EDICIÓN 42 - JUNIO 2022

# LOGISTIC/360

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

¿CÓMO ÉNFRENTAR LOS INCREMENTOS EN LOS COSTOS LOGÍSTICOS?

ALZA EN PRECIO DEL PETRÓLEO

Impulsa demanda por montacargas eléctricos

EL PERFIL PROFESIONAL

Que demanda el mercado logístico INCREMENTO DE FLETES MARÍTIMOS

Obliga a replantear estrategias







Operación Ininterrumpida todos los días del año



Comedor Central Concesionado



Sistema Contra Incendios NFPA Roceadores ESFR



án al Callao...

Estacionamiento de camiones



CCTV y Monitoreo Integral 24 horas del día



Aseo Mecanizado







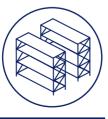


# Soluciones de **Alta Densidad**

Almacena el máximo de productos en el menor espacio siendo más eficiente en costos y proporcionando mayor espacio.



SELECTIVO



**ESTANTERÍA** ÁNGULO RANURADO



DINÁMICO



**AUTOPORTANTE** 











# **CELEBRAMOS HABER ALCANZADO**

# 600.000 m<sup>2</sup> DE ALMACENES

# **ALQUILER DE ALMACENES**

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



¡PLANIFICA DESDE HOY TUS CAMPAÑAS CON NOSOTROS!

# **10% DESCUENTO**

¡DESCUENTO APLICABLE A ALMACENES ESTÁNDAR Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN!

DE 1.000 m<sup>2</sup> A MÁS

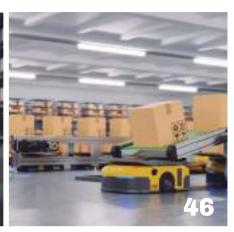
#### Términos y Condiciones

Promoción válida para nuevos contratos que se generen entre los meses de Febrero y Julio 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







## **INTELIGENCIA ARTIFICIAL**

Para reducir huella de carbono en última milla 16

# ALZA EN PRECIO DEL PETRÓLEO

Impulsa la demanda de montacargas eléctricos 42

# **AUTOMATIZACIÓN DE ALMACENES**

La logística del futuro 46

## **EXPORTACIONES PERUANAS**

Balance y proyecciones 50

# CONGESTIÓN DEL PUERTO DE SHANGHÁI

¿Cómo afecta a las empresas? 76

# **ENTREGA Y ATENCIÓN POSTVENTA**

La experiencia del cliente nunca termina 100

# SISTEMAS DE ALMACENAJE DE ALTA DENSIDAD 102







# LOGÍSTICA Y COMERCIO EXTERIOR A PRUEBA

En pleno 2022, el mundo continúa experiementando acontencimientos que lo ponen a prueba, día tras día, en distintos aspectos. La cadena de suministros es uno de ellos. Esta actividad se ha visto impactada por los efectos derivados del coronavirus, de la guerra entre Rusia y Ucrania, y de la inflación a nivel global: alza en el precio del transporte marítimo, incremento en el precio del combustible y de otros productos, retrasos en los envíos, vías y puertos bloqueados o paralizados, etc.

Las empresas de todas las industrias, tanto exportadoras como importadoras, han visto afectadas sus operaciones de venta o de fabricación de bienes. Todas han tenido que hacer frente a los riesgos derivados de los retrasos en los bienes que importan para su distribución local, o insumos para su posterior fabricación. Y todo esto, asegurando el precio de venta de sus productos y servicios sea justo y que guarde equilibrio entre el coste y el precio de venta final.

En el caso de los exportadores, igualmente, necesitan identificar mercados y enviar sus productos en el menor tiempo posible a sus diferentes destinos internacionales. Deben, asimismo, identificar las tarifas de transporte más competitivas posibles y las alternativas de envío que más se adecuen a sus prioridades.

Precisamente, en relación a estos temas, en nuestra revista, presentamos reportajes con entrevistas a expertos en logística y comercio exterior que brindan sus análisis y proyecciones. Asimismo, empresas líderes en logística internacional comparten sus experiencias, recomendaciones y servicios en esta materia.

La logística de las vacunas también fue otro gran desafío que el Perú y el mundo debieron encarar. Al respecto, una empresa nos relata la experiencia vivida en el Perú en la distribución nacional de este producto farmacéutico que supuso mejorar nuestra capacidad de almacenamiento, de distribución y, además, manejar una adecuada cadena de frío.

Los cambios y la incertidumbre, forman parte de la vida. Los profesionales del sector, se encuentran con un mercado más exigente, donde se hace necesario contar con una alta resiliencia y capacidad de adaptación, para, desde la planificación, enfrentar los retos a los que están expuestas, en este escenario, las empresas.

En nuestros contenidos encontrarás la entevista a una Consultora de Recursos Humanos, que comparte con nosotros, su opinión sobte las habilidades y perfil que actualmente demanda el mercado logístico.

La digitalización y automatización es la tendencia más ostensible de este nuevo siglo. Siguen apareciendo nuevas tecnologías de este tipo que ayudan a agilizar la logística, a evitar el uso del papel, a reducir costos, integrar procesos, hacer más inteligente las diferentes operaciones de la cadena de suministros. Así lo explican otros artículos de la presente edición.

Compartimos también otros temas sobre el mercado de montacargas y sistemas de almacenaje, servicios logísticos integrales, almacenamiento en condominios logísticos, logística verde, entre otros. Para ello, entrevistamos a ejecutivos de diferentes empresas, expertos en supply chain, y reunimos a un equipo de columnistas de reconocida trayectoria.

Esperamos como siempre que disfruten de su lectura.

Consejo Editorial

# LOGISTIC A360

#### CEO & CO Founder

Janet Hernández

#### Director

Oscar J. Hernández

#### Asistente de Dirección

Camila Carreras

#### Prensa

Jorge Choque Alejandro Milla Tapia Fiorella Nuñez Cordova

#### Dirección de Arte y Diseño

Mónica Tamashiro

#### Colaboradores

Alexandre D. Cecolim Alex Kudzuma Javier Gustavo Oyarse Cruz Miguel Ángel Bosio Valdivia Michael Zelada

#### Edición de Fotografía

Sandra Pereda

### OFICINA LIMA - PERÚ

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

## OFICINA MADRID - ESPAÑA

Calle Génova N°6 2ª 28850 Torrejón de Ardoz Tel + 34 658 178 640

Todos los derechos están reservados. Queda rigurosamente prohibida la reproducción total y parcial sin la autorización escrita de los directores. Las opiniones de los columnistas son personales y no representan necesariamente las posiciones de esta revista ni de las empresas de las que son parte. Logística 360 es una revista editada e impresa por Logistica 360 E.I.R.L.; RUC 20607125903. Edición 42, Mes Junio, año 2022

#### Suscripciones

+51 987 989 451 marketing@logistica360.pe

#### www.logistica360.pe











# NOTICIAS 360

# Camposol realizó el primer envío de contenedores de arándanos peruanos a China

Según información de ProArándanos, Camposol es la primera empresa agroindustrial peruana en iniciar los envíos de arándanos a China correspondiente a la campaña 2022-2023.

Camposol Es una empresa peruana agroindustrial ubicada en el norte de

Perú creada en 1997. Produce arándanos, aguacates, uvas, mandarinas, mangos y langostinos, que distribuye y comercializa en Perú y en más de 40 países.



# Puerto de Colón de Panamá lidera ranking de movilización de contenedores de América Latina y el Caribe 2021

De acuerdo con el Informe Portuario 2021, actualmente existen señales de recuperación en el transporte marítimo internacional vía contenedores de América Latina y el Caribe.

El informe fue preparado por CEPAL, buscando tener un completo análisis

de la situación de la industria portuaria en la región, como es tradición, incluye una clasificación actualizada de terminales y zonas portuarias en cuanto a su desempeño en movilización de contenedores.

# Agroexportaciones peruanas a México logran usd 143 millones en 2021

Las importaciones agrícolas mexicanas crecieron 42% en el 2021. La necesidad de alimentos importados llegó a USD 11.492 millones, siendo sus principales proveedores Estados Unidos, Canadá y Chile, que en conjunto le aportaron el 85% del valor ingresado al país de América del Norte.

Entre los productos agrícolas que importó México, brillaron la uva, el pimentón y el ajo. En el caso de la uva, su demanda fue principalmente atendida por Estados Unidos, pero el Perú logró ubicarse detrás con 23.859 toneladas por USD 54 millones, 23% más en volumen y alza del 42% en valor para 2020.





# APM Terminals Callao habilita puerta a la terminal exclusiva para carga rodante

APM Terminals Callao habilitó la puerta 3 del terminal con el fin de que sea exclusiva para el ingreso y salida de carga rodante. Esta iniciativa nace como respuesta al incremento de la demanda de vehículos nuevos, lo que genera la necesidad de que el proceso de importación sea lo más rápido posible.

Esta acción sería parte de un esfuerzo entre APMTC, la Asociación Automotriz del Perú, la Autoridad Aduanera y la Autoridad Portuaria Nacional para agilizar la descarga y salida de vehículos del terminal.

# Envíos de nuez amazónica peruana superan los US\$ 1.8 millones en el primer bimestre de 2022

Los envíos de nuez amazónica al mundo lograron la suma de US\$ 1.803.000 durante el primer bimestre del 2022, según reportó la Asociación de Exportadores del Perú (Adex). La gerenta de Agroexportaciones del gremio empresarial, Susana Yturry, consideró fundamental impulsar esta cadena y posicionarla en destinos "interesantes y competitivos".

En tanto, indicó que los más de 1.8 millones de dólares de exportaciones de nuez amazónica en los dos primeros meses del año representaron un descenso de 0,6% en comparación al mismo periodo del 2021, cuando se consiguió US\$ 1.815.000 dólares.





# Exportaciones de uvas lograrían los US\$ 1,400 millones al cierre del 2022

El gran rendimiento que se registró en las exportaciones de uva peruana en los primeros meses del año hacía prever que al cierre del mismo se alcance un nuevo récord de envíos, el cual podría alcanzar los US\$ 1,400 millones, informó el ministro de Comercio Exterior y Turismo, Roberto Sánchez.

De esta manera, el Perú consolidaría su posición de primer exportador mundial de uvas frescas, ubicación lograda en el año 2021 gracias a los envíos que totalizaron US\$ 1,253 millones, un 21% más que las exportaciones registradas el año previo.

# NOTICIAS 360

## JOKR se expande en Lima con un nuevo hub de distribución

El supermercado en línea JOKR continúa su plan de expansión en Lima con un nuevo hub para atender la zona centro, cubriendo distritos como Cercado de Lima, Pueblo Libre, Jesús María y algunas zonas de San Miguel.

Este nuevo centro de distribución se encuentra ubicado en el distrito de

Breña, sumando así 11 distritos de Lima Metropolitana en los que JOKR opera. Así Miraflores, San Isidro, Surco, Surquillo, San Borja, Magdalena, La Molina, y los ya mencionados, contarán con el servicio del startup.





# Comercio mundial de cereales se reducirá 2% por la guerra según IGC

De acuerdo con estimaciones del último informe del Consejo Internacional de Cereales (IGC, por sus siglas en inglés), el comercio mundial de cereales se reducirá un 2% en la campaña actual (2021-2022), marcada "parcialmente" por la reducción de oferta de Ucrania debido a la guerra.

El IGC sitúa la comercialización mundial de cereales en 416 millones de toneladas actualmente, mientras que los aforos de la próxima temporada (2022-2023) apuntan a 404 millones de toneladas, lo que significaría un descenso del 2.88 %.

# BCR: inversión privada en el Perú baja perspectivas en el verano

Lejos de tener un dinamismo importante tras un 2021 de fuerte rebote económico, la inversión privada se estancó en el primer trimestre de este año. Entre enero y marzo la inversión privada creció apenas 0.8%, perdiendo dinamismo por tercer trimestre consecutivo, según los datos del Banco Central de Reserva (BCR).

En el 2021 se logró un crecimiento de 163% en el segundo trimestre del año,

como consecuencia del rebote respecto del mismo periodo del 2020 en que se inició la pandemia y la economía fue cerrada en los meses de marzo, abril y mayo. Tras ello el crecimiento de la inversión privada se viene desacelerando, ya que el avance del tercer y cuarto trimestre fue de 22.5% y 2.5%, respectivamente.





# Mangos y espárragos frescos representaron el 61.8% del total de las exportaciones vía aérea

De acuerdo con información de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Comex Perú), en el primer trimestre del año, las exportaciones peruanas vía aérea sumaron 22.229 toneladas, reflejando un crecimiento de 5.5% frente al volumen despachado en igual periodo de 2021.

Comex Perú, destacó que, en los tres primeros meses de 2022, los principales productos despachos vía aérea pertenecen al rubro hortofrutícola.

## Perú facilitará comercio exterior con 10 países de las Américas y el Caribe

Tras la suscripción del Acuerdo de Reconocimiento Mutuo (ARM) entre la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat) y las instituciones aduaneras de Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Paraguay, República Dominicana y Uruguay, el Perú facilitará las operaciones comerciales con estos 10 países.

En cuanto a los principales productos que las empresas peruanas exportan a esos mercados destacan: minerales de molibdeno, cinc y cobre; hierro y plata en bruto, petróleo y sus derivados, frutas como palta, uvas, café, y tejidos de punto, entre otros.



# mercado libre

### Mercado Libre ingresa al negocio del delivery

Mercado Libre planea explotar una nueva rama de negocio al implementar el servicio de delivery en su plataforma, tal como actualmente lo hacen Rappi y Pedidos Ya.

Debido a las restricciones de circulación por la pandemia, la rama fintech del gigante

del comercio electrónico en Lationamérica ofreció nuevas funcionalidades para los comercios de cercanía.

# NOTICIAS 360

#### Linio expandirá su centro de distribución en Villa el Salvador

Tras el increíble crecimiento del e-commerce durante la pandemia, Linio aceleró el desarrollo de sus capacidades logísticas y abrió durante el 2021 un centro de distribución en Villa El Salvador. A pocos meses de ello, amplió la infraestructura.

Por tanto, Katty Fernández, directora de Operaciones Linio Perú, dijo que el centro abrió para realizar toda la operación logística de los sellers (vendedores) del marketplace, con 9,200 m2. Ahora, escalará a 11,600 m2.





# UBER anuncia servicio de reparto de comida con vehículos autónomos en EE.UU

Uber Technologies Inc. lanzó un servicio piloto de entrega de comida con vehículos autónomos en dos ciudades de California, y además agregó estaciones de carga de vehículos eléctricos en su aplicación global para conductores.

Además, Uber informó sobre la ejecución de su servicio de entrega de comida con

coches autónomos y otro piloto con robots. Ambos servicios están disponibles para los usuarios de Uber Eats en Santa Mónica y West Hollywood, en California, y los consumidores podrán optar por no participar en los programas.

## Mitsubishi confía en inversión en transporte para minería

Mitsubishi Motors presentó en la Expomina Perú 2022, la pick up L200 Mining Edition, una solución especializada y diseñada para las operaciones que se realizan en el rubro minero y en las condiciones más severas que exigen las diferentes latitudes y caminos del Perú.

La pick up L200 Mining Edition es un vehículo diseñado para la altura, punto

importante para el sector minero, además del confort, tiene una asombrosa capacidad todo terreno, parte de la maestría de la marca de los 3 diamantes. Su desempeño ha sido probado a más de 5 mil metros sobre el nivel del mar, demostrando su resistencia, respuesta, control y maniobrabilidad.





# Ventas retail en aeropuerto Jorge Chávez aportaron US\$24 millones en 2021

Tras 2 años de la etapa más dura de la pandemia, el flujo de ingresos y salidas en el Aeropuerto Jorge Chávez vuelve a su normalidad. Y los comercios dentro del complejo también han recuperado sus ingresos, totalizando casi 24 millones de dólares en el segmento retail.

También se lograron registrar 47 concesiones con minoristas, como la más

reciente –y con un acuerdo de 13 años-Aelia Duty Free. En total, bajo la dirección de Lima Airport Partners (LAP), los ingresos por operación ascendieron a US\$ 183.21 millones, lo que representa un aumento del 35.2% en comparación con el 2020.

# Hermes lanza servicio de logística de valores para empresas de menor cuantía

Hermes, la empresa de seguridad y logística de valores crecerá en el segmento de negocios de menor cuantía (recojo de dinero menor a S/ 40,000) con su servicio Smart Security.

A diferencia del servicio tradicional de Hermes, Smart Security cuenta con una flota de camionetas semiblindadas (más de 45) sin colores o señas relacionadas a la empresa.





# PagaPe: lanzan aplicativo para pagos de servicios sin conexión a internet

Estudiantes de las carreras de Tecnologías de la Información desarrollaron PagaPe, un aplicativo financiero para que se puedan realizar pagos de servicios sin estar conectado a internet.

Esta aplicación ha sido diseñada para ayudar a adultos mayores y personas con discapacidad visual. Además, estará disponible en cuatro lenguas originarias: quechua, aimara, jagaru y kawki.

# AGENDA 360

22/06

XXV Expogestión - Supply Chain Trends: Resiliencia, Innovación y Retos

Fecha: 22 y 23 de junio del 2022 Lugar: Delfines Hotel & Convention Center

Dirigido a empresarios de Pymes, emprendedores, profesionales y estudiantes interesados en aprender el correcto llenado de los documentos que involucran la agroexportación.

14/07

Expoalimentaria 2022

Fecha: 14 al 16 de julio del 2022 Lugar: Centro de Exposiciones Jockey Club

Es la ventana de oportunidades para empresarios nacionales e internacionales vinculados al sector del packaging en su máxima expresión. Es la cita obligada para todos aquellos que quieren conocer las tendencias y el futuro de la industria del envase. La reunión más importante de la región latinoamericana dirigida para líderes empresariales, Gerentes Generales, Directores, Gerentes de Supply Chain, de logística, TI y profesionales de la cadena de suministro. Contará con destacados Keynote Speakers nacionales e internacionales.

30/06

Seminario teórico-práctico: VUCE para documentos de agroexportación

Fecha: 30 de junio del 2022 Vía: 700m

En ECYT 2022 se conocerán las nuevas tendencias en carga, transporte, movilidad eléctrica, digitalización y logística urbana, tanto en fabricantes de vehículos comerciales y autobuses. Además, reunirá a expertos y operadores del sector de carga, logístico y de transportes de marcas nacionales e internacionales. ECYT 2022 reunirá a empresas de toda la cadena logística.

24/08

Pack Perú Expo

Fecha: 24 al 27 de agosto del 2022 Lugar: Villa Ciudad Ferial - Chorrillos



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

# TECNOLOGÍA LOGÍSTICA CON VISIÓN DE CLIENTE

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









**RETAIL, CONSUMO MASIVO Y BIENES DURADEROS** 

SOLUCIONES LOGÍSTICAS

MINERÍA Y CONSTRUCCIÓN









SERVICIOS ESPECIALIZADOS EN SUPERFICIE Y SOCAVÓN



TRANSPORTE ESPECIALIZADO



TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN LOCAL Y NACIONAL



**GESTIÓN DE CENTROS** DE DISTRIBUCIÓN



SOLUCIÓN LOGÍSTICA E-COMMERCE

- ☐ Jr. Doménico Morelli 110 Piso 6 Torre 1 San Borja Perú
- contactodinet@dinet.com.pe

- **(**05-1) 517-0100
- DINET S.A.

COMERCIO EXTERIOR

- m www.dinet.com.pe
- in DINET, Operador Logístico

















# EMPRESAS UTILIZAN INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA REDUCIR HUELLA DE CARBONO EN ENTREGAS DE ÚLTIMA MILLA



La aplicación de inteligencia artificial en las entregas de última milla contribuye a la conservación del medio ambiente; además, genera ventajas financieras y competitivas. Grandes empresas de consumo masivo en el Perú están utilizando inteligencia artificial a través de la solución TMS Drivin.

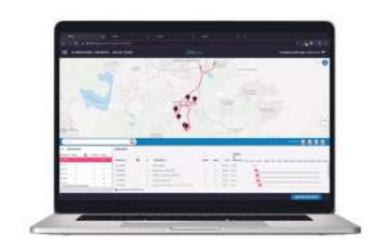
El aumento de las entregas de última milla, impulsado por el comercio electrónico, ha generado un mayor número de vehículos carga en las grandes ciudades. Ante esta situación, las empresas de diferentes rubros, entre ellos los de consumo masivo, están aplicando estrategias de logística verde basadas en inteligencia artificial. Con ello buscan ser más eficientes en la gestión de su transporte y de esa manera reducir las emisiones de CO2.

Alcanzar un equilibrio entre la satisfacción de la demanda de sus clientes por entregas rápidas y la reducción de su huella de carbono se puede lograr aplicando una estrategia de logística verde. Ser verde en última milla, además, representa a las organizaciones una gran ventaja competitiva ya que implica un mejor posicionamiento en el mercado y una mejor imagen de marca y reputación.

66

La inteligencia artificial (IA) considera una gran cantidad de variables que ayudan a lograr una asignación de vehículos idónea, un armado de ruta más eficiente y además contribuye a tener un control exhaustivo para que eso se cumpla.

"



La logística verde apunta a mitigar la huella de carbono en las etapas de la cadena logística, entre ellas la última milla, que es la más costosa y perjudicial para el medio ambiente comparada con la primera fase de la cadena.

#### IA en TMS

La inteligencia artificial (IA) es una de las tecnologías más utilizadas actualmente para el desarrollo de esta logística amigable con el medio ambiente. Es mucho más precisa que los procesos manuales y considera una gran cantidad de variables que ayudan a lograr una asignación de vehículos idónea, un armado de ruta más eficiente y además contribuye a tener un control exhaustivo para que eso se cumpla.

Drivin recomienda y ofrece una solución de TMS (Sistema de Gestión de Transporte) bajo el mismo nombre (Drivin). Este TMS es un algoritmo de inteligencia artificial altamente eficiente que permite ahorrar en combustible, reducir los tiempos de los conductores, optimizar las rutas de transporte, optimizar la carga, utilizar menos unidades de transporte, hacer entregas en menos tiempo, incrementar la vida útil de las llantas, minimizar los desperdicios, etc.

Todo ello ayuda a la conservación del medio ambiente y al mismo tiempo incrementa la eficiencia de los procesos, otorgando ventajas financieras y competitivas.

Las empresas que utilizan esta herramienta digital pueden generar ahorros de entre un 10% y un 30% menos en la cantidad de camiones utilizados, lo que se traduce en un fuerte impacto en la reducción de CO2. Aunque ello también depende de qué tan eficiente sea la empresa hoy o más bien que área de oportunidad tiene, indica Nicolás Kunstmann, Director Comercial y Cofundador de Drivin.

Las empresas de consumo masivo son algunas de las que más demandan esta solución, ya que se enfrentan a diferentes retos: visitan miles de direcciones cada mes, deben distribuir cientos

de productos, tienen estrechas y múltiples ventanas horarias, los tiempos de servicios por cliente son distintos, entre otros. Nestlé, Chilexpress, Rosen, ICB, Lipigas, Ransa, Yobel, Coca Cola, Bimbo, son algunas de las empresas que manejan sus operaciones logísticas con el TMS Drivin.

#### Otros beneficios

Algoritmos como el de Drivin incorporan todas las variables logísticas que tiene la operación, desde ventanas horarias, tiempos de tráfico, tiempos de servicios, jornada laboral, características de los vehículos, capacidad de los vehículos hasta dimensiones de los pedidos, logrando así rutas eficientes y reducción de costos hasta en un 30%.

La implementación de IA -Inteligencia Artificial- genera mayor rentabilidad a las empresas, ya que mediante la utilización de nuevas tecnologías se generan oportunidades para la reducción de tiempo. Tareas cotidianas y repetitivas como la carga de datos pasan a ser realizadas por inteligencia artificial, y eso les permite a las personas dedicar su tiempo a otro tipo de trabajos.

La inteligencia artificial aprende rápidamente de los datos que recolecta y los procesos que realiza. Esto hace que las tareas que desempeña sean cada vez más efectivas.

"Es una herramienta que le genera valor a la empresa y la posiciona en un lugar privilegiado. Estarán a la vanguardia en aspectos tecnológicos, tendrán mayor reputación y podrán diferenciarse ampliamente de la competencia", remarca Nicolás Kunstmann.

#### **Empresas**

La solución de TMS Drivin es un software 4-0 que automatiza la gestión de transporte; es elemental para toda empresa que amerite administración de entregas de última milla, ya que puede contribuir a planear rutas más eficientes, con menos kilómetros recorridos, menos tiempo en la carretera y en consecuencia un menor costo operacional.



Nicolás Kunstmann, Director Comercial y Cofundador de Drivin

44

Es una herramienta que le genera valor a la empresa y la posiciona en un lugar privilegiado. Estarán a la vanguardia en aspectos tecnológicos, tendrán mayor reputación y podrán diferenciarse ampliamente de la competencia.

77

La firma de tecnología ha implementado esta herramienta en cientos de organizaciones de Perú y Latinoamérica en diferentes rubros. Dada la adaptabilidad de la plataforma y un enfoque de mejora continua, Drivin ha desarrollado un modelo de innovación constante que satisface las necesidades logísticas de las compañías de cualquier industria.

"Gracias a su constante política de innovación y desarrollo, Drivin es una de las soluciones más completas del mercado y se ajusta a las necesidades logísticas de todas las empresas", asegura el Director Comercial y Cofundador de Drivin.

Esta solución se puede implementar sin importar el tamaño de la empresa o la cantidad de vehículos que tenga. Cualquier empresa que gestiona una flota de vehículos para hacer entregas o visitar múltiples puntos en un día, puede beneficiarse con su aplicación.

"Hemos logrado crear una plataforma modular, muy sencilla de implementar y usar", comenta. "Es bastante fácil, los procesos de implementación dependerán de la complejidad de la operación, pero para tener un parámetro podemos hablar de entre 1 y 3 meses", precisa.

La compañía, cuya sede se encuentra en Chile, cuenta con equipos sólidos de consultoría, soporte y desarrollo en los países donde tiene presencia. Ellos acompañan al cliente en sus iniciativas de impulso de nuevos negocios o mejora continua, creando una experiencia que aporta valor a sus cadenas de suministro.

Drivin ha logrado un gran crecimiento. En el 2015 eran solo 6 personas y hoy ya son 100, con oficinas en 9 países y clientes en 23. "Es un tremendo orgullo", dice. Por el lado de las experiencias, sin duda tener la flexibilidad de poder desarrollar a la medida del cliente desafíos de los clientes es un tremendo beneficio, ya que aprendemos todos y logramos un crecimiento 360°.





# LA LOGÍSTICA DE ÚLTIMA MILLA COMO CLAVE PARA SOSTENER EL CRECIMIENTO DEL E-COMMERCE EN PERÚ

El servicio de última milla debe destacarse por la calidad de información en tiempo real que puede ofrecer a las empresas y la velocidad de respuesta ante cualquier incidente.

Debido a la pandemia, el comercio electrónico creció exponencialmente en el Perú. Según el Reporte Oficial de la Industria Ecommerce nacional 2021, desarrollado por el Observatorio Ecommerce de CAPECE, el país tiene 13.9 millones de compradores online y el 70% de ellos están concentrados en Lima y Callao.

Por su parte, el mismo informe indicó que el 52% del volumen de las ventas online provienen del ecommerce retail. Por ello, uno de los sectores que se vio beneficiado con este crecimiento fue el de logística de última milla, una gestión de transporte de paquetería centrada en el último trayecto que ha de realizarse en la entrega final.

Para Sebastián González, gerente de e-commerce de Dinet, el servicio de última milla debe destacarse por la calidad de

información en tiempo real que puede ofrecer a las empresas y la velocidad de respuesta ante cualquier incidente. "Se deben tener procesos operativos y sistémicos muy ágiles para brindar la mejor comunicación entre el operador y las empresas".

Por su parte, González comenta que una empresa de última milla como Dinet, que pueda llegar a 1830 distritos, te brinda la solidez para distribuir un paquete a distintos lugares en Lima y en distintas ciudades del interior. "Es clave mantener la trazabilidad lo más online posible debido a que existen verticales de última milla donde se deben entregar productos en menos de una hora", agrega.

Con respecto a la entrega de productos en las ciudades del interior de cada país, el ejecutivo afirma que existen otros factores y dificultades que en las grandes urbes. "Considero que es otra manera

44

Según un estudio de Euromonitor Internacional, Perú, con un 87%, encabeza la lista de crecimiento y desarrollo de e-commerce en América Latina. De acuerdo con el informe, le siguen Brasil (61%), Colombia (53%), México (50%), Chile (46%) y Argentina (36%).

7

de hacer logística. Se debe desarrollar la entrega con proveedores y troncales para llegar del punto A al punto B lo más rápido posible para luego efectuar la última milla", adiciona González.

# Crecimiento del comercio electrónico en Perú fue superior al de la región

Según un estudio de Euromonitor Internacional, Perú, con un 87%, encabeza la lista de crecimiento y desarrollo de e-commerce en América Latina. De acuerdo con el informe, le siguen Brasil (61%), Colombia (53%), México (50%), Chile (46%) y Argentina (36%).

El especialista de Dinet, comenta que el crecimiento del comercio electrónico en Perú fue muy grande con respecto a otros países de la región debido a que era un sector poco desarrollado. "En la actualidad hay cerca de 300,000 comercios que están vendiendo por alguna plataforma online y uno de los principales factores que potenció este crecimiento fue la penetración de la bancarización en Perú, por medio de las plataformas de nuevas billeteras como yape".

Según datos de la Cámara de Comercio de Lima, los tres sectores que más crecieron fueron:

- Moda online 4400%
- Electro 971 %
- Supermercados 200%

Por otro lado, en la investigación "El futuro del retail" de Euromonitor Internacional, se proyectó un crecimiento del 110% en el comercio electrónico en el país durante los próximos cinco años. A su vez, este crecimiento podría lograr que para el 2025 el e-commerce alcance el 10% de participación en el mercado de ventas retail en Perú.

# La innovación constante como pilar fundamental para competir en el sector

Según González, la compañía ha generado un laboratorio de innovación y tendencia, donde un equipo de especialistas mapea las principales tendencias en diferentes países para luego articularlas con el área de proyectos para su posterior aplicación.

"Estamos contentos con cómo estamos materializando estas ideas que vamos implementando cada día. Es todo un proceso, hemos evolucionado mucho del 2021 al 2022 y reconocemos que el camino a seguir es la analítica predictiva, la cual se centra en entender con datos al cliente para tomar decisiones y luego poder dar recomendaciones", afirma González.

El vocero de Dinet sostiene que en la actualidad se están almacenando muchos datos, para luego procesarlos y elaborar informes con la finalidad de tomar buenas decisiones y mejorar procesos. "Este valor agregado permite enriquecer nuestras reuniones con clientes, debido a que no solo presentamos indicadores o nuestra metodología, si no que vamos con recomendaciones o propuestas específicas para cada cliente.

"Con respecto a la sistematización, tenemos un proyecto de cinco años. En los tres primeros contemplamos una gran inversión para poder estar marcando tendencia con algunas innovaciones. Apuntamos a ser uno de los principales jugadores del mercado, por lo que la inversión central del 2022 la tiene el e-commerce y la última milla", explica González.

Asimismo, el ejecutivo afirma que una de las ventajas del sector se centra en que continuamente los clientes y el mercado requieren modificaciones y nuevos desarrollos para el negocio.

#### Dinet como jugador clave en el mercado peruano

En la actualidad, la reconocida empresa se sitúa en el top diez de los operadores logísticos más importantes en el Perú. Teniendo una cartera de clientes de alrededor de 64 empresas. La corporación



44

Especialista de Dinet asegura que el servicio de última milla debe destacarse por la calidad de información en tiempo real que puede ofrecer a las empresas y la velocidad de respuesta ante cualquier incidente.

"

tiene planes de superar los 100 clientes para este año. "Si bien nos hemos enfocado en empresas con gran volumen de ventas, estamos desarrollando la tecnología para sumar clientes pequeños también", sostiene el ejecutivo.

Para lograr una gran participación de mercado, el experto indica que una de las ventajas competitivas que diferencia a Dinet con la competencia es la experiencia que le da al consumidor. "Nosotros entendemos al Customer Experience (CX) como un eslabón fundamental en toda la cadena y para ello desplegamos una estrategia en todos los puntos de contacto que puedan generar una buena o mala experiencia".

"Orientamos este seguimiento al B2C y al B2B, debido a que creemos firmemente que somos la cara del cliente que representamos. Asimismo, reforzamos la sistematización de los procesos con la finalidad de lograr la logística inversa, la cual no todos los operadores tienen la capacidad de lograr", añade Gonzalez



#### Proyecciones de Dinet

A pesar del contexto social y político, Dinet tiene planeado duplicar el volumen de entregas del 2021. Según Gonzalez, si bien la evolución del mercado en general se debe principalmente a la pandemia, existen grandes oportunidades que se han identificado como deficiencias en los servicios que se ofrecen en el mercado o el auge de las dark stores, donde esperan ser muy sólidos y fuertes. "Promovemos que los negocios evolucionen y cuenten con depósitos en las tiendas oscuras para que nosotros podamos hacerle la última milla", adiciona.

"Nuestro objetivo es ser cada vez más estratégicos y anticiparnos a los procesos sistémicos. Buscamos posicionarnos como una empresa que brinda un excelente servicio, por medio de la efectividad y la reducción de errores", concluye el ejecutivo de Dinet.



Sebastían Gonzalez -Gerente de E-commerce de Dinet,



# INTEGRAMOS SOLUCIONES QUE GENERAN CONFIANZA EN NUESTROS CLIENTES

Con la inclusión de FAW TRUCKS a su portafolio ZAPLER refuerza su apuesta para brindar las soluciones más completas a sus clientes.



Ivan Zapler, Director Comercial de ZAPLEF

ZAPLER empresa peruana con 42 años de experiencia en el mercado de venta de maquinaria y uno de los líderes en el mercado de montacargas, se ha convertido en distribuidor autorizado de FAW TRUCKS en el Perú. Ivan Zapler, Director Comercial de la empresa peruana, brinda detalles acerca de esta nueva marca; además, presenta su visión y forma de entender el negocio, así como su propuesta de soluciones integrales.

#### El origen de una historia

ZAPLER inició actividades en el año 1980 comercializando montacargas de segundo uso. Ubicábamos equipos en el mercado nacional que estuvieran en buenas condiciones, los reparábamos y luego los comercializábamos siempre con garantía post venta. Esta ha sido una de nuestras características a lo largo del tiempo, y es lo que nos ha permitido construir relaciones basadas en la confianza con nuestros clientes.

Desde el 2008 somos representantes de Hangcha en el Perú, a partir de ese momento nos enfocamos en la venta de equipos nuevos. Con el

paso del tiempo nuestro portafolio se ha incrementado con muchas otras marcas como Palfinger, CASE, Bomag, Farmtrac entre otras, y claro más recientemente con FAW TRUCKS.

#### Hangcha: El gran aliado

Cuando tomamos la decisión de comercializar montacargas nuevos empezamos a analizar posibles marcas con las cuales trabajar, para nosotros era indispensable que sean equipos de calidad y confiabilidad y que ayudarán a fortalecer el prestigio que ZAPLER ya tenía ganado en el mercado peruano. Hicimos un estudio de mercado de tres marcas chinas y en el 2007 viajamos allá, pues queríamos conocer in situ la fábrica y los equipos de las marcas que habíamos seleccionado. Finalmente decidimos optar por Hangcha.

Los elegimos porque vimos mucha pasión en su equipo de trabajo, además tenían -y tienen- sumamente claras las metas a las que apuntan; esto nos dio confianza para trabajar con ellos. Hangcha es una







marca que está haciendo un gran esfuerzo para desarrollar una cartera realmente amplia en cuanto a montacargas, transpaletas y apiladores; innovando en tecnología como los equipos con batería de litio o los montacargas 4x4.

El 2021 Hangcha terminó como la segunda marca de montacargas en el país, la meta es convertirnos en líderes del mercado peruano en el mediano plazo.

### Objetivo: Integrar soluciones

Todos los equipos del portafolio de Hangcha operan en industrias donde la logística y la distribución son muy importantes. Por ejemplo, los apiladores eléctricos se usan en frigoríficos, en almacenes de gran altura; los montacargas 4x4 en agroindustrias y minería; los montacargas de 10 a más toneladas también en minería y logística. Un elemento común a todas estas operaciones es que cualquiera sea el equipo, este necesita cargar y descargar desde o hacia un camión.

Muchos de nuestros clientes nos comentaban sobre la necesidad de que ZAPLER ofreciera una solución completa que incluya todo este circuito. Esto se convirtió en el punto de partida para desarrollar nuestra propuesta actual: buscamos integrar soluciones que generen confianza en nuestros clientes. La confianza siempre ha sido nuestro pilar, pero ahora ofrecemos soluciones integrales que suman y potencian todas las fortalezas de nuestras marcas. En este sentido FAW TRUCKS se ha convertido en un elemento integrador en nuestro portafolio.

#### FAW TRUCKS, un nuevo aliado

FAW TRUCKS es la marca N°1 de camiones en China y una de las más importantes del mercado asiático, cuenta con centros de desarrollo para el diseño de sus camiones en Europa (Italia – Austria) además de un centro tecnológico de inteligencia artificial en Sillicon Valley Estados Unidos. Como pueden ver se trata de una marca global.

Desde este año nos hemos convertido en distribuidores autorizados de FAW TRUCKS en el Perú, y siguiendo con nuestra visión de

66

Cuando hablamos de soluciones de distribución estamos pensando en usuarios relacionados a mercados como transporte de carga a nivel urbano o interurbano, retail, mensajería y comerciantes en general...

"

entregar soluciones integrales hemos desarrollado tres propuestas comerciales para nuestros clientes.

- Soluciones para minería, que incluyen los volquetes 6x4 y 8x4
- Soluciones para larga distancia, que incluyen remolcadores de 500 HP diésel y 460 HP a GNV
- Soluciones de distribución, que incluyen el Camión Furgón Tiger VR y el Camión Chasis Dragon V.

Soluciones de distribución

Cuando hablamos de soluciones de distribución estamos pensando en usuarios relacionados a mercados como transporte de carga a nivel urbano o interurbano, retail, mensajería y comerciantes en general. Se trata de un mercado bastante amplio.

Es para este mercado que estamos presentando los siguientes camiones.

- Tiger VR, se trata de un camión furgón que posee un motor con una potencia de 110HP y una capacidad de carrocería de 12M3
- Dragon V, se trata de un camión chasis que posee un motor con una potencia de 160HP y una carga útil de 9.8T

Estos camiones son ideales para trabajar con nuestros montacargas Hangcha ya sean de combustión interna o eléctricos, sobre todo con aquellos que van entre los 2.5 y 3 TN, y también podemos sumar aquí la labor en la que se puede involucrar a nuestros apiladores y transpaletas.

La labor de transporte, carga y descarga se resuelve aprovechando la sinergia que surge de nuestras marcas. Como te dije hace un momento entregamos soluciones integrales a nuestros clientes, esto incluye tanto en los equipos como en los servicios y sobre todo el respaldo y garantía que ofrece ZAPLER.

ZAPLER es parte de la Asociación Automotriz del Perú (AAP), gremio que agrupa a los más importantes distribuidores de autos y camiones del Perú.





# DERCOMAQ CRECE CONTIGO

NUEVA DIVISIÓN DE

RENTAL CONSTRUCCIÓN Y AGRÍCOLA





365 DÍAS SIN PARAR

# ALDEA LOGÍSTICA CONTINÚA CRECIENDO Y ESPERA ALCANZAR EN EL 2022 UN AREA ARRENDABLE SUPERIOR A LOS 230,000 M2

La empresa ha iniciado la construcción de Aldea 8 y, culminada esta, seguirá con Aldea 9. Con ello espera atender la creciente demanda por el arrendamiento de sus almacenes de gran altura y aprovechar la rápida absorción de sus Aldeas.

Aldea Logística, empresa inmobiliaria dedicada a la diseño, construcción y arrendamiento de almacenes en condominio con altos estándares, continúa atrayendo a un gran número de potenciales clientes para arrendar sus complejos de almacenes o "Aldeas" ubicadas en el distrito de Villa El Salvador, en Lima.

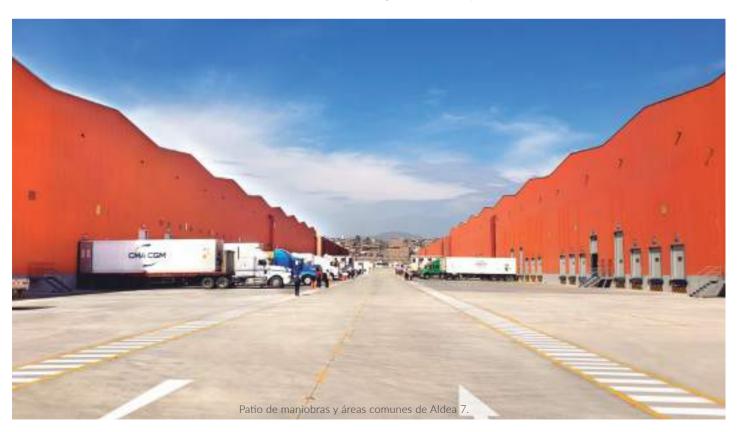
Tiene al momento operativas 7 Aldeas con un área arrendable o ABL de más de 173 mil m2 techados. Aldea 7 fue su más reciente proyecto, de más de 57,000 m2 techados, que culminó en noviembre de 2021 y está ocupada en un 96%. Por otro lado, tiene una tasa total de vacancia de 2.3%; es decir, sus 7 Aldeas están prácticamente llenas.

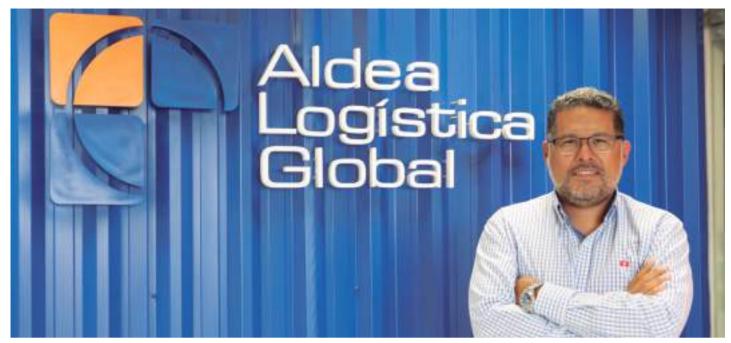
En vista de la rápida ocupación de sus instalaciones, y ante una activa demanda de arrendamiento de almacenes en condominio. Aldea

Logística ha emprendido dos nuevos proyectos: Aldea 8, la cual está en fase de construcción, y Aldea 9 en fase de planificación.

En los últimos 3 años, la empresa ha venido entregando al mercado la mayor cantidad de metros cuadrados; gracias a que construye de manera especulativa, es decir, sin necesariamente tener un contrato de arrendamiento previamente suscrito. Esto es viable dado que sus Aldeas, luego de un corto periodo finalizada su construcción, son arrendadas rápidamente.

"Con este enfoque, hemos podido ser la solución de almacenamiento a varias empresas, así como el soporte para las necesidades spot o temporales de nuestros propios clientes", dice Jaime Alvarado, gerente general de la compañía.





Jaime Alvarado, Gerente General de Aldea Logística

#### Nuevos proyectos

Con sus 7 Aldeas prácticamente ocupadas, Aldea Logística se encuentra construyendo Aldea 8, proyecto que contará con 22 mil m2 techados y que estará disponible en agosto del presente año. Una vez culminado este proyecto la empresa contará con un ABL total de alrededor de 200,000 m2 techados.

Posteriormente iniciará la construcción de Aldea 9, con lo cual entregarán nuevos m2 techados entre el 4to trimestre del 2022 y el 1er trimestre del 2023.

Al momento el avance comercial de Aldea 8 es alentador, por lo que es muy probable que nazca con gran parte del área con contratos cerrados. Incluso, para Aldea 9 habría ya algunos prospectos de clientes interesados.

66

Al igual que sus demás aldeas, los proyectos Aldea 8 y Aldea 9 se desarrollan en Villa El Salvador, distrito estratégico para desarrollar logística por estar en el casco urbano sur de Lima y ser una zona céntrica.

"

Para ambos proyectos están trabajando comercialmente con empresas nacionales y transnacionales líderes en sus segmentos, de sectores tales como operadores logísticos, empresas de consumo masivo, bienes duraderos y farma.

#### Importante crecimiento

Aldea Logística se encuentra en un constante crecimiento. En el 2021, facturó alrededor de USD\$ 8.5 MM, 60% más que el 2020 y este año 2022 con la anualización de sus clientes y los nuevos proyectos esperan crecer en facturación no menos del 50% y en ABL o área arrendable en un 33%.

Por otro lado, en el 2021, la compañía mantuvo el 40% de participación en el mercado de almacenes en condominio de altos estándares de más de 12 metros de altura. Una vez entregadas las áreas de Aldea 8 y Aldea 9, se añadirán no menos de 55 mil m2 techados, alcanzando más de 230 mil m2 de área techada finalizando el 2022.

Asimismo, en el 2021 de los aproximadamente 140,000 m2 techados que el mercado entregó en Lima de almacenes en condominio de más de 12 m de altura, Aldea Logística fue el 41% con Aldea 7, complejo logístico de 57,000 m2.

"Este año afianzaremos este liderazgo en el mercado entregando no menos de 55,000 m2 techados, de los cuales 22,000 ya se están construyendo con Aldea 8", remarca.

#### Tres formatos

Aldea Logística maneja tres formatos de almacenes en condominio: Standard con 8 metros al hombro, Prime 1 con 12.4 metros al hombro y Prime 2 con 14.8 metros al hombro. Del total de su oferta inmobiliaria, el 6% es del tipo Standard, el 36% del tipo Prime 1

y el 59% del tipo Prime 2. Este último formato, al momento, es el más requerido, aparte de ser los almacenes en condominio más altos del mercado.

"La demanda está requiriendo almacenes altos, pues traen ahorro en los costos logísticos a los clientes porque pueden almacenar más mercadería por m2". precisa.

Es por ello que Aldea 8 y Aldea 9 serán del formato Prime 2. Estos almacenes, que cuentan con estándares de clase mundial, tienen una muy alta densidad de almacenamiento que permite a los clientes, tal como se comentó anteriormente, almacenar más mercadería en una menor cantidad de área. Son bastante requeridos sobre todo por los sectores de Retail, consumo masivo, bienes duraderos (electro, mueble, etc.) y farma.

"Sin embargo, hemos encontrado nichos en sectores particulares que son de interés explotar también", apunta.

En las ciudades de Latinoamérica la gran mayoría tiene más de un millón y medio de m2 almacenes de más de 12 metros de altura al hombro (tal como, Prime 1 y Prime 2); Lima solo llega a menos de medio millón de m2.

"Creemos que hay una brecha importante que tenemos que desarrollar para que por tendencia o por benchmark, podamos lograr volúmenes similares a nuestros países vecinos", sostiene el gerente general de Aldea Logística.

### Lugar privilegiado

Al igual que sus demás Aldeas, los proyectos Aldea 8 y Aldea 9 se desarrollan en Villa El Salvador, distrito estratégico para desarrollar logística por estar en el casco urbano de Lima Sur y por ende ser una zona céntrica. Por esta ubicación privilegiada, Aldea Logística resulta más económica en distancia que otras opciones inmobiliarias más al sur; pues genera ahorros en costos de distribución, sea transporte de entrada y/o salida de mercadería, de personal, etc.

"Nuestra ubicación genera ahorros logísticos, los cuales, a su vez, se incrementan por el diseño de nuestros almacenes", agrega Jaime Alvarado, quien precisa que también están evaluando otras locaciones.

#### Almacenes funcionales

Los almacenes de Aldea Logística son adecuados y eficientes para diferentes tipos de logística. Han sido diseñados tomando en cuenta la distancia óptima entre columnas, con las mayores alturas; todo ello hace posible rackear sin dejar espacios libres y así poder almacenar más mercadería. Asimismo, disponen de un sistema contra incendios de acuerdo con la norma NFPA con rociadores ESFR, sistema de detección con photobeans, luces LED con sensores de movimiento, y demás atributos de un estándar de clase mundial.

Alvarado indica que "hemos recibido visitas de gerentes regionales de varias empresas, que resaltan la calidad de nuestros almacenes versus la oferta existente es sus respectivos países".

Ante la tendencia por locaciones de mayor altura, las Aldeas son utilizadas principalmente como centros de distribución de fullfilment, donde se pueden realizar varias operaciones de almacenamiento (picking, packing, logística inversa), logística e-commerce y entrega de pedidos y/o productos.

Hoy, una de las tendencias más importantes también apunta a los almacenes de última milla dentro de zonas urbanas y próximas a zonas de alta concentración de clientes.

"Aldea Logística estará enfocada a los primeros, es decir que nuestras aldeas o centros logísticos sirvan a nuestros clientes como centros de distribución o de fullfillment, sin embargo, nuestras Aldeas están siendo utilizadas también como almacenes de última milla dada nuestra ubicación.", subraya Jaime Alvarado.

Además de su ubicación estratégica y el diseño de sus almacenes, la compañía también se enfoca en brindar la mayor cantidad de servicios de valor agregado alrededor de su servicio principal, que es el arrendamiento de almacenes, para diferenciarse de otras alternativas.

"Este año ya estamos dando servicios de mantenimiento a la mayoría de nuestros clientes. Y estamos procurando desarrollar algunos otros más, como el arrendamiento de racks", remarca.





# EVER SUSTAINABLY GREEN



Green from day one, sustainable operation is built into who we are. Evergreen Line is fully committed to the principles and practice of Environmental, Social and Governance.



# MASA EQUIPOS INDUSTRIALES INTRODUCEN INNOVADORES APILADORES RETRÁCTILES TOYOTA BT REFLEX H

Son unas carretillas de alto rendimiento fabricados en Suecia con toda la tecnología que el mercado local requiere, con estándares internacionales. Cuentan con una capacidad mayor que alcanza hasta 2.5 toneladas y son capaces de gestionar una mayor cantidad de carga, preparación de pedidos a una altura máxima de elevación de 13 metros.



En la actualidad, debido al crecimiento de la demanda y a los nuevos hábitos de consumo, las empresas requieren de herramientas tecnológicas y vehículos que permitan agilizar sus procesos logísticos.

En ese sentido, un pilar fundamental para acelerar las operaciones de almacén de forma cómoda, sostenible y segura durante toda la jornada, son los apiladores retráctiles. Masa Equipos Industriales presentó al mercado peruano su reciente actualización de la serie Toyota BT Serie H.

Estas unidades son unas carretillas de alto rendimiento fabricados en Suecia con toda la tecnología que el mercado

44

Masa Equipos Industriales presentó al mercado peruano su reciente actualización de la serie Toyota BT Serie H.

"

local requiere, con estándares internacionales. Cuentan con una capacidad mayor que alcanza hasta 2.5 toneladas y son capaces de gestionar una mayor cantidad de carga, preparación de pedidos a una altura máxima de 13 metros.

Adicionalmente, estos apiladores retráctiles aprovechan al máximo un sistema inteligente de baterías de litio de bajo consumo eléctrico que prolongan la autonomía del vehículo reduciendo al mínimo la cantidad de CO2. Como dato adicional, estas unidades alcanzan una velocidad máxima de 14 km/h.

#### Características principales

De acuerdo con Luis Fernández, Supervisor de Ventas de Masa Equipos Industriales, los Apiladores Toyota de la serie H son apiladores retráctiles inteligentes, seguros y cómodos. Al contar con el Sistema de telemetría llamado Toyota I-Site, se podrá analizar y monitorizar su rendimiento general. "Esta tecnología permite la toma de información en tiempo real del equipo, los operadores, estado de la batería y del estatus de mantenimiento del equipo para tomar decisiones de mejora rápidamente", comenta el supervisor.

Otra característica que se destaca en esta actualización es su diseño totalmente ergonómico para que el operador pueda trabajar de forma cómoda y prolongada sin ningún daño. "Se destaca un panel digital, una pantalla touch screen de 7 pulgadas que brinda mucha información para que el operador tenga en todo momento un feedback de su actividad. Estos equipos ofrecen mayor compartimiento para el operador como cargadores internos para dispositivos móviles".

También se cuenta con el concepto exclusivo Total View, que permite visibilizar toda la operación desde la cabina, para supervisar el trabajo todo el tiempo. "Estas mejoras están orientadas en maximizar la seguridad orientada al operador, el mayor confort y la mayor ergonomía, sin descuidar aspectos como la productividad", agrega Fernández.

Por su parte, el especialista afirma que los apiladores eléctricos se adaptan a todas las aplicaciones y realizan sus tareas con una eficiencia excepcional sin importar el tipo de operaciones (almacenamiento en estantería acumulativa, selectiva, ambientes de frio, etc.) o las diferentes superficies.



"Estos equipos nos ofrecen posibilidades de mantener el trabajo en diferentes ambientes. Por ejemplo, cuentan con una cabina completamente climatizada, para operaciones en frío, garantizando una larga jornada de trabajo y brindando confort al operador. También se ofrece una cabina inclinable para evitar movimientos forzados de cuello cuando el colaborador trabaje sobre los 7 metros de altura. Esto reduce la posibilidad de lesiones y accidentes", indica el vocero de Masa.

Adicionalmente, cuentan con el sistema patentado por Toyota "Total Lift Control", para una transición suave entre las etapas del mástil y un rápido descenso de las horquillas sin carga.

Esta innovación permite una correcta manipulación de la carga, disminuvendo riesgos de daño por desprendimientos.

#### Los mejores en su clase

Si se realiza una comparativa con otros modelos que se ofrecen en el mercado, el Toyota RRE160H destaca por los siguientes aspectos:

**Gran capacidad de carga.** Es uno de los equipos con mejor capacidad de carga residual. A los 10 metros, la versión de 1.6 toneladas puede cargar 1200 kilos frente a otros equipos de la competencia que cargan 1100 kilos.

**Equipamiento premium.** Fernández señala que el confort de manejo y precisión es muy superior a otros modelos de su categoría. "Se han mejorado detalles como reposabrazos, materiales blandos y compartimentos para el operador. También cuestiones de tecnología como una pantalla digital, la cual interactúa mucho con el operador. Todos estos elementos permiten brindar una confiabilidad muy premium", sostiene.

**Gran visibilidad.** Cuenta con un techo transparente, cámara en las horquillas y láser para manejo más seguro.

**Sistemas de alto rendimiento.** La alta tecnología de estos vehículos maximiza las velocidades de elevación y traslado. Esto permite una alta disponibilidad y optimización de uso del equipo frente a su competencia.

44

Un pilar fundamental para acelerar las operaciones del almacén de forma cómoda, sostenible y segura durante toda la jornada, son los apiladores retráctiles.

77

Los principales clientes que usan estos vehículos son empresas de todos los tamaños y operaciones que buscan reducir sus costos de mantenimiento, optimizar su espacio y disminuir su costo de almacenamiento por palet. "Tenemos clientes pertenecientes a industrias farmacéuticas, empresas de transporte, retail, supermercados. El potencial es enorme porque se adapta a las necesidades de muchas industrias que usan espacios de altura, añade Fernández.

#### Provecciones de Masa para el 2022

Según datos oficiales de la reconocida empresa, de este segmento de unidades, este modelo representa un 35% de las ventas en equipos eléctricos de Toyota Equipos Industriales. En términos generales, se estima que en lo que va del año, este equipo representó un 15% de la venta global de la corporación.

Por su parte, este año apuntan a alcanzar un 25% de participación y estiman que el mercado se comportará de forma similar a los años anteriores, considerando sus complejidades y oportunidades.

Asimismo, la empresa reconoce que, para este año, el reto se centra en lidiar con los grandes tiempos de fabricación, la situación política y mantener el crecimiento año tras año. "Nosotros somos líderes del mercado desde 2015, lo que nos genera una gran responsabilidad en brindar el mejor servicio al mercado peruano", afirma Fernández.

Finalmente, el supervisor menciona que este año se inauguró una tienda en Arequipa y se encuentran comprometidos en llegar a todas las regiones del país apoyándose en diferentes filiales. "Los retailers siguen creciendo a pasos agigantados, por lo que necesitan más equipos para acelerar su distribución. Vemos nuevas formas de almacenar y pretendemos estar presentes en todas las operaciones en las que se requiera manipular carga", finaliza.







# ¿ESTÁ CAMBIANDO EL CONSUMIDOR ONLINE EN EL PERÚ?

Según una investigación de Euromonitor para Google, para el 2025, se proyecta que las transacciones en comercios electrónicos incrementen en 110%, representando el 22 % del crecimiento total de las ventas del sector minorista.



Las restricciones de circulación aplicadas en Perú y en varios países para luchar contra la pandemia del COVID-19 han producido que el comercio electrónico se convierta en uno de los sectores económicos de mayor crecimiento. De acuerdo con el estudio "Ecommerce en Perú 2021-2022", nuestro país fue el sexto en la región con mayor participación en las ventas totales por canal online.

Adicionalmente, según una investigación de Euromonitor para Google, para el 2025, se proyecta que las transacciones en comercios electrónicos se incrementen en 110%, representando el 22 % del crecimiento total de las ventas del sector minorista.

Estos avances en comercio electrónico inciden de forma directa en la evolución del comportamiento del consumidor, debido al surgimiento de nuevas necesidades por parte de un segmento de clientes cada vez más digitalizado.

Según Álvaro Chinchayán, gerente general de parque logístico Latam Logistic Properties, el cierre de locales de venta al público permitió madurar el comercio electrónico en Perú. "Si bien los retailers en Lima estaban un paso adelante en la venta online, ahora los pequeños comercios también han consolidado la posibilidad de tener una página web que funcione correctamente y sobretodo, soportada por una infraestructura logística que permita distribuir su mercadería", afirma.

### Cambios en el comportamiento del consumidor online en Perú

**Compra por canales online:** Antes de la pandemia, el consumidor peruano miraba primero por internet determinados productos para recopilar la mayor información posible antes de acercarse a una tienda física para comprarlo. En la actualidad, se puede

Las restricciones de circulación aplicadas en Perú y en varios países para luchar contra la pandemia del COVID-19 han producido que el comercio electrónico se convierta en uno de los sectores económicos de mayor crecimiento.

"

evidenciar que los clientes van a los puntos de venta físicos para ver las características de los productos para luego comprarlos a través del comercio electrónico, aprovechando descuentos especiales.

Mayor uso de dispositivos móviles: Según información oficial de Deloitte, en mercados emergentes como el peruano, cerca de la mitad de los consumidores (47 por ciento) reportan el uso de teléfonos para hacer pagos en las tiendas, y 65 por ciento señalaron su interés en utilizar la tecnología. En ese sentido, se puede demostrar que los consumidores han aumentado el uso de sus teléfonos inteligentes o tabletas para realizar compras por internet, dando una alternativa a las laptops.

**Experiencia del consumidor:** Con la llegada del comercio electrónico, las necesidades y los deseos de los clientes variaron constantemente y su comportamiento se rige cada vez más por el deseo de inmediatez, personalización y diversificación de canales.

De esta necesidad, surgen tecnologías que permiten ofrecer ventajas y servicios a los que el cliente normalmente no tendría acceso, como pantallas interactivas que permiten consultar el catálogo e incluso asistir a compras de transmisión en vivo o formas de autopago que agilizan el proceso de compra y permiten al consumidor cumplir con el distanciamiento social derivado de la pandemia.

#### Tendencias mundiales para competir en el e-commerce

Siendo Perú uno de los países que más crece y se desarrolla en la incorporación del comercio electrónico en América Latina, las empresas peruanas deben tener en cuentan tendencias mundiales para competir en internet y generar una excelente experiencia del cliente.

**Procesos y reglas de negocio:** Se observa que, a nivel mundial, cada vez más se definen los procesos operativos de todas las áreas: marketing, producto, logística, tecnología, catálogo, precios y las reglas del negocio para el canal online. Esto

permite que se delimiten determinadas rutas para operar correctamente.

**Oferta competitiva:** Las corporaciones son conscientes de lo que desean ofrecer, conocen perfectamente su catálogo, y los precios con los que compiten en el mercado. Adicionalmente, realizan un excelente trabajo de benchmarking para diseñar el mejor contenido para su sitio, diseñar las políticas de venta, el valor diferencial y el servicio al cliente.

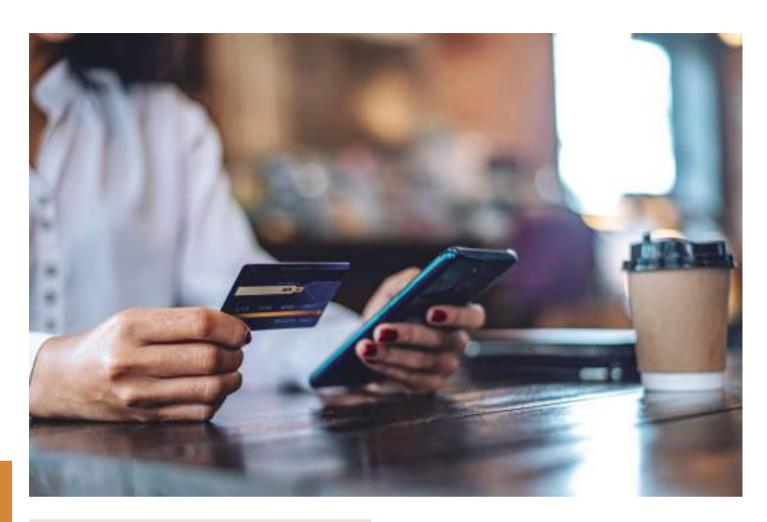
**Equipo calificado:** Todas las organizaciones altamente competitivas cuentan con profesionales especializados en ventas online. En la actualidad, se prioriza contar con un grupo humano con talento complementario y conocimientos para desempeñar una buena experiencia de cliente.

**Especificar objetivos corporativos:** Las grandes empresas despliegan un proyecto de e-commerce bajo una estrategia transversal sobre toda la corporación. En ese sentido, implementan una misma visión desde la alta dirección hasta el resto de los departamentos que intervienen en el core business del negocio.

#### El impacto de las nuevas necesidades de los consumidores en la logística

Uno de los principales cambios en el comportamiento del consumidor es la necesidad de eficiencia en la entrega de los productos. Este factor ha impactado directamente en la logística de las empresas, debido a que, para agilizar este punto de la cadena





El desarrollo del comercio electrónico obliga a que el sector esté continuamente innovando por nuevas necesidades de los clientes y del mismo mercado.

"

de suministro, existen varios factores que intervienen tales como los operadores o las empresas de transporte que deben mantener un ritmo competitivo.

Ante ello, las empresas del sector han cambiado sus estructuras, con la finalidad de adaptarse a aspectos tales como la demanda generada por el e-commerce o la exigencia de plazos de entrega cada vez más reducidos.

En ese sentido, la transformación digital se convierte en un jugador clave que colabora con estos procesos cada vez más complejos. Esta adopción de la tecnología ha permitido que las operaciones sean más ágiles y eficientes, permitiendo acercar los procesos logísticos a los clientes y a las personas en general para un mejor seguimiento.

En conclusión, las empresas del sector deben aumentar la capacidad de resiliencia de las cadenas logísticas para poder afrontar los cambios y la nueva normalidad. Para ello, es necesario tener una buena comprensión de la cadena de suministro y establecer una planificación logística previa.

Aplicar una estrategia de base colaborativa basada en digitalizar y compartir información con todos los eslabones de la cadena de suministro, así como diseñar un plan logístico flexible y adaptable con capacidad para responder rápidamente a las condiciones cambiantes, resulta clave para afrontar las nuevas necesidades de los consumidores.

#### El reto: logística de última milla

En Perú, antes de la pandemia, uno de los pocos sectores desarrollados en comercio electrónico era el sector retail. Sin embargo, la pandemia demostró que para el sector era necesario contar con una correcta gestión de inventarios, una tienda virtual robusta y un sistema de entregas eficiente para la última milla.

Estos avances en comercio electrónico inciden de forma directa en la evolución del comportamiento del consumidor, debido al surgimiento de nuevas necesidades por parte de un segmento de clientes cada vez más digitalizado.

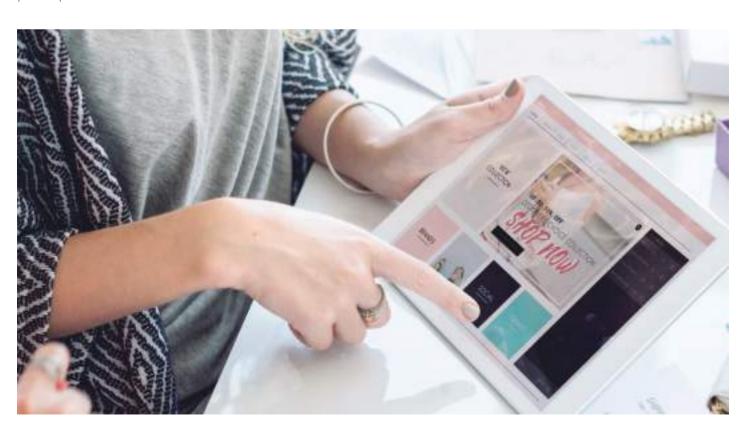
"

Teniendo en cuenta ello, el servicio de entregas es un reto para que los canales de venta en línea generen una buena experiencia de compra al cliente. En ese sentido, según el especialista, la logística de última milla debe destacarse por la calidad de información en tiempo real que puede ofrecer a las empresas y la velocidad de respuesta ante cualquier incidente.

Adicionalmente, se deben tener procesos operativos y sistémicos muy ágiles para brindar la mejor comunicación entre el operador y las empresas.

Por su parte, la entrega de productos en las ciudades del interior de cada país es un reto aún más complicado debido a que existen otros factores y dificultades que en las grandes urbes. Por ejemplo, se debe desarrollar la entrega con aliados estratégicos como proveedores y troncales para llegar del punto específico a otro lo más rápido posible para luego iniciar la última milla.

En definitiva, el desarrollo del comercio electrónico obliga a que el sector este continuamente innovando debido a las nuevas necesidades de los clientes y del propio mercado.



# FARGO: DIGITALIZACIÓN Y TECNOLOGÍA DE PRIMERA LÍNEA EN LOGÍSTICA

Hoy la compañía gestiona el 90% de sus operaciones "core" de forma digital. Además, ha logrado que el 75% de los despachos en patios de maniobra se realicen en 40 minutos.



Fargo, operador logístico integrante de la corporación Ferreycorp, viene fortaleciendo su transformación digital y capacidades tecnológicas, con foco en seguir aportando un alto nivel de servicio a sus clientes y promover la innovación en su rubro.

La empresa especializada en soluciones logísticas, viene desplegando un plan de inversiones en tecnología e innovación que abarca 4 millones de soles en los últimos tres años.

Actualmente, Fargo gestiona el 90% de sus operaciones "core" de forma digital, lo que impacta de manera relevante en la experiencia de sus clientes. Los trámites que se realizaban de manera física actualmente se desarrollan a través de su plataforma digital, la cual aporta una mayor eficiencia, evita el contacto físico, y hace posible una atención remota desde cualquier lugar.

44

La moderna flota de camiones de Fargo empleada para el transporte de mercadería es monitoreada en tiempo real desde su centro de control.

"

#### Foco en la mejora contínua

"Hoy, en menos de 1 hora, ofrecemos respuestas a las solicitudes de nuestros clientes, reportando todos los documentos sin contacto. Así mismo, este 2022 seguimos enfocados en digitalizar toda nuestra operación de cara a cuatro frentes: la experiencia de nuestros clientes, nuestra excelencia operacional, actualización e integración de nuestras plataformas y analítica", afirma Raúl Neyra Ugarte, gerente general de Fargo.

Al respecto, Raúl Neyra recuerda que Fargo viene mostrando un compromiso de larga data con la tecnología digital y con la mejora de procesos. Destaca el valor que generan para la empresa y sus clientes la Extranet, la Plataforma de Atención al Cliente, su Plataforma Logística Integral y diferentes Dashboards que permiten analizar indicadores de las diferentes áreas en tiempo real.

Cabe mencionar que, como parte de sus estándares, la moderna flota de camiones de Fargo empleada para el transporte de mercadería es monitoreada en tiempo real desde su centro de control.

#### Estrategias acertadas

Vale la pena tener presente que la innovación no solo es accionada por la tecnología; también es producto de la aplicación de estrategias acertadas. Así, hoy en día, la atención oportuna de Fargo a sus clientes está influida por una gestión estratégica de espacios en sus almacenes, logrando un mayor orden y descongestionamiento, y trayendo como resultado el 75% de los despachos en patio concretados dentro de 40 minutos, una mejora sustancial respecto a periodos anteriores.

#### Cuatro décadas de trayectoria

Con cerca de 40 años de experiencia en el rubro logístico, Fargo opera desde sus sedes en la avenida Gambetta, en el Callao, próxima al principal puerto del país y al aeropuerto Jorge Chávez, y en la ciudad de Arequipa, desde donde atiende a los principales proyectos de la región sur. Además, Fargo cuenta con las más distinguidas certificaciones en el rubro, tales como ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001, BASC, OEA e ISO37001, obtenida recientemente; la cual promueve la ética y transparencia en sus operaciones, minimizando los riesgos de soborno y corrupción.

44

Hoy, en menos de 1 hora, ofrecemos respuestas a las solicitudes de nuestros clientes, reportando todos los documentos sin contacto...

"



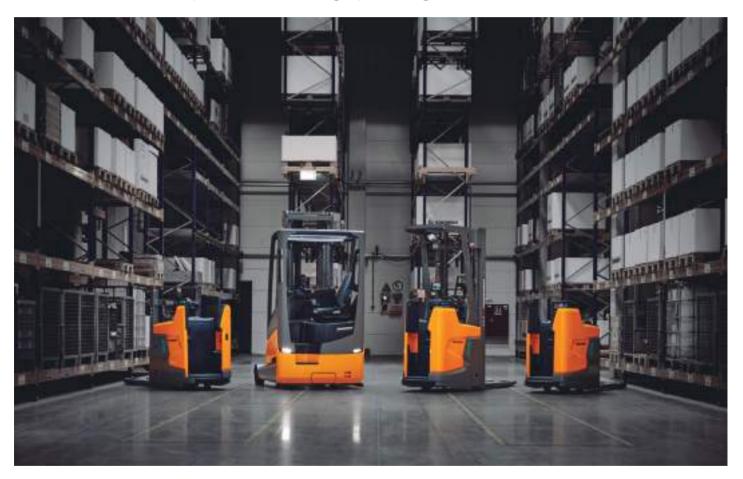


Raúl Neyra Ugarte, Gerente General de Fargo



# ALZA EN PRECIO DEL PETRÓLEO IMPULSARÁ DEMANDA POR MONTACARGAS ELÉCTRICOS EN PERÚ

Los montacargas eléctricos son pieza clave en la logística sostenible. Su utilización ayuda a un consumo eficiente de la energía, a reducir costos operativos y mitigar la huella de carbono en las operaciones de carga y descarga en los almacenes.



Por muchos años, el crecimiento económico de los países se ha realizado utilizando recursos agotables y con un fuerte impacto sobre el medio ambiente. Esta forma de trabajo, si bien, satisfacía las necesidades de las personas, podía significar una amenaza para la satisfacción de necesidades de las futuras generaciones y para el cuidado del medio ambiente.

Sin embargo, aunque los hábitos por el uso de recursos agotables se mantiene, también se está generando una fuerte tendencia hacia el uso de recursos renovables como el hídrico, solar, eólico, y el desarrollo del hidrógeno verde y la electrificación de la economía, tanto en la energía primaria como en la matriz eléctrica. El objetivo de ello es

principalmente generar bienestar económico y social, sin agotar los recursos naturales y al mismo tiempo cuidando el medio ambiente.

De eso se trata la sostenibilidad. Este término se refiere a la satisfacción de las necesidades actuales sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer las suyas. La clave de ello es lograr un equilibrio entre crecimiento económico, cuidado del medio ambiente y bienestar social.

"En general el contexto internacional exige, en cierta manera, un cambio. Esto se puede apreciar en los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las

Uno de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas apunta al consumo de energía asequible y no contaminante, como la eléctrica.

"

Naciones Unidas, donde uno de ellos apunta al consumo de energía asequible y no contaminante, como la eléctrica; y la celebración de la COP26 el año pasado, en donde se busca el abandono de los combustibles fósiles y sus derivados por completo", indica Alvaro Pacheco, gerente comercial de Jungheinrich Perú.

En definitiva, la sostenibilidad y el desarrollo sostenible funcionan siguiendo el principio de que no se pueden agotar los recursos disponibles de forma indiscriminada, hay que proteger los medios naturales y todas las personas deben tener acceso a las mismas oportunidades.

#### Logística sostenible: Montacargas eléctricos

Siguiendo esta línea de ideas, la logística sostenible apuesta por poner en marcha la cadena de suministros de algún producto (desde su producción hasta su entrega final) realizando operaciones logísticas con un menor impacto sobre el medioambiente y un consumo más eficiente de energía.

Una cadena logística está compuesta por diferentes eslabones o procesos. Están las operaciones de compras, almacenamiento, transporte, distribución. Muchas de las actividades de estas fases logísticas se realizan dejando una importante huella de carbono y con una deficiente utilización de recursos: la operación de montacargas a combustión interna o el uso de ciertos tipos de embalajes, por ejemplo.

Es por esta razón, que una de las principales tendencias mundiales en almacenamiento es la utilización cada vez mayor de montacargas eléctricos. Uno de los beneficios que trae la adopción de esta tecnología es el aporte a la sostenibilidad, ya que la energía eléctrica no emite dióxido de carbono ni otros gases de efecto invernadero. Esto permite a las empresas reducir considerablemente su huella de carbono.

En el país, las empresas se van dando cuenta poco a poco de los grandes beneficios que ofrece el cambio de matriz energética, es decir, optar por montacargas eléctricos. Sin embargo, somos aún un gran consumidor de equipos a Combustión Interna (GLP y, en menor medida, Diesel).



"Es aquí donde Jungheinrich toma el rol de ser uno de los mayores impulsores de cambio, ofreciendo equipos impulsados por energía limpia en el mercado peruano", señala Alvaro Pacheco.

Los beneficios medioambientales que otorga el uso de montacargas y otros equipos eléctricos son de gran consideración por la industria global, además que significan una reducción de costos en el mediano y largo plazo. lo que hace a estos equipos aún más atractivos para las empresas.

Así también, los consumidores han creado una consciencia en favor del medio ambiente, por lo que las empresas se encuentran observadas constantemente por sus clientes, y esto las lleva a una adopción más rápida de equipos impulsados por energía limpia.

"Nuestra empresa Jungheinrich, con muchos años de experiencia en electrificación de equipos, impulsa su uso y mejora permanentemente la tecnología para hacer de estos los aliados perfectos de nuestros clientes; buscando el incremento de operaciones intralogísticas sin emisiones de carbono, además de volverlas más eficientes y seguras a lo largo del tiempo, en comparación con las alternativas a combustión", remarca el gerente comercial de la compañía en Perú.

La sostenibilidad y los costos de operación son los factores más importantes para considerar; sin embargo, el escaso ruido que realizan al operar, la seguridad que aporta a la operación, las asistencias y el fácil mantenimiento de estos equipos también los hacen atractivos.

Particularmente los montacargas y equipos eléctricos Jungheinrich brindan atributos diferenciadores como la posibilidad de "cargas de oportunidad", que permite al operador cargar en cualquier momento el equipo por cortos periodos de tiempo (en un descanso, una visita a los servicios higiénicos, etc) con lo que se asegura la operatividad continua del equipo a lo largo de toda la jornada de trabajo.

#### Mercado

El mundo demanda cada vez en mayor medida que los equipos sean eléctricos, ya sean montacargas, transpaletas, apiladores, etc. En Europa más del 80% de Montacargas vendidos anualmente son eléctricos, mientras que en el Perú llegamos a un 45%.



El bajo número de adopción de estos equipos en el mercado peruano se debe a que aún existen empresas que ofrecen montacargas a combustión, que demandan una menor inversión inicial pero altos costos de operación; sin embargo, los equipos eléctricos, pese a tener una mayor inversión inicial, resultan más rentables en el mediano y largo plazo.

Es así que, si bien el enfoque de sostenibilidad debería impulsar al mercado a la adopción de los equipos eléctricos, la realidad en el Perú es que la sensibilidad al precio que tienen las empresas se torna en el factor decisivo para mantenerse con equipos a combustión.

"Esta sensibilidad al precio denota la visión cortoplacista que aún pregona en nuestra industria", apunta Alvaro Pacheco.

Los sectores que más se inclinan por equipos eléctricos son el minero, el agroindustrial, el retail y consumo masivo, el farmacéutico, el químico, operadores logísticos y el alimenticio; rubros en donde la sostenibilidad juega un rol importante para la continuidad de sus operaciones.

#### Perspectivas

En la actualidad existe interés por parte de las empresas hacia los montacargas y otros equipos eléctricos. Considerando el alza que experimenta el petróleo y sus derivados, se espera que en el mercado peruano se incremente la demanda de estos equipos, ya 44

Uno de los beneficios que trae la adopción de esta tecnología es el aporte a la sostenibilidad, ya que la energía eléctrica no emite dióxido de carbono ni otros gases de efecto invernadero.

"

que en esta coyuntura son más visibles los altos costos de operación que demanda un equipo a combustión.

Aún en el Perú la decisión está basada en la sensibilidad al precio de la empresa; por lo que existe la oportunidad de exponer el beneficio económico que conlleva la adquisición de un equipo eléctrico debido a que estos generan menores costos de operación y mejoran la eficiencia de las operaciones, lo que resulta en una ventaja diferencial.

## SOLUCIONES PARA DISTRIBUCIÓN





Optimiza tus operaciones con:

Montacargas HANGCHA y Camión Furgón Tiger VR FAW TRUCKS



O ANTIGUA PANAMERICANA SUR KM 17.2 VILLA EL SALVADOR

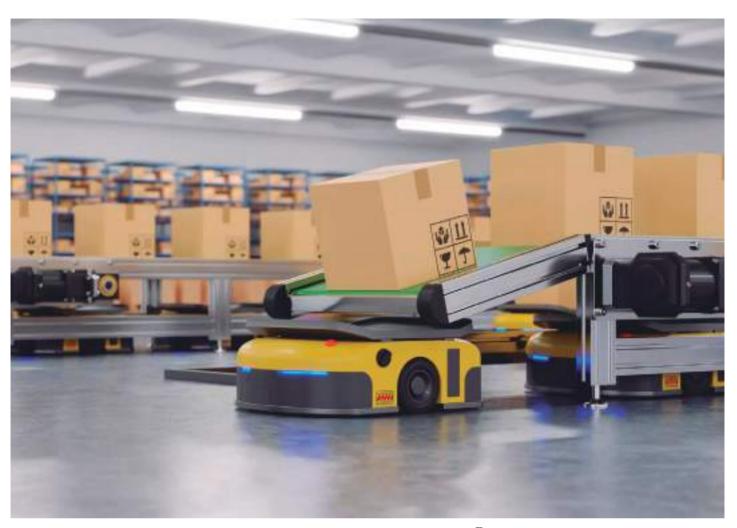


(01) 399 - 1930





**COTIZA AQUÍ** 



## AUTOMATIZACIÓN DE ALMAÇENES: CLAVE EN LA LOGÍSTICA DEL FUTURO

Según el informe 'European Real Estate Logistics Census' para el 66% de los promotores encuestados, la automatización de los almacenes destaca por ser el factor que mayor impacto tendrá en las cadenas de suministro durante los próximos 12 meses.

La "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.

Según Cepal, el sistema logístico del futuro estará caracterizado por la optimización del tiempo y los recursos, la interconectividad de la información y requerirá de una inversión y desarrollo en innovación con el objetivo de mantener su competitividad en la industria.

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

Por otro lado, según las conclusiones extraídas de la vigésimo segunda edición del XII Barómetro del Círculo Logístico 2022 realizado por el SIL, el aspecto más importante de la logística del futuro será la automatización de las operaciones. Esta tendencia es seguida de la colaboración en materia

de transporte (26,4%) y del intercambio de información estandarizada (24,1%).

Adicionalmente, el informe 'European Real Estate Logistics Census', publicado por Savills Aguirre Newman y Tritax EuroBox a finales del 2021, muestra que para el 66% de los promotores encuestados, la automatización de los almacenes destaca por ser el factor que mayor impacto tendrá en las cadenas de suministro durante todo el 2022.

#### Transformación de la cadena de suministro y logística

La transformación de la cadena de suministro y logística, desde un modelo tradicional hacia uno digital, requiere una organización estricta. Se necesita de un gran esfuerzo a nivel humano para lograr la apertura hacia un negocio global, donde las posibilidades crecen exponencial y proporcionalmente con la capacidad del equipo de trabajo aprovechable.

Para conseguirlo, se debe implementar la automatización, la cual se caracteriza por ser altamente personalizable para el cliente. Además, esta tendencia es flexible y puede ser integrada y coordinada en tiempo real con la cadena de abastecimiento completa.

La automatización implica y permite la reducción de la intervención humana en las operaciones logísticas, utilizando diversos recursos tecnológicos como softwares o maquinarias automatizadas, por ejemplo, que permitan el desarrollo óptimo y más eficiente de las diferentes actividades en la industria.

Roderick Stewart, Product Manager de Soluciones de Software en STG

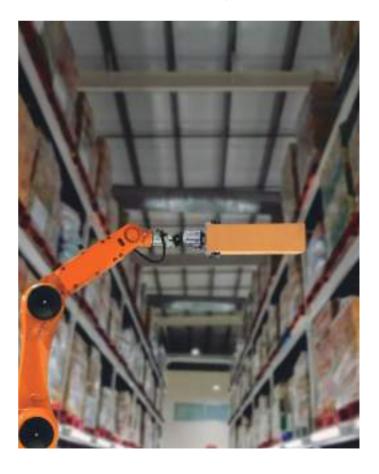
Por otro lado, analistas del sector destacan que se necesita desarrollar la analítica. En ese sentido, para materializar las virtudes del Big Data, es necesario incrementar el volumen de información procesado con la ayuda de nuevas herramientas que faciliten la planificación de la demanda, presentando los grupos de datos de forma estratificada y ordenada.

El Big Data funciona como un gran aliado para la logística 4.0, pues pone a disposición de las compañías, información y datos que no pueden ser recopilados de forma tradicional y que son un insumo para la toma de decisiones estratégicas en cuanto a la operación en general. A partir de ello, la automatización se desarrollará de manera más eficaz y eficiente, respondiendo a las necesidades precisas identificadas a través de la analítica de datos.

#### Tendencias tecnológicas en el 2022

Según el Product Manager de Soluciones de Software en STG, Roderick Stewart, las principales tendencias están basadas en el uso de aplicaciones con Inteligencia artificial que permitan optimizar los procesos sobre la base del pasado y con la proyección inteligente basada en datos y no en estimaciones sin base real

"A esta tendencia se le suman otras como la implementación del RFID para mejorar el control de los activos de las organizaciones, mejorar la experiencia de compra del cliente en el punto de venta, mejorar la distribución de zonas frías y calientes en los locales comerciales, entre otras funcionalidades", indica el especialista de STG.



Según el Product Manager de Soluciones de Software en STG, Roderick Stewart, las principales tendencias están basadas en el uso de aplicaciones con Inteligencia artificial.

"

Adicionalmente, Steward sostiene que también son tendencias las soluciones que permitan aumentar la productividad, reemplazado a los operarios de las tareas repetitivas y sin valor agregado. "Los trabajadores pasarán estas actividades a robots colaborativos autónomos y podrán encargarse de tareas más productivas y que sean un aporte a la cadena logística", agrega.

En ese sentido, los trabajadores podrán ocuparse de labores que requieran sí o sí del factor humano y de la constante toma de decisiones, dejando las actividades netamente operativas a los robots o maguinaria automatizada.

#### Es tiempo de robots

Según una encuesta efectuada por Tractica en el 2020, se estimó que la inversión en robots en el sector logístico alcanzó US\$ 22,400 millones. Adicionalmente, un estudio desarrollado por

BCG (Boston Consulting Group) comprobó que la combinación de la robótica con otras tecnologías, las mejoras de procesos y los cambios en el diseño estructural puede generar ahorros de hasta el 40% en los centros de distribución.

En ese sentido, se pueden identificar distintos beneficios de la robótica para la cadena de suministro:

- Colaboración entre humanos y robots: La automatización logística consiste en un trabajo conjunto entre las personas y la tecnología. No se trata de reemplazar a los humanos por los robots, debido a que la tecnología no toma el trabajo totalmente, solo tareas específicas.
- Eficiencia en el trabajo: La cadena de suministro se beneficia de la robótica que hace que el trabajo humano sea más eficiente. Un ejemplo es que los robots pueden efectuar tareas repetitivas mientras las personas son asignadas a roles más estratégicos con la finalidad de aumentar la productividad y la eficiencia en los almacenes.
- Aceleración en la cadena logística: El ecosistema del e-commerce acelera cada vez más las operaciones empresariales. En ese sentido, la automatización logística ayuda a las organizaciones a satisfacer las demandas de ventas directas al consumidor rápidamente. Actualmente, los plazos de entrega son cada vez más cortos y existen mayores demandas, por lo que toda la cadena de suministro debe funcionar mejor.
- Mayor precisión operaria: Lo que más disminuye la rentabilidad es cometer errores al seleccionar productos o al embalar, o también equivocarse en los pedidos en general. Es decisivo tener una precisión máxima en los envíos, especialmente cuando se tienen en cuenta los costes intangibles de la satisfacción del cliente y la pérdida de ventas.





 Seguridad para los empleados en el ambiente de trabajo: Los robos son colaborativos y pueden trabajar con personas sin restringir el área por seguridad. También, los robots evitarán los obstáculos, incluyendo a las personas, deteniéndose por completo si se acercan demasiado. Por su parte, al ser una alternativa a los montacargas, estibadores y camiones, las empresas reducen el riesgo de tener accidentes y lesiones por colisiones o descuidos.

En definitiva, los robots proporcionan los medios para responder más fácilmente a las necesidades de los clientes, realizar tareas que

"

Los robots proporcionan los medios para responder más fácilmente a las necesidades de los clientes, realizar tareas que pueden poner en peligro a las personas, reducir costos, trabajar continuamente y mejorar el rendimiento del negocio

pueden poner en peligro a las personas, reducir costos, trabajar continuamente y mejorar el rendimiento del negocio.

Por ello, la tecnología se convierte en un aliado indispensable para las organizaciones logísticas que busquen aumentar su productividad, mejorar sus operaciones y estar al día con las tendencias y con las necesidades de sus clientes, para satisfacerlas de la forma más competente posible, superando expectativas.

Con todo ello, queda en evidencia que la implementación de la automatización en los almacenes cobra importancia cada vez más. Esta posibilidad pasó de ser una tendencia a una necesidad para competir en un mercado globalizado más rápido y eficiente.



### EXPORTACIONES PERUANAS: BALANCE Y PROYECCIONES OPTIMISTAS PARA EL 2022

La Asociación de Exportadores (Adex) estimó que las exportaciones peruanas sumarían 57,500 millones de dólares en el 2022, cifra que representaría un récord histórico y un alza moderada del 5%.

Según el reciente informe de Actualización de Proyecciones Macroeconómicas (IAPM) del Marco Macroeconómico Multianual (MMM) 2022-2025, el producto bruto interno peruano crecería un 3.6 % en el presente año. Esta cifra alentadora está directamente relacionada con el aumento de exportaciones nacionales al mundo.

De acuerdo con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, durante el primer trimestre del 2022, la exportación en el Perú generó movimiento económico de US\$ 28 860 millones de comercio exterior. Esta cifra se traduce a un crecimiento del 21,6 %, en comparación al mismo periodo del año pasado.

La misma entidad oficial indicó que los sectores de exportación que más crecieron durante los tres primeros meses han sido energía (+174,3%), forestal (+51%), metalurgia (+44%), químico (+41%), textil (+33%) y agropecuario (+33%). Por otro lado, los productos que tuvieron un mayor efecto positivo fueron el café (+481,8%), gas natural licuado (+318,4%), arándano (+120%) y el petróleo (+84,1%).

Por su parte, con respecto a las regiones que más se desarrollaron, se identifica que diecinueve lograron sostener un crecimiento importante. Entre ellas, se reconoce Amazonas (+132%), Cusco (+109%), Ucayali (+94%), Tumbes (+72%), San Martín (+61%),

Huánuco (+58%), Loreto (+52%), Madre de Dios (+45%), Cajamarca (+38%), Arequipa (+38%), Moquegua (+22%), Puno (+19%), Ica (+19%), Lambayeque (+17%), Piura (+15%), La Libertad (+13%), Ayacucho (+7%), Tacna (+3%) y Áncash (+1%).

Cabe destacar que, a inicios de año, la Asociación de Exportadores (Adex) estimó que las exportaciones peruanas sumarían 57,500 millones de dólares en el 2022, cifra que representaría un récord histórico y un alza moderada del 5%.

#### Perú lidera crecimiento de envíos no tradicionales

Con respecto a las exportaciones no tradicionales, durante el mes de marzo del presente año, se totalizaron 1,458 millones de dólares, una cifra superior en 32.9% al valor registrado en el mismo mes del 2021. Esto se traduce a un crecimiento del 23% en el volumen y del 8% en el precio promedio, según el Banco Central de Reserva (BCR).

Como resultado general, las exportaciones no tradicionales alcanzaron los 4,407 millones de dólares, mayores en 25.2% con relación a las del mismo periodo del 2021. Estas cifras posicionan a Perú como líder en crecimiento de exportaciones en la categoría entre toda la región con una tasa de expansión promedio anual del 7.2% por quinto año consecutivo, superando a Colombia (4.2%), México (4.1%), Chile (3.1%) y Brasil (1.2%).

44

Según el reciente informe de Actualización de Proyecciones Macroeconómicas (IAPM) del Marco Macroeconómico Multianual (MMM) 2022-2025, el producto bruto interno peruano crecería 3.6 % en el presente año.

"

#### Exportaciones tradicionales: Gas natural y productos agrícolas sorprenden

En el terreno de las exportaciones tradicionales, el último informe del Banco Central de Reserva (BCR) muestra que se obtuvo un valor de 4,269 millones de dólares en marzo. Esta cifra significa un incremento





en 21.4% respecto a lo registrado en el mismo mes del 2021, debido a factores como el aumento de los precios de los productos.

Con ello, durante enero, febrero y marzo, las ventas al exterior de productos tradicionales acumularon un valor de 12,330 millones, un 22.3% superior a las registradas en los respectivos meses del 2021. El incremento de las cotizaciones de los metales, del gas natural (710.7%) y los productos agrícolas (415.8%) fueron las principales razones.

#### Agro

El agro se ha convertido en unos de los sectores más sólidos este año. Por ejemplo, se estima que las exportaciones de frutas y hortalizas frescas crezcan más del 15% en el 2022, debido a las inversiones implementadas hasta el 2020, a la mayor promoción de productos con potencial en el exterior y a la apertura de nuevos mercados, según la Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú (Agap).

De acuerdo con la mencionada asociación, entre los productos que más destacan por su potencial se encuentran los arándanos, el plátano orgánico, la mandarina, los espárragos, la palta, la alcachofa, el mango y la uva.

Asimismo, Agap sigue con sus planes de desarrollo a largo plazo para reactivar el sector. En esa línea, el gremio anunció la realización del

Agrofest Show Perú 2022, el primer mega evento de la agricultura moderna del Perú, que se desarrollará en Lima, del 22 al 24 de Junio.

Este evento tiene como objetivo principal reforzar la inclusión del pequeño agricultor y productor en la cadena agraria moderna a fin

44

Los sectores de exportación que más crecieron durante los tres primeros meses han sido energía (+174,3%), forestal (+51%), metalurgia (+44%), químico (+41%), textil (+33%) y agropecuario (+33%).

77



de impulsar su competitividad, para que no se vean perjudicados por problemas del mercado, como el alza de los precios de los fertilizantes, logística, entre otros factores.

En ese sentido, se espera que sea un espacio para la interacción entre las marcas, el público y los proveedores del sector agrícola del país y de Latinoamérica. Incluso, se destaca que se realizará en conjunto con Promperú, y tendrá la particularidad que será la primera feria virtual y presencial del agro peruano y de la costa del Pacífico.

#### Perú a la moda: Textiles y confecciones crecen

En el primer bimestre de 2022, las exportaciones peruanas de la cadena textil-confecciones lograron sumar US\$ 285 millones 557 mil, lo que representa un incremento de 32,1% respecto al mismo periodo de 2021 (US\$ 216 millones 112 mil), según el informe de la Asociación de Exportadores (ADEX).

Actualmente, Estados Unidos se mantiene como el principal mercado de los productos textiles y prendas de vestir peruanos en los últimos años, principalmente por el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre ambos países.

Esta industria es considerada sumamente importante para el Perú precisamente por ser una de las que más empleo genera, pues en



el primer bimestre del año generaron 61.764 puestos de trabajo, la cuarta más intensiva después de la agroindustria, el agro tradicional y la minería.

Con la finalidad de alcanzar la cifra récord obtenida en el 2012 (período enero-febrero) donde se sumó US\$ 315 millones, se organizará el XVIII Foro Textil Exportador el próximo 21 de junio en Lima. Este evento buscará fortalecer las capacidades de los integrantes de la cadena y sumar a la total recuperación del gremio empresarial.

#### **Proyecciones**

En el último FocusEconomics Consensus Forecast LatinFocus se proyectó un incremento de las exportaciones peruanas para los próximos cinco años. Las ventas peruanas al mundo registrarán una expansión del 1.4% el 2022, 3.3% el 2023, 3.5% el 2024, 3.8% el 2025 y 4.2% el 2026.

A pesar de este crecimiento, los envíos peruanos al mundo se ubicarán por debajo del promedio de América Latina el 2022 (4%) y 2023 (3.5%), según el citado panel. Específicamente, el Perú se ubicará en octavo lugar, luego de Uruguay, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Chile y Brasil.

En el corto plazo, las exportaciones nacionales ocuparán la quinta posición en América Latina junto con Chile con avances de 3.3% cada uno, después de Paraguay (6.1%), Uruguay (5.1%), México (4.2%) y Bolivia (3.6%). La lista culmina con Colombia (2.8%), Brasil (2.6%), Argentina (2.4%) y Ecuador (0.3%).

En definitiva, las exportaciones peruanas muestran una importante recuperación frente a los años previos. El reto principal es que tanto el sector público como el privado trabajen de la mano con la finalidad de conseguir que los envíos nacionales puedan llegar a más mercados a largo plazo e incrementar su volumen.



# INCOTERMS: HERRAMIENTA PARA UNA COMPRAVENTA INTERNACIONAL EFICIENTE

Exportadores e importadores que hacen uso adecuado de los incoterms tienen la oportunidad de ser más competitivos en su logística y costos. El entendimiento y aplicación de estas reglas les permiten firmar de manera más sencilla y rápida los contratos de compraventa internacional.

La complejidad de las operaciones de compra/venta internacional muchas veces hace que las empresas cometan errores o caigan en controversias por no saber qué le corresponde a cada parte (comprador y vendedor). Estas deficiencias pueden reducir competitividad a las empresas y darles una mala imagen frente a los demás actores del comercio internacional.

Una manera -no la única- que tienen las empresas de asegurar una adecuada y eficiente operación de intercambio comercial, es por medio del uso adecuado de los Incoterms, expresión que procede de la contracción de las palabras inglesas Internacional Commerce Terms y que se traduce como Reglas Internacionales Comerciales. Su elaboración está a cargo de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y data de 1939.

Los incoterms son normas que regulan y precisan las obligaciones de los compradores y vendedores en el contrato de compra/venta internacional, aplicables solo a mercancías tangibles, con la finalidad de facilitar las negociaciones y lograr mejores eficiencias. Se enfocan principalmente en definir las responsabilidades en tres variables: costos, obligaciones y riesgos.

En los costos se determina la repartición de gastos entre el comprador y el vendedor. Las obligaciones consisten en quién hace los trámites, quién contrata, quién realiza toda la parte administrativa. El riesgo, lugar de entrega o transmisión del riesgo determina el punto en que el vendedor entregará la mercadería al comprador: a partir de que la mercadería llega al lugar de entrega, el riesgo se transmite de vendedor al comprador.

Con tan solo dejar precisado en el contrato de compraventa la regla incoterms a utilizar, se sobreentiende cuáles serán estas obligaciones, riesgos y costos a los que están comprometidos tanto importadores como exportadores.

77

Con tan solo dejar precisado en el contrato de compraventa la regla incoterms a utilizar, se sobreentiende cuáles serán estas obligaciones, riesgos y costos a los que están comprometidos tanto importadores como exportadores. Pero para ello es indispensable que los responsables de la operación comercial conozcan, pero sobre todo que entiendan muy bien los incoterms vigentes para que los apliquen adecuadamente, dice Pool Ccanto, experto en comercio exterior y supply chain management.

"Es importante porque en ellos se delimita de manera clara y precisa tanto las obligaciones, riesgos y costos que se van a transferir de una parte a otra, del vendedor al comprador, y de esa manera se puedan firmar rápidamente los contratos de compraventa", indica el especialista.

De hacerlo, los exportadores tendrán la flexibilidad para cotizar en distintos incoterms, lo que redundará en un mejor manejo de su logística y de sus costos. El hecho de estar capacitado para cotizar desde un término EXW (EX Works) hasta un DDP (Delivered Duty Paid/Entregado con derechos pagados), en distintas partes del mundo, le significará ser mucho más competitivo, dice Ccanto.

Es importante considerar esto, ya que en lo cotidiano -advierte- los exportadores e importadores suelen utilizar solo algunos Incoterms

(EXW, FCA o FOB) por desconocimiento de cómo funcionan los otros términos, y además lo hacen incorrectamente; por ejemplo, en la aplicación del FOB, que es una regla que no aplica para carga general (o de contenedores) ni para transporte aéreo.

Algunas empresas utilizan el FOB para operaciones aéreas, cuando este solo es aplicable para graneles y para transporte marítimo. Este error se da por tratar de interpretar los Incoterms ante una falta de entendimiento y conocimiento de los mismos. El FOB, al igual que el FAS, CFR y CIF, son términos exclusivamente marítimos y se usan para mercancía a granel; para mercancía general debería usarse los términos multimodales, que son el EXW, el FCA, el CPT, el CIP, el DAP, el DPU y el DDP.

"El hecho de que se utilice de manera adecuada según lo que indica cámara de comercio internacional en la versión 2020, es uno de los principales puntos a tratar", apunta.

Incluso, hay exportadores de perecibles como mangos, espárragos, alcachofas o arándanos que suelen utilizar el FOB, cuando este tipo de carga, según lo que dice la cámara de comercio internacional, debería utilizar un término FCA.

Este desconocimiento se observa también en la utilización de los términos de la familia C (CPT, CIF, CFR y CIP). Pool Ccanto explica que, en esos incoterms, es el vendedor quien contrata el flete internacional, y además la cámara de comercio internacional precisa que el tipo de fletamento a contratar no debe incluir costos relacionados con la descarga.

Sin embargo, hay importadores y exportadores que sí pagan este costo adicional por descarga: lo hacen por un tema de desconocimiento.

"Por ende están pagando más que lo que deberían; ese tipo de situaciones en la operatividad logística internacional genera más costo o más riesgo para cualquiera de las partes", advierte.

#### Capacitación vigente

"Es por ello que los exportadores deberían estar en la capacidad de cotizar en cualquiera de los Incoterms, eso les genera competitividad y una mejor imagen, y los compradores del mundo verán que los empresarios peruanos están en



la capacidad de lograrlo", agrega. Por parte de los importadores, el que conozcan muy bien los Incoterms igualmente les permitirá tomar mejores decisiones en su logística, podrán saber si comprar en términos EXW, en FCA, en CPT, en CIF o en un DDP.

"Esas decisiones están vinculadas a las tres variables: costos, riesgos y obligaciones. Si un importador hiciera un mejor análisis de su logística y sus costos, podría tomar la decisión de comprar en EXW, por ejemplo. Pero hay importadores que no hacen ese análisis y solamente trabajan en un CPT o en un CIP o en algunos casos con entrega en destino, pero no sabemos si realmente pueden optimizar sus costos con esos términos", menciona.

En ese sentido, es importante que los importadores y exportadores se capaciten muy bien en el uso adecuado de los incoterms y se tome en cuenta la versión vigente. La versión del 2000 tenía 13 términos; en la del 2010 pasó a 11 y además se separó claramente algunos Incoterms para los distintos modos de transporte (multimodal, aéreo, marítimo, terrestre) o la combinación de ellos; hoy solo existen 4 Incoterms Marítimos: FAS, FOB, CFR y CIF.

"Esa diferencia de modo de transporte y de tipo de carga impacta en los importadores y exportadores", anota.

Entre la versión 2010 y la 2020 solo hubo una aclaración importante en el tema de seguros: en el CIF y en el CIP; en ambos antes se hablaba de un seguro con una cobertura mínima, ahora en el CIP se indica que el seguro tiene que ser contra todo riesgo, mientras que en el CIF -que es solo marítimo-, solo de un seguro mínimo.

Pool Ccanto también aconseja la necesidad de aprender a la perfección el manejo de los costos, si es posible ayudándose de herramientas tecnológicas, ya que estos están ligados a los Incoterms. El especialista ha desarrollado la plataforma "Kalkulay" que sirve para obtener los costos de la logística internacional en tiempo real cotizado por los mejores agentes de carga. Eso permite a los exportadores e importadores elegir los distintos incoterms y tomar las mejores decisiones, afirma.



#### Entre usar y no usar

El utilizar Incoterms en los contratos de compraventa internacional no quiere decir que la negociación sea mejor que al no usarlo. El éxito de una operación de comercio internacional depende mucho de cuán bien esté delimitado el contrato en los alcances logísticos, de obligaciones, riesgos y costos. Lo importantes es saber al detalle toda la logística internacional. "Da igual si se usan o no los Incoterms", dice Pool Ccanto.

"El hecho de que hablemos de que el seguro tiene que ser un tipo A con un tipo C, pues hay una diferencia en costos entre ambos. El hecho de saber qué tipo de seguro tengo que pagar tiene que estar descrito en el contrato. El hecho de que el flete a contratar incluya carga, estiba, transporte, desestiba o descarga, cualquiera de las cinco, tiene que estar especificado. Es mucho detalle técnico que impacta en costos". resalta.

Los Incoterms lo que hacen es facilitar eso. Con tan solo indicar los términos compuestas de tres letras, ya se sobreentiende todo sin necesidad de explicarlo: hasta dónde se va a pagar los costos, quién se va a encargar de los riesgos, etc. En cambio, si no se utilizan, todo eso que delimita los incoterms uno tiene que incluirlo claramente en el contrato. Llegar a ese nivel de firma de contrato sería el ideal.

"Pero las empresas no llegan a eso. Muy pocas empresas llegan a ese nivel de dominio de toda la operación logística. Por eso es más fácil ampararse en el uso de los incoterms que en el no uso", subraya.

Es en parte por ello, que el utilizar adecuadamente los incoterms les facilitará firmar los contratos a los exportadores e importadores, ya que todas las cláusulas y compromisos estarán bien definidos. Eso ayuda a una mejor relación contractual y a evitar posibles discrepancias que suelen darse en las negociaciones de compraventa internacional.

Por ejemplo, el termino EXW indica que el vendedor entrega la mercancía en su fábrica, bodega o taller, en el piso, sin cargar a ningún vehículo de transporte. Y el comprador es quien, desde su país, tiene que encargarse de esa operación de carga. Pero esa operación de carga tiene un costo y un riesgo. La discrepancia ocurre cuando el comprador llama al vendedor y le dice: mi camión está esperando que subas la carga, pero la otra persona refuta que no le corresponde esa tarea. El comprador pensó que eso le correspondía al vendedor.

"Estas discrepancias lo único que generan es una desazón para ambas partes, Si aplicásemos adecuadamente los Incoterms no habrá discusión, porque estaría todo muy claro y delimitado. Y las relaciones comerciales serian duraderas", remarca.



Pool Ccanto, Experto en Comercio Exterior y Supply Chain Management



Michael Zelada
Especialista en
Optimización,
Simulación y
Analítica de Cadenas
de Suministros



## LA PARADOJA DE LA VARIEDAD

como compradores nos gusta la variedad, pues nos trae ese sentimiento de poder elegir: un sabor, color o tamaño de presentación; es decir nos hace sentir que tenemos el control de nuestra compra. Ese deleite, se recompensa con mayor cuota, frecuencia y fidelidad de compra. ¿Pero qué tanta variedad es buena para un cliente?

Para contestar esa pregunta, tal vez sería oportuno que recuerdes tus experiencias de compra en las empresas de telefonía celular. Si haces memoria, recordarás que, en sus puntos de venta, ni exponen todos sus productos en vitrina. ni tampoco te los desparraman al momento de acercarte a la ventanilla del vendedor. Ellos saben que el exceso de información te podría generar más dudas y por no sentir que estás eligiendo mal, terminarías sin comprar, lo que se conoce como paradoja de elección, la misma que fue expuesta por Barry Schwartz en su "best seller" que tiene el mismo nombre (Paradox of choice, 2004). En este libro, Schwartz presenta los resultados de un experimento comparativo; donde por un lado se exponían 24 variedades del mismo producto en un punto de venta y en otro se exponían solo 6. Si bien en el primero se conseguía un 60% de atracción de clientes frente a un 40% del otro: la conversión en compra obtenida fue brutalmente contundente, pues en el primero llegó apenas al 3% mientras en el

segundo, ósea en el que se exponían apenas 6 variantes, la conversión de compra llegó al 40%.

Bueno pues, la variedad frente al cliente debe tener un límite, y si la empresa no lo pone, se lo impone el mismo cliente a través de "heurísticas de compra", que no es otra cosa que la eliminación sistemática de la diversidad de manera natural e inadvertida.

Si esta información te pareció insuficiente para reflexionar sobre la necesidad de "repensar" la variedad de productos que ofreces, tal vez deberías conocer que empresas tan grandes como Novartis o HP se han enrumbado en proyectos de reducción de la variedad, y eso porque han encontrado en esta estrategia una buena forma de reducir los costos. Para entender los motivos, imaginemos cuatro tiendas que ofrecen un tipo de producto, por ejemplo, yogurt, con una variedad de 5 sabores (A, B, C, D, y E), atendidas por un único distribuidor. Creo que no es difícil imaginarse que de esta gama habrá productos que por su cuenta tendrán demandas bastante aleatorias, afectando directamente el pronóstico, y obligando tanto a las tiendas como al distribuidor a tener mayor inventario. Una mayor variedad, también nos conduce a mayores cambios de formato, mayores compras al menudeo, y diversificación en los empaques, lo que a su vez introduce mayor riesgo de error de despacho, y todo esto se traduce en costo.

Ahora, si reducimos esa variedad, de una manera calculada, esto posiblemente casi no afecte la demanda, y por el contrario ayudaría a que esta se condense en menos artículos, y ahora tu previsión no tendría esos exabruptos, ayudándoles a reducir los inventarios; y también reduciría los costos de cambios de formato y los riesgos de equivocarse, es decir ayudaría a reducir los costos de inventario, operación y compra, y ese es el punto del porqué empresas de talla mundial lo hacen.



# JUNGHEINRICH: PROYECTOS INTEGRALES GARANTIZAN EL ÓPTIMO FUNCIONAMIENTO DE UN ALMACÉN

Cuando un mismo proyecto considera tanto el sistema de almacenaje como el equipo de manipulación de carga, desde su diseño hasta la entrega final, un almacén tiene la plena seguridad de rendir al máximo.

El mundo de los negocios está inundado de almacenes de todos los formatos, útiles para alojar y gestionar mercadería para su posterior envío a otros destinos. Un almacén es el epicentro desde donde salen los insumos que suministrarán una planta o los bienes que serán enviados a los puntos de venta y a los clientes. Cumplir de manera eficiente con este propósito implica muchas cosas, entre ellas, capacidad de almacenamiento, rapidez en el movimiento (ingreso/salida) de la carga y optimización en costos.

Tener los mejores resultados en estos tres aspectos dependerá mucho del sistema de almacenaje y los equipos de manipuleo que se elijan y sean utilizados en el almacén. Estas dos soluciones se ofrecen individualmente pero también como parte de un proyecto integral, lo que crea un valor adicional, que contribuye a que el almacén tenga la seguridad de operar de la manera más eficiente posible.

A nivel mundial, Jungheinrich tiene más de 67 años de experiencia desarrollando e implementando cualquier proyecto intralogístico. Cuando es un proyecto llave en mano o integral, la empresa se encarga del diseño del almacén, la planificación, la ejecución y el control, hasta la entrega del mismo. Además, la solución integral es diseñada tomando en cuenta la totalidad de la operación: equipos y posiciones para almacenamiento.

"Evaluamos cómo incrementar la productividad y eficiencia de la operación que pongan en nuestras manos; sin dejar de lado el ratio

precio-calidad en la ejecución y puesta en marcha del proyecto", sostiene Belisario Garay, Logistic Systems Senior Manager de Jungheinrich Perú.

En Perú la compañía cuenta con más de 20 años de experiencia implementando proyectos llave en mano a clientes de diferentes sectores de la industria tales como Retail, Operadores Logísticos, Industria Farmacéutica, Consumo Masivo, entre otros.

#### Solución integral

Al implementar una solución integral, Jungheinrich inicia con el levantamiento de información para entender las necesidades del cliente. Luego de ello procede a diseñar el proyecto. Una vez aprobado por el cliente, pasa a la fase de producción, entrega y montaje del tipo de sistema elegido, que pueden ser racks estáticos o dinámicos, mecanizados, semiautomatizados y automatizados.

La elección del sistema toma en cuenta también el equipamiento que tendrá el almacén para la manipulación de la carga. Estos pueden ser transpaletas manuales o eléctricas para el traslado horizontal del producto; así como equipos eléctricos tipo apiladores retráctiles, trilaterales, transelevadores, entre otros, para el almacenamiento en altura.

De acuerdo con la elección del cliente, Jungheinrich diseña y pone en marcha la sinergia entre el sistema y los equipos de almacenamiento. De esa manera, tienen la ventaja de ofrecer una solución integral y a la medida. Ello permitirá el máximo de eficiencia ya que tanto los sistemas de almacenaje como los equipos de manipuleo son diseñados bajo el mismo proyecto y por un mismo proyeedor.

"Diseñamos el proyecto de estanterías pensando en los equipos a utilizar y viceversa, ya que contamos con el conocimiento y experiencia en estos campos y proveemos al cliente de ambos; implementando así toda la solución desde una sola fuente (Jungheinrich), obteniendo la garantía del óptimo funcionamiento", remarca Belisario Garay.

44

En Perú la compañía cuenta con más de 20 años de experiencia implementando proyectos llave en mano a clientes de diferentes sectores de la industria tales como Retail, Operadores Logísticos, Industria Farmacéutica, Consumo Masivo entre otros.

"

#### Enfoque al cliente

Una de las claves en el diseño y éxito de las soluciones de Jungheinrich, es que trabajan bajo una cultura enfocada al cliente (Customer Centricity). Por ello, lo primero que hace la empresa es tomar la información que brindan sus clientes, como la unidad de carga, la cantidad de SKUs, referencias de los productos que manejan, los flujos de sus operaciones, entre otros, para continuar con el desarrollo de la solución.

"Siempre resaltamos que la comunicación con el cliente es primordial ya que de él obtenemos datos necesarios para la solución que presentaremos, como su unidad de carga y el flujo de su operación", comenta el Logistic Systems Senior Manager de Jungheinrich Perú.

También es de vital importancia los criterios técnicos que se deben considerar en todo proyecto en cuanto a calidad y seguridad. En este punto, la empresa cumple con las normas y especificaciones técnicas de estanterías de clase mundial, así como el Reglamento General de Edificaciones del Perú.

Si bien uno de los objetivos principales es la optimización de espacio disponible, cada cliente presenta consideraciones de mayor a menor valor en un proyecto. Pero indistintamente de lo que priorice el cliente, Jungheinrich busca siempre el mejor costobeneficio de cada proyecto, definiéndolo de manera conjunta; "es decir, trabajando en equipo con el cliente, para conseguir la mejor rentabilidad de cada proyecto", enfatiza Belisario Garay.



#### Casa matriz

Jungheinrich en Perú tiene el soporte de la casa matriz en Alemania, quienes tienen un grupo de profesionales especializados en cada una de las unidades de negocio. Con ellos trabajan en conjunto el desarrollo de los grandes proyectos.

"Nuestros profesionales en ventas y soporte técnico son capacitados y certificados cumpliendo los estándares internacionales exigidos desde Alemania", detalla el Logistic Systems Senior Manager de Jungheinrich Perú.

Además, el know how que adquiere la casa matriz en cada proyecto es compartido con todas las filiales de Jungheinrich en el mundo. Si es necesario, también cuentan con la visita de profesionales de diferentes países que brindan su experiencia y dan soporte a los clientes.

#### Tecnologías

La automatización en los sistemas de almacenamiento es una necesidad que está creciendo de manera importante en el Perú. Estos proyectos ya son muy utilizados en Europa, y han empezado a implementarse en Latinoamérica, cambiando así el concepto de "almacén" que se tiene actualmente, y la manera en que se desarrollan las operaciones en este.



66

Diseñamos el proyecto de estanterías pensando en los equipos a utilizar y viceversa, ya que contamos con el conocimiento y experiencia en estos campos y proveemos al cliente de ambos...

"

"En estos tiempos la automatización está siendo cada vez más solicitada en nuestros proyectos, y esto es un gran reto ya que cambia la realidad de la intralogística peruana. Este reto viene acompañado de almacenamiento a mayor altura, hasta los 45 metros, con sistemas transelevadores y transportadores automáticos de pallets o cajas", indica Belisario Garay.

La tecnología no solo influye en la mejora de tiempos y en la reducción de costos en las operaciones. También permite ser responsables con el medio ambiente optando por equipos impulsados por baterías de iones de litio, los cuales traen beneficios adicionales como la eliminación de zonas de carga de baterías, disminución en las emisiones de gases y aprox. 30% menos de emisiones de CO2.

#### **Proyecciones**

El Perú está asumiendo un reto muy grande en la región Latinoamericana, impulsando proyectos de gran envergadura, en los cuales Jungheinrich es protagonista principal.

"Creemos firmemente que estamos en la capacidad de crecer en el mundo intralogístico, apoyados por tecnología de vanguardia en el almacenamiento, movimiento y manipulación de mercaderías dentro de los almacenes en general; y de igual manera quedamos con los brazos abiertos para recibir nuevos clientes que quieran contar con nuestra asesoría gratuita para diseñar un proyecto, de manera que podamos implementarlo juntos", señala Belisario Garay, Logistic Systems Senior Manager de Jungheinrich Perú.





# SOLUCIONES DE ALMACENAJE

**ADUANERO Y SIMPLE** 

Contamos con espacios ideales al aire libre, en piso techado y en posiciones de racks para el resguardo y cuidado de tu carga.









Ubicación estratégica en los dos polos más importantes del país, Lima y Arequipa.



Más de 4,000 posiciones de rack en nuestro almacén principal del Callao.



Recepción de mercadería y servicios de valor agregado; paletizado, protección con strech film, enzunchado, inspección de calidad, entre otros.



Circuito de vigilancia cerrado las 24 horas que garantizan la seguridad de tu carga.



Gestión y control de inventarios a través del sistema WMS (Warehouse Management System) en la nube.

















# DESARROLLO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO IMPULSÓ EL CRECIMIENTO DEL SECTOR DE ALMACENES EN PERÚ

El sector de infraestructura y almacenes en arriendo ha crecido de manera acelerada en los últimos dos años debido a la pandemia.

Durante el periodo 2020 y 2021, la demanda de almacenes aumentó debido a distintos factores como el crecimiento del comercio electrónico. Según un estudio de Euromonitor International, Perú experimentó un incremento del 87% en desarrollo de e-commerce en América Latina durante la pandemia, superando a países como Brasil (61%), Colombia (53%), México (50%), Chile (46%) y Argentina (36%).

Esta información es corroborada por Alvaro Chinchayán, country manager de LatAm Logistic Properties, quien señala que el sector de infraestructura y almacenes en arriendo ha crecido aceleradamente en los últimos dos años por la explosión del e-commerce y canales de venta en línea de todos los sectores económicos. "Durante el confinamiento debido al cierre de locales de venta al público, el comercio electrónico inició una etapa de maduración acelerada en Perú". adiciona.

"Si bien las empresas de retail en Lima estaban un paso adelante en el desarrollo de sus plataformas web, antes de la crisis sanitaria, actualmente, la mayoría de los negocios han implementado alguna alternativa electrónica como respuesta a su necesidad de evitar la baja en ventas y adecuarse a los nuevos hábitos de consumo.", afirma el ejecutivo.



Adicionalmente, Chinchayán señala que existieron dos factores muy importantes que impactaron directamente en el sector. En primer lugar, la población, al estar inmovilizada y las empresas al mantener sus locales de venta al público cerrados, empezaron a acumular el inventario que estaba en tránsito. "Se inició así a mediados del 2020 una demanda importante de almacenes en arriendo para consolidar la mercadería que no podía ir a los puntos de venta", agrega.

En segundo lugar, el especialista menciona que esta restricción trajo consigo la necesidad de desarrollar aceleradamente y madurar el comercio electrónico. "Las operaciones de las organizaciones estaban orientadas a mejorar los plazos de entrega y disminuir los errores en distribución", comenta Chinchayán.

#### Nuevas necesidades en el sector de almacenes logísticos

El ejecutivo de LatAm Logistic Properties identifica algunos cambios en el comportamiento del consumidor de almacenes en arriendo en Perú.

- Mayor preocupación por la salud y seguridad: Se reconoce un consumidor mucho más preocupado por la salud de sus colaboradores producto de la pandemia. Las áreas de recursos humanos demandan espacios abiertos y zonas de descanso, donde los colaboradores puedan descansar sin correr el riesgo de contagiarse.
- Altos estándares en confort: En la actualidad, las áreas de oficinas, recreación, camerinos y comedores son demandados por las empresas para brindar una buena comodidad a sus equipos de trabajo.



#### Retos para el 2022

Durante este año, Chinchayán afirma que, como consecuencia del rebrote del coronavirus en distintas partes del mundo, las empresas se ven enfrentadas a nuevas dificultades logísticas y de abastecimiento, tal como viene pasando en los puertos de China que se encuentran a un 25% de capacidad de carga. "Todos los contenedores y buques están parqueados en los principales puertos de China y este factor puede desencadenar ciertas consecuencias favorables en nuestro modelo de negocio, debido a la necesidad de asegurar su stock y abastecimiento, esto generaría un aumento en la demanda de almacenes", indica.

"China es el proveedor del mundo de todos los sectores económicos y por ello, esta nueva ola del COVID-19 genera una gran cantidad de cargueros en los puertos de China y una crisis de contenedores", según el country manager.

Por otro lado, remarca que el 2022 experimenta las consecuencias del cambio de gobierno, por lo que los factores políticos y económicos comienzan a tomar mayor relevancia porque se evidencia un tipo de cambio bastante fluctuante y una inflación mayor a la obtenida en los últimos años.

"Estos factores impactan directamente en las decisiones de los clientes. Estos serán más cautos y buscarán las soluciones más eficientes en almacenamiento. Definitivamente, el contexto se convierte en una oportunidad para los desarrolladores que tenemos alto estándar porque es nuestro punto más fuerte", afirma.

Adicionalmente, Chinchayán explica que factores como la subida de combustibles, que es un componente primordial para los costos de construcción, así como el incremento de alrededor del 50% en los costes de acero, elemento que representa entre el 40% de la construcción de un almacén, también afectan al sector.

"Ambos escenarios significan un gran reto para los proveedores de almacenes que es, mantener los costos competitivos sin sacrificar el

66

Si bien las empresas de retail en Lima estaban un paso por delante en el desarrollo de sus plataformas web antes de la crisis sanitaria, actualmente, la mayoría de los negocios han implementado alguna alternativa electrónica. Afirma Chichayán

77



estándar y la propuesta de valor. Por ello, nuestras estrategias están enfocadas en ofrecer el mejor estándar en la clase A sin afectar a nuestros clientes", afirma el vocero de la reconocida empresa.

#### Performance de LatAm Logistic Properties

Durante el 2021, la empresa colocó 42,700 m2 y evidenció el dinamismo de las operaciones logísticas consolidadas por temas asociados a la pandemia y desarrollo del e-commerce, el cual supieron aprovechar. "El consumo masivo creció mucho durante la crisis sanitaria. La población empezó a dedicarse a invertir más en sus hogares y decidió cambiar su línea blanca o remodelar sus viviendas", destaca Chinchayán.

"De todas las clases de almacenes, en Perú hay 1,200,000 m2 en arriendo. Nosotros tenemos un 8% en la actualidad, es decir 97,000 m2. Sin embargo, tenemos una proyección de construcción de 225 000 m2 en los siguientes cuatro años, lo que significa que tendremos entre un 24 a 28% de almacenes del mercado".

El ejecutivo de LatAm Logistic Properties también comenta que se sienten orgullos de ser los pioneros en Perú en introducir los almacenes de estándar clase A al mercado peruano en el 2018, luego de su arribo en el 2016.

"Nuestros almacenes de esta categoría cuentan con 12 metros de altura libre al hombro, sistema contraincendios NFPA, lozas de alta

resistencia y planimetría, diseños optimizados para obtener una mayor densidad de almacenamiento por metro cuadrado", agrega.

Finalmente, Chinchayán destaca que la empresa es la única que cuenta con dos certificaciones medioambientales: "Uno de nuestros principales objetivos es que todos nuestros almacenes cuenten con los más altos estándares de eficiencia y sostenibilidad, es así que contamos con la certificación EDGE que promueve el desarrollo de edificaciones sostenibles con ahorros de al menos un 20% de agua potable, consumo eléctrico y niveles de huella de carbono en comparación con las edificaciones convencionales, concluye.

En definitiva, la maduración del comercio electrónico continuará impulsando el crecimiento de distintos sectores como el de almacenes en Perú. Este desarrollo será importante para la reactivación económica del país y la apertura de nuevas oportunidades para profesionales y empresas.



#### 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

#### www.americalogistica.pe

#### **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)

Telefónica: © 335-4109



### MERCADO DE CONDOMINIOS DE ALMACENES SE MUESTRA MUY ACTIVO

El segmento de almacenes stand alone sigue manteniendo su nivel de crecimiento, con una tasa de vacancia menor al 5%. Pero son los condominios de almacenes, ubicados principalmente fuera de la ciudad, los que están presentando un mayor dinamismo. Los principales jugadores de este modelo de negocio tienen planes de sumar nuevos metros cuadrados al actual stock.

El mercado de infraestructura física de almacenamiento continúa mostrando una dinámica positiva. Ya desde antes de la pandemia, lo hacía empujado por el crecimiento de diferentes sectores. Hoy, su expansión se ve doblemente incentivada por la reactivación de la economía; incluso el mercado inmobiliario de almacenes experimenta nuevas tendencias que están jugando un rol importante.

El 2020 hubo muchas restricciones que impidieron el crecimiento de la industria; solo estuvieron funcionando al 100% los sectores de primera necesidad: salud y alimentos principalmente. La logística para delivery fue muy importante en el tema de supermercados (alimentos) y farmacéuticas. En este

contexto, el mercado de almacenes stand alone creció 250 mil m2, mientras que el de condominios se expandió en 90 mil m2.

Con el mayor dinamismo de todos los sectores a partir del 2021, el crecimiento de los almacenes stand alone se duplicó al añadir más de medio millón de m2 (530 mil m2) ese año. En tanto que los condominios registraron un crecimiento de 180 mil m2, que duplicó la cifra del año pasado y alcanzó un nivel histórico; el Retail y las empresas logísticas fueron las que demandaron más metros cuadrados.

"Es el segmento inmobiliario (los condominios de almacenes) con mejor desempeño", remarca Max Medina, jefe de investigación de Binswanger.



#### Actual oferta/demanda

Hoy, en el mercado stand alone existe cerca de 17 millones de m2 de almacenes distribuidos en 14 zonas industriales logísticas de Lima. Dependiendo de la ubicación, área e infraestructura, las tarifas pueden variar entre los US\$ 4.00/ m2 y US\$ 6.00/m2 en promedio, sostiene Max Medina.

Este mercado en esencia no es especulativo, ya que una empresa generalmente construye los almacenes para su propio uso y no arrendarlos. Por lo tanto, la disponibilidad o tasa de vacancia es reducida (menor al 5%). La empresa Binswanger proyecta que el 2022 se construyan poco más de 500 mil m2 de almacenes (crecimiento natural), igual al 2021, "que es su crecimiento natural", añade Medina.

"Cuando hablamos de crecimiento natural, es que usualmente en Lima siempre se han construido medio millón de m2 de almacenes stand alone todos los años, salvo el 2020 por el tema de la pandemia y las restricciones. Pero creemos que esta tendencia se va a seguir manteniendo en 2022 y los siguientes años", proyecta.

El stock en el mercado de condominio es menor: 1.5 millones de m2 de almacenes, y se ubican principalmente en 4 ejes: Néstor Gambetta, Huachipa, Villa El Salvador y Lurín. El rango de las tarifas de lista en este mercado fluctúa entre los US\$ 5.00/m2 y US\$ 7.00/m2. Los almacenes con mayor altura al hombro tienen una tarifa mayor, porque pueden almacenar más.

Este mercado es especulativo; es decir, se construyen los almacenes sin tener asegurada el 100% de ocupación. A pesar de ello, la disponibilidad en el mercado es baja (4.5%). Además, pese a este elemento de especulación, en el 2021 fue especial porque prácticamente todo lo que se construyó calzó con la demanda (se alquilaba); eso hizo que la tasa de vacancia esté muy cerca al 0%, además, lo ha hecho atractivo también para fondos de inversión que ven un mercado menos golpeado.

En este segmento existe una gran demanda de las medianas y grandes empresas de retail, alimentos y logísticas, impulsadas de manera importante por la explosión del comercio electrónico.

"Los desarrolladores (de condominios) proyectan construir poco más de 200 mil m2. Vemos un mercado muy activo en la construcción de nuevos almacenes. Todos los principales jugadores tienen planes de construir", asegura Max Medina.

#### Nuevos polos industriales

El mercado stand alone tiene 14 zonas industriales. Actualmente Nicolás Ayllón, Argentina y Lurín concentran el mayor stock de almacenes. Sin embargo, los dos primeros no disponen de espacio para crecer y por el contrario se están reduciendo año tras año. Las nuevas zonas con las mayores tasas de crecimiento son Lurín y Huachipa.

Inicialmente las zonas industriales importantes eran la avenida Argentina, la avenida Nicolás Ayllón, la avenida Faucett y Chorrillos; pero ahora han empezado a surgir nuevos polos que están fuera de la ciudad. Los que están creciendo son Huachipa, Lurín e incluso Villa El Salvador y Chilca.

"Dado que en estas primeras zonas o ejes, la tierra industrial es cada vez más escasa y se hace más cara, la industria prefiere crecer a las afueras de la ciudad, y se va a Huachipa o a Lurín, inclusive a algunas zonas de Villa El Salvador", dice Medina. "Y les conviene porque la industria no necesita tierra cara para ser muy rentable", agrega.

Respecto a los condominios, son 4 zonas industriales. En el norte el actor principal es Monte Azul; en el este se ubica ACH (Almacenes Central Huachipa) y en el sur está Aldea Logística, Bodegas San Francisco, Megacentro, LatAm Logistic Properties (Parque Logístico Lima Sur), entre otros.

"Todos los proyectos mencionados cuentan con planes de expansión para el 2022. Adicionalmente esperamos el ingreso de un nuevo proyecto en la segunda etapa del aeropuerto llamado Parque Logístico del Callao.

Es un segmento que está creciendo muy bien, con una tasa de vacancia reducida. A medida que siga aumentando el comercio electrónico y la industria se continúe moviendo fuera de la ciudad, el mercado de condominios de almacenes seguirá desarrollándose de manera importante.

#### **Tendencias**

En el mercado de almacenes existen los de tipo 1, que son de una altura por encima de los 8 metros al hombro; y los de tipo 2, de 8 metros a menos. De los 181 mil m2 de almacenes en condominio

66

Los desarrolladores (de condominios) proyectan construir poco más de 200 mil m2. Vemos un mercado muy activo en la construcción de nuevos almacenes. Todos los principales jugadores tienen planes de construir.

"

demandados en 2021, cerca del 90% pertenecieron a almacenes de más de 8 m. de altura al hombro.

"Muchas empresas logísticas y retailers valoran la altura del almacén ya que les permite poner un mayor número de raks o posiciones para sus centros de distribución", refiere.

Binswanger también prevé una demanda interesante para almacenes estándar (8 m. al hombro o menos), principalmente por



La construcción de almacenes de última milla también ha tomado protagonismo en general el último año; muchas empresas o fondos de inversión están buscando constantemente ubicaciones cercanas al casco urbano.

"

industrias manufactureras donde existe un gran apetito, pero poca oferta en el mercado.

Adicionalmente, las nuevas construcciones se están realizando bajo la modalidad build to suit (proyectos "llave en mano"), tanto en el formato stand alone como condominios. Eso se da cuando un cliente quiere que el desarrollador le construya y alquile un almacén a su medida y se lo entregue, digamos, en 6 meses, para alquilárselo por 5, 10 años. Esto ha ayudado también a



que la demanda con la oferta esté alineada y que se reduzca la disponibilidad inmediata de almacenes.

"Es algo que están valorando mucho las empresas que invierten en el rubro inmobiliario", subraya.

La construcción de almacenes de última milla también ha tomado protagonismo en general el último año; muchas empresas o fondos de inversión están buscando constantemente ubicaciones cercanas al casco urbano, para que la entrega de productos al consumidor final no demore mucho y por el contrario sea en el menor tiempo posible.

Existen aplicaciones de delivery que tienen tiempos de entrega de 15 minutos; lo que hace necesario tener almacenes repartidos por toda la ciudad. Es por ello que actualmente almacenes de este tipo han crecido muchísimo, solo que están repartidos por toda la ciudad y son más pequeños.

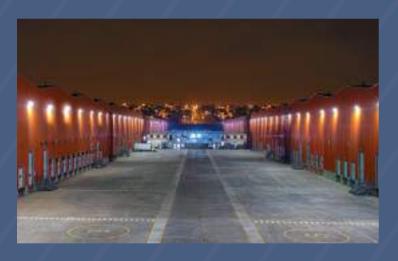
Los **almacenes stand** alone por lo general son construidos por un inversionista o cualquier empresa para su propio uso y muy pocas veces se construven para poder alguilarlos a terceros; solo algunos casos puntuales, pero mayormente son construidos para uso de la propia empresa. Estos almacenes velan por su propia seguridad, mantenimiento, luz, agua, etc. Por el contrario, en los almacenes en condominio, el propietario de la infraestructura los ha construido con el fin de arrendarlos a terceros, por eso no se venden; las empresas que se alojan allí comparten gastos comunes, de seguridad, de limpieza, etc. Suelen tener también áreas comunes, como centros deportivos, comedor, etc.



### Encuentra el almacén que necesitas

Ubicado estratégicamente con diversas rutas de fácil acceso

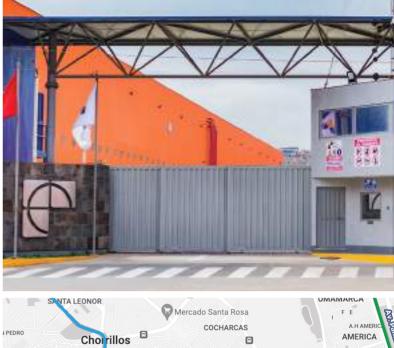




Próximamente ALDEA 8 con 22 mil m² techados

**CONOCE MÁS DE NOSOTROS EN:** www.aldealogistica.com.pe









SEGURIDAD CTTV 24/7



ALTO ESTÁNDAR CONSTRUCTIVO



ALTA DENSIDAD DE ALMACENAMIENTO







AMPLIO PATIO DE MANIOBRAS



SISTEMA CONTRA INCENDIOS



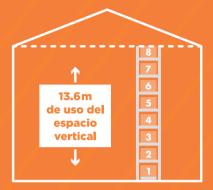
ÁREAS DE USO COMÚN

#### FORMATOS DE ALMACÉN DISPONIBLES

\*Alta densidad de almacenamiento de 2.5 m²/m³ Te considerando una paleta de 1.5 m (incluido paleta).

#### \*Almacén Prime 2

Aldea 6 y 7 (14.8 metros al hombro)



## Almacén Prime 1

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



#### Almacén Standard

Aldea 2 (8 metros al hombro)



#### **AGENDA TU CITA**



# INCREMENTO DE FLETES MARÍTIMOS OBLIGA A EMPRESAS A REPLANTEAR SUS ESTRATEGIAS

Las tarifas de los fletes marítimos han continuado en alza en los últimos meses. Esto está provocando dificultades de logística y costos a exportadores e importadores. Expertos en logística, sostienen que las empresas están replanteando sus estrategias para evitar perder mercado y al mismo tiempo no afectar a los clientes finales.

La escasez de contenedores, la congestión portuaria y otros problemas que se están presentando a nivel mundial, en medio de la reactivación económica, han provocado un comportamiento cambiante y adverso en la tarifa de los fletes marítimos. A ello se ha sumado el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania, que también ha generado un alza importante en los costos del comercio marítimo. Desde los primeros meses del año pasado los costos de los fletes marítimos se elevaron considerablemente y de manera continua. Con un descenso significativo de las tarifas al entrar en el 2022, se auguraba que las tarifas podrían seguir bajando a lo largo del año. Pero la actual coyuntura no daría una pronta solución a este problema.

Las tarifas han subido desde la caída del cuarto trimestre del 2021 y siguen subiendo en el primer mes del segundo trimestre del 2022, tal como se muestra en el Ocean Freight Rate Tracker de Ti: Q2 2022.

De acuerdo con el ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), el valor de los fletes marítimos ha subido entre seis y siete veces su valor prepandemia en los últimos meses. La directora general de Investigación y Estudios sobre comercio exterior del Mincetur, Ana Vera, precisa que esta alza en los costos del comercio se debe también al impacto que tiene la guerra entre Rusia y Ucrania en la economía global.



44

Carbajal recuerda que el mes pasado se vieron indicadores del incremento de hasta un 175% en los precios del flete, lo que ha afectado notablemente el envío de bienes de primera necesidad.

"

Vera señala que actualmente las principales operadoras navieras de portacontenedores suspendieron las reservas de transporte marítimo hacía y desde ambas naciones que se encuentran en guerra, con lo cual se está generando una mayor congestión portuaria, derivando así en un aumento de los fletes.

#### El problema de los precios

Solicitamos la opinión de Justo Carbajal, experto en Logística, sobre esta situación y las posibles acciones que ayuden a enfrentar el impacto sobre las compañías peruanas que importan y exportan, y sobre los precios a los consumidores finales.

Carbajal, recuerda que el mes pasado se vieron indicadores del incremento de hasta un 175% en los precios del flete, lo que ha afectado notablemente el envío de bienes de primera necesidad. El año pasado, incluso, el precio llegó a límites estratosféricos, llegando a cuadriplicarse en diversos productos que importa el Perú como, por ejemplo, el maíz.

Este incremento en los fletes marítimos está generando también muchos problemas logísticos, sostiene Carbajal. Está ocasionando demoras en las entregas, complicaciones en los almacenes, en materia de inventarios, etc.

Lo más grave es que los precios se han incrementado notablemente, lo que significa menores ganancias. "Las compañías logísticas estamos así desde el año pasado y ello sin sumar otros factores adversos que surgieron internamente en el Perú", indica.

#### Respuestas

El complicado escenario provocado por el incremento de los costos en el transporte marítimo y sus consecuencias logísticas, invita a las compañías a reflexionar mucho sobre los desafíos en el sector: en la infraestructura, en ubicar puntos de ineficiencia operativa y tratar de corregirlos. También en el hecho de potenciar los canales de atención ante imprevistos o eventuales retrasos en las entregas.

"Finalmente, nos refuerza la idea de que el sector logístico es un sector complejo que exige compromiso y, desde luego, sacrificio", resalta.

El alza de precios, ya está afectando a la agroexportación y los costos de la importación, mientras que las proyecciones del BCR estiman que este aumento en las tarifas de transporte internacional de mercancías comenzaría a corregirse en el 2023, es decir, que por ahora, seguirán en aumento los precios de las importaciones.

Frente a este escenario, muchas empresas han ajustado sus precios finales, lo que también ha generado que sus estrategias se modifiquen. Como los costos adicionales se tienen que recargar a alguien, algunos lo trasladan a los consumidores finales, otros a las empresas e – incluso-- algunas han pasado este costo a los gastos de producción.

"Sea A o B el escenario, este adicional siempre se traduce en menores ingresos para los importadores o empresarios, teniendo en cuenta que se debe subir el precio en la menor medida para así evitar perder mercado", menciona Carbajal.

El experto en logística asegura que lo ideal es estar atento a los escenarios posibles. Tener una política orientada a la prevención, gestionar mejor los inventarios y, por supuesto, mejorar los canales de atención al cliente, para estar prestos ante cualquier demora o inconveniente que escape de nuestras manos.

"Sabemos que el Banco Nacional de Reserva (BCR) estimó en su último Reporte de Inflación de marzo de 2022 que el alza de fletes internacionales recién se empezará a corregir en el 2023, entonces desde ya sabemos que las importaciones seguirían caras", subraya.

#### Políticas de Gobierno

La complejidad y desafíos en la cadena de suministros, y los problemas que está acarreando en las empresas y consumidores finales, requiere también de un accionar más activo por parte del Gobierno. Las principales políticas gubernamentales deben estar enfocados en ayudar a resolver el problema de siempre: mejorar la infraestructura. También, agrega Carbajal, se debe repensar en cómo arreglar los elevados costos portuarios.

De otro lado, es importante también que se forje una integración de las plataformas logísticas, algo que pueda garantizar unidad y un grupo sólido frente a las adversidades que están emergiendo, indica.

La situación generada por la pandemia no es nueva pues ya han pasado más de dos años. Sin embargo, las medidas gubernamentales están demorando demasiado a nivel nacional,



dice el experto. Desde la propia Comunidad Andina, ya se están adoptándo medidas frente a este nuevo escenario que supone las importaciones que provienen de China.

En ese sentido, Carbajal sostiene que se deben considerar proyectos como el que plantea eliminar, de manera temporal, el valor del flete en la base de cálculo de los impuestos para las importaciones, con la finalidad de frenar el incremento progresivo de los precios de alimentos y demás productos de primera necesidad que impactan en la canasta familiar.

"Sería importante que, por ejemplo, se tome en cuenta esta iniciativa", afirma.

#### Fletes marítimos subirán

Al cierre de esta edición, el jefe de la Subdivisión de Logística Comercial, División de Tecnología y Logística de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Jan Hoffman, anunció que los fletes marítimos continuarán al alza en los próximos años y hay poca esperanza de que consigan el valor prepandemia.

Esto se debe no solo a las causas del nuevo coronavirus. También influye la integración vertical de las navieras y la tendencia de descarbonización para que los buques de menor velocidad reduzcan la emisión de carbono, pues ello traerá costos adicionales.

Tampoco hay disposición de barcos de forma oportuna y hay incertidumbre en los inversionistas, dueños de buques, astilleros y usuarios de lo que sucederá en el futuro. Sobre el costo del combustible o aparición de combustibles renovables.

44

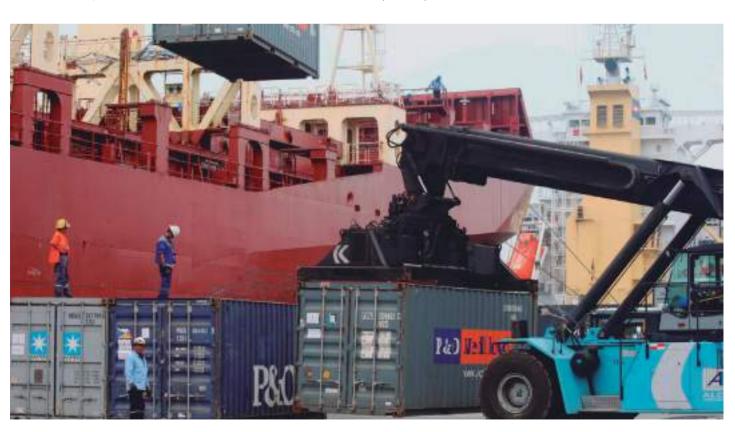
El gerente general de AFE asegura que lo ideal es estar atento a los escenarios posibles. Tener una política orientada a la prevención, gestionar mejor los inventarios y, por supuesto, mejorar los canales de atención al cliente.

"

Este alto nivel del precio de los fletes marítimos contribuye al incremento de la inflación mundial que equivale al 1.6%, afectando la exportación de computadoras, productos electrónicos, textiles y prendas o productos de cuero.

#### Modernización de puertos

Orietta Gajate, vicepresidenta del Comité de Servicios al Comercio Exterior de la Asociación de Exportadores (ADEX), explicó que los puertos del país, especialmente el del Callao deben ser mejorados para responder a la demanda actual.





"Los accesos a los puertos en el país son deficientes, en especial el del Terminal Portuario del Callao, desde donde se despacha el 45% de las exportaciones marítimas peruanas y más del 75% del comercio exterior", dijo.

La vocera explicó que el alto costo de los fletes también se debe a la falta de espacios y cancelación de carga de naves así como el incremento en el precio agudizan más las falencias de la logística peruana.

Por ello, solicitó priorizar obras de infraestructura pues opinó que la propuesta del Antepuerto del Callao, más que una solución es un paliativo. "Se necesita un corredor exclusivo para grandes flujos de carga, una vía directa y adecuada hacia el puerto", puntualizó.



Justo Carbajal, Experto en Logística.

El flete es el precio pagado al transportista por el traslado de mercancías de un puerto a otro puerto. En el establecimiento del flete influyen una serie de factores tales como la naturaleza de la carga y de su embalaje, las distancias recorridas, el factor de estiba de la carga (relación pesovolumen), así como los gastos portuarios tanto en el origen como en el destino. Existen factores que aumentan o disminuyen el costo de los fletes. Entre los recargos más importantes están los relacionados con la congestión portuaria, el ajuste cambiario, el peso o longitud excesiva de las mercancías, la presencia de mercancía peligrosa, entre otros.

# CONGESTIÓN DEL PUERTO DE SHANGHÁI: ¿CÓMO AFECTA A LAS EMPRESAS A NIVEL GLOBAL?



Shanghái, con 25 millones de habitantes y un peso vital para la economía del país, sufre la peor ola desde la originada en Wuhan hace más de dos años. Según la empresa de inteligencia predictiva Windward, había 506 portacontenedores esperando fuera de los puertos chinos el 12 y 13 de abril, en comparación con los 470 de marzo y los 260 de febrero, antes de que comenzara el primer cierre importante en Shenzhen.

Decenas de ciudades chinas se encuentran estos días bajo confinamientos parciales o totales, después de un nuevo auge en casos de coronavirus en el gigante asiático que amenazan la controvertida estrategia de "COVID cero" de las autoridades.

Debido a la propagación de la variante ómicron, Shanghái, con 25 millones de habitantes y un peso vital para la economía del país, sufre la peor ola desde la originada en Wuhan hace más de dos años.

Pero esta metrópoli china no es solo un centro financiero global, e también uno de los puertos de mercancías más importantes del comerci internacional. Según la empresa de inteligencia predictiva Windward había 506 portacontenedores esperando fuera de los puertos chinos e 12 y 13 de abril, en comparación con los 470 de marzo y los 260 de febrero, antes de que comenzara el primer cierre importante en Shenzhen.

En 2021 representó el 17% del tráfico de contenedores de China y el 27% de las exportaciones de China, y ha sido el puerto más grande del mundo durante los últimos 10 años. Sin embargo, el confinamiento al que está sometida la ciudad dificulta la llegada de los camiones que tienen que llevarse las mercancías por carretera o distribuirlas a las fábricas cercanas.



A esta situación, se la suma la escasez de trabajadores portuarios que tramitan los documentos necesarios para que los barcos descarguen su mercancía o la inspeccionen previamente. Este panorama alerta nuevamente a la economía global, debido a que es un contexto muy similar al que se produjo a inicios del 2020.

La Cámara de Comercio de la Unión Europea estimó que había entre un 40% y un 50% menos de camiones disponibles y también se identificó que menos del 30% de la mano de obra de Shanghái podía volver al trabajo. Según las medidas impuestas por el gobierno chino en esta nueva ola, todos los que dan positivo por el virus, incluso si no tienen síntomas, deben pasar cuarentena en instalaciones centralizadas donde muchas personas se han quejado de las malas condiciones.

#### ¿Una nueva amenaza para las empresas latinoamericanas?

El puerto de Shanghái ocupa el primer lugar en el ranking mundial de movimiento portuario con un handling de 47 millones de contenedores en el 2021. La congestión en Shanghái es tal, que se tuvo en la última semana, más de 300 naves estancadas por día por un lapso promedio de una semana de espera y con un estimado de medio millón de contenedores en espera.

Los principales productos exportados a través de Shanghái incluyen lavadoras, aspiradoras, paneles solares, componentes electrónicos y textiles. la exportación a través de Shanghái representa entre el 30% y el 50% de las exportaciones totales de estos productos de China.

Para José Castro Cáceres, gerente de abastecimiento y distribución en Indurama, esta situación puede afectar a la ruta Asia - CWSA (Costa Oeste Sudamérica) en tiempos de travesía más largos, incrementos en los costos de fletes, incrementos de blank sailing y desabastecimiento de productos.



Esto va a impactar negativamente a las cadenas de suministro a nivel global, así como desacelerar el flujo de importaciones y aumentar la inflación. Esta situación puede llegar a perjudicar a América Latina, debido a que es un gran socio comercial de China.

#### Caso del Sector Electro Hogar

El ejecutivo de Indurama comenta que a pesar de los sobre costos logísticos que esta coyuntura viene originando y que reflejan un costo mayor de importación, estos no pueden ser trasladados del todo al precio de venta. "El sector de electrodomésticos es muy sensible al precio, por este motivo, la gran parte de los costos tienen que ser asumidos por la compañía", indica.

"El precio de los productos ha subido un 5% si comparamos abril contra diciembre del año pasado. Para línea blanca, este aumento es mayor ya que productos como refrigeradoras o cocinas ocupan más espacio en los contenedores que otros electrodomésticos. El precio promedio de línea blanca el año pasado fue de S/1,250 y ahora es de S/1,480. Como los problemas de los contenedores y el alza del tipo de cambio van a seguir afectando, esperamos que los precios suban otro 5% más en lo que va del año", sostiene el especialista.

Con respecto a la operación específica de Indurama, Castro menciona que no quedará exenta de verse afectada por alguna de las variables arriba mencionadas, sin embargo, la empresa ha definido una estrategia con el objetivo de minimizar los impactos a los que está expuesta la cadena de suministro en época de crisis.

"Estamos desarrollando desde el 2020, sinergias con proveedores estratégicos globales con contratos multianuales con plataformas E2E (End to End) y servicios complementarios que nos han permitido obtener categoría de Cliente Premium asegurando espacios y contenedores de manera prioritaria con fletes por debajo de las tarifas FAK (mercado), generándonos una ventaja competitiva", finaliza el vocero de Indurama.

# STG PROYECTA UN AUMENTO EN LA DEMANDA DE SOLUCIONES TECNOLÓGICAS EN AMÉRICA LATINA



Una de las soluciones con mayor demanda en el país es la tecnología RFID, que de acuerdo con un reporte de STG, proveedor de soluciones tecnológicas integrales en logística y otros mercados, incrementa en un 30 % la productividad en la gestión de inventarios para los almacenes del futuro. Según el estudio del Índice de Innovación de la Sociedad (QuISI), elaborado por Qualcomm, en conjunto con IDC, Perú es el país que más ha avanzado en América Latina en cuanto a innovación, inversión y uso de dispositivos tecnológicos.

En la actualidad, las principales tendencias tecnológicas aplicadas a las empresas están basadas en el uso de aplicaciones con Inteligencia artificial que permitan optimizar los procesos. En ese contexto, según el estudio del Índice de Innovación de la Sociedad (QuISI), elaborado por Qualcomm, en conjunto con IDC, Perú es el país que más ha avanzado en América Latina en cuanto a innovación, inversión y empleo de dispositivos tecnológicos.

Por su parte, debido a las consecuencias de la pandemia, las empresas en Latinoamérica dictaminaron nuevos objetivos y estrategias para continuar desarrollando su productividad y salvaguardar sus operaciones. Una de las medidas principales se centró en involucrar cada vez más la tecnología en sus procesos.

Para Roderick Stewart, Product Manager Soluciones de Software de STG, existen más empresas del sector retail que se suman a la transformación digital para lograr liderar una logística 4.0: "Hubo un proceso de reactivación de actividades comerciales de manera presencial, pero se mantiene en alza la demanda de implementación y mejora de los servicios de compra y entrega de manera remota", explica.

"Existe una transición e impacto económico que viene experimentando la región con miras a fomentar el desarrollo e inversión en tecnología, presentándose como una herramienta valiosa para garantizar la continuidad de producción y un motor para la reactivación de la economía. El contexto ha facilitado el crecimiento acelerado de emprendimientos que han sabido implementar procesos de e-commerce dentro de su modelo de negocio", sostiene el ejecutivo.

#### Digitalización: Una oportunidad para la logística de las empresas latinoamericanas

La aplicación de tecnologías como parte de la logística 4.0 es la gran responsable de que muchas organizaciones estén creciendo y logrando una ventaja al tener operaciones más eficientes y productivas en los almacenes.

Por ejemplo, el uso de aplicaciones con Inteligencia artificial con la finalidad de optimizar los procesos sobre la base del pasado y con la proyección inteligente basada en datos y no en estimaciones sin base real, es clave para una logística eficiente y precisa.

Otra tendencia es la búsqueda de soluciones que permitan aumentar la productividad, reemplazando a los operarios en las tareas repetitivas y sin valor agregado, trasladando estas actividades a robots colaborativos autónomos y transfiriendo a dichos colaboradores las tareas más productivas. Estas nuevas funciones pueden incluir la toma de inventario para asegurar el fill rate de los pedidos y de los SLA de servicios comprometidos con los clientes.

Por otro lado, Stewart comenta que otro acontecimiento importante es el resurgimiento de la tecnología RFID. "Con esta solución las empresas podrán mejorar el control de los activos, la experiencia de compra del cliente en el punto de venta, beneficiar la distribución de zonas frías y calientes en los locales comerciales, entre otras bondades", indica.

"Las empresas se han visto obligadas a destinar presupuestos hacia una tecnología que les permita gestionar los almacenes, mantener un control de stock y lograr procesos más eficientes. Integrar soluciones como PTL, voice picking o incluso algo que integre todas las soluciones, como un WMS, es un paso necesario para poder suplir la demanda. La tendencia mira hacia la digitalización de los almacenes para disminuir los tiempos de respuesta y los márgenes de errores humanos". añade el ejecutivo.

44

Según Roderick Stewart, Product Manager Soluciones de Software de STG, existen más empresas del sector retail que se suman a la transformación digital para lograr liderar una logística 4.0

77







### RFID: Un importante jugador que se posiciona cada vez más en el mercado peruano

Se ha evidenciado un crecimiento del e-commerce por lo que la demanda de soluciones se mantiene en alza. La tecnología RFID se convierte en una necesidad que obliga a reducir tiempos y aumentar la precisión en todos sus procesos. En general, cualquier empresa que busque ser más competitiva debería soportar sus operaciones mediante la implementación de esta tecnología que incrementa en un 30 % la productividad en la gestión de inventarios para los almacenes del futuro.

Sus beneficios son múltiples y se ajustan a las exigencias de un mercado cada vez más competitivo, con más canales de venta y consumidores exigentes:

- Mejora la trazabilidad del producto; da visibilidad, precisión y rapidez en el inventario.
- Aumenta la productividad en la operación y reduce los tiempos de captura y lectura de datos.
- Consigue la rápida verificación de un producto y mejora la reposición de prendas en el piso de venta, ya que el stock se maneja en línea.
- Permite una rápida revisión de la toma de inventarios en los puntos de venta y centros de distribución.
- Beneficia el control de los despachos en los Centros de Distribución, evitando despachos erróneos y la respectiva logística de reversa.
- Verifica en tiempo real la disponibilidad de activos (Totes, Carros, Roller Carts, etc).

Los rubros que más implementan esta tecnología son el retail (departamentales y supermercados), debido a que requieren controlar sus activos en la cadena logística. Por ello, estas empresas implementan la solución para aumentar la velocidad de despacho y entregar los productos que han adquirido sus clientes.

Según el especialista, la irrupción del comercio electrónico ha impactado fuertemente presionado los tiempos de entrega en el menor tiempo posible. Adicionalmente, se identifica que las pymes pueden usar esta tecnología. "En STG tenemos distintas soluciones en función de la profundidad y alcance del proyecto que el cliente quiere desarrollar y al mismo tiempo precios preferenciales para que ellos puedan acceder a la tecnología RFID en forma fácil y económica". comenta.

Un valor diferencial que resalta Stewart, es que STG puede entregar al cliente los 3 componentes para implementar la tecnología de RFID: Hardware, Software, Etiquetas y Consultoría de implementación. Tambien, puede apoyar con pruebas de concepto y pilotos para que el cliente ensaye la tecnología y pueda apreciar sus beneficios.

#### Visión de STG

"En STG tenemos más de dos años impulsando soluciones de RFID, que ya no se trata solo del futuro de los almacenes, sino del presente. Destinamos nuestros esfuerzos invirtiendo un presupuesto considerable hacia el desarrollo e investigación de soluciones de robótica. En la actualidad, la demanda de la solución RFID en la industria logística ha crecido un 230 %. Planeamos seguir fomentando esta solución para la automatización de la cadena de suministro, que ya de por sí la pandemia evidenció que es muy frágil por un cúmulo de factores que antes no habían sido debidamente identificados", sostiene Stewart.

En un contexto donde muchas empresas están optimizando sus procesos logísticos en busca de eficiencia y productividad, la pandemia del COVID-19, ha dejado muchas lecciones y la cadena logística paso de ser la última área de prioridad de las empresas para convertirse hoy en la ventaja competitiva a potenciar y desarrollar para hacer frente a un futuro más incierto y variable.

66

La aplicación de tecnologías como parte de la logística 4.0 es la gran responsable de que muchas organizaciones estén creciendo y logrando una ventaja al tener operaciones más eficientes y productivas en los almacenes.

"







Transporte Aéreo y Marítimo



Agencia de Aduana



Servicio Logístico Integral



Manejo de Proyectos



Seguro de Transporte Internacional



Transporte Local y Nacional





# MERCADO LOGÍSTICO APUNTA A MAYOR DEMANDA DE HABILIDADES DIGITALES

Existen 8 tendencias en nuevas tecnologías de digitalización que actualmente son las más demandadas en la cadena de suministros. Las organizaciones buscan personal logístico cada vez más capacitado y priorizan las habilidades digitales para manejar situaciones cada vez más complejas.



La competitividad de las empresas, en un mundo cambiante y de continuos retos, depende mucho de la gestión de la cadena de suministros. De ello son cada vez más conscientes los líderes y ejecutivos de las organizaciones en todas las industrias. Es por ello que la logística es una de las actividades que más ha evolucionado y más importancia ha asumido, con el fin de hacer más eficiente la cadena de suministros.

Esta evolución se observa, por ejemplo, en la exigencia de nuevas habilidades en los profesionales de logística y supply chain, y en su creciente demanda por parte de las empresas, que buscan personal cada vez más capacitado para enfrentar los nuevos desafíos que ha impuesto el mercado. Además, se aprecia en las tendencias tecnológicas

que van en aumento y que se exige manejar con destreza para que contribuyan con el mejor desempeño logístico de las compañías.

"Las compañías están priorizando en la automatización de procesos y uso del análisis de datos o la mejora de la resiliencia de sus cadenas de suministro. Algo parecido sucede con la formación digital de sus empleados y con la mejora de la sostenibilidad en las cadenas de suministro", señala Alejandro Campusano González, experto en Logística y Operaciones.

Campusano comenta que actualmente hay un interés y un aumento en las habilidades de los profesionales que trabajan en Logística. Las Cadenas de Suministro, se vuelven más complejas y requieren personal altamente capacitado. Para las empresas, uno de los grandes desafíos será la retención del talento, sobre todo de profesionales que son 100% nativos digitales. A la larga, todas las empresas deberán ver la formación como un elemento estratégico de competitividad.

De acuerdo con estudios de MHI & Deloitte, existen 6 grandes desafíos que tendrán que enfrentar las empresas en los próximos años:

- Contratación y retención de trabajadores calificados
- Demanda de los clientes por costos de entrega y precios más bajos
- Demanda de los clientes por tiempos de respuestas más rápidos
- Demandas de los clientes de productos y servicios más personalizados
- Aumento de la competencia / aumento de las expectativas de servicio al cliente
- Pronósticos, predicción de la demanda

"Sin duda, se suman también los grandes problemas que ha provocado la pandemia (escasez de productos) lo que ha llevado, a muchas empresas, a evaluar sus actuales puntos de abastecimiento y la clara necesidad de acortarlas", sostiene Campusano.

#### Impacto tecnológico

La tecnología es como siempre la herramienta que acompaña el desarrollo de las empresas -y en general de la vida- y que hace posible que las organizaciones puedan adaptarse a los nuevos retos para seguir siendo competitivas. Las tecnologías que continuamente aparecen son por lo general transversales, pero también se orientan a la aplicación en ciertas actividades específicas, entre ellas la logística.

Campusano indica que las tecnologías enfocadas en logística principalmente permiten una mejor optimización de los tiempos. Las actividades que mejor se benefician son las relacionadas con recoger pedidos, controlar procesos de facturación, administrar de mejor manera las olas de picking/packing y ordenar los procesos de expedición.

"No podemos dejar de lado las herramientas de apoyo para la toma de decisiones, como por ejemplo la IA (Inteligencia Artificial). Acá la previsión de la demanda está mejorando la gestión de la oferta y la demanda del almacén (ahora podemos decir que tenemos una bola de cristal, y tomar decisiones en el futuro)". subraya.

44

Para las empresas uno de los grandes desafíos será la retención del talento, sobre todo de profesionales que son 100% nativos digitales.

"

Hoy existen grandes tendencias en tecnología que están marcado el destino de la actividad logística y en general de todos los mercados. Según Gartner, existen 8 tecnologías principales: Hiper-automatizacion, los modelos de gemelos digitales, inteligencia continua, gobernanza y seguridad, Edge Computing y Analítica, Inteligencia Artificial (IA), Redes 5G y finalmente, la experiencia inmersiva.

La hiperautomatización: La hiperautomatización lleva las posibilidades automatización a un nivel superior mediante la combinación de diferentes tecnologías y herramientas hacia procesos complejos, al tiempo que aumenta las capacidades de actuación del profesional. Alcanzar la Hiperautomatización conlleva la combinación de diferentes tecnologías de optimización, predicción y automatización basadas en IA (Inteligencia Artificial) y Machine Learning.

Un digital twin o gemelo digital: es una representación digital de una entidad o sistema del mundo real. Un gemelo digital en el contexto de la logística es una representación virtual de las

## TENDENCIAS TECNOLÓGICAS **SUPPLY CHAIN 2020** Inteligencia Gobernanza y continua seguridad Experiencia Redes 5G inmersiva El modelo de Hiperautomación gemelo digital Edge Computing Inteligencia y analitica Artificial

relaciones entre todas las entidades relevantes en una cadena de suministro completa – como productos, clientes, mercados, centros de distribución/almacenes, fábricas, finanzas, atributos y clima. A través de ella es posible tener una amplia visibilidad de todas las operaciones, aumentando el conocimiento de la situación, así como la calidad y la rapidez de las decisiones.

Inteligencia continua: La inteligencia continua es una de las mayores oportunidades para que los directores de cadena de suministro aceleren la transformación digital de sus organizaciones. Aprovecha la capacidad de un ordenador para procesar datos a un ritmo mucho más rápido que el de cualquier persona. Los directores de cadena de suministro (o de otros sistemas) pueden ver los datos procesados, comprender lo que está ocurriendo y tomar medidas de forma inmediata.

Gobernanza y seguridad: Se trata de una macrotendencia que cobra cada vez más importancia, ya que los acontecimientos mundiales de riesgo y las violaciones a la seguridad afectan a las empresas tanto a nivel digital como físico. "Gartner prevé la aparición de una oleada de nuevas soluciones para la seguridad y la gobernanza de la Cadena de Suministro, especialmente en los ámbitos de la privacidad, así como de la ciberseguridad y la seguridad de los datos", afirma Christian Titze, analista vicepresidente de Gartner. "Piensa en soluciones avanzadas de seguimiento y localización, envases inteligentes y capacidades RFID y NFC de última generación".

Edge Computing y Analítica: El auge del Edge Computing, en el que los datos se procesan y analizan cerca de su punto de recogida, coincide con la proliferación de dispositivos del Internet de las Cosas (IoT). Es la tecnología que se necesita cuando hay una demanda de procesamiento de baja latencia y de toma de decisiones automatizada en tiempo real.

De hecho, el Edge Computing se está abriendo paso en la industria de la fabricación, donde, por ejemplo, algunas compañías han adquirido carretillas elevadoras sin conductor para sus almacenes. Asimismo, los vendedores de maquinaria pesada pueden utilizar el Edge Computing para saber cuándo una pieza necesita mantenimiento o reemplazo.

Inteligencia Artificial (IA): La inteligencia artificial (IA) en la Cadena de Suministro consiste en un conjunto de opciones tecnológicas que ayudan a las empresas a comprender contenidos complejos, entablar un diálogo natural con las personas, mejorar el rendimiento humano y asumir tareas rutinarias. En la actualidad, la IA ayuda a los directores de cadena de suministro a resolver los persistentes problemas relacionados con los silos de datos y la gobernanza. Sus capacidades permiten una mayor visibilidad e integración a través de redes de partes interesadas que antes eran remotas o dispares.

**Redes 5G:** En comparación con sus predecesores, el 5G representa un enorme paso adelante en cuanto a la velocidad de los datos y las capacidades de procesamiento. La naturaleza omnipresente del 5G aumenta su potencial de uso en las cadenas de suministro. Por ejemplo, el funcionamiento de una red 5G en una fábrica puede minimizar la latencia y mejorar la visibilidad en tiempo real y las capacidades del IoT.

Experiencia inmersiva: Las tecnologías de experiencia inmersiva, como la realidad virtual, aumentada y mixta, tienen el potencial de influir radicalmente en la evolución de la gestión de la Cadena de Suministro. Estos nuevos modelos de interacción amplían las capacidades humanas, y las empresas ya ven los beneficios en casos de uso como la incorporación de nuevos trabajadores a través de formaciones inmersivas en el trabajo en un entorno virtual seguro y realista.





#### Situación América Latina

Según los resultados del Índice de Competitividad Digital 2020, elaborado por el Instituto Internacional para el Desarrollo de la Gestión (IMD, por sus siglas en inglés), la capacidad de América Latina para competir con otras naciones en un mundo activado por la tecnología sigue siendo limitada, comenta Alejandro Campusano.

Entre los 63 países considerados por el estudio, Chile es la economía latinoamericana con la mejor puntuación en competitividad digital, con aproximadamente 61,5 puntos sobre 100 posibles. Aun así, el país sudamericano sólo aparece en el puesto número 41. De la región, Brasil es el siguiente, ocupando el 51° lugar, con 52,1 puntos. Si bien tanto Chile como Brasil han mejorado su posición en el ranking en comparación con 2019, no ocurre lo mismo con México, que ha caído seis posiciones este año.

"Existen consultoras muy especialistas en temas de ecommerce, fulfillment, y mejora continua entre otras áreas que transforman a Chile como un país emergente sin desmerecer bajo ningún punto de vista al resto de los países de la región", refiere.



Alejandro Campusano González, Experto en Logística y Operaciones

44

Las actividades que mejor se benefician con las tecnologías enfocadas en logística, son las relacionadas con recoger pedidos, controlar procesos de facturación, administrar de mejor manera las olas de picking/packing y ordenar los procesos de expedición.

77





# LA ESTRATEGIA DE JAS FORWARDING PERU PARA HACER FRENTE AL IMPACTO DE LA PANDEMIA

JAS Forwarding Perú ha podido ganar mayor preferencia entre sus clientes e incrementar significativamente su participación en el mercado; así como superar en más del 50% los objetivos de venta esperados, gracias a los planes adoptados.

En los últimos dos años el mercado global ha experimentado afectaciones cada vez más severas debido al impacto de la COVID-19. El comercio internacional ha sido uno de los sectores más comprometidos, ocasionando mucha incertidumbre desde sus inicios, así como disminución de la capacidad operativa en distintas partes del mundo.

Sin embargo, la demanda continúa aumentando, lo que implica un significativo impacto en las condiciones del mercado y algunas limitaciones. Uno de los principales retos para combatir el aumento del precio del petróleo, el cual a finales del 2021 superó por primera vez en casi ocho años el precio de US\$80 por barril.

Haciendo frente a esta coyuntura, JAS Forwarding Perú, uno de los principales proveedores de soluciones logísticas en el país, implementó

a favor de sus clientes, una serie de estrategias corporativas para hacer frente a los desafíos durante la pandemia.

Para Johnny Delgado, Managing Director de la mencionada empresa, una de las principales acciones fue brindar servicios de transporte aéreo, tales como charters propios de frecuencia semanal, desde Asia y Europa con destino a Latinoamérica vía USA, entre ellos Perú.

"Esta medida permitió suplir la demanda y abastecimiento local de nuestros clientes desde esos orígenes; servicio que actualmente seguimos prestando en las mismas condiciones, habiendo alcanzado más de 250 toneladas por año y un crecimiento anual de más del 15% en volúmenes en lo que va de este año, manteniendo nuestra posición en el mercado", comenta el ejecutivo.

Adicionalmente, Delgado indica que la empresa ofreció condiciones especiales promocionando nuevos productos marítimos en el mercado, garantizando disponibilidad de espacio y equipos. "De esta manera, pudimos satisfacer las necesidades de la cadena de suministro de nuestros clientes, lo que permitió incrementar más del 30% nuestros volúmenes de importación y superar el 54% nuestros volúmenes de exportación", señala.

Por su parte, el especialista comenta que con la implementación de la agencia de aduana propia de JAS Forwarding Perú durante inicios del 2021, se añadió servicios de valor agregado a su plataforma de productos. Esta incorporación permite reducir los tiempos de tránsito en la última milla, así como dar visibilidad de inicio a fin a nuestras operaciones, en una coyuntura cada vez más compleja.

"Comprometidos con nuestros clientes, intensificamos la digitalización y automatización de nuestros procesos. Pusimos a disposición de nuestros clientes repositorios digitales de documentos y procesos electrónicos de emisión y endose de documentos de embarque, aumentando así nuestra eficiencia y productividad, así como procurar el cuidado y atención a clientes durante la pandemia" advierte Delgado.

Con todas estas estrategias, JAS Forwarding Perú ha podido ganar mayor preferencia entre sus clientes, y aumentar significativamente



su participación en el mercado; así como superar en más del 50% los objetivos de venta esperados, gracias a los planes adoptados. "Hemos podido impulsar el crecimiento de la empresa en un 20%, gracias a la propuesta de servicio implementada, medida que continuaremos penetrando entre nuestros clientes actuales y nuevos", afirma el ejecutivo.

#### Retos para este 2022

Para el presente año, Delgado comenta que son muchos los retos que marcarán la hoja de ruta de la logística internacional. A continuación, el especialista explica algunos de ellos:

- Será necesario diseñar productos y servicios novedosos y encontrar mejores formas de realizar procesos, a menudo con la ayuda de tecnología y miembros externos de la cadena de suministro. Estas estrategias serán fundamentales para hacer frente al aumento en la demanda de pedidos.
- Implementar la flexibilidad y velocidad para adaptarse a las interrupciones y, además, tener la habilidad de reconfigurar las cadenas de suministro. Por ejemplo, se deben considerar opciones como el transporte terrestre internacional ante la continua falta de contenedores y el incremento constante de las tarifas de transporte.
- Las empresas deberán enfocar la eficiencia en el abastecimiento, fabricación y entrega de bienes y servicios.
- Se deberán seguir tendencias como la opción de personalización del servicio, así como la sostenibilidad o la gestión del riesgo. Sólo las mejores empresas de transporte internacional sabrán adaptarse y superar a sus competidores.

#### Planes y Expectativas

Según Johnny Delgado, JAS utiliza sus sistemas de tecnología de última generación para garantizar visibilidad, trazabilidad y transparencia en todo el mundo ofreciendo una eficiente solución en la cadena de suministro, en un mercado cada vez más cambiante y retador. "La innovación se extiende más allá de la expansión geográfica. Nuestro

44

JAS Forwarding Perú, uno de los principales proveedores de soluciones logísticas en el país, implementó a favor de sus clientes, una serie de estrategias corporativas para hacer frente a los desafíos durante la pandemia.

77



network ofrece gran alcance global con más de 224 oficinas en 41 países, así como 116 agentes en 66 países y 4,200 empleados", afirma.

"Ponemos a disposición de los clientes nuestra herramienta JAS Track, que permite ejecutar un seguimiento a nuestras operaciones, obtener en tiempo real el estatus de los embarques, así como disponer de la documentación requerida on-line. El seguimiento puede realizarse desde cualquier parte del mundo y a cualquier hora; igualmente se pueden recibir reportes automatizados en los días y tiempos que el cliente prefiera, o generar reportes a requerimiento según la información disponible en los documentos de embarque", anuncia el ejecutivo de JAS.

Respecto a la "última milla", el ejecutivo comenta que tienen como objetivo consolidarse como un proveedor integral, complementando a su propuesta de servicio con su agencia de aduana propia, la cual ha permitido validar el éxito de su estrategia de crecimiento.

"Estamos comprometidos con la productividad y eficiencia de nuestros procesos, que permitan a nuestros clientes una reducción de sus costos operativos y menor manejo de las expectativas de tiempo en la Logística de abastecimiento y planeación de la demanda", concluye Delgado.

44

Según Johnny Delgado, JAS utiliza sus sistemas de tecnología de última generación para garantizar visibilidad, trazabilidad y transparencia en todo el mundo ofreciendo una eficiente solución en la cadena de suministro, en un mercado cada vez más cambiante y retador.

"



Somos la nueva propuesta para el mercado de transporte y logística

ECYT - Expo Cargo y Transporte vinculará y reunirá a los principales expertos y operadores del sector logístico y de transporte de mercancías nacionales e internacionales. Esta exposición está enfocada en resaltar las posibilidades y agrandar la oferta comercial. Su formato permitirá la interacción entre productores, proveedores y agentes independientes, logrando con esto que los mismos amplíen su red de contactos en los tres días de evento.

**VISITA NUESTRA WEB** 



Síguenos en nuestras redes sociales:

🚹 Expo Cargo y Transporte - ECYT

@ecyt.peru

Expo Cargo y Transporte

Centro de Exposiciones Jockey

14, 15 y 16

JULIO 2022



## ESTE ES EL PERFIL PROFESIONAL QUE DEMANDA EL MERCADO LOGÍSTICO



Las áreas de omnicanalidad, compras, planeamiento, integración e implementación de sistemas tienen un fuerte crecimiento en la demanda de profesionales en logística. Las empresas exigen ciertas habilidades blandas y técnicas a los candidatos que buscan desempeñarse en estas áreas de trabajo.

Hasta hace solo unos años, la logística era considerada una actividad de soporte. Hoy, ha evolucionado hasta convertirse en un área core en casi todas las industrias y negocios. Con la mayor relevancia de la cadena de suministros, 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.

Así lo indica Alejandro Luna, Manager - Supply Chain & Manufacturing Division en Michael Page. De acuerdo con el especialista, algunas de las principales habilidades que se están demandando más entre los profesionales de la logística son las siguientes:

#### Adaptabilidad y flexibilidad

El profesional logístico tiene que mantenerse estable durante tiempos de grandes cambios y utilizar análisis de información sólidos para tomar la mejor decisión cuando las condiciones del mercado no sean las más claras. No se puede hablar de adaptabilidad sin hablar de flexibilidad.

La flexibilidad será muy importante en la implementación de las últimas tecnologías para logística, tales como blockchain, automation, IOT´s entre muchas otros. Pero de igual manera es muy importante para las operaciones logísticas diarias y para los distintos problemas o complejidades que se dan en la operación día a día.

"Los logísticos que puedan aprovechar las nuevas herramientas digitales para mejorar sus operaciones serán los más demandados", indica Alejandro Luna.

#### Curiosidad proactiva

Adaptarse es más fácil cuando uno mismo busca la tecnología correcta en lugar de esperar a que esta aparezca frente a nosotros. Los líderes logísticos del futuro tienen que comprometerse proactivamente a estar al tanto de las tendencias tecnológicas del mercado y la industria, saber quiénes son los referentes y cuáles son las tendencias claves y prepararse para ellas. Ya sea a través de artículos, LinkedIn, suscripciones a revistas u otros.

"Todo esto a fin de estar al frente del negocio y a la vanguardia de la industria y no verse tan afectado cuando se den los grandes cambios". remarca.

44

Estar un paso adelante puede ser difícil cuando el ambiente del negocio está cambiando constantemente, pero eso es lo que el nuevo logístico tiene que hacer.

77

#### Pensamiento estratégico

Estar un paso adelante puede ser difícil cuando el ambiente del negocio está cambiando constantemente, pero eso es lo que el nuevo logístico tiene que hacer. Debe tener una visión estratégica manteniendo los principios del negocio claros al hacer planes para el futuro, indica Luna.

El pensamiento estratégico también significa mantener un buen juicio al momento de decidirse por invertir en nueva tecnología; se tiene que ser muy analítico para tomar esa decisión.

#### **Project Management**

El profesional logístico de hoy en día normalmente tiene que liderar distintos proyectos. Para ser un líder efectivo de estos proyectos tiene que ser capaz de: identificar las fortalezas y debilidades de los miembros del equipo para delegar de manera efectiva; trabajar con las gerencias y direcciones para estructurar calendarios del proyecto y fechas limites; estimar costos y planear presupuestos para el despliegue de recursos; identificar herramientas tecnológicas clave para alcanzar el éxito del proyecto.

#### Una mentalidad omnicanal

Los negocios ya sean B2C o B2B o cualquiera adicional, fluyen a través de una variedad de canales de venta. Esto significa que para el logístico actual una mentalidad omnicanal es algo con lo que se debe contar. Cualquiera que sea el cliente, hoy este está en las tiendas, hace uso de su celular, de su tablet, e incluso de comandos de voz de asistentes digitales, explica Alejandro Luna.



"Cualquier plataforma de negocio, así como su operación logística deben ser capaces de reflejar esta realidad", comenta.

El crecimiento del comercio omnicanal significa que las operaciones logísticas deben encontrar la manera de engranar con cualquier canal que sea relevante para el negocio. Eso significa tener claro que a pesar de que todos los canales manejen características distintas, la operación logística que está por detrás debe ser capaz de seguir fluyendo de manera ágil.

#### People skills

El profesional logístico tiene que recordar que no todo en la nueva cadena logística son circuitos, programas, transporte, almacenes y demás. Al contrario -subraya Luna-, las "people skills" son tan necesarias como siempre lo han sido, incluso tal vez un poco más que en el pasado.

Esto se debe a que la cadena de suministro actual tiene más stakeholders que nunca y un manejo efectivo de la misma requiere comunicarse efectivamente con un grupo variado de personas que cumplen distintos roles, indica.

"Un buen gerente de supply tiene que ser capaz de usar las herramientas de comunicación para conectar con la gente y asegurarse de que todos estén en la misma página, pero también tiene que tener las famosas habilidades blandas tales como empatía y relaciones interpersonales para poder trabajar bien en conjunto", enfatiza.

Alejando Luna considera que los principales factores que han impulsado estos cambios son los avances tecnológicos y de mercado, que han afectado con mayor fuerza en los últimos años. Así mismo, opina que factores externos como el covid, la guerra y demás temas globales han potenciado estos avances en el sector.

#### Áreas con mayor demanda

Una de las principales áreas donde se está generando una mayor demanda de profesionales logísticos es la "omnicanalidad", principalmente en empresas de retail, FMCG y servicios. Así mismo, la aparición de nuevas aplicaciones móviles enfocadas en temas de pedidos ha potenciado la demanda de perfiles especializados en distribución B2C, conocimiento de dark stores y demás tendencias relevantes del sector.

También está el área de "compras y sourcing", la cual está demandando perfiles especializados, capaces de comunicarse efectivamente con stakeholders internos, proveedores, y otras partes, a fin de conseguir el resultado esperado, sostiene el representante de Michael Page.

"Debido a las complejidades con el comercio internacional actual, el covid, la guerra y demás factores, estos perfiles se han puesto en demanda para muchos negocios", sostiene.

El área de "planeamiento" es una de las subáreas de cadena de suministro que también ha aumentado su demanda de profesionales. Las empresas con un fuerte enfoque en cadena de suministro utilizan S&OP para desarrollar un plan de negocio para toda la empresa y potenciar el rendimiento de la organización. Contratar candidatos que muestren una clara comprensión de esto, será clave para el éxito empresarial.

Así mismo, en tanto la estrategia de crecimiento corporativo ponga progresivamente su foco en todas las etapas de la fabricación de los productos, es predecible que los conocimientos de planeamiento de producción y demanda estén entre los más fuertemente solicitados, agrega Luna.

Un área que se ha vuelto más relevante en los últimos años es la de "integración e implementación de sistemas", y por ese mismo motivo ha tenido un alza en la demanda de profesionales. El desarrollo exitoso de sistemas y su integración es esencial tanto para la comunicación B2B, así como para la comunicación interna de cualquier negocio. En general, un integrador de sistemas es considerado como alguien que se especializa en implementación, planeamiento, coordinación, programación, testeo, mejoramiento, e incluso a veces de mantener un sistema de IT.

"Al traer estos nuevos sistemas al negocio, entre más tiempo tome el proyecto es probable que surjan más problemas, por lo que contratar

66

Hoy la formación está al nivel de títulos de grado y postgrados académicos, y de certificaciones y existe una trayectoria profesional que permite a las compañías elegir en términos del mejor candidato posible para ocupar los puestos requeridos.

"



66

El área de "planeamiento" es una de las subáreas de cadena de suministro que también ha aumentado su demanda de profesionales.

"

profesionales especializados en el tema es muy importante", detalla el Manager - Supply Chain & Manufacturing Division en Michael Page.

#### Oferta de profesionales

Esta tendencia hacia ciertas habilidades logísticas y áreas de la cadena de suministros ha dado lugar a una fuerte alza en la demanda de profesionales; igualmente, ha hecho crecer los requerimientos técnicos que las compañías exigen de sus futuros colaboradores, pese a que la demanda supera la oferta de profesionales especializados en logística.

Esto último podría parecer una contradicción; es decir, si el aumento en la demanda es tal que supera la oferta de profesionales especializados en el área, entonces las compañías estarían en menos posición de incrementar sus exigencias técnicas a la hora de requerir personal especializado. Sin embargo, en el pasado las empresas tuvieron que enfrentarse a esa situación, adaptando sus estrategias de negocio a profesionales que aprendían su trabajo mayormente "sobre la marcha".

Un buen ejemplo de esto es la alta demanda de profesionales especializados en omnicanalidad y en última milla que se vio durante la pandemia, y que no pudo ser cubierta por la oferta actual del mercado. Hoy la formación está al nivel de títulos de grado y postgrados académicos, y de certificaciones y existe una trayectoria profesional que permite a las compañías elegir en términos del mejor candidato posible para ocupar los puestos requeridos, resalta Alejandro Luna.

Es frecuente ver que las empresas posean capacitaciones sobre nuevas metodologías de cadena de abastecimiento, programas de negociación, y demás. Las empresas están hoy en condiciones de seleccionar y dotar a sus profesionales de un conocimiento especializado, que les permita tanto cubrir el análisis como optimizar cada proceso de la cadena de suministro.

"Los beneficios de esta optimización son significativos, y abordan desde una reducción de los costos a nivel de la planificación, hasta una mejora de los canales de distribución y entregas; incluyendo una estrategia precisa para los clientes y la sinergia de procesos a gran escala", indica.



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

En ese sentido, agrega, una de las principales recomendaciones frente al crecimiento de la demanda de profesionales de este sector es que las empresas capaciten y especialicen a su personal.

"Las perspectivas para el sector son buenas, y el crecimiento de los campos de Supply Chain y Logística ha llegado a colocar a sus profesionales dentro de las posiciones más altamente valoradas de una compañía. Actualmente, ver a un director de Supply Chain en el directorio no es algo raro, sino que sus decisiones están tomando cada vez más peso y añadiendo valor que resulta importante para la toma de decisiones, sobre todo en estos tiempos", afirma.



**Dr. Javier Gustavo Oyarse Cruz**Máster International

Business

#### Perú tiene la ventaja de poder establecer lazos comerciales y varios países con geográficamente. esta oportunidad desafíos: el país tarea pendiente de facilitar las transacciones comerciales y permitir que esto meiore la calidad de las poblaciones en frontera, sobre todo en la extensa Amazonía peruana.

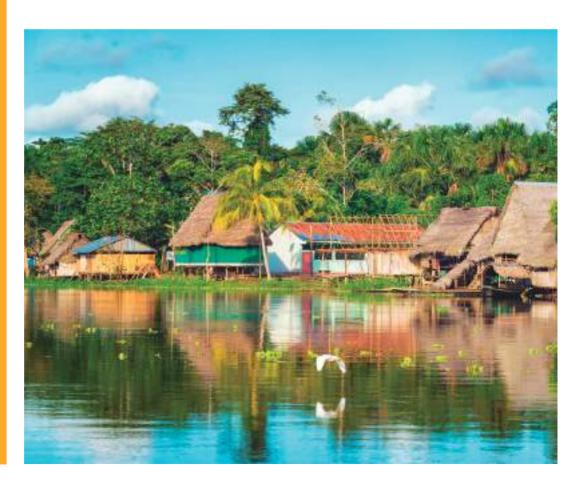
## REGÍMENES ADUANEROS ESPECIALES PARA EL TRÁFICO FRONTERIZO DE MERCANCÍAS

El territorio peruano comparte fronteras con naciones hermanas como Ecuador, Colombia, Brasil y Bolivia, países con los cuales tenemos extensos lazos de amistad y relaciones comerciales basadas en Tratados de Libre Comercio y procesos de integración económica, como la Comunidad Andina de Nacional, ALADI y Mercosur.

Sin duda esta extensa geografía permite la convivencia pacífica entre las poblaciones que habitan en dichas fronteras permitiendo en algunos casos el intercambio cultural y frecuentemente la realización de transacciones comerciales básicamente para fines de uso y consumo doméstico.

Precisamente esta realidad obliga a las administraciones de aduanas a regular y controlar el intercambio de bienes en las fronteras dentro de la política de lucha permanente frente al contrabando, el tráfico ilícito de mercancías restringidas y prohibidas, así como la defraudación de rentas de aduanas.

En las siguientes líneas vamos a comentar el nuevo régimen aduanero especial creado por el Decreto Legislativo 1530¹, que modifica la Ley General de aduanas en el Perú, atendiendo a esta problemática y aportando soluciones prácticas para las poblaciones que habitan en dichas fronteras.



#### Distritos de frontera aislados en la Selva peruana

Mediante el Decreto Supremo 05-2018-RE se identificaron las áreas críticas en frontera en los departamentos de Amazonas, Cajamarca, Loreto, Puno, Tacna y Ucayali identificando aquellas poblaciones aisladas de frontera en los distritos y provincias más alejadas del Perú, razón por la cual fue necesario crear núcleos de desarrollo que hagan posible que los servicios básicos que el Estado peruano ofrece a toda la nación puedan llegar precisamente a dichas áreas críticas. (ver Anexo 1)

Debemos suponer que, al identificar a las poblaciones aisladas en frontera, se han fijado objetivos que permitan diseñar planes orientados a extender los servicios de educación, justica, salud, defensa, orden interno, vivienda, agricultura y medio ambiente por citar a los más emblemáticos, de modo que puedan llegar hasta dichas zonas, pese a la compleja geografía que los separa de las capitales de provincia o departamento.

Un aspecto que es importante tomar en cuenta, es que se trata de distritos de frontera no cubiertos por la red vial nacional, se trata de aquellas zonas o distritos que no cuentan con conexión por vía terrestre con la capital de su respectivo departamento ni contienen a la capital departamental. (ver anexo 2)

Nos referimos en el departamento de Amazonas provincia de Condorcanqui a los distritos de El Cenepa y río Santiago; en el departamento de Loreto qué es la zona más extensa con distritos de frontera aislados del resto del territorio del país, destacando el Cenepa, río Santiago, Napo, Torres Causana, Tigre, Trompeteros, Ramón Castilla, Yavarí, Alto Tapiche, Yaquerana, Morona, Andoas, Putumayo, Rosa Panduro, Teniente Manuel Clavero y Yaguas.

En el departamento de Ucayali se consideran como distritos de frontera no cubierto por la red vial nacional a los distritos de Masisea, Yurua y Purús; zonas de la Amazonía Peruana donde no existen aeropuertos, puertos o infraestructura logística que haga posible la conexión de dicha población con las capitales de su departamento para acceder a los servicios básicos que ofrece el Estado; en consecuencia les resulta más ventajoso a los pobladores cruzar la frontera hacia Brasil Colombia o Ecuador para satisfacer alguna de sus necesidades de salud, educación o simplemente abastecerse de los alimentos

44

Recientemente se ha emitido el Decreto Legislativo 1530 mediante el cual se incorpora en el artículo 98 de la Ley General de Aduanas un nuevo régimen aduanero especial o de excepción.

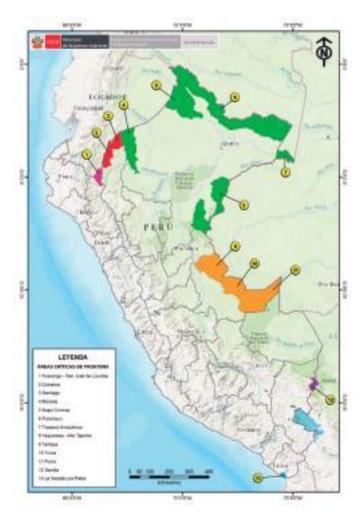
77

Cabe mencionar que, para atender esta problemática tenemos que invocar el numeral 3.1 del artículo 3 de la Ley N° 29778², que precisa lo siguiente: "El desarrollo fronterizo es el proceso de satisfacción de necesidades básicas de la población en los espacios de frontera y su incorporación a la dinámica del desarrollo nacional, mediante el despliegue de iniciativas públicas y privadas orientadas hacia los campos económico, ambiental, social, cultural e institucional, así como el fortalecimiento de las capacidades de gestión local y regional, según criterios de sostenibilidad, desarrollo humano y seguridad nacional".

Vale decir que, existen lineamientos de la Política Nacional de Desarrollo e Integración Fronterizos debidamente descritos en el artículo 5 de la Ley N° 29778, que constituyen la base legal para generar condiciones que permitan el desarrollo sostenible y generen bienestar y protección a la población asentada en los espacios de frontera, garantizando el acceso libre y gratuito a todos los servicios básicos en forma íntegra.

#### Tráfico fronterizo como régimen aduanero especial

La Ley General de Aduanas en su artículo 98 inciso a) regula como régimen aduanero especial o de excepción al tráfico fronterizo que se limita exclusivamente a las zonas de intercambio de mercancías



**ANEXO 1** - Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores - Perú

destinadas al uso y consumo doméstico entre poblaciones fronterizas, en el marco de los convenios internacionales y la legislación nacional vigente.

Esta norma está orientada a permitir que las poblaciones aisladas en frontera puedan adquirir los bienes indispensables para su consumo en las poblaciones fronterizas del Ecuador, Colombia o Brasil; tales como, por ejemplo, la leche, el azúcar, el aceite, los fideos y demás bienes indispensables para la canasta básica familiar.

La precitada norma aduanera fue reglamentada por el Decreto Supremo 133-2000-EF, que regula el comercio individual consistente en el ingreso o salida de bienes de uso y consumo doméstico con carácter no lucrativo efectuado por los residentes peruanos en frontera bajo ciertas condiciones y requisitos, tales como por ejemplo permitir el ingreso de sus alimentos que correspondan a compras por un monto diario equivalente al 3% de la unidad impositiva tributaria, es decir ciento treinta y ocho (138) soles<sup>3</sup>.

Con este régimen aduanero especial se facilita el acceso de las poblaciones fronterizas peruanas a los centros comerciales que existen en los países hermanos, siempre que se trate de la adquisición de bienes para su propia subsistencia, razón por la cual tanto la Ley General de Aduanas como su reglamento, fijaron un tope diario en cuanto al monto permitido para acogerse a este régimen aduanero especial<sup>4</sup>.

#### Nuevo régimen aduanero especial

Recientemente se ha emitido el Decreto Legislativo 1530 mediante el cual se incorpora en el artículo 98 de la Ley General de Aduanas un nuevo régimen aduanero especial o de excepción, teniendo en cuenta la realidad que expusimos anteriormente respecto a aquellas poblaciones aisladas en frontera que para acceder a los servicios básicos que el Estado ofrece muchas veces tienen que viajar horas en canoas siguiendo el cauce de los caudalosos ríos que tiene la selva peruana<sup>5</sup>.

Motivo por el cual aplicando el sentido común o mejor dicho, por economía de opción, les resulta más ventajoso cruzar a pie la frontera hacia las poblaciones de Ecuador, Colombia y Brasil para adquirir bienes, pero no solamente para su uso o consumo doméstico individual, en algunos casos se trata de pequeños emprendimientos de pobladores peruanos, que deciden adquirir bienes en cantidades moderadas para su venta al menudeo dentro de la comunidad peruana donde habitan.

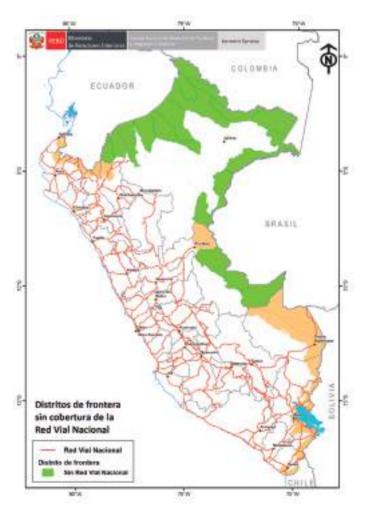
Vivimos un contexto globalizado de los negocios y no podemos estar de espaldas a dicha realidad, por lo que resulta necesario flexibilizar algunas normas existentes, dado que el comercio fronterizo no sólo se efectúa para el ingreso y salida de bienes de uso y consumo doméstico con carácter no lucrativo; también debe considerarse a los emprendedores que cruzan la frontera para facilitar a sus compatriotas en el Perú la adquisición directa de algunos bienes en sus pequeñas bodeguitas o tiendas.

Es así como se ha incorporado en el artículo 98 de la Ley General de aduanas un régimen aduanero especial o de excepción, que permite el ingreso de mercancías destinadas al uso comercial para consumo en los distritos de frontera que no cuentan con conexión por vía

66

Debemos suponer que, al identificar a las poblaciones aisladas en frontera, se han fijado objetivos que permitan diseñar planes orientados a extender los servicios de educación, justica, salud, defensa, orden interno, vivienda...

"



ANEXO 2 - Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores - Perú

terrestre con la capital de su respectivo departamento ni contienen a la capital departamental, siempre que esta actividad sea realizada por sus pobladores residentes.

Un aspecto importante de este nuevo régimen aduanero especial consiste en precisar que el ingreso de dichas mercancías no se encuentra sujeto al pago de derechos arancelarios y demás tributos a la importación, por lo que debemos suponer que no se trata de la compra de lotes de mercancías en grandes volúmenes, sino compras en lotes reducidos de algunos productos para ser comercializadas en pequeñas tiendas bodeguitas o tambos para su venta al menudeo<sup>6</sup>.

En consecuencia, con esta modificación normativa se crea un nuevo régimen aduanero especial que convive con el tráfico fronterizo para uso y consumo de bienes que ya existía, cuya aplicación se circunscribe a los distritos de frontera considerados como áreas críticas, porque no es posible acceder a dichas comunidades utilizando algún medio de transporte aéreo ni tampoco la red vial nacional.

Queda pendiente por emitir el reglamento mediante el cual se fijen determinados parámetros para su aplicación, tales como por ejemplo el listado de las circunscripciones donde se aplicará este régimen aduanero especial, el monto diario o mensual de los bienes adquiridos para fines comerciales, la frecuencia con la cual se realicen estas transacciones comerciales<sup>7</sup> y otras condiciones o requisitos, dentro del marco de la formalización de la economía y la facilitación del comercio exterior.

#### ¿Qué hacer?

La modificación normativa aduanera debe ir acompañada de otras medidas gubernamentales que de manera integral hagan posible el acceso a todos los servicios públicos para las poblaciones que habitan principalmente en la extensa frontera de la Amazonía peruana. Lo cual significa que, no basta con simplificar los trámites aduaneros para facilitar las transacciones comerciales, queda pendiente por resolver el acceso a servicios de salud, educación, justicia, orden interno, entre otros.

Por lo pronto, al crear este nuevo régimen cuando especial, se libera a los emprendedores del riesgo de ser intervenidos por las

44

Con esta modificación normativa se crea un nuevo régimen aduanero especial que convive con el tráfico fronterizo para uso y consumo de bienes que ya existía.

77

autoridades aduaneras para realizar investigaciones por presuntos actos que pudieran calificarse como presunción del delito de contrabando<sup>8</sup>, dado que se trata de compras lícitas de bienes dentro de las condiciones y requisitos que establece la mencionada legislación aduanera.

Queda pendiente la tarea de eliminar aquellas brechas de aislamiento que existen en algunos distritos de frontera ubicados en los Departamentos de Amazonas, Loreto y Ucayali, construyendo puertos fluviales, aeropuertos, ampliando la red vial nacional terrestre que los conecte con todo el Perú en cumplimiento a la Política Nacional de Desarrollo e Integración Fronterizos contemplada en la Ley N° 29778.

Sólo así, podremos superar esta problemática que impide integrar a nuestros compatriotas que habitan en los distritos de frontera que no cuentan con conexión por vía terrestre con la capital de su respectivo departamento ni contienen a la capital departamental; para aspirar en el mediano plazo a incorporarlos al entorno globalizado en el que se desenvuelven los negocios internacionales, facilitando su participación y aporte al crecimiento sostenido de las exportaciones peruanas.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Decreto Legislativo publicado en el Diario Oficial El Peruano el día 3 de marzo de 2022.

 $<sup>^2</sup>$  Nos referimos a La Ley N° 29778, Ley Marco para el Desarrollo de la Integración Fronteriza, cuyo Reglamento fue aprobado mediante Decreto Supremo N° 017-2013-RE.

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> El Decreto Supremo N° 398-2021-EF fija para el año 2022 en cuatro mil seiscientos soles (S/ 4 600) el valor de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT).

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Si nos remitimos a la legislación comparada, podemos mencionar que la Aduana de Paraguay con el Decreto № 17.428/02, regula el Régimen de Despacho Aduanero por Pacotilla, y permite la importación de mercaderías para el consumo familiar hasta un valor máximo de 150 dólares por mes por persona, precisando que estos bienes ingresados bajo esta modalidad no pueden ser destinados a su reventa dentro del territorio nacional y deben ser consumidos en un radio de acción que no supere los 20 kilómetros paralelos a la línea fronteriza.

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> La Amazonía representa el 60% del territorio peruano, pero solo el 8% del PBI. El principal modo de transporte en la Amazonía es el fluvial debido a la dificultad geográfica para construir carreteras, así como el alto costo y escasa disponibilidad del transporte aéreo.

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Es importante mencionar que las declaraciones simplificadas de importación se utilizan cuando el valor de los bienes adquiridos en el extranjero no supera el valor de dos mil dólares, en cuyo caso no requieren la participación de un agente de aduanas.

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Teniendo en cuenta que este nuevo régimen aduanero especial precisa que la adquisición de estos bienes que ingresan al Perú para fines comerciales no estará sujeta al pago de los derechos arancelarios ni demás tributos que gravan la importación.

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup>Ley de Delitos Aduaneros - Ley N° 28008 modificada por el Decretc Legislativo N° 1542.



Alexandre D. Cecolim Director, Service Logistics, DHL Supply Chain Latin America

Como profesionales de loaística, nuestra interacción natural sigue una línea de la cadena de distribución, muy vinculadas a nuestra disciplina de suministro embargo, nuestro impacto al negocio es mucho más complejo; más allá de números, impacto en la reputación de la compañía.



## ENTREGA Y ATENCIÓN POSTVENTA: LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE NUNCA TERMINA

De acuerdo con Reputation Institute, el valor y reputación de marca se construye en diversas dimensiones: innovación, responsabilidad social, resultados financieros, productos y servicios y por supuesto su rendimiento. Son estas dos últimas dimensiones las que necesitan de nuestra atención.

El tiempo es uno de los temas clave para cumplir o superar la satisfacción del cliente. Pronto, el envío en 2hs, 4hs y al mismo día ya no serán un privilegio, sino un estándar que todas las empresas se esforzarán por mantener. Hoy como consumidores finales vivimos una expectativa de entrega en 24 horas y este mismo requerimiento se traslada al mundo empresarial, esperando ese mismo nivel de servicio no sólo en la distribución de un producto final, sino también en la atención post venta para la reparación de equipos y/o entrega de partes; ya no solo es la urgencia de la entrega, sino el impacto en la operación del negocio - ¿nadie quiere parar millones de dólares en productividad, cierto?

Afrontémoslo, hoy en día, el ciclo de venta de los productos no terminan con un producto entregado, nuestros clientes y sus clientes tienen una expectativa de acompañamiento y resolución de incidencias que al no ser atendidas eficientemente pueden detonar en diversas consecuencias, como: pérdida de la fidelización del cliente, sanciones sobre métricas de KPI's contractuales, pérdida de ingreso debido a informes OTC (Order to Cash) retrasados, un mal review que afecta reposición de pedidos y hasta escándalos

66

El tiempo es uno de los temas clave para cumplir o superar la satisfacción del cliente. Pronto, el envío en 2hs, 4hs y al mismo día ya no serán un privilegio, sino un estándar que todas las empresas se esforzarán por mantener.

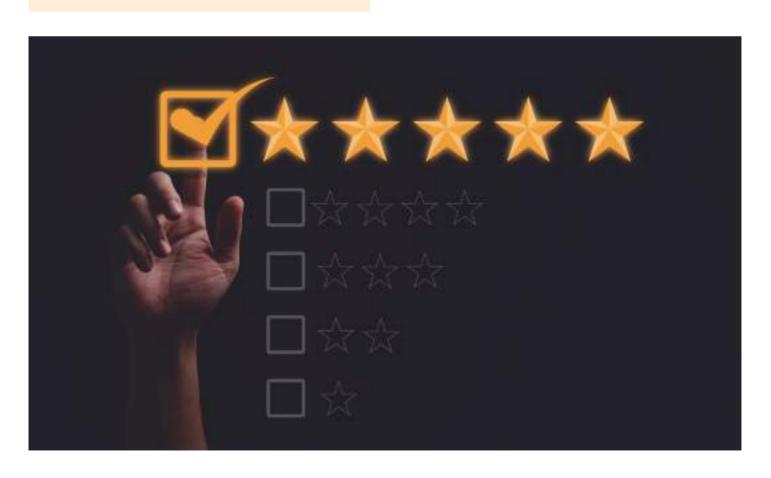
77

que pueden terminar en daño a la imagen y reputación de las compañías (una mala experiencia, puede tener un impacto hasta en el valor de la acción); como expertos en logística de misión crítica sabemos que cada minuto de demora en la entrega de un reemplazo o de un dispositivo médico, está afectando a la vida de las personas.

Teniendo en mente lo crítico que es brindar productos y partes de reemplazo que afectan directamente a la operación del negocio, es vital que los especialistas de logística y atención postventa, realicemos una reflexión sobre la estrategia que tiene cada compañía en combinación con la misión y objetivos del área de logística y cómo desde nuestra área de expertise estamos contribuyendo al negocio no sólo en números, sino en los servicios de valor vinculados a la experiencia de marca con el cual cada compañía buscar posicionarse.

¿Cómo quieres que recuerden a tu marca? 💍



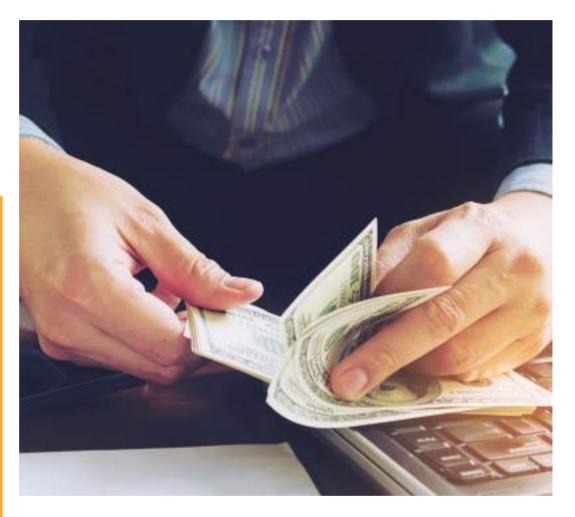




**Alex Kudzuma** CEO de Anunalog

# reducir costos logísticos, muchas empresas intentan renegociar precios y condiciones entre un limitado número de proveedores de transporte y almacenamiento. Hoy, existen alternativas tecnológicas que ofrecen más facilidades y posibilidades en la búsqueda de ofertas de servicios logísticos.

# ¿CÓMO ENFRENTAR LOS INCREMENTOS EN LOS COSTOS LOGÍSTICOS?

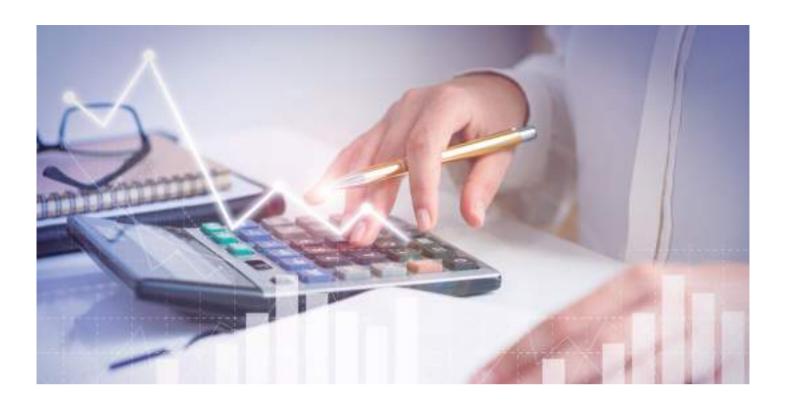


Según la encuesta EY CEO Outlook 2022, el 23% de los CEO encuestados considera que uno de los incrementos más significativos en sus costos ha sido TRANSPORTE Y LOGÍSTICA, siendo fundamental optimizar sus operaciones actuales para financiar el futuro de sus empresas.

Como sabemos la coyuntura internacional y nacional han elevado significativamente los fletes marítimos y los costos de transporte terrestre, agravados por el incremento del tráfico urbano y los requerimientos del mercado que demandan una entrega más rápida de sus compras vía e-commerce. Todos estos factores explican el incremento en los costos logísticos que las empresas deben enfrentar para que no afecte significativamente sus precios al consumidor.

¿Qué están haciendo las empresas? Según la encuesta mencionada, un 26% está incrementando las interacciones con los clientes a través de una plataforma digital, un 22% está usando tecnología y automatización en sus procesos internos y solo un 5% está mejorando la eficiencia de su cadena de suministros.

Cuando de reducir costos se trata, muchas veces se analizan los procesos internos para optimizarlos y reducir aquellos que no



44

También se renegocian precios y condiciones con los proveedores habituales de bienes y servicios. Lógicamente, el éxito de estas gestiones depende en buena medida de la capacidad de negociación de cada empresa.

"

disponible y a qué precio.

Esta forma tradicional puede ser reemplazada por una plataforma

a los almacenes que se conocen para saber si tienen espacio

Esta forma tradicional puede ser reemplazada por una plataforma digital donde el cliente coloca su solicitud de servicios y todos los proveedores registrados en la plataforma pueden enviarle sus ofertas en tiempo real, para que el cliente escoja la mejor opción. Un buen ejemplo es la herramienta ANUNALOG, gracias a herramientas como esta, el cliente gana tiempo y dinero y además no depende del tamaño de la empresa ni su capacidad de negociación, en la plataforma todos participan en igualdad de condiciones.

Para más información puedes visitar www.anunalog.com

generan valor. También se renegocian precios y condiciones con los proveedores habituales de bienes y servicios. Lógicamente, el éxito de estas gestiones depende en buena medida de la capacidad de negociación de cada empresa.

Pero también existe otro camino, transformar la forma tradicional de contratar ciertos servicios, en este caso servicios logísticos. Cuando se busca un servicio de transporte de carga, lo tradicional es llamar a los transportistas que conocemos y comparar sus tarifas y disponibilidades. Esto toma tiempo y se limita a aquellos proveedores que se conocen. Lo mismo sucede cuando se busca servicios de almacenamiento. Se llama

## CRECE DEMANDA DE SISTEMAS DE ALMACENAJE DE ALTA DENSIDAD EN EL PERÚ

Cada vez son más las empresas que buscan este tipo de soluciones ya que permiten aprovechar al máximo los espacios de almacenamiento y ahorrar en costos logísticos. Tienen una fuerte demanda entre compañías de productos refrigerados y de bebidas, para el almacenamiento de gran cantidad de productos y pocos SKU.



Los sistemas de almacenamiento de alta densidad están ganando cada vez mayor terreno entre las empresas de cualquier sector dado la eficiencia que se logra en la utilización de espacio. En el mercado peruano, esta demanda se ha visto impulsada principalmente por la necesidad de las empresas de optimizar espacio y costos.

Este tipo de sistemas permiten almacenar el máximo de productos en un menor espacio. Con ello se logra optimizar el uso de la superficie, reducir costos logísticos y de consumo de energía, y tener una operación más eficiente gracias a la correcta distribución del almacén.

"La optimización del espacio es un beneficio muy interesante actualmente porque el suelo industrial y la disponibilidad de bodegas presenta una alta demanda, siendo un factor clave a tener en cuenta para garantizar la competitividad", sostiene Denis Vallejos, gerente general de SLI Group Perú.

Algunas de las soluciones de este tipo son el Drive In o Acumulativo, Rack Dinámico - Flow Rack, Rack Dinámico - Push Back y el Carro Autosat. Estos sistemas eliminan o reducen pasillos de tránsito de las grúas o equipos de manipulación de los pallets. Con esto, la superficie dedicada al almacenaje aumenta significativamente, al no requerir metros cuadrados destinados a

44

La principal ventaja de los sistemas de almacenamiento de alta densidad, es que ocupa un menor espacio en pasillos lo cual aumenta considerablemente la capacidad de almacenamiento.

"

pasillos, en comparación con el almacenaje tradicional que se realiza con rack selectivo.

"La principal ventaja de los sistemas de almacenamiento de alta densidad, es que ocupa un menor espacio en pasillos lo cual aumenta considerablemente la capacidad de almacenamiento", sostiene Vallejos.

Estos sistemas de almacenaje están destinados a empresas que almacenan muchos productos de una o pocas referencias, y que disponen de un espacio de almacenaje limitado. De esa manera, pueden ser más eficientes en costos y optimizar el espacio de almacenaje.

"Su uso se recomienda cuando los productos a almacenar tienen algún grado de homogeneidad y se presenta un numero acotado de SKU a guardar. Ante un requerimiento de una gran cantidad de SKU o mucha variedad de productos a almacenar, el sistema tradicional que utiliza Rack Selectivo sería más adecuado", precisa el gerente general de SLI Group Perú.

#### Operaciones donde se aplican

En los últimos años, se ha visto un incremento en los clientes que implementan proyectos de este tipo, sobre todo en productos que requieren ser almacenados en temperatura controlada o congelado. Dado el alto costo de almacenar productos en cámaras de frío, la densificación permite aumentar mucho la cantidad de producto almacenado; por ende, optimizar el costo unitario de almacenaje en frío.

No obstante, los sistemas de almacenaje de alta densidad se pueden adaptar a todo tipo de operación y sector: para productos que ocupan refrigeración como las cámaras frigoríficas, y para productos en seco. Por ejemplo, son muy usados también por embotelladoras de bebidas, alcohólicas y no alcohólicas, que guardan muchos pallets de pocos SKUs.

Igualmente, se pueden aplicar en el almacenaje masivo de documentos o en productos de pequeña dimensión o que requieren de un picking dinámico para agilizar la preparación del pedido. Las más utilizadas son las soluciones para almacenamiento de alta densidad para pallets.









"Toda empresa que quiera tener su almacén ordenado, optimizar espacios y ganar capacidad de almacenamiento puede implementar este tipo de sistemas", afirma Denis Vallejos.

#### Sistemas de alta densidad

El Drive In o Acumulativo es un sistema de almacenaje compacto en su profundidad y por acumulación en altura, para cargas paletizadas, de tamaños y características similares. Esto lo hace el sistema ideal para almacenar grandes cantidades y volúmenes de un mismo producto, optimizando y aprovechando al máximo el espacio de almacenaje al requerir de una cantidad de pasillos mínima.

Otra solución de almacenamiento de alta densidad es el Rack Dinámico - Flow Rack. Es un sistema similar al acumulativo, pero cuyos niveles de carga presentan una pendiente, provistos de carriles con ruedas o rodillos para que se deslicen los pallets por gravedad. Permite cargar y descargar por un mismo pasillo (LIFO) o por pasillos diferentes (FIFO).

"El auto desplazamiento de la carga por gravedad otorga un extraordinario efecto de racionalización, velocidad y eficiencia en la operación", subraya.

También está el Rack Dinámico - Push Back. Este es un sistema de almacenaje por acumulación que considera la incorporación de carros telescópicos en los nichos de carga, lo que permite el almacenaje alineado de varios pallets en profundidad, con acceso directo a cada línea de almacenaje. En general, este sistema se recomienda para almacenar hasta 6 pallets de fondo por cada línea. Todos los pallets de un mismo nivel, a excepción del último, se asientan sobre un conjunto de carros que se desplazan por empuje en profundidad.

"Optimiza la operatividad, eficiencia, selectividad y control de los productos almacenados, bajo la lógica de operación LIFO", detalla Denis Vallejos.

Por otro lado, existen los sistemas de almacenamiento de alta densidad automáticos que, además de aprovechar la superficie, aumentan de forma considerable el rendimiento y el flujo de movimientos gracias a una completa robotización de las operativas.

66

Este autoportante, utilizado para una cámara de frío, se implementó con una altura de 12 metros y una capacidad de 1200 posiciones pallet de productos cárnicos.

"Tuvimos que hacer un diseño bastante robusto"

"

Hablamos, por ejemplo, del Carro Autosat. Este es un sistema semiautomático para el almacenamiento intensivo de pallets de profundidad múltiple. Es similar al de acumulación, pero la operación no requiere que la grúa o montacarga ingrese al rack.

El carro Autosat está equipado con una batería especial de litio extraíble y está controlado por un simple radio controlador multifunción con una pantalla LED multilingüe, muy sencillo de operar. Al moverse de forma autónoma dentro de los carriles, recoge, almacena y reordena los pallets en los carriles de almacenamiento según el modo FIFO (primero en entrar - primero en salir) o LIFO (último en entrar - último en salir).

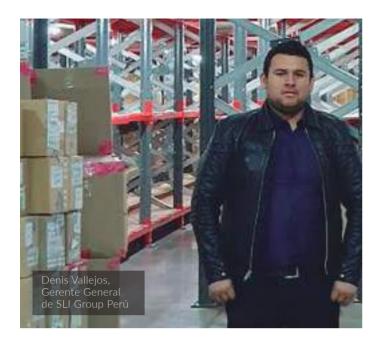
"El carro autónomo Autosat funciona sobre carriles y garantiza los más altos niveles de eficiencia en situaciones que requieren cargar o vaciar repetidamente las estanterías", remarca.

La comparativa con los otros sistemas de alta densidad más usados como el Drive In y Rack Dinámico es notorio. Entre sus ventajas está la disminución en la manipulación y movilidad de los pallets, se eliminan los golpes a las estructuras rack y los daños a la carga paletizada, además de entregar mayor seguridad al momento de sismos por ser la estructura base más resistente. Además, su mantenimiento es mínimo y entrega un 90% de ocupación de espacio y 100% de eficiencia.

#### Experiencias

SLI Group, empresa con más de 40 años de experiencia, cuenta con una amplia gama de soluciones de almacenaje que incluyen los sistemas de almacenamiento de alta densidad: Drive In o Acumulativo, Rack Dinámico - Flow Rack, Rack Dinámico - Push Back y el Carro Autosat.

"Estos sistemas representan cerca del 45% de nuestras ventas, con crecimientos año a año. Los sistemas Dinámicos y Autosat son los que más han crecido, dado que, junto con permitir un uso más eficiente del espacio, tienen una mejor velocidad de operación que el Drive In", afirma el gerente general de la compañía.



En el Perú, la compañía ha implementado este tipo de soluciones en almacenes de empresas del rubro agroindustrial, minería, textil, cárnicos y alimentos. Han sido proyectos desafiantes por su complejidad, que exigían grandes requisitos de seguridad y una logística de transporte muy bien planificada.

"En chile se ha trabajado en todos los rubros ya que estamos consolidados en el mercado con más de 40 años de experiencia", agrega.

Por ejemplo, en Lima implementaron un autoportante con sistema drive in para Frigorifico A&D, ubicado en Puente Piedra – Lima Norte, con una gran altura y para productos de gran peso, en una superficie ubicada en una pendiente y que no era muy buena como base.

Este autoportante, utilizado para una cámara de frío, se implementó con una altura de 12 metros y una capacidad de 1200 posiciones pallet de productos cárnicos. "Tuvimos que hacer un diseño bastante robusto pensando en lo que el cliente tiene que almacenar allí", señala.

Asimismo, para la empresa El Pedregal del rubro agroindustrial, en la ciudad de Ica, SLI Group implementó cámaras de frio con capacidad de almacenamiento de 1680 posiciones.

La compañía procura ofrecer a sus clientes la solución más adecuada tanto en costos como en calidad. El asesoramiento es muy importante para ello. Además, es clave que el cliente determine claramente el tipo de producto(s) a almacenar y las características que tendrá su operación logística.

Se tiene que partir por lo básico en el diseño del almacén según el propósito que tenga el cliente. Saber, por ejemplo, las características de la unidad de carga (como las dimensiones y el peso máximo que se va almacenar por pallets); asimismo, qué equipo de manipulación el cliente va utilizar, ya que esto determina el ancho correcto de los pasillos. También es de vital importancia saber dónde se instalarán los racks y el tipo de suelo, información muy importante para el diseño sismo resistente.

66

En los últimos años, se ha visto un incremento en los clientes que implementan proyectos de este tipo, sobre todo en productos que requieren ser almacenados en temperatura controlada o congelado.

"

#### Tendencia

Hasta hoy el sistema de alta densidad más usado es el Drive In o Acumulativo, que ha sido incorporado en la industria logística como una alternativa al tradicional rack selectivo. En algunos proyectos se puede dar la combinación de estos sistemas, pero por lo general los racks acumulativos se utilizan en cámaras de frio, sean autoportante o no, y en los almacenes de empresas de alimentos y bebidas que guardan muchos pallets de pocos SKU.

Normalmente estos sistemas no van juntos en un mismo espacio ya que tienen diferentes funcionamientos, pero existen algunos casos que la operación se vuelve más eficiente usando, por ejemplo, un sistema Autosat en una parte del almacén y un sistema Drive In en otro, explica Denis Vallejos.

## GUERRA EN UCRANIA: ¿CÓMO AFECTA AL SECTOR LOGÍSTICO?

A pesar de que el volumen de negocios de Rusia con América Latina es bajo en comparación con otras regiones del mundo, hay ciertos sectores productivos que se están viendo afectados por la guerra como el de los fertilizantes.

La guerra entre Ucrania y Rusia ha impactado directamente a la economía mundial. Aunque el volumen de negocios de Rusia con América Latina es bajo en comparación con otras regiones del mundo, hay ciertos sectores productivos que se están viendo afectados por la guerra.

Según el Observatorio de Complejidad Económica (OEC), en el 2021 Rusia exportó US\$11,000 millones a la región, mientras que Latinoamérica le vendió productos por un valor de US\$8,500 millones. Entre los productos más comunes que Latinoamérica vende a Rusia se encuentran las frutas, verduras, carnes y pescado.

Por otro lado, los países de la región con mayores nexos comerciales con Rusia son Brasil, país exportador de soya, carne, tabaco y café: y México, exportando autos, computadoras, cerveza y tequila

Adicionalmente, Moscú y Kiev compraban casi la cuarta parte de plátanos que exporta Ecuador, sin embargo, con la devaluación de la moneda rusa y el descalabro económico, es probable que el negocio enfrente consecuencias negativas.

Por su parte, según el OEC, la mayor parte de las exportaciones rusas a Latinoamérica son fertilizantes que llegan a Brasil y México, ur sector que concentra el 40% de los envíos rusos a la región. La lista se completa con el acero, petróleo refinado y las vacunas Sputnik.

Según Juan José Castro Cáceres, gerente de abastecimiento y distribución de Indurama, la guerra ha originado por defecto un alza de los precios a nivel mundial, con mayor impacto en el petróleo y gas natural (mayor inflación), como también escasez en los productos principales que exportan tanto Rusia como Ucrania e inestabilidad en la demanda.





44

Como consecuencia del enfrentamiento bélico, se ha generado gran incertidumbre en los mercados internacionales y financieros, determinando una contracción del crecimiento económico.

77

Adicionalmente, el ejecutivo de Indurama afirma que, como consecuencia del enfrentamiento bélico, se ha generado gran incertidumbre en los mercados internacionales y financieros, determinando una contracción del crecimiento económico.

"Se evidencia el efecto negativo de los bloqueos y/o cancelación de rutas hacia o desde los puertos de ambos países en conflicto, así como en las capacidades de carga. A la crisis mundial de disponibilidad de equipos (contenedores) y espacios para el comercio internacional originado por la pandemia, se suma la guerra entre Rusia y Ucrania, reduciendo más aún el flujo de contenedores", indica el especialista.

#### Los efectos de la guerra en Perú

Como balanza comercial, las exportaciones peruanas a Rusia y Ucrania representaron US\$ 202.8 millones (2021) reflejando un crecimiento de 47.8% frente al año anterior. Por el lado de las importaciones, sumaron US\$ 782 millones (2021). En ese sentido,

si bien existe un déficit, las medianas y pequeñas empresas también entran en riesgo por la guerra.

Por su parte, Castro menciona que, si bien se evidencia una mejora en el manejo sanitario en el país, aún la desconfianza del sector empresarial, la falta de señales acertadas por parte del Ejecutivo, el incremento de los conflictos sociales y los factores externos relacionados con el conflicto bélico, generan mayor presión inflacionaria que han hecho que el PBI pierda impulso.

"El escenario no pinta bien, de alargarse la guerra, Estados Unidos entraría en una desaceleración económica ocasionando efectos nada favorables para América Latina. La mayor preocupación del sector de electrodomésticos y de tecnología, es la proveeduría global de microprocesadores o chips. Desde el año pasado hay escasez a nivel mundial de estos componentes", argumenta el ejecutivo.

En ese sentido, al ser Rusia y Ucrania proveedores importantes de componentes esenciales para la fabricación de chips, tienen un rol clave dentro de la cadena de suministro de dichos bienes. "Ello tenderá a generar escasez e incremento de precios de los dispositivos. Como consecuencia, esto podría originar un desabastecimiento de artefactos electrodomésticos o productos de tecnología a nivel global", agrega el especialista en logística.

#### Incremento del precio del combustible

Una de las principales consecuencias de la guerra en el sector logístico es que se ha disparado el precio del combustible. Esto se debe principalmente a las sanciones impuestas a Rusia, el tercer exportador de petróleo del mundo tras Estados Unidos y Arabia Saudita.

Esta situación ha permitido que el precio de la gasolina y el diésel empiecen a subir, afectando al transporte de mercancías y supondrá que se produzcan recargos en la logística. En la medida de que se impongan nuevas sanciones, se deberá soportar una mayor inflación.

Para el especialista de Indurama, la logística se ve directamente afectada por el alza de los combustibles, lo cual se traduce en un

44

Según especialista de Indurama, la guerra ha originado por defecto un alza de los precios a nivel mundial, con mayor impacto en el petróleo y gas natural, como también escasez en los productos principales que exportan tanto Rusia como Ucrania e inestabilidad en la demanda.

77

incremento en los costos del transporte, habiéndose producido un incremento en muy corto plazo del 60% en el nivel de Búnker promedio (combustible marítimo).

#### Transporte de mercancías

La invasión rusa también ha impactado en el transporte por carretera y mar, puesto que muchas rutas comerciales pasan por los territorios en alerta máxima. Este factor, sumado a la falta de conductores de camiones provenientes de Ucrania, puede sobrellevar retrasos en el transporte de materiales.

Con respecto al transporte por aire, Rusia ha bloqueado su espacio aéreo a más de 35 países, por lo que cualquier avión de mercancías que utilizaba el espacio aéreo ruso, tendrá que buscar rutas alternativas, gastando más combustible para poder volar.

Por ello, teniendo en cuenta que el 80% del comercio internacional se efectúa mediante el transporte marítimo, esta situación puede desencadenar un desorden en la cadena de suministro a nivel global.

#### Aumento de costes

Al igual que en la pandemia, la guerra puede incrementar los costos de transporte. Los precios de los fletes marítimos se encuentran ocho veces más altos que antes de la pandemia por COVID-19, según un estudio de Macroconsult. Estas tarifas del transporte de carga por barco se han ido elevado a nivel mundial desde el segundo semestre del año pasado, principalmente en las rutas provenientes de Asia y con la guerra, esto podría continuar.

Por ejemplo, en Perú, la situación de los fletes también tuvo un gran incremento. Según datos de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) los costos aumentaron de US\$ 3,000 hasta los US\$ 15,000 en la actualidad, por lo que este incremento tendrá una repercusión en el valor de algunos productos.



Juan José Castro Cáceres, Gerente de Abastecimiento y Distribución de Indurama

En ese contexto, los países de Latinoamérica deben apuntar a elaborar planes de contingencia ante este conflicto armado. En el contexto en el que los países de esta región son exportadores de materia prima y perecibles, así como importadores de productos claves para distintas operaciones, se debe diseñar una estrategia sostenible para que la logística siga funcionando correctamente.

#### Problemática a corto plazo: Faltan fertilizantes en América Latina

El Ministerio de Comercio e Industrias de Rusia recomendó hace un tiempo a los productores de fertilizantes rusos paralizar de manera momentánea sus exportaciones. Esta medida afecta directamente a países como Brasil, debido a que es el más dependiente de los fertilizantes rusos, lo cual afecta a su industria agrícola ya que es uno de los principales exportadores de oleaginosas y cereales a nivel mundial.

En ese sentido, el gobierno brasileño anunció que lanzará un programa nacional para reducir la dependencia de los fertilizantes importados debido al alza de los precios de estos insumos.

Por su parte, los productores venezolanos de maíz y de arroz temen una alarmante caída de sus cosechas, sin el suministro del suplemento agrícola clave en la región conocida como el granero de Venezuela.



44

El Ministerio de Comercio e Industrias de Rusia recomendó hace un tiempo a los productores de fertilizantes rusos paralizar de manera momentánea sus exportaciones.

77

En general, toda la región se enfrenta a este problema, especialmente los gigantes agrícolas: Brasil y Argentina, pero también en mayor o menor medida, México, Ecuador, Colombia y Perú. Por ello, se buscan alternativas para producir toneladas de fertilizantes. En la región de Turén tienen dos de los ingredientes fundamentales el nitrógeno y el fósforo, y sólo tendrían que importar cloruro potásico.

De acuerdo con un análisis realizado por el Focus Economics, al inicio del 2022, los precios de los alimentos producidos con estos fertilizantes ya se habían elevado hasta en un 6%, con expectativas de seguir creciendo el primer semestre del presente año. Ahora, con el factor de la guerra, este incremento podría llegar a ser catastrófico para la economía de muchos países.

## AMÉRICA LOGÍSTICA GROUP DISTRIBUYE VACUNAS CONTRA EL COVID-19 DEL MINSA

Este año, el operador logístico AMERICA LOGISTICA INVESTMENT S.A. de la mano con AMERICA LOGISTICA MEDICAL PHARMA S.A., empresas que forma parte de AMERICA LOGISTICA GROUP, planean instalar un almacén enfocado al sector salud (productos farmacéuticos, dispositivos médicos y productos sanitarios) con cadena de frío, donde no solo unirán la logística del transporte y distribución farmacéutico, sino además el comercio exterior y el almacenamiento. De acuerdo con su gerente general, a diferencia del 2020, hoy el Estado ya cuenta con una logística robusta que permite llevar las vacunas y los productos farmacéuticos en buenas condiciones a todos los rincones del país.



La logística de vacunas ha significado uno de los grandes desafíos del Perú ante el surgimiento del covid-19. El objetivo principal desde un inicio era disponer de las vacunas en el menor tiempo posible y en la cantidad necesaria. La planificación, la gestión de compras y la capacidad de almacenamiento, en ese sentido, fueron claves para hacer posible ello.

Pero efectuado este objetivo, también era indispensable manejar una robusta logística de distribución, capacitada para transportar y enviar las vacunas a todos los rincones del país. Estos productos por su naturaleza requieren de recursos especializados en infraestructura y cadena de frío, lo que sumó un especial reto. Hoy, el Estado trabaja con diferentes proveedores para la cobertura de este servicio, entre ellos América Logística, quien participa en las operaciones de transporte y distribución de las vacunas gracias a su experiencia y calidad en este tipo de operaciones.

Por medio de su flota de camiones refrigerados y su experiencia en cadena de frío, el grupo trabaja en la distribución física y el transporte de vacunas contra el covid-19, vacunas Pentavalente, Rotavirus, Polio, Hepatitis, Varicela, entre otros. La compañía ha logrado la adjudicación de varias convocatorias públicas realizadas por el sector Salud para este y otros proyectos similares.

"Hemos participado en varios procesos y actualmente tenemos 15 adjudicados", indica José Ferril, gerente general de América Logística Group, empresa que como grupo realiza servicios integrales de Agenciamiento de Carga Internacional (Freight Forwarding), almacenamiento, transporte y distribución con certificación BPDT otorgado por DIGEMID.

Haber ganado estas convocatorias ha representado un importante impacto en la facturación de la compañía. Pero también le ha significado el compromiso de cuidar la calidad y alto estándar de su operación. Los técnicos del Cenares (Centro Nacional de Abastecimiento de Recursos Estratégicos en Salud), el brazo logístico del Ministerio de Salud, e inclusive la Contraloría General, se encargan de supervisar y asegurarse de que esto sea así.

"Hasta el momento lo hemos logrado y esperamos continuar en ese proceso, e ir aplicando una mejora continua", subraya José Ferril.

66

El Minsa, a través del Cenares, ha logrado construir un sistema logístico eficiente, en donde hay una sincronización perfecta entre la importación, el almacenamiento y la distribución.

"

América Logística tiene una cobertura a nivel nacional. Es por eso que hoy está transportando y distribuyendo las vacunas contra el covid-19, vacunas Pentavalente, Rotavirus, Polio, Hepatitis, Varicela, entre otros; a los lugares más alejados del país, haciendo uso de todos los modos de transporte necesarios (Terrestre, Fluvial, Aéreo).

#### El proyecto de un nuevo almacén para productos farmacéuticos

El grupo cuenta con diferentes unidades de negocio. Una de ellas es el sector salud con cadena de frío a cargo de AMERICA LOGISTICA MEDICAL PHARMA S.A., empresa que cuenta con autorización de DIGEMID, además cuenta con las certificaciones BPA y BPDT otorgado por DIGEMID; de la mano con AMERICA LOGISTICA INVESTMENT S.A., operador logístico con años de experiencia en el mercado, han logrado un gran impulso y una activa participación en los requerimientos y desafíos logísticos que actualmente tiene el Estado para el transporte y distribución de diferentes vacunas (entre ellas contra el covid-19), así como otros productos, equipos y material médico.

Con el objetivo de seguir expandiendo este tipo de operación, América Logística tiene como proyecto implementar en diciembre de este año un almacén con cadena de frío orientado a productos del sector pharma. De esa manera, la organización busca fortalecer su oferta de valor, pues podrá cubrir una cadena logística más completa de las vacunas: el almacenamiento, el transporte y la distribución física.

"Queremos ofrecerle al Minsa, a los laboratorios y a las empresas del sector salud el servicio de Comercio Exterior, almacenamiento más la parte del transporte y la distribución de los productos farmacéuticos", remarca el gerente general de la compañía.

#### Tecnologías

América Logística cuenta con un equipo profesional con muchos años de experiencia en cadena logística y cadena de frío. Esta es una de las claves de su éxito en el transporte y distribución.

Cuenta además. con unidades de transporte que están equipadas con GPS y sensores de temperatura que reportan indicadores en cadena de frío en tiempo real. Esto hace posible que durante las operaciones de traslado se maneje una trazabilidad, supervisión y un monitoreo constante, los 365 días del año. También ayuda a tomar decisiones preventivas y correctivas en caso se detecte que un vehículo pierda la cadena de frío.

"Nos permite demostrar ante la autoridad de salud que, durante todo el proceso del traslado del producto, se ha empleado la cadena de frio y han estado funcionando los equipos correctamente; a través de los reportes que generan los dispositivos, podemos asegurar la calidad del producto, demostrando que llega al destino final en buenas condiciones, cumpliendo las normas y disposiciones que el sector salud exige", asegura.

La compañía también tiene implementada una plataforma denominada SIT (Sistema Integral de Tracking), que integra dispositivos tecnológicos a través de una plataforma que permite la trazabilidad de los procesos y documentos en tiempo real.



Transporte General con cadena de Frío - Pharma

"Nos cercioramos de que cada entrega ha sido realizada de manera satisfactoria, sin necesidad de esperar que los documentos físicos lleguen a la empresa después de varios días", remarca José Ferril.

#### La logística de vacunas en Perú

José Ferril señala que, en un principio, muchos países no estuvieron preparados para afrontar una logística tan masiva en las etapas de importación, almacenamiento en frío y distribución de las vacunas con cadena de frío. Eso ocurrió en el Perú. Ferril recuerda que un equipo del Minsa a través de CENARES tuvieron que realizar grandes esfuerzos por organizar una logística eficiente que permita una adecuada importación, almacenamiento y distribución de las vacunas contra el covid-19, que exigían temperaturas entre -20°C y -70°C

Se convocó a muchos técnicos dentro del sector Salud (médicos, químicos farmacéuticos) y profesionales de la actividad privada para unir esfuerzos y hacer frente a esta gran responsabilidad. Se asignaron los recursos financieros y la infraestructura necesarios. "Esto ayudó a reaccionar en corto tiempo y de manera rápida para poder armar toda una logística e infraestructura que hoy permite, inclusive, que las vacunas lleguen a los centros más alejados del Perú, casa por casa", subraya.

El Minsa, a través del Cenares, ha logrado construir un sistema logístico eficiente, en donde hay una sincronización perfecta entre la importación, el almacenamiento y la distribución. La planificación que actualmente está aplicando el Ministerio de Salud está funcionando bastante bien, opina José Ferril, pues las vacunas llegan a todos los puntos del país.

## 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





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

Es sabido por la aran mayoría de los estudiosos de la loaística los esfuerzos de las principales mundiales por recuperar el manejo adecuado del medio ambiente. Las Naciones Unidas de los Obietivos de Desarrollo Sostenible (ODS), hicieron un llamado universal a poner problemas graves de la humanidad, entre los que se mencionaba la necesidad urgente de proteger el medio ambiente.

# OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS LOGÍSTICOS EN LA CIRCULAR SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



En un número anterior de la revista Logística 360 analizábamos la evolución de la industria a través de las etapas denominadas logística 1.0 a logística 5.0 (ver artículo: "¿En qué etapa logística se encuentra mi empresa?: De la logística 1.0 a la logística 5.0"), y concordábamos cómo el esfuerzo humano por generar productos en serie había llevado a la industria desde aplicaciones manuales, mecánicas, utilizando luego

máquinas a vapor (industria 1.0), evolucionando a máquinas con fuerza de la electricidad y el petróleo (industria 2.0), ordenadores y máquinas electromecánicas (industria 3.0), digitalización con productos inteligentes de conexión móvil entre productos y personas (industria 4.0), hasta la etapa deseada actualmente de industria 5.0 en la que la integración de todos los procesos de una cadena de suministro se logra a través de todos los elementos digitales existentes, con reducción de desperdicios, y con una satisfacción permanente del cliente final.

Los siglos en los que se han ido desarrollando todas estas etapas se han caracterizado por lo general por una búsqueda incesante de la productividad, con un crecimiento exponencial de las unidades producidas a cada vez mucha mayor velocidad y con costos cada vez más bajos. La ironía de la industria durante la historia nos

llevó a concebir insumos cada vez más desechables, en aras a un mejor precio de venta y por ende una mayor capacidad de compra de los clientes; y decimos la "ironía de la industria" porque resultó muy difícil para el ser humano poder entender que aquella clásica concepción de la industria como la de crear, producir, utilizar y desechar, tarde o temprano nos terminaría colocando en aprietos al ver cómo la cantidad de desechos generada durante el auge de la industrialización daba lugar a una polución de cantidades exorbitantes y que nos ponía en aprietos frente al futuro del planeta.

Es sabido por la gran mayoría de los estudiosos de la logística los esfuerzos de las principales organizaciones mundiales por recuperar el manejo adecuado del medio ambiente. Las Naciones Unidas en el 2015, a través de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), hicieron un llamado universal a poner fin a una serie de problemas graves de la humanidad, entre los que se mencionaba la necesidad urgente de proteger el medio ambiente. Años antes, varios estudiosos se habían adelantado a desarrollar visiones de industria que incluían necesariamente esta visión de cuidado medioambiental, dando lugar a conceptos como Green Logistics, Closed-Loop Supply Chain, Sustainable Supply Chain o Circular Supply Chain, entre otros. La premisa de todas estas acciones es básicamente poder aprovechar los excedentes de ciertas industrias para poder ser utilizados nuevamente o en la misma industria o en otras, ocasionando de esta manera cada vez menos desperdicios en el medio ambiente.

Recordemos que el modelo general de Supply Chain incluye la fase de Aprovisionamiento, en la que se obtienen las materias primas para ser convertidas en el producto objeto del negocio; la fase internacional, en la que el producto es llevado de manera global a los destinos finales para su venta; y la fase de comercialización o última milla, en la que el producto final se distribuye por diversas redes de distribución hasta llegar a los consumidores finales. En este marco completo del Supply Chain, en cada fase hay una serie de actividades y actores logísticos que son los que generan el entrelazado total de la cadena, y en cada actividad se van generando desperdicios. Durante muchos años, dichos excedentes fueron irrelevantes para las empresas y organizaciones; pero, como decíamos al inicio del artículo, cada vez es mayor la preocupación por rebajar las cantidades de desperdicio.

De entre las nuevas tendencias logísticas, la que está cobrando cada vez mayor fuerza es la Circular Supply Chain Management (gestión de la cadena de suministro circular), que pretende ver la cadena de suministro desde una perspectiva de la Economía Circular. Este concepto actúa como una alternativa al modelo económico lineal dominante. Una economía circular describe un sistema económico que se basa en modelos de negocio que reemplazan el concepto de "final de la vida útil" por el de reducción, reutilización, reciclado y recuperación de materiales en los procesos de producción, distribución y consumo.

Pearce y Turner acuñaron por primera vez el término Economía Circular principios de la década de 1990, como una necesidad de conciliar economía y medio ambiente. Para ellos, mientras la economía lineal clásica se basaba en la fabricación de productos de corta duración, obsolescencia planificada, economías de escala y la consiguiente demanda creciente de nuevos productos por parte de los consumidores; la economía circular debía centrarse en cómo evitar, minimizar, restaurar y / o compensar a las partes

44

De entre las nuevas tendencias logísticas, la que está cobrando cada vez mayor fuerza es la Circular Supply Chain Management (gestión de la cadena de suministro circular), que pretende ver la cadena de suministro desde una perspectiva de la Economía Circular.

77





interesadas. Para ello, la economía circular se basa en dos pilares principales: (i) ampliar la durabilidad de los productos o aumentar la cantidad de ciclos de refabricación, reparación, renovación y reciclaje; (ii) extender el período de tiempo durante el cual los materiales se mantienen en utilización.

En este línea, el reto actual de las empresas debe ser el buscar constantemente materias primas que sean capaces de convertirse en productos terminados, pero que al término de la cadena de suministro total, luego de ser convertido en desechos, estos puedan reciclarse y convertirse nuevamente en materia prima de segundo orden, para ser insertada en un nuevo bucle de cadena de suministro total; el objetivo debería ser contar con una materia prima que soporte muchos bucles de "reciclaje-reconversiónmateria prima de próximo orden". El éxito empresarial deberá estar medido, entonces, por la cantidad de veces que dicha materia prima soporte poder ser nuevamente reinsertada. Finalmente, cuando el desecho del último bucle sea imposible de reconvertirlo debido a su agotamiento en propiedades, será recién denominado desecho final, y el éxito del negocio será poder controlar que dicho último desecho pueda volver a la naturaleza para su regeneración en el menor tiempo posible. Las operaciones de "reciclaje" y "regeneración" son las bases de la denominada Economía Circular.

Para lograr excelentes indicadores en el proceso de "regeneración" tenemos que dinamizar el trabajo de, por ejemplo, químicos y profesionales de la naturaleza, quienes deberán estar a la búsqueda constante de materias primas que permitan mayores bucles de

utilización y reutilización, con menores tiempos de regeneración. En cuanto a las actividades que se dan en la cadena de suministro, cada actor ocasiona desechos. Los agentes de logística inversa tendrán la enorme misión de reciclar dichos desechos para llevarlos a la industria de reconversión con la misión de volver a emplear los productos reconvertidos, cuantas veces sea necesario, hasta que el último desecho deba recogerse y llevarse a la industria del desecho final para planificar la regeneración en la misma naturaleza. A partir de esta situación, hay muchas oportunidades de negocios que se irán abriendo para la logística inversa de reciclaje en cada una de las actividades mencionadas en las tres fases logísticas de la cadena de suministro total. Y dicho recojo, enmarcado en la RESTAURACIÓN que busca la economía circular, se tendrá que hacer cuantas veces sea necesario hasta tener un último recojo del real desecho; este deberá ser llevado a las industrias que se dediquen a lo que en economía circular se conoce como REGENERACIÓN.

Esta nueva visión, entonces, de Circular Supply Chain Management permitirá la aparición de agentes logísticos con nuevas tareas, vitales para la humanidad, y que estarán vinculadas con la búsqueda de restauración y regeneración de excedentes industriales. Bienvenidos al inicio de la profundización de una logística 5.0.

## LÍDERES DE SECTORES COMERCIALES SE REUNIERON A FAVOR DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN EL PAÍS

CAPECE organizó en mayo el evento denominado "Desayuno por la innovación en el Ecommerce" para dialogar acerca de propuestas innovadoras que beneficien al desarrollo del comercio electrónico.

Desde la Cámara Peruana de Comercio Electrónico (CAPECE) se vienen desarrollando distintas iniciativas para cumplir con el propósito de democratizar el comercio electrónico a nivel nacional, construyendo un ecosistema donde compradores y vendedores confíen entre sí.

Para seguir impulsando la transformación digital del país, se llevó a cabo el Desayuno por la Innovación en el Ecommerce que contó con la participación de los presidentes de los 7 comités de CAPECE, quienes representan a 30 empresas líderes de sus sectores.

Los participantes de los comités son los siguientes:

- Comité de eRetail, conformado por Christians Mory de Dinners Club, Jonathan Montoya de Emblue, Gabriel Mazzini de Kimberly Clark y Ennio Castillo de Doppler.
- Comité de Logística y Fulfillment, integrado por Giacomo Navach de Qayarix, Álvaro Ugarte de Metrópolis, Duverney Camacho de Urbano y Hugo Gallardo de Pickit
- Comité de Epayment & Fintech, constituido por Alberto Calderón de Openpay, Carlos Lizana de PayU, Iris Cárdenas de VISA y Gonzalo Sanchez de Kushki
- Comité de Innovación y Transformación Digital, conformado por Juan Miguel Galeas, CEO de Galeas Group, Walter Motero, CEO de Vndo. pe, Daniela Abrigo de DonWeb y Javier Silva, Co Fundador de OKR University
- Comité de Ecommerce Marketing en el que participan Carlos Zamudio de Ecomsur, Jesús Muñoz de Revenue, Mario Ramos de Exe y Jonathan Davey de Grupo P.
- Comité de Asuntos Públicos y Regulatorios con Cristina Müller de Visa,
   Carlos Lizana de PayU y Maria Gracia Mendoza de Niubox.

Los asistentes al evento trabajaron en base a la metodología OKR para dialogar y discutir diferentes propuestas con el fin de mejorar el comercio electrónico en el Perú, las cuales se comprometieron a ejecutar en los próximos 6 meses.

Algunas de estas fueron impulsar políticas públicas en innovación para el comercio electrónico, crear y difundir un manual de buenas prácticas para que las empresas puedan guiarse de este, desarrollar un medio web con integración de pagos digitales, entre otros que próximamente serán publicados en este portal.

"El Ecommerce ha sido el gran protagonista de la reactivación empresarial durante estos años y no podemos parar. En este evento convocamos a actores claves del ecosistema para trabajar en conjunto una agenda de temas prioritarios para la transformación digital en beneficio del país", expresó Helmut Cáceda, presidente ejecutivo de la Cámara Peruana de Comercio Electrónico.

Un tema que no pasó desapercibido fue la falta de cuota de género en el evento, pues de 30 participantes solo 2 de ellas eran mujeres. Por esa razón, CAPECE se compromete a continuar realizando este tipo de encuentros promoviendo la participación de mujeres en el rubro e invitando a sus asociados a crear políticas de equidad de género que fomenten la participación femenina en el sector tecnológico.



#### ESPECIALISTAS ANALIZAN LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS REGLAS DE HAMBURGO EN PERÚ



El pasado 28 de abril se llevó a cabo el webinar de Capacitación sobre las Implicancias de la Entrada en Vigor del "Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978" (Reglas de Hamburgo). El evento organizado por el MTC de Perú, tuvo la participación de especialistas y moderadores como el Director General de Políticas y Regulación en Transporte Multimodal, Lenín Checo; y de la Directora de Políticas y Normas en Transporte Acuático y Logística, Natalia Teruya, ambos del MTC

En el evento se trataron temas de alto interés, como el trámite legislativo llevado a cabo por Perú durante el proceso de denuncia de las Reglas de la Haya, las últimas que conformaban la anterior reglamentación del tránsito marítimo previo a la ratificación e implementación de las Reglas de Hamburgo, las que comenzaron a ser aplicadas desde el 1 de abril.

En la charla, Katerina Vuskovic destacó que se debió aprovechar la oportunidad para actualizar el sistema de derecho marítimo del Libro III. Puntualizó además que "tenemos que ver la experiencia de los países que mantienen en vigor las Reglas de Hamburgo como República Dominicana, Paraguay, pero particularmente el caso de Chile".

Por su parte, José Vicente Guzmán, de Guzmán Escobar & Asociados de Colombia, realizó un análisis completo de las principales diferencias entre las Reglas de la Haya y las de Hamburgo. Señaló que "este puede ser un paso intermedio para una futura incorporación de las Reglas de Róterdam que son el estatuto más moderno que regula el transporte marítimo actualmente".

Añadió que "siguiendo el ejemplo de Chile también es posible incorporarlas en la regulación interna antes de su vigencia internacional".

Mientras Miriam Sara Repetto, de Brezza Legal de Perú, se refirió al proceso de incorporación de las Reglas de Hamburgo. En su intervención coincidió con Katerina Vuskovic en que "es necesario considerar la regulación interna, analizando las modificaciones al Libro III, retomando los procesos de estudio realizados desde décadas atrás".

La jornada finalizó con la última intervención de Natalia Teruya, quien dirigió a la audiencia con las palabras al cierre del webinar que contó con la destacable presencia de más de más de 170 participantes.

#### CERCA DE 100 ESTUDIANTES PARTICIPARON EN EL FORO PORTUARIO DE EDUCACIÓN SUPERIOR

La Autoridad Portuaria Nacional (APN), entidad adscrita al Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), desarrolló el Foro Portuario de Educación Superior 'El Desarrollo del Sistema Portuario Nacional y la Importancia de una Integración puerto – ciudad', dirigido a jóvenes estudiantes de educación superior de la región Ica y a nivel nacional.

Este evento, desarrollado el 25 de mayo de 2022, fue el primero del ciclo de foros portuarios de educación superior programados en el año, los cuáles forman parte de las acciones de Comunicación Externa, Responsabilidad Social e integración puerto – ciudad.

El evento fue inaugurado por el gerente general (e) de la Autoridad Portuaria Nacional, Edgar Álvarez Llerena, quien, en su discurso de apertura, manifestó que la APN pretende ser un promotor de cambio social y contribuir al crecimiento académico y profesional de los jóvenes, a través de la sensibilización sobre el crecimiento portuario en el país.



Posteriormente, el coordinador de la Oficina Desconcentrada de la APN, Christian Oliva Ladines, expuso sobre el desarrollo portuario del Perú, resaltando el trabajo del MTC, a través de la APN, con el apoyo de otras instituciones públicas, para fortalecer el comercio exterior nacional y contribuir a la dinamización de la economía nacional.

El gerente de Operaciones de Puerto de Paracas, César Rojas, dio a conocer el trabajo de modernización y desarrollo del Terminal Portuario General San Martín, donde agregó que este desarrollo también ha ido acompañado con una mirada hacia sus zonas de influencia y el cuidado ambiental.

Por su parte, el gerente general del Fondo Social del Terminal Portuario General San Martín, Freddy Pareja, detalló los trabajos realizados por el Fondo Social, resaltando la labor realizada en la pandemia y la colaboración brindada para reducir la anemia en la localidad.

El capitán de Puerto de Pisco, C. de F. Agustín Fuentes Castro Lecaros, explicó a los asistentes el rol de la Autoridad Marítima Nacional en el sector marítimo, resaltando las coordinaciones con diversas instituciones, entre ellas la Autoridad Portuaria Nacional.

Asimismo, el coordinador de Proyectos mayores y permisos de Shougang Hierro Perú, Yurvani Carpio, explicó el proyecto de nuevo terminal portuario en San Nicolás, el cual permitirá mayor movimiento de carga en este terminal portuario privado.

El evento, clausurado por el gerente general de la APN, contó con la participación de más de 70 jóvenes de la región Ica, los cuales conocieron directamente el aporte de la actividad portuaria al país y a su región.

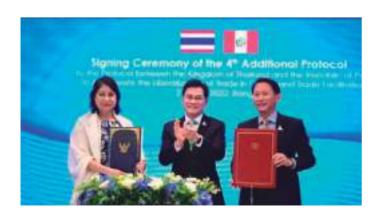
## PERÚ Y TAILANDIA ACTUALIZAN ACUERDO COMERCIAL EN BENEFICIO DEL COMERCIO EXTERIOR

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) informó que en el marco de la reunión de Ministros Responsables de Comercio (MRT) del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC), el Perú y Tailandia modernizaron su acuerdo comercial, una gran noticia que facilitará el comercio bilateral, a través de la mejora en los compromisos relacionados con reglas de origen.

Lo anterior, gracias al 4to Protocolo Adicional al "Protocolo entre la República del Perú y el Reino de Tailandia para Acelerar la Liberalización del Comercio de Mercancías y la Facilitación del Comercio", firmado en mayo por la viceministra de Comercio Exterior, Ana Cecilia Gervasi, y el viceministro de Comercio de Tailandia. Sansern Samalapa.

Cabe indicar, que ambos países negociaron compromisos relativos al comercio de mercancías entre los años 2004 y 2010, que tuvo como resultado el "Protocolo entre la República del Perú y el Reino de Tailandia para Acelerar la Liberalización del Comercio de Mercancías y la Facilitación del Comercio" y tres Protocolos Adicionales, los cuales se encuentran en vigor desde el 31 de diciembre del 2011.

Este protocolo ha contribuido a que Asia sea una región clave para el destino de las exportaciones peruanas, reconfirmando el posicionamiento de nuestro país en el mercado asiático, sobre todo por los avances en materia de intercambio comercial.



Así mismo, la viceministra Ana Cecilia Gervasi explicó que el 4to Protocolo actualiza principalmente las disposiciones sobre reglas de origen, destacando la aceptación de Certificados de Origen con firmas escaneadas y digitales, facilitando así que los operadores de comercio puedan acogerse a los beneficios del mencionado acuerdo comercial.

Dicho Protocolo entrará en vigor en los próximos meses, una vez que Tailandia y Perú culminen sus procedimientos internos de ratificación.

#### Importancia del acuerdo comercial

Desde la entrada en vigor del Protocolo entre la República del Perú y el Reino de Tailandia para Acelerar la Liberalización del Comercio de Mercancías y la Facilitación del Comercio y sus Protocolos Adicionales en diciembre de 2011, el Perú ha buscado que sus principales productos de exportación, así como aquellos con potencial exportador al mercado tailandés, se beneficien con un acceso preferente a este mercado. Así, se ha logrado que una amplia gama de productos peruanos (agrícolas, pesqueros, industriales), ingresen en mejores condiciones, sostuvo Mincetur.

Cabe indicar que, gracias a la suscripción del 4to Protocolo, se facilitará aún más el acceso de productos peruanos de exportación tales como, pota, el zinc y otros químicos, y productos agrícolas como la uva, tara, palta y arándano.

El Intercambio Comercial entre el Perú y Tailandia en el 2021 ascendió a 567 millones de dólares, destacando el crecimiento sostenido de las exportaciones no tradicionales con una tasa del 10% anual desde la entrada en vigor del acuerdo comercial.

Las exportaciones peruanas al mercado tailandés alcanzaron en el 2021 los 124 millones de dólares. Destacaron los envíos de productos como tara (4,163%), palta (110%), vidrio (82%), arándano (24%), albacoras o atunes blancos y oxido de zinc.





## El TMS SaaS Líder en América Latina



30%

Ahorro en costos de transporte.

90%

Disminuye el tiempo de planificación.

100%

Control y gestión de la operación en tiempo real

¡La solución más efectiva para optimizar tu logística! Conoce más aquí



