identification) se introdujo al mercado como una nueva tecnología de identificación que utiliza ondas electromagnéticas para transmitir datos almacenados en un microchip. Esta innovación se posicionaría como una de las principales soluciones para identificar, rastrear y gestionar productos, documentos, objetos, personas, sin contacto y sin la necesidad de campo visual.

Alrededor del mundo, las empresas buscan mejorar sus procesos, por lo que esta tecnología permite mejorar los tiempos en logística, aumentar la seguridad y ganar eficacia en las diversas etapas del proceso de adquisición de información.

La funcionalidad de la tecnología RFID, facilita la gestión y agrega valor a los productos y servicios. Los colaboradores que anteriormente se dedicaban a la identificación de productos mediante códigos de barra, pasarán a actuar en actividades que agreguen mayor valor, lo que tendrá impacto directo en los resultados de las empresas con mejoría en la productividad y atención al consumidor.

En el panorama global, Estados Unidos es el país que cuenta con la mejor infraestructura para el funcionamiento del RFID, debido a que cuenta con empresas como Walmart que atienden a un mercado de 350 millones de habitantes. Asimismo, Brasil se presenta como el mercado sudamericano más desarrollado, contando con fábricas que se dedican a elaborar etiquetados de RFID.

RFID vs Código de barras

Si bien ambas tecnologías son altamente utilizadas en la actualidad, existen características que las diferencian. En primer lugar, se identifica que el tiempo de uso del RFID es enormemente más rápido que el código de barras, ya que en un punto de venta, podemos leer cientos de productos en segundos, a diferencia de los códigos de barras, donde el trabajo es manual y con un gran margen de error.

En segundo lugar, el RFID permite almacenar datos de productos; enviar indicadores de humedad, temperatura y, combinada a un GPS, informar de la ubicación precisa. Esto consigue que el control de inventario sea mucho más eficiente y productivo en cuanto a data.

Por ejemplo, la tecnología RFID asociada a sensores de temperatura posibilita informar la temperatura en pequeños intervalos de tiempo para procesos de fabricación y logística de productos. En la industria de alimentos, puede funcionar el monitoreo de la temperatura de los bienes perecibles durante la distribución y la entrega, como forma de garantizar condiciones adecuadas de consumo.

Otras aplicaciones

La logística aplicada en los procesos de los aeropuertos supone una alta complejidad en sus sistemas. En ese sentido, una aplicación muy común la encontramos en la identificación de las maletas de viaje. La etiqueta RFID ubicada en el equipaje del pasajero logra relacionar al dueño de la maleta, su vuelo y su destino.

Esto permite evitar pérdidas y atrasos, además de aumentar la seguridad y agilidad en caso de operaciones de vuelo y redirecciones. Todo ello, va de la mano con los grandes beneficios del RFID, enfocados a flexibilizar y agregar seguridad en los procesos.

Conoce 10 beneficios principales de la tecnología RFID en la cadena logística:

1. Permite optimizar procesos de fabricación con el recibimiento automatizado integrado y planeado.
2. Facilita la producción personalizada de productos en las líneas de montaje.
3. Automatiza, controla y abastece stocks.
4. Registra automáticamente las entradas y salidas de materiales.
5. Optimiza la revisión de precios, ítems en falta, devoluciones y fecha de caducidad de los productos.
6. Agiliza y reduce errores en las entregas de pedidos de los clientes;
7. Acelera tiempos de espera en movimientos y ubicaciones de materiales.
8. Rastrea productos, personas, animales y objetos;
9. Garantiza la captura del chip RFID con grabación y registro de fecha y hora de la lectura.
10. Reduce la mano de obra para hacer el inventario de productos y materiales.

Adicionalmente, se considera que un manejo correcto de la tecnología RFID puede ser considerada un diferencial competitivo en la sustentabilidad de los negocios. Para ello, necesita de soluciones específicas en diferentes situaciones, como faja de radiofrecuencia, alcance, interferencia, barreras a las ondas de radio, compatibilidad de hardware y software, fuentes de energía y estructuras de códigos estandarizados.

Por su parte, existen algunos factores que pueden dificultar su uso. Tanto los obstáculos en la propagación de las ondas de radio y la presencia de metales, líquidos y el propio cuerpo humano, pueden afectar la distancia de la captura.

RFID con miras hacia el futuro

Para Roderick Stewart, especialista de STG Chile, el desarrollo de las telecomunicaciones y las soluciones "mobile" permitirán que la tecnología del RFID pueda controlarse en los teléfonos inteligentes.

"*Los avances en los celulares, sumado a la implementación de la tecnología 5g, lograrán grandes avances en la masificación del RFID. El hardware con el que se controlan los procesos puede ser sustituido por los teléfonos personales, lo cual va a generar que la tecnología sea más accesible para las empresas*", señala el especialista de STG.

Las pymes y el RFID

Stewart, indica que hoy en día los costos son mucho más accesibles y hay mayor variedad de ofertas y personalización del servicio para las necesidades de cada empresa.

"*Existen soluciones para ayudar precisamente a las startups, con la finalidad de que puedan crecer rápidamente sin afectar su presupuesto. Se segmenta conforme al volumen del negocio, cantidad de transacciones y, sobre todo, enfocándose en lo que se quiere controlar, ya sea venta, disponibilidad de stock en línea, entre otros*", agrega.

