

# **Estudio del concepto “Plataforma de consolidación de carga de terceros”**

Noviembre de 2020

# **Estudio Cualitativo del concepto “Plataforma de consolidación de carga de terceros”**

Términos de Referencia

# Índice

Tabla de contenidos	
1. Antecedentes .....	4
1.1 Objetivo General .....	4
1.2 Objetivos Específicos .....	4
1.3 Las Partes .....	5
1.4 Datos de la empresa.....	5
2. Alcance y Enfoques .....	6
2.1 Cronograma del proceso de selección del POSTOR.....	6
2.2 Convocatoria .....	6
2.3 Presentación de la propuesta .....	6
2.4 Formulación de consultas y observaciones a las bases .....	6
3. Metodología .....	7
4. Actividades o tareas a realizar.....	7
5. Productos e informes a entregar.....	7
6. Duración del servicio .....	8
6.1 Modificación del cronograma.....	8
7. Recursos y facilidades a ser provistos por la entidad contratante .....	8
8. Perfiles clave.....	8
9. Costos y remuneración – Forma de Pago .....	8
10. Mecanismo /Criterio de selección/evaluación .....	8
10.1 Evaluación del POSTOR ganador.....	9
10.2 Causales de resolución de contrato .....	9
11. Confidencialidad de la información .....	9
Apéndice A: Consultas sobre el proyecto .....	10
Apéndice B: Guía de entrevistas (Modelo de Referencia).....	11

## 1. Antecedentes

**RANSA COMERCIAL S.A.**, es un operador en el Perú con 80 años en el mercado. La empresa además ha extendido su cobertura geográfica a seis países en la región: Guatemala, Honduras, El Salvador, Bolivia, Ecuador y Colombia; enmarcado dentro de la visión de la organización: convertir la logística en la ventaja competitiva de la empresa en Latinoamérica.

Con la finalidad de obtener escalas y sinergias en su operación de Perú, **RANSA COMERCIAL S.A.** ha dividido en cuatro unidades de negocio su área operativa:

Logística de productos a granel: alimentos balanceados, granos y fertilizantes. Para lo cual cuenta con depósitos preparados para almacenar este tipo de productos, como lozas y silos. Logística extractiva: para la minería, energía, gas y petróleo, con los estándares de calidad y operativos que exigen las empresas de estos sectores y la normatividad del gobierno. La empresa cuenta con almacenes y una flota de camiones propia y tercera para atender este sector.

Logística de valor agregado: almacenamiento y distribución de los sectores de retail y consumo masivo, así como el manejo de su cadena de frío con el uso de sistemas WMS para la gestión del inventario en toda la cadena. Los seis países de la región replican este modelo. Logística de exportación e importación: maneja agencias de aduanas, terminal de contenedores y transporte de contenedores.

El área de Transformación de **RANSA COMERCIAL S.A.** viene desarrollando proyectos de innovación que le permiten a la organización seguir liderando y adelantarse a las necesidades del mercado. Por ello presentó como entidad solicitante, una postulación al Concurso de Proyectos Colaborativos de Innovación convocado por FINCyT / Innóvate Perú, consiguiendo la adjudicación de fondos para el proyecto denominado "Plataforma de consolidación de carga con terceros". En dicho proyecto participan también en calidad de entidades asociadas, Fundación Romero y GYGA Consulting.

El objetivo del proyecto es encontrar solución al desafío de la gestión de carga y el transporte con el objetivo de optimizar la ocupación de los transportes.

El concepto que se desea analizar es la viabilidad de implementar una Plataforma digital de intermediación de carga entre transportistas y generadores de carga. Se trata de un Marketplace digital o una mesa de carga digital, una tendencia mundial en el transporte de carga, como lo son las empresas de Loadboard, CHRobinson, Amazon o como los emprendimientos de modelos al estilo Uber de camiones: Convoy, Transplace, CargoX, LiftIT, TruckPad, que consiste en conectar transportistas con generadores de carga, eliminando la intermediación que hoy existe en el mercado.

### 1.1 Objetivo general

El objetivo buscado por Ransa con este estudio es un entendimiento de aquellas variables relevantes que el mercado de contratación de transportes y transportistas valoraría si se desempeñara en un esquema digital (sin interacción ni contacto con personas para el proceso completo).

### 1.2 Objetivos específicos

Los objetivos específicos buscados son:

- a) Obtener una comprensión más profunda de las razones por las que un cliente debe comprar un producto o servicio de nuestra empresa. El objetivo es llegar a un punto en el que podamos explicar claramente cómo nuestro producto o servicio aborda los dolores

reales del cliente y las ganancias esperadas, validando si existe un ajuste entre el perfil del cliente y el mapa de valor del producto.

- b) Identificar los mensajes centrales y áreas de oportunidad que constituyan una base sólida para futuros esfuerzos de experimentación.
- c) Preparar y sentar las bases para una próxima implementación del servicio/producto estudiado.
- d) El estudio debe abarcar grupos multifuncionales; es importante reunir tanto a personas que podrían saber mucho sobre la idea / producto propuesto como a personas que no tienen conocimiento sobre ese mercado específico. Las guías de indagación deberán estar dirigidas a: a) clientes actuales o no clientes, y b) usuarios de transporte.

Preguntas ejemplo:

¿Cuáles son los segmentos de mercado que componen el mercado actual y potencial?

¿Qué está requiriendo el mercado en sus dos vertientes oferta y demanda: transportistas y generadores de carga?

¿Qué ventajas y desventajas observan del concepto propuesto?

¿Qué valoración le dan?

Estas son algunas preguntas desencadenantes que puede utilizar para resolver los problemas de su cliente:

¿Qué hace que sus clientes se sientan mal?

¿Cuál es el rendimiento inferior de las propuestas de valor actuales para sus clientes?

¿Qué características les faltan?

¿Cómo definen sus clientes demasiado costosos?

¿Toma mucho tiempo, cuesta demasiado dinero o requiere un esfuerzo considerable?

¿Qué riesgos teme tu cliente?

¿Qué errores comunes cometen sus clientes?

¿A qué tamaño de empresas se debe dirigir?

¿De todos los beneficios presentados cuáles les interesan a los transportistas?

¿Qué niveles de precios estarían dispuestos a pagar los generadores de carga y también los transportistas?

¿Qué valoran del servicio actual ambos lados del mercado?

¿Qué ahorros harían felices a sus clientes?

¿Qué ahorros en términos de tiempo, dinero y esfuerzo tendrían?

¿Qué facilitaría el trabajo o la vida de sus clientes?

¿Con qué sueñan los clientes?

¿Qué es lo que más buscan los clientes?

¿Cuál es la evaluación y valoración que le asignan los diferentes niveles jerárquicos de las empresas (área estratégica y/o gerencial versus áreas operativas) al concepto propuesto?

¿Qué características debe tener el nuevo servicio y su implementación?

De todos los beneficios que se presentan determinar el ranking de importancia de los mismos, ¿Qué otras características debieran ofrecer la solución digital?

¿Existen otras necesidades latentes con respecto a la problemática logística en ambos lados del mercado (generadores de carga y transportistas) que no están siendo satisfechas hoy y podrían desarrollarse soluciones?

Otras preguntas que se propongan y complementen o mejoren la evaluación

### 1.3 Las Partes

**RANSA COMERCIAL S.A.** en adelante será denominada RANSA y los interesados que presenten propuestas en adelante serán denominados POSTORES o el POSTOR.

### 1.4 Datos de la empresa

RANSA es una empresa especializada en ofrecer un servicio integral de todos los procesos logísticos, asimismo diseña y gestiona soluciones para atender los requerimientos logísticos de sus clientes, con el firme compromiso de optimizar sus operaciones a través de un servicio de alto valor agregado. Los datos generales de la empresa:

Razón social: **RANSA COMERCIAL S.A.**

RUC: 20100039207

Dirección: Av. Argentina 2833 – Distrito de Carmen de La Legua - Provincia Constitucional del Callao.

## 2. Alcance y enfoques

- a. El alcance del presente estudio se divide entre cuatro segmentos de interesados claves. El primero, son los clientes de RANSA que contratan transporte a través de los canales actuales de contratación. El segundo segmento son los clientes potenciales del servicio que no son clientes de Ransa. El tercer segmento son transportistas actuales de Ransa. Y el cuarto segmento son los transportistas terceros que no trabajan con Ransa.
- b. Se requiere realizar entrevistas a profundidad con estos segmentos de interesados para conocer su expectativa sobre la idea de intermediar la contratación de transporte a través de una plataforma digital.
- c. El número de entrevistados y la metodología de exploración serán parte de la propuesta técnica de la empresa postora.
- d. La lista de interesados clave será trabajada como parte del estudio, en la planificación del trabajo.
- e. La forma de realizar las entrevistas será en remoto y por la plataforma Teams, la cual proveerá RANSA.
- f. La grabación de las entrevistas será de responsabilidad de RANSA usando la herramienta Teams.
- g. El proveedor accederá a las grabaciones de las entrevistas guardadas.
- h. El procesamiento de la información de exploración, el análisis y el informe final será responsabilidad del equipo del POSTOR.

### 2.1 Cronograma del proceso de selección del postor

ETAPA DEL PROCESO		FECHA
1	Invitación a postores	13-11-20
2	Presentación de consultas	23-11-20
3	Respuesta a consultas	25-11-20
4	Recepción de propuestas técnica y económica	30-11-20
5	Evaluación de propuestas técnica y económica	04-12-20
6	Otorgamiento de la buena pro y firma de contrato	07-12-20

### 2.2 Convocatoria

La convocatoria se efectuará mediante avisos en las plataformas de comunicación de RANSA y del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Al conocer la convocatoria, el POSTOR debe confirmar su participación mediante el envío por correo electrónico al buzón: farcec@ransa.net

### 2.3 Presentación de la propuesta

La propuesta se deberá enviar a los correos farcec@ransa.net y jseminariog@ransa.net. Además deberá ser presentada en formato pdf.

### 2.4 Formulación de consultas y observación a las bases

Las consultas y observaciones se realizarán vía correo electrónico, debidamente fundamentadas, al correo farcec@ransa.net indicando en el asunto del correo el objeto de

la convocatoria. Una vez resueltas las consultas y/u observaciones formuladas y aceptadas por el POSTOR, estas pasarán a ser parte del expediente que registrará el contrato sin reclamo de omisión para la culminación del expediente por parte del POSTOR que gane la buena pro.

### 3. Metodología

Se sugiere la investigación exploratoria usando una guía de entrevistas a profundidad aplicadas a los interesados claves: Contratantes de fletes, Gerentes de Logística, usuarios de 3PLs, Transportistas de más de 1 camión, Choferes-propietarios autoempleados.

La sesión empezará con una explicación del objetivo buscado en el proyecto. Luego se explicará el concepto de la plataforma de carga digital. Se evaluará el entendimiento del concepto. Seguidamente se consultará sobre las posibles soluciones que se pueden aplicar usando este concepto. Finalmente se tratará de identificar cuáles serían las soluciones prioritarias.

Así también, se requiere la consolidación, análisis y presentación de los resultados.

La ficha metodológica del estudio debe contener los principales aspectos que determinan el estudio de mercado:

- Técnica de investigación
- Ámbito geográfico
- Universo de los posibles encuestados.
- Tamaño de muestra
- Aspectos del trabajo de campo

### 4. Actividades o tareas a realizar

- Reunión de coordinación con el equipo del Proyecto para definir objetivos y entregables.
- Preparación de Plan de trabajo
- Identificación de interesados claves
- Preparar plan de entrevistas
- Agendar reuniones de entrevistas
- Preparar guía de entrevistas con el equipo de RANSA
- Realizar el levantamiento de información con los interesados claves
- Realizar el análisis de las respuestas
- Preparar el informe final

### 5. Productos e informes a entregar

El POSTOR que se adjudique el proyecto deberá entregar a RANSA los siguientes informes:

- a. Acta de definición de alcance del estudio
- b. Ficha metodológica
- c. Guía de entrevistas a profundidad, la cual será desarrollada como parte del alcance del estudio en conjunto con el equipo de Ransa. Una guía preliminar puede encontrarse en el punto ANTECEDENTES.
- d. Cronograma de entrevistas. Los usuarios, clientes, interesados del estudio serán acordados con el equipo de Ransa, entre los cuales se encontrarán clientes actuales de Ransa en el servicio de transportes, No clientes de Ransa en el sector transportes y posibles no clientes de Ransa de acuerdo a su interés en participar.
- e. Actas de entrevistas y grabaciones de las mismas. Se valorará en especial a los POSTORES que tengan redes de contacto que permitan ampliar la posibilidad de contactar potenciales usuarios del servicio.
- f. Informe parcial del estudio a ser entregado a la mitad del periodo propuesto, el mismo que deberá ser un HITO dentro del cronograma entregado.
- g. Informe final del estudio, el cual mostrará los resultados del análisis de las entrevistas a profundidad con los criterios evaluados y los resultados del análisis de la información así como la forma como se pueden convertir en una propuesta de valor para el emprendimiento del negocio.

## 6. Duración del servicio

El POSTOR presentará el cronograma estimado para culminar con el estudio, asimismo deberá presentar una propuesta económica por el estudio completo. No obstante, el tiempo propuesto será parte de los factores de evaluación para otorgar la buena pro. Además, el cronograma a presentar deberá estar en días calendarios.

El POSTOR deberá considerar como FIN DE SERVICIO, cuando:

- Se recepcione el estudio a plena satisfacción de RANSA y habiendo resuelto observaciones si las hubiera, para lo cual tendrá un plazo de 15 días calendarios luego de haberlas formulado, fecha que puede ser modificada por RANSA.
- Y la entrega sin observaciones a RANSA.

### 6.1 Modificación del cronograma

Será considerado una modificación al cronograma cuando se trate de: trabajos adicionales, interrupciones operativas o por motivos de fuerza mayor que afecten la ruta crítica; solicitada, sustentada y coordinada con el Equipo del proyecto de RANSA. Errores en el diseño del estudio no implican ampliar el cronograma. El POSTOR ganador mantendrá actualizado el Cronograma de presentarse demoras para la entrega del estudio. El POSTOR no podrá ampliar el tiempo del estudio o paralizar parcial o totalmente el trabajo injustificadamente. Siendo causal de resolución del contrato.

## 7. Recursos y facilidades a ser provistas por la entidad contratante

RANSA proveerá los siguientes recursos:

- Uso de plataforma Teams para las entrevistas remotas
- Listado de contactos clientes y proveedores

## 8. Perfiles clave

El POSTOR deberá cumplir con el siguiente perfil:

- Ser una empresa legalmente constituida.
- Experiencia de al menos cinco (05) años en el diseño y elaboración de estudios de mercado, investigaciones o consultorías, de carácter estratégico vinculado a planes estratégicos o planes de negocio y/o productos similares. Esta experiencia se requiere en la firma postora o en los miembros de su equipo destinado al proyecto aquí descrito.
- Se valorará positivamente la experiencia en estudios realizados en el contexto B2B (negocios entre empresas), de la firma o de su equipo.

## 9. Costos y remuneración – Formas de pago

La forma de pago al POSTOR ganador será la siguiente:

- 30% dentro del primer mes de iniciado el estudio
- 20% a la semana de la entrega del primer hito
- 50% dentro del mes posterior a la fecha de entrega del informe final

## 10. Mecanismo/Criterio de selección/evaluación

RANSA empleará la siguiente Matriz de Evaluación para realizar la Homologación de los POSTORES para una selección adecuada.



CRITERIO DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN
KNOW HOW	CONOCIMIENTO Y TRAYECTORIA DEL POSTOR EN SERVICIOS SIMILARES
RESPALDO FINANCIERO	ESTRUCTURA ECONOMICA
PERCEPCION EN EL MERCADO	CANTIDAD DE SERVICIOS SIMILARES REALIZADOS
PROPUESTA TÉCNICA	METODOLOGÍA DEL PLAN DE TRABAJO
PROPUESTA ECONÓMICA	PROPUESTA ECONÓMICA
TIEMPO DE EJECUCIÓN	CONCORDANCIA CON PLAN DE TRABAJO

### 10.1 Evaluación del POSTOR ganador

Los siguientes criterios serán tomados en cuenta para la evaluación del POSTOR ganador durante la ejecución del servicio:

- Cumplimiento de las Especificaciones Técnicas indicadas en la propuesta ganadora.
- Cumplimiento del cronograma de avance del servicio.
- Entrega completa y oportuna del informe final del estudio de mercado.
- Capacidad de resolver problemas frente a cambios o imprevistos durante la ejecución del servicio.

### 10.2 Causales de resolución de contrato

El contrato podrá ser resuelto por RANSA en los siguientes casos:

- Cuando incumpla cualquier ítem estipulado en el contrato del servicio y términos de referencia.
- Cuando paralice parcial o totalmente los trabajos o reduzca injustificadamente el ritmo de este.
- No contar con la capacidad económica o técnica para continuar normalmente los trabajos en la forma prevista en el cronograma, orden se servicio y/o términos de referencia.

## 11. Confidencialidad de la información

Las Partes se obligan a respetar la confidencialidad de la información que adquieran como consecuencia de la presente Invitación a Ofertar y/o su posterior contratación no revelándola a terceros. No podrán hacer ninguna declaración o anuncio publicitario en conexión con el objeto de la presente Invitación a Ofertar y no podrán divulgar, usar, copiar, facilitar o poner a disposición de terceros los datos, informes, diagramas, tablas, comunicaciones desarrolladas a lo largo del proceso, opiniones, procesos, formas de operar de RANSA o cualquier otra información en general puesta en conocimiento del POSTOR sea en copia dura o electrónica, medio magnético, correo electrónico u otros en relación al presente proceso. Se incluyen como terceros a los accionistas, directores y gerentes del POSTOR excepto previa autorización por escrito dada por un apoderado de RANSA.

Este compromiso de confidencialidad comprende también la prohibición de utilizar la información o conocimiento que el POSTOR adquiera, como consecuencia del presente trabajo, en empresas competidoras de RANSA en el país o en el extranjero. Los informes y papeles de trabajo desarrollados durante el transcurso de los trabajos serán de uso restringido y se mantendrán estrictamente confidenciales. En caso de eventual infracción al presente compromiso así declarada judicialmente, el POSTOR infractor se obliga a resarcir a RANSA los daños y perjuicios que se le hubieran causado y según el monto que se fije en sentencia firme. La sola aceptación de participar a la presente Invitación a Ofertar significará e implicará que el POSTOR ha aceptado cumplir en su integridad con todos los términos, condiciones, disposiciones y especificaciones contenidas en esta.

## Apéndice A: Consultas sobre el proyecto

Nombre del Proyecto:
Postor:
Fecha (año/mes/día):
Dirección de correo electrónico:

Ítem	Consulta 1:
	Respuesta:
Ítem	Consulta 2:
	Respuesta:
Ítem	Consulta 3:
	Respuesta:
Ítem	Consulta 4:
	Respuesta:
Ítem	Consulta 5:
	Respuesta:
Ítem	Consulta 6:
	Respuesta:
Ítem	Consulta 7:
	Respuesta:

FCORP-0310 Rev.01 Consultas sobre el Proyecto

## Apéndice B: Guía de entrevistas (Modelo de Referencia)

### Pautas

¡Gracias por ser parte de nuestro proyecto de investigación! El proyecto es una investigación sobre la aplicación de los conceptos de "Plataforma de Consolidación de Carga", la baja utilización de activos en el sector del transporte mal interconectado y muy fragmentado puede ser argumentado que las tecnologías disruptivas pueden ser aplicables para optimizar el flete en la industria del transporte.

En consecuencia, un número creciente de transportistas logísticos están investigando potencial del concepto 'Uberización del transporte de mercancías'. Como muchas de estas empresas ya están moviendo mercancías, el propósito de nuestro proyecto es investigar y evaluar la aplicabilidad de estos innovadores medios de transporte.

Una breve descripción del modelo al inicio de la llamada. En la entrevista, se le preguntará principalmente sobre sus opiniones con respecto a varias hipótesis sobre posibles aplicaciones de este concepto al participante de la empresa. Como tenemos experiencia limitada en las operaciones específicas de la compañía y los matices del transporte de productos, estamos buscando comentarios críticos sobre los beneficios y / o viabilidad de este modelo.

No dude en compartir sus opiniones honestas para que podamos ajustarnos y mejorar el modelo.

La entrevista no durará más de 45 minutos.

La contribución es completamente voluntaria. Todos los datos recopilados de la entrevista se mantendrán confidenciales y bajo ninguna condición su nombre