

BOLETÍN DE LA FACULTAD DE INGENIERÍA



UNIVERSIDAD
esan

Contenido:

Palabras del Decano	02
Entrevista a egresada	04
Entrevista a Judith Sotelo	05
Noticias de educación superior	07





Palabras del decano Dr. Javier Del Carpio

MEJORAS EN LA DISTRIBUCIÓN DE LOS SERVICIOS ONLINE Y ÚLTIMA MILLA

La pandemia ha obligado a las empresas a realizar ventas en línea, y en caso de los productos físicos, a desarrollar mecanismos que permitan entregar a sus clientes mediante el delivery. Esta condición ha influido de manera sustantiva en el concepto llamado última milla. Es decir, el proceso que empieza con la salida del producto desde el almacén de la empresa hasta la recepción del producto por parte del cliente.

La última milla se ha convertido en un proceso decisivo en la venta de los productos en línea. Este ha obligado a las empresas a proponer mecanismos que lo simplifiquen, por ejemplo, en lugar de requerir una firma de parte del cliente, se le pide que se permita tomarle una foto y así recibir el producto como señal de conformidad. O en casos más especiales, se le permite al cliente que acceda a una plataforma digital o a una app, para que realice el seguimiento de su pedido en tiempo real. Es decir, la empresa empodera más a su cliente en la gestión y seguimiento de la última línea. El contexto obliga a las empresas a adecuarse a los cambios en el entorno para mantenerse competitivas.



RESULTADOS DEL ESTUDIANTE (RE) PARA LA ACREDITACIÓN

Los resultados del estudiante (RE) son los siguientes:

- > Conocimientos de ingeniería
- > Experimentación
- > Diseño y desarrollo de soluciones
- > Trabajo individual y en equipo
- > Análisis de problemas
- > Ética
- > Comunicación
- > Medio ambiente y sostenibilidad
- > Aprendizaje permanente
- > El ingeniero y la sociedad
- > Uso de herramientas modernas
- > Gestión de proyectos

MAYLING CAROLINA PALOMINO FALCONI

Carrera: Ingeniería en Gestión Ambiental

Año de egreso: 2020 - I

Empresa: EcoDeli SAC

Puesto: Asistente de Proyectos de Cambio Climático y Sostenibilidad



¿Qué competencias y capacidades te ayudó a desarrollar la U. ESAN?

La U. ESAN me ayudó a formar mi capacidad de análisis, pensamiento crítico y liderazgo. Además, contribuyó con mi interés por desarrollar actividades económicas que involucren al ambiente y a la sociedad con el mismo valor e importancia.

¿Qué retos tuviste durante tu formación universitaria y cómo los superaste?

La brecha de conocimiento existente entre el colegio y la universidad fue algo muy real para mí. Tuve que esforzarme mucho y hacer diversos sacrificios para culminar satisfactoriamente cada curso. Otro reto fue el trabajo en equipo, en la universidad siempre realizamos trabajos o investigaciones grupales, ello me permitió aprender a trabajar con personas diferentes a mí y valorar nuestras múltiples habilidades.

¿Cómo ha sido tu experiencia profesional hasta el momento?

Ha sido difícil, porque salir al "mundo real" es siempre retador. Sin embargo, he aprendido a tener paciencia y apreciar cada puesto de trabajo en el cual me he desarrollado. Actualmente, tengo la bendición de trabajar en el ámbito del desarrollo sostenible, área en la cual tenía mucho interés desde estudiante y estoy aprendiendo mucho de los profesionales con los que trabajo.

¿Recomendarías a otros jóvenes estudiar en la Universidad ESAN? ¿Por qué?

Sí, recomendaría que jóvenes con intereses relacionados a los negocios, temas administrativos o más dirigidos a la gestión y sus diferentes enfoques, estudien en la Universidad ESAN. La calidad de la enseñanza es muy buena, la exigencia también es fuerte y las experiencias que se viven son muy enriquecedoras para el desarrollo profesional de cada joven.

¿Qué proyectos futuros tienes?

Próximamente, el 16 y 17 de noviembre para ser exactos, estaré participando de la Cumbre de Jóvenes por la Agricultura 2021. Es muy grato poder compartir que estaré representando a Perú entre 100 jóvenes de 44 países alrededor del mundo. Será un tiempo de aprendizaje y conocimiento, se abordarán temas como seguridad alimentaria, desarrollo sostenible, biotecnología o afines.

Definitivamente, en el futuro me gustaría seguir explorando el mundo del desarrollo sostenible y honrar un poco en la educación ambiental.



JUDITH SOTELO CELESTINO

Grados académicos logrados:

MBA en Administración Estratégica de Empresas e Ingeniera Industrial

Cargo actual:

Docente en la carrera de Ingeniería Industrial y Comercial.
Especialista de Acreditaciones

LAS MEJORAS DEL CANAL ONLINE Y LA DISTRIBUCIÓN EN LA ÚLTIMA MILLA

1. ¿Cómo ha sido la evolución de los canales de ventas?

A inicios de la década de los 90's solo existía un único canal de ventas para cada empresa, y con el tiempo, fue apareciendo la estrategia multicanal; es decir, una empresa podría llegar a su cliente a través de los canales de venta en tienda física, venta por canal online, venta directa, entre otras. Esto trajo a los logísticos a ordenar la casa, con el objetivo de vender lo mismo y mejorar la experiencia del cliente a través de la estrategia de la omnicanalidad, es decir, unificar los canales para reducir los "baches" de atención al cliente.

A raíz de la pandemia, la cadena de suministro en el canal presencial ha sido afectada, por lo que fue necesario buscar alternativas de asociaciones colaborativas para migrar al canal online. Este canal trajo un desafío muy grande: la distribución de los productos sobre todo para canal B2C. Por esta razón se hizo visible el concepto de la última milla, que ya tiene más de 5 años en el mercado.

2. ¿Qué es la última milla?

El concepto "última milla" hace referencia al tramo final del proceso de entrega de las mercancías en el destino indicado por el cliente, representa el 60 a 80 por ciento de los costes logísticos y determina la satisfacción del cliente.

3. Se dice que la última milla es el último eslabón de la cadena. Entonces, ¿el transporte de los productos será decisivo para costos logísticos?

Sí, pero tiene que quedar claro que el proceso no se inicia en el transporte, sino en la etapa de despacho del almacén. Si no se ha coordinado claramente con el operador logístico la fecha, hora y lugar de recojo de mercadería, este punto influirá en el tiempo y costos de entrega.

4. ¿Cuál es la realidad del país con respecto a la última milla?

La realidad es que entre el 70 a 80 por ciento de las empresas terceriza el servicio de transporte por un tema de estrategia o costes en activos, y dependiendo del poder de negociación, el costo y servicio varía, lo que muchas veces se pierde en el control de las entregas.

Para las PYMES, mejorará su poder de negociación si mejora el servicio y producto que ofrecen, e incrementa ventas a través de una tienda e-commerce, marketplace o las redes sociales.

Por ejemplo, muchas PYMES optaron por el uso de las redes sociales y desarrollo de apps para la venta de sus productos o servicio, lo que traerá al siguiente reto en inversión en tecnología.

5. ¿Cuáles serían las recomendaciones en la organización de la última milla?

- En cuanto al canal online, en el sector del consumo masivo como los retails, se recomienda optimizar las entregas por delivery a través de minihubs logísticos o puntos de recojo no solo en los distritos tradicionales, sino también en los distritos periféricos de Lima, donde existe oportunidad de negocio para trabajar con las PYMES.
- Hay una inmensa oportunidad de mejorar los servicios periféricos de Lima e incluso en provincias, haciendo trabajos colaborativos con bodegas, mercados y puntos de recojo, para llegar a los clientes más alejados de la ciudad, pero esto también va de la mano con el desarrollo urbanístico para la recolección de la data.
- Definir bien los contratos con las service de transporte, las políticas y los indicadores deben quedar claros, así como las penalidades ante incumplimiento del contrato, ya que en un servicio tercerizado la mayor desventaja que se tiene es la pérdida del control de las entregas.
- Para los mismos operadores logísticos de la última milla es imprescindible realizar bien la coordinación entre el transportista y el almacén central, y debe existir un flujo de comunicación continua para optimizar recorridos, capacidades y costos. Entonces se debe tener toda la información a la mano antes de partir.

NOTICIAS DE EDUCACIÓN SUPERIOR



Macarena Arribas: Hay que integrar conocimiento y habilidades socioemocionales

Ha elaborado un curso de habilidades socioemocionales para maestros de la Dirección Regional de Educación de Lima.

[Ver Noticia >](#)



¿Cuáles han sido los impactos de la pandemia en el sector educación?

Emanuela Di Gropello, especialista del Banco Mundial, manifestó que en la región de América Latina se estaría perdiendo más de un año de aprendizaje.

[Ver Noticia >](#)



San Martín: desarrollan tecnología para proteger maíz amarillo del gusano cogollero

Trabajo conjunto de Goresam y la universidad de San Martín de la región despliegan alternativas para medio ambiente.

[Ver Noticia >](#)



Junín: MTC brindará talleres sobre descontaminación ambiental en lago Chinchaycota

Capacitaciones estarán a cargo de la empresa China Railway que elaborará expediente técnico del proyecto.

[Ver Noticia >](#)

EL EQUIPO DE LA FACULTAD DE INGENIERÍA



Misión de la Facultad de Ingeniería

“Formar líderes profesionales de ingeniería, humanistas, con criterio innovador y científico, con capacidad para el desarrollo y gestión de organizaciones; y promover la investigación para enfrentar los retos del mundo globalizado y, con ello, contribuir al desarrollo sostenible de una sociedad equitativa y justa”.

LA FACULTAD DE INGENIERÍA DE LA UNIVERSIDAD ESAN TIENE LAS SIGUIENTES CARRERAS:

- > Ingeniería Industrial y Comercial
- > Ingeniería de Tecnologías de Información y Sistemas
- > Ingeniería en Gestión Ambiental

Para mayor información de los avances de la acreditación de Ingeniería, pueden escribir a la siguiente dirección electrónica:

jsotelo@esan.edu.pe

MBA Judith Sotelo
Coordinadora de Acreditación
Facultad de Ingeniería



UNIVERSIDAD
esan

Blog de Acreditación de la Facultad de Ingeniería:
<http://acreditacion.esan.edu.pe/>