Finalmente, esta tecnología será aplicada efectivamente si se elabora un amplio proyecto, considerando todos los procesos involucrados, además de hacer este depurado antes de aplicar los tags en los materiales. Asimismo, es importante mantener una estandarización de hardware y software, procesos y estructuras de sistemas de informaciones para que exista escala necesaria y compatibilidad de sistemas.

La primera revista peruana de logística en formato digital

Desde hoy puedes descargar la primera edición de LOGISTICA 360 desde nuestra web:

www.logistica360.pe

LOGISTICA360
THE SUPPLY CHAIN MAGAZINE

BSF SE EXPANDE, ALCANZANDO A LA FECHA 600 MIL M2 CONSTRUIDOS DE ÁREA ARRENDABLE

Para el 2022, la empresa especializada en almacenes continuará ampliando su área construida en su Tercer Centro Logístico "Portada de Lurín Sur". Adicionalmente, y con esta ampliación incorporará en su portafolio naves de 10 y 12 metros. Su ventaja logística es la flexibilidad, y se centra en la posibilidad de "*prender y apagar almacenes ágilmente*" conforme se registra la demanda, atendiendo los requerimientos más estándares a los más exigentes.

A raíz del incremento del comercio electrónico en el Perú, catalizado en gran parte por la pandemia, la demanda por almacenes funcionales y bien ubicados ha aumentado en cierta medida. Según la Cámara Peruana de Comercio Electrónico, antes de la pandemia, solo el 1,5% de comercios vendía por canales digitales y en la actualidad, más del 5% ya vende por internet. Por ello, cada vez son más las empresas pequeñas, medianas y grandes que buscan mejorar su rentabilidad gracias al alquiler de almacenes en condominios o centros logísticos.

En ese sentido, es importante que el mercado peruano cuente con un jugador como BSF Almacenes del Perú, empresa pionera y líder en el alquiler de almacenes en el país que opera localmente desde el año 2009. Uno de sus principales diferenciales se basa en la construcción ininterrumpida y la cual se anticipa por lo general al incremento de la demanda, generando que siempre haya disponibilidad de bodegas y, por lo tanto, BSF tenga una oferta incomparable en términos de flexibilidad

En la actualidad cuentan con tres centros logísticos ubicados en Lurín y Villa El Salvador, con más de 415 clientes que arriendan espacios de una gran variedad de tamaño y bajo distintos formatos. Su modelo de negocio y economías de escala permiten a las empresas en general acceder a un sistema de alquiler único, seguro y eficiente, además de encontrar una oferta de importantes servicios complementarios.

Para el 2022, la empresa especializada en almacenes ampliará su área construida en no menos de 50,000 m2 en su tercer centro logístico. sobre un predio de 2.7 millones de m2. "*Si sumamos las áreas construidas*

> “Es probable que algunas empresas necesiten expandirse en altura, no solo en área. Por ello, procuramos la centralización de nuestro servicio logístico, evitando que las empresas inicien una operación en otro lugar.”

a la fecha entre Perú y Chile, estamos hablando de aproximadamente 2,7 millones de m2 de superficie arrendable de almacenes, lo que nos sitúa en una posición estratégica en el mercado”, afirma Juan Felipe Llona, gerente de desarrollo de BSF.

“*Esperamos seguir creciendo a tasas de doble dígito. Nosotros nos preparamos y trabajamos para que nuestro crecimiento sea sostenido. Para ello, debemos no solo activar 50,000 m2 de nuevos almacenes sino también ofrecer y colocar estos m2 en el mercado en tiempo récord*”, agrega.

Beneficios de contar con una gran capacidad de almacenamiento

Aprovechar oportunidades del mercado. Contar con grandes dimensiones de área permite que la empresa aproveche oportunidades de incremento de la demanda por diversos factores internos o externos a las empresas. “Nuestra idea es contar en todo momento con espacio para nuestros clientes y potenciales clientes con el objetivo de atenderlos con agilidad, de manera oportuna y con rapidez, siempre”, comenta Llona.

Flexibilidad de contratación. Por otro lado, la posibilidad de tener una gran capacidad de almacenamiento instalada y en desarrollo ha permitido que BSF sea flexible con sus clientes. Este factor se debe a que la empresa puede brindar una solución inmediata en un plazo mínimo de arriendo a un mes, para luego crecer gradualmente según la necesidad del cliente.

Fidelizar clientes. Desde el 2009, BSF inició operación con la construcción de sus primeros 80,000 m2 en Villa El Salvador. “Como pioneros de alquiler de almacenes, tenemos la ventaja de contar con grandes superficies para seguir construyendo, lo cual nos permitirá que cuando nuestros clientes crezcan, nosotros seamos capaces de satisfacer todas sus necesidades logísticas, presentes y futuras”, asegura el ejecutivo.

Asimismo, el especialista de BSF comenta **cinco beneficios de contar con un almacén para las empresas de cualquier tamaño:**

1. **Optimiza los recursos financieros.** Optar por alquilar un almacén es una decisión que trae un mayor retorno de la inversión frente al costo que implicaría invertir en la construcción de un almacén. De esa manera, las empresas pueden optar por aplicar sus recursos financieros a actividades relacionadas directamente con el corazón del negocio, con la reducción de los costos de mantenimiento, entre otros.

2. **Servicios complementarios.** Los centros logísticos ofrecen servicios complementarios que forman parte del alquiler del

almacén por m2, como áreas de pernocte, antepuerto, alquiler de montacargas, comedores, zonas de descanso y esparcimiento, salas de capacitación, tópico, estación de GLP, entre otros.

3. **Flexibilidad en tiempo y espacio.** Los condominios logísticos bien configurados cuentan con capacidad de terreno para su crecimiento, brindando una oferta de espacio que se ajusta permanentemente a las necesidades cambiantes del mercado, ofreciendo a los clientes almacenes de todo tamaño (desde 20m2) listos para operar.

4. **Ubicación estratégica.** Las zonas en las que se han desarrollado los condominios son bastante seguras y accesibles, especialmente por la mejor vialidad que ofrece el sur de Lima, ya que cuentan con una salida directa y descongestionada a autopistas como la Panamericana Sur, lo que reduce significativamente tiempos de tránsito y facilita la movilización de las mercancías.

5. **Seguridad**. Si bien se espera que el condominio sea un lugar seguro, no siempre es así. En BSF si podemos resaltar, al igual que lo hacen nuestros clientes, que el estándar de seguridad es único.

Nuevas naves de 10m y 12m

Las empresas buscan centralizar sus servicios logísticos en un solo lugar. Esto lo entiende bien BSF, por lo que este año ofrecerán nuevas naves de mayor altura, con la finalidad de completar el ciclo completo de vida de algunos de sus clientes. "*Nuestro objetivo es que resuelvan todas sus necesidades en casa*", afirma Llona.

> "La corporación afirma contar con una buena cartera de proyectos y espera que la cadena de suministros se estabilice para el segundo semestre, lo que ayudará a construir inventarios con anticipación."

"*Apostamos a que nuestros clientes experimenten un crecimiento constante, por lo que es probable que algunas pocas empresas necesiten expandirse en altura, no solo en área. Por ello, procuramos la centralización de nuestro servicio logístico, evitando que las empresas inicien una operación en otro lugar*", añade.

Asimismo, la empresa líder en alquiler de almacenes elaborará a pedido naves de 12m. "Las empresas que necesitan este tipo de naves son grandes y cuentan con gran cantidad de volumen de productos, por lo que necesitan una optimización especial con la altura", explica el gerente de desarrollo.

Los principales beneficios de estas naves se centran en su adaptabilidad y personalización a requerimientos específicos, tal cual es la oferta de BSF hoy en sus demás segmentos. Por ejemplo, se les puede añadir a pedido, puertas y rampas hidráulicas, paredes lisas, laboratorios, zonas de acondicionamiento, techo con aislamiento, entre otras particularidades.

"*Es una ventaja enorme adaptarnos a los requerimientos específicos de nuestros clientes en determinados momentos y para cada uno de los segmentos que atendemos. Por ejemplo, dos o tres veces al año existen empresas que tienen la necesidad de activar mayor área, por lo que nosotros tenemos la ventaja logística de "prender y apagar almacenes" en los plazos que nuestros clientes y sus cadenas de suministro demandan*", señala el vocero de BSF.

Proyecciones de BSF para el 2022

El ejecutivo de BSF comenta que son optimistas a pesar del ruido político y la situación económica, debido a su modelo flexible de alquiler, con el que hacen frente y responden a los escenarios de incertidumbre y porque además vemos que muchas empresas están retomando sus proyectos. Por su parte, la corporación afirma contar con una buena cartera de proyectos y espera que la cadena de suministros se estabilice para el segundo semestre, lo que ayudará a construir inventarios con anticipación.

"*La consigna para este año es resolver toda vacancia. Nuestro objetivo es llenar las nuevas naves a corto plazo, ampliando nuestra cartera de clientes con contratos de corto y mediano plazo, manteniendo la flexibilidad que permitirá que los contratos se mantengan en el tiempo a largo plazo*", finalizó Llona.

"El ejecutivo de BSF comenta que son optimistas a pesar del ruido político y la situación económica, debido a su modelo flexible de alquiler, con el que hacen frente y responden a los escenarios de incertidumbre y porque además vemos que muchas empresas están retomando sus proyectos."

MASA EQUIPOS INDUSTRIALES MANTENDRÁ SU CRECIMIENTO ESTE AÑO, A PESAR DE ESTANCAMIENTO DEL SECTOR MONTACARGAS

Para el 2022, la compañía espera un crecimiento de su facturación del 10% en comparación del año pasado, a pesar del decrecimiento del mercado. Asimismo, Masa se expandirá en el mercado local con nuevas operaciones en Arequipa y Trujillo.

Este año la recuperación económica tras la pandemia se ha convertido en el escenario principal de muchas industrias. Por ejemplo, el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego proyecta que el sector agroexportador alcanzaría los 10,000 millones de dólares en 2022, lo que significa un crecimiento de 9,8% respecto al 2021. También, expresó que las agroexportaciones fueron uno de los principales motores de la economía el año pasado.

Por su parte, según el Ministerio de Producción las ventas de tiendas físicas, el aumento de las compras por canales online, entre otros, motivaron el importante crecimiento en las ventas del comercio interno el 2021, por lo que el sector logístico y de almacenamiento se perfila como una industria con mayor demanda este año.

En ese sentido, la maquinaria agrícola y equipos industriales como montacargas, se posicionan como una herramienta fundamental para el adecuado desarrollo de estos sectores. Masa, compañía dedicada a la venta de tractores y montacargas inició operaciones en Perú el 2021 superando sus propias expectativas. "Obtuvimos un inicio histórico en venta en ambas líneas de negocio (montacargas y New Holland). Estamos hablando de un crecimiento del 37% del 2020 al 2021 en montacargas y tractores" indicó Yohei Nagai, gerente general de Masa. En la actualidad cuentan con 20% de participación de mercado en montacargas y 13% de participación de mercado en tractores, buscando aumentar su posicionamiento en el sector. Para el 2021, ejecutaron lanzamientos de Order Picker Toyota con nueva tecnología semi automatizada T-Mote y un nuevo tractor frutero con 72 caballos de fuerza para el mercado agroexportador peruano.

A pesar de que el sector agroexportador es una pieza clave para la economía peruana, según Nagai, la demanda en el mercado de montacargas caerá hasta en un 22% y en el mercado de tractores caerá hasta un 13%. No obstante, el 2021 fue un año de crecimiento significativo en ambas categorías y se estima que para este 2022 se vuelva gradualmente a alcanzar cifras prepandemia.

> "Masa Equipos Industriales cuenta con 20% de participación de mercado en montacargas y 13% de participación de mercado en tractores, buscando aumentar su posicionamiento en el sector. Para el 2021, ejecutaron lanzamientos de Order Picker Toyota con nueva tecnología semi automatizada T-Mote y un nuevo tractor frutero con 72 caballos de fuerza para el mercado agroexportador peruano."

Yohei Nagai, Gerente General de Masa

Por otro lado, Masa ingresa al mercado peruano con servicios y diferenciales para las operaciones de sus clientes. Por ejemplo, ofrecen modernos equipos con baterías de litio para un mejor rendimiento, así como un experimentado servicio técnico y de post venta preparado y con el compromiso de cumplir con las entregas a pesar de la coyuntura.

"*Nos interesa ofrecer a nuestros clientes soluciones integrales que automaticen los procesos logísticos en el campo agrícola. Pertenecemos al mismo grupo de Mitsui Automotriz que venden Toyota, Hino y Lexus, lo que asegura la calidad de los servicios y atención al cliente de nuestros equipos*", afirmó Nagai.

Ventajas del uso de la maquinaria agrícola y montacargas

Reducción de costos. El ejecutivo de Masa comenta que la utilización de equipos como montacargas y tractores agrícolas reduce de forma considerable los costos de mano de obra, producción, logística y preparación de la tierra debido a la mecanización de parte de la operación. "Nuestro objetivo es brindar a nuestros clientes la mayor cantidad de beneficios posibles, volviendo su operación más moderna y eficiente", agregó.

Ahorro de tiempo. El especialista sostiene que la maquinaria permite que el trabajo se realice de manera más organizada, productiva y eficaz. En ese sentido, al agilizarse los procesos de carga y cosecha, las empresas ahorran tiempo que puede ser reinvertido en otras partes del negocio.

Mejora de la productividad. Gracias a los avances tecnológicos, equipos como los tractores permiten maximizar la producción y aumentar el rendimiento de los cultivos. Asimismo, los montacargas son el soporte principal en las tareas de picking y ubicación, volviendo la logística mucho más automatizada. "*A través de soluciones innovadoras, en Masa ofrecemos maquinaria de calidad para mejorar los procesos y aumentar la productividad de nuestros clientes*", aseguró Nagai.

Proyecciones de Masa para el 2022

El ejecutivo de Masa indicó que, a pesar de la bajada del mercado, la empresa tomará acciones estratégicas y espera tener un crecimiento de facturación del 10% en comparación al 2021. Respecto a los retos del sector, este año se experimentará el incremento de precios de la materia prima, incremento de fletes marítimos, aumento de precio de fabricación y de tiempos de entrega.

A pesar de ello, gracias a su inicio histórico en ventas, Masa planea la expansión en el mercado peruano, iniciando operaciones en Arequipa y Trujillo, esperando aportar con esta acción a la facturación proyectada para el 2022.

Respecto a los productos que ofertará la compañía este año, se encuentran los equipos contrabalanceados de 2.5 toneladas con batería de litio y un nuevo modelo de apiladores retráctil para espacios angostos que alcanzan una altura de 9.5 y apiladores de 4.7m y 6m.

"*Estamos trayendo nuevos productos innovadores. Perú sigue siendo un excelente mercado, principalmente porque aumentó la demanda por el incremento del comercio electrónico, la mitad de los peruanos tiene tarjeta de crédito, están comprando mucho más*", puntualizó el ejecutivo de Masa.

Coyuntura

Sin duda, la pandemia y el conflicto bélico afectan las operaciones de muchas empresas. Según Nagai, el precio del crudo y de la materia prima sufrirá variaciones y los costos de las fábricas y el flete sufrirán un incremento entre el 5% y el 20%. En ese sentido, Masa opta por hacer licitaciones con el objetivo de bajar el costo de la operación evitando transmitir el alza a sus consumidores.

Por su parte, el escenario político también es una variable que puede afectar a las diferentes industrias. "*De mayo a julio del 2021, nuestro crecimiento bajó por la incertidumbre política. A pesar de ello tuvimos muy buenas ventas. De agosto a diciembre, del mismo año, nos recuperamos debido a que tomamos acciones para lograr ese crecimiento*", finalizó el gerente general.

> "El Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego proyecta que el sector agroexportador alcanzaría los 10,000 millones de dólares en 2022, lo que significa un crecimiento de 9,8% respecto al 2021. También, expresó que las agroexportaciones fueron uno de los principales motores de la economía el año pasado. En ese sentido, la maquinaria agrícola y los equipos industriales, como los montacargas, se posicionan como una herramienta fundamental para el adecuado desarrollo de estos sectores."

HOJA DE RUTA: HACIA UN TRANSPORTE SOSTENIBLE Y EFICIENTE

El Organismo Internacional de Energía calcula que las emisiones mundiales derivadas del transporte aumentarán de 4,6 gigatoneladas en 2000 a 11,2 en 2050, lo que supone un incremento del 140%.

Existen varios factores que contribuyen al aumento de la temperatura del planeta como las emisiones de gases de efecto invernadero, la deforestación, la quema de combustibles fósiles o la producción de óxido nitroso. Pero, las emisiones de los sistemas de transporte actuales son una de las principales causas de contaminación debido a su dependencia de energías contaminantes y su modelo de distribución urbana poco sostenible.

En América Latina, el sector del transporte es responsable de alrededor de 1/3 de las emisiones de dióxido de carbono. Incluso, el Organismo Internacional de Energía calcula que las emisiones mundiales derivadas del transporte aumentarán de 4,6 gigatoneladas en 2000 a 11,2 en 2050, lo que supone un incremento del 140%.

La electromovilidad como solución

La región tiene una de las tasas de motorización que más crece a nivel mundial y que funcionan con energías fósiles. Por esta razón, es clave implementar el transporte sostenible para lograr economías bajas en emisiones de carbono que contribuyan a un mundo más considerado con el medio ambiente.

La electromovilidad ha evidenciado, incluso en su etapa de adopción, un rápido crecimiento en América Latina, y Perú no ha sido la excepción. De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la región tiene una de las matrices eléctricas más limpias del mundo, con un 60% de capacidad instalada proveniente de energías renovables, superior al promedio mundial.

En Perú, se evidencia que desde hace unos años, se hacen esfuerzos y propuestas de soluciones para la movilidad eléctrica. Cabe destacar que, los automóviles convencionales emiten un 8% del total de los gases de efecto invernadero a nivel mundial, lo que convierte a la electromovilidad en una de las claves en el proceso de descarbonización.

En ese sentido, acciones puntuales como la implementación de una infraestructura de recarga y suministro de energía para coches eléctricos en el país en el presente año, favorecen el panorama, y promueven a que esta tendencia aumente en los próximos años debido, en parte, a la progresiva reducción del coste de las baterías y a la voluntad de la sociedad en promover hábitos más eco amigables.

Transporte y movilidad, claves para la sostenibilidad

El transporte es clave para el desarrollo sostenible por las presiones ambientales, los efectos sociales y económicos asociados y las interrelaciones con otros grupos de interés. El sector ha mantenido un crecimiento continuo que hacen que el reto de conseguir un transporte sostenible sea una prioridad estratégica a escala mundial.

Nuestra sociedad moderna necesita un sistema de transporte adaptado a las necesidades sociales, que garantice los desplazamientos de personas y mercancías de una forma económicamente eficiente y segura. Desde esta perspectiva, un sistema de transporte que proporcione patrones de movilidad inteligentes y sostenibles es crucial.

En la actualidad, el sistema de transporte presenta significativos retos para el medio ambiente, la salud humana y la sostenibilidad, en tanto que los actuales esquemas de movilidad se han enfocado en el vehículo privado que ha condicionado las formas de vida de las personas y las ciudades.

El reto: ecoeficiencia y tecnología para un transporte más inteligente y sostenible

Los esfuerzos deben estar dirigidos a producir, consumir y mover personas y mercancías con menor impacto ambiental. El contexto exige la "desmaterialización", "desenergización" y "descarbonización" de los sistemas de transporte y producción.

En ese sentido, la disminución progresiva de la intensidad energética y de carbono en los sistemas de producción de consumo y transporte se convierte en un factor clave en la transición económica por vías sostenibles.

Las nuevas innovaciones en tecnologías de la información y comunicación (TIC) pueden contribuir a reducir la necesidad de transporte, fomentando el teletrabajo y las videoconferencias. Asimismo, pueden mejorar la planificación y los sistemas operativos para utilizar mejor las infraestructuras y los vehículos.

Por otro lado, los Sistemas de Transporte Inteligentes (STI) se perfilan en un aspecto de referencia para permitir una movilidad urbana amigable con el medio ambiente. Los ciudadanos obtendrán nuevos servicios y permitirán la gestión mejorada en tiempo real del tráfico y del uso de la capacidad, así como el seguimiento en tiempo real del transporte con fines ambientales y de seguridad.

Sector privado y la sostenibilidad del transporte

A pesar de la pandemia, el sector empresarial ha mostrado interés en la reactivación económica sostenible, enfocándose en la ética, transparencia, cumplimiento, y gestión de residuos. Según el estudio "Proyecciones para una reactivación empresarial sostenible en 2021" por Centrum PUCP y Avanza Sostenible, tras la llegada del COVID-19, el 76% de las empresas aumentó su interés por la sostenibilidad.

En ese sentido, el sector privado ha tomado conciencia sobre el impacto positivo que se puede conseguir con la adopción de una Logística Verde, en la que se varíe la matriz energética de combustión a eléctrica, para reducir la huella de carbono.

Asimismo, las empresas han identificado que adoptar la tecnología de logística verde consigue otros beneficios como el económico. Por ejemplo, emplear transporte eléctrico supondrá disminuir los costos totales, debido a que son más económicos en comparación a los combustibles tradicionales.

Como caso de éxito, Jungheinrich Perú ha enfocado sus esfuerzos en desarrollar una estrategia de aquí al año 2025 que genere valor sostenible para la mayoría de sus grupos de interés. Entre sus principales compromisos se destaca implementar montacargas eléctricos con batería de iones de litio con la finalidad de reducir alrededor del 21% de emisiones de CO_2 en comparación con las baterías de plomo-ácido.

En ese sentido, la clave para un transporte sostenible en el futuro es la suma de esfuerzos del sector público y privado, con iniciativas que regulen y fomenten el uso soluciones rentables y amigables con el medio ambiente. En definitiva, Perú debe adoptar buenas prácticas de países de la región y sobretodo, las empresas deben trabajar para crear un ecosistema de transporte más sostenible.

SEGURIDAD INTEGRAL EN ALMACENES: UNA PRIORIDAD PARA LAS EMPRESAS PERUANAS EN EL 2022

En la actualidad, es clave impartir una cultura de prevención, educación y preparación en temas de seguridad en el personal que opera en centros logísticos

La seguridad, se ha convertido en un factor de carácter prioritario para las empresas peruanas al buscar un almacén. Considerando que el personal trabaja constantemente en riesgos, es clave impartir una cultura de prevención, educación y preparación en temas de seguridad.

Asimismo, contar con seguridad integral en los almacenes significa que los clientes confían en un área segura porque la misma resguardará sus bienes, su inversión de años, las familias de los trabajadores, operarios, entre otros. Un almacén que no cuente con el estándar básico de seguridad puede ocasionar cuantiosas pérdidas para las distintas partes involucradas.

Claves en seguridad en almacenes

Según Alberto Noguera, gerente de operación de Techtronic Consultores, el tratar el tema de seguridad, conlleva en primer lugar al resguardo de vidas y de evitar cualquier riesgo que pueda ocasionar un accidente. Estos son algunos aspectos claves mencionados por el especialista:

- Un personal operario capacitado y con el conocimiento firme de que el uso de sus equipos de seguridad personal, es fundamental en las áreas operativas del almacén.

- La señalización de seguridad que contemple todos los trabajos operarios dentro de los almacenes, con la información para todas las personas que tengan el permiso de ingresar.
- La preparación técnica del personal en cada área es fundamental, desde el procedimiento adecuado de su trabajo hasta la participación en caso de emergencias.
- Un grupo seleccionado para coordinar evacuaciones o principios de rescates siempre y cuando no pongan en riesgo sus vidas.
- La capacitación o charlas de salvamento básico y extinción de fuego periódicamente.

Con respecto a claves de seguridad del patrimonio del almacén mediante sistemas electrónicos, Noguera menciona los siguientes:

Contra incendio

- Un sistema contra incendio que cumpla con todos los parámetros internacionales, una cisterna adecuada para que el sistema dure el tiempo prolongado de extinción.
- Un sistema de detección de incendio direccionable, con facultades de tener control y monitoreo sobre puertas de emergencia.
- Sistemas de puertas de emergencias activadas electrónicamente en caso de evacuación.
- Detectores de humo o temperatura en cada área cerrada y en áreas abiertas que cumplan con las medidas estandarizadas.

Sistema de video vigilancia

- Un sistema de cámaras de seguridad para resguardo de todo el patrimonio, entrada y salida del personal, entrada y salida de mercancía y para una productividad operaria eficiente.
- Es un recurso indispensable dentro y fuera del almacén tener la visual de todas las áreas de mayor importancia que ayuden a prevenir accidentes, robos y una operación segura. Este sistema ha venido ganando cada día más vanguardia en todos los campos existentes.

Sistema de ventilación o extracción

- Un gran porcentaje de la lamentable pérdida de vidas por incendio es a consecuencia de asfixia, por lo tanto, es indispensable que cada almacén cuente con extractores según la normativa.
- El calor también puede ocasionar daños a la mercancía existente por ello es seguro para el cliente un almacén con buenos sistemas de extracción de aire caliente.
- Cuando un almacén es precario en ventilación, en caso de un incendio se produce el efecto de inversión térmica, la cual hace que el humo no llegue a la parte superior y no pueda activar el sistema de detección de incendio (Photobeam). Por eso debe ser extraído todo el aire cálido existente en el almacén.

Sistema de alarma contra robo

- Este sistema ayuda al personal de seguridad a mantener todo el perímetro resguardado, con ayuda del sistema CCTV. Da aviso de cualquier intrusión inadecuada en un punto exacto, monitorea cada puerta que puede ser vulnerada fuera y dentro del horario de operaciones.

Retos y oportunidad en seguridad en almacenes en Perú y América Latina

Siempre estamos a la vanguardia de integrar cada sistema electrónico diseñado para disminuir los riesgos, este fundamentalmente es nuestro trabajo, realizar las investigaciones de los nuevos equipamientos y darle la utilidad más adecuada para la seguridad.

Cada día los almacenes son más grandes, los clientes optan por utilizar espacio en mayor altura. El área de un almacén, debe ser aprovechado para resguardar el mayor número de mercancías en el menor espacio posible.

Ya están a las puertas tecnologías que hacen que la mano humana sea menos requerida para depósitos y almacenes, esto hará que un almacén sea más seguro para la vida humana y la seguridad.

Innovación en seguridad

Con la integración de sistemas se ha podido comprobar que todo puede ser centralizado y manejado con menos recursos humanos de una forma netamente segura, tener control de forma remota hace que un almacén sea más eficiente y seguro. La tecnología ya es fundamental en todos los ámbitos y para ello es necesario una compañía dispuesta a realizar integraciones asociadas con personas capacitadas con el conocimiento básico necesario, para llevar dicho control en los almacenes existentes.

Por otro lado, en la actualidad existen cámaras que captan específicamente temperaturas y placas de automóviles, cámaras con inteligencia de seguir un objeto especifico que fue colocado en algún lugar, cámaras para conteos de mercancía mediante software.

Con ello, se consigue reconocimiento facial a distancias de 200 mts o más, sistemas de control de acceso integrados sin necesidad de colocar una huella o la cara en una posición especifica, sistemas de detección de incendio que apuntan solo a la llama, así la extinguen y la desactivan automáticamente, ahorrando principalmente la pérdida de mercancía por agua en grandes cantidades, pérdida de agua por sofocar incendios.

En definitiva, contar con un sistema integral de seguridad en los almacenes, se convierte en una ventaja competitiva para las empresas con la finalidad de operar correctamente, protegiendo las vidas humanas que trabajan en el centro logístico, así como de los bienes de la empresa.

PLAZAVEA, MAKRO Y MASS ABRIRÁN MÁS DE 100 NUEVOS LOCALES ESTE 2022

Supermercados Peruanos se llevará gran parte de la inversión (48%) para los siguientes 3 años del grupo InRetail, que estarán destinados a la apertura de nuevos locales para plazaVea, Makro y Mass.

La división Food Retail del grupo peruano InRetail (Intercorp), operada por Supermercados Peruanos SA, se llevará la mayor cuota del plan de inversión que el holding tiene para los siguientes 3 años, debido a que realizaran la apertura de nuevos locales para Plaza Vea, Makro y Mass este 2022.

En el reporte financiero de los cuatro trimestres y del año fiscal de InRetail, se reveló el plan de inversiones para 2022-2024, que continúa con el crecimiento de la compañía. En la 'Proyección de gastos', se invertirá 2.5 mil millones de soles, de los cuales S/ 1.2 mil millones (48%) serán dirigidos a la división Food Retail.

Para este 2022 ya se tiene previsto la apertura de 120 tiendas de descuento (Mass), con un área de ventas de 200 m2 por local. Las aperturas van en línea con el 2021, año en que abrieron 130 tiendas. En tanto, se espera tener dos nuevos supermercados plazaVea (que implican 5,500 m2 de área de sala de ventas), mientras que en el formato de «cash and carry» con Makro, también se sumarán dos nuevas tiendas (con más de 7,500 m2 de área de venta).

Al cierre del 2021, se contaban con 109 supermercados plazaVea, 23 Makro (con las dos últimas tiendas de Cercado y Chorrillos inauguradas en diciembre) y 557 tiendas de descuento Mass; todas ellas sumando hasta 498,000 m2 de área de ventas. A ello se le suma la remodelación de algunos locales de plazaVea como el de Miraflores o Caminos del Inca.

Al cuarto trimestre, plazaVea generó el 62% de ingresos para Food Retail, seguido de Makro (28%), Mass (8%) y Vivanda (3%). Los ingresos alcanzaron los S/ 2.7 mil millones, registrando un crecimiento de 38.7% frente al trimestre comparable del año anterior.

El 2021 ha sido un buen año para Supermercados Peruanos (SPSA). No solo por la incorporación de Makro a finales de 2020, sino por el alto crecimiento de dos dígitos en Ingresos y EBITDA, con un sólido desempeño en las categorías de alimentos y no alimentos en formatos principales.

ASPPOR: RECONSTRUIR EL PROYECTO DEL ANTEPUERTO DEL CALLAO COSTARÁ S/20 MILLONES ADICIONALES

Según información compartida por la Asociación Peruana de Operadores Portuarios (Asppor), se advierte que rehacer el proyecto del Antepuerto del Callao generará un costo adicional de S/ 20 millones.

De acuerdo a dicha asociación, tras varios años de buscarle un sustento técnico al antepuerto del Callao, y de haber cancelado hasta en cinco oportunidades del otorgamiento de la buena pro e incluso haber cancelado el proceso, el propio Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) reconoce que el presupuesto del proyecto pasa de S/ 135.5 millones a S/ 155.6 millones, un aumento de S/ 20.1 millones, que debe ser cubierto por las arcas públicas.

Favio León, presidente de Asppor, apuntó que el Sistema del Banco de Inversiones muestra el costo actual del proyecto en S/ 162.4 millones.

"*Este es el momento de dar de baja a los más inútiles proyectos de infraestructura del Estado. Sus finanzas corren el riesgo de colapsar con esta modalidad de gestión, de modo que el Ejecutivo a través del MTC debe apostar por la eficiencia y eliminar un sobrecosto que solo pone en evidencia el colapso administrativo de varias áreas del aparato público*", apuntó el ejecutivo.

Asimismo, detalló que se trata de un modelo de negocio que implica el paso obligatorio y el pago de peajes, es decir, una gran cochera de paso obligado pagada por los operadores de transporte.

"*También supone la creación de un monopolio a favor de la empresa concesionaria, afectando el comercio exterior ya que eleva los costos operativos, y contraviene las normas constitucionales que proscriben las prácticas monopólicas. Desde el punto de vista técnico y financiero, el proyecto de antepuerto es inconveniente, ya que genera sobrecostos a lo largo de toda la cadena logística, usuarios y consumidores finales*", puntualizó.

Fuente: Gestión

Foto: Andina.pe

IKEA ANUNCIA EN ABRIR NUEVE TIENDAS EN SUDAMÉRICA

En los próximos 10 años el ambicioso proyecto contempla la apertura de al menos nueve tiendas las cuales incluyen a Perú, Chile y Colombia.

Los sudamericanos están cada vez más cerca de poder recorrer los numerosos pasillos de exposición de muebles y decoración de estilo nórdico de Ikea y degustar los platos suecos de su característica cafetería. El gigante del retail sueco abrirá cerca de nueve tiendas en esta parte del mundo.

Y es que la compañía de muebles anunció su arribo definitivo a Sudamérica este 2022, a manos del conglomerado chileno Falabella, luego de cuatro años desde la alianza entre las dos empresas para desarrollar y operar las primeras tiendas de la sueca en Chile, Colombia y Perú.

El gigante del retail sueco, para este 2022, comenzará con la apertura de dos tiendas en Santiago de Chile, que se ubicarán en el centro comercial Open Kennedy, en Las Condes y en Mall Plaza Oeste, en Cerrillos. Además, lanzará su canal de ventas online mediante el cual la compañía llegará a todo el territorio chileno.

Ikea establecerá en Chile un modelo distinto al que ocupa a nivel internacional, pues se le reconoce por disponer de grandes salas bajo el modelo stand alone o directo a la calle, muy común en países como EE.UU. Este nuevo modelo también se replicaría en sus locales en Perú y Colombia.

Perú y Colombia aguardan por Ikea

Falabella anunció que el acuerdo con Ikea contempla la apertura de al menos nueve tiendas en Chile, Colombia y Perú en los próximos 10 años, junto con el desarrollo del canal online para los tres países, lo que implica una inversión estimada de US$ 600 millones de dólares.

La idea de la empresa es desarrollar Ikea aprovechando el know-how, o manera de operar el negocio, del equipo de su cadena Sodimac. El plan de arribo de la marca sueca de muebles a Sudamérica se ha visto retrasado principalmente por la pandemia.

En enero, Falabella dio a conocer que de los US$ 711 millones que tiene contemplado invertir, un 40% será destinado a expandir la red de tiendas de la empresa, especialmente para el desarrollo de Ikea en Chile y Colombia.

TOYOTA
EQUIPOS INDUSTRIALES

Impulsa la **productividad de tu negocio** con la mejor

TECNOLOGÍA INDUSTRIAL

SERIE: 32 - 8FG25 / 32 - 8FG30

Certificados por Toyota
CONFIANZA GARANTIZADA

- ✔ Extraordinaria Comodidad y Visibilidad (Asiento ORS y óptima visibilidad de arriba hacia abajo).
- ✔ Excelente afinidad ecológica (Libre de asbestos, Mercurio y Cadmium).
- ✔ Excelente confiabilidad y facilidad de servicio (Sistema de Enfriamiento, Conectores Impermeables y Más).
- ✔ Excelente Estabilidad (Sistema de Estabilidad Activa y Sistema de Presencia de Operador).

MASN EQUIPOS INDUSTRIALES
UNA EMPRESA DEL GRUPO MITSUI & CO.

- **Lima** - (Santa Anita) Carr. Central 1283, Santa Anita 15011
- **Lima** - Megacentro (Lurín) Carretera Panamericana Sur km 29
- **Chiclayo** - Megacentro Auxiliar Panamericana Norte 779
- **Arequipa** – Megacentro Calle Jacinto Ibañez 111

www.toyotamontacargas.pe

COTIZA AQUÍ

driv.in
SMART DELIVERIES

¡Entregas perfectas!
Ahorrando tiempo y recursos

Planifica 90% más rápido

Hasta un 30% de ahorros en costos

Logra eficiencia al 100%

¡Drivin, la solución más efectiva para optimizar tu logística!
Conócelo aquí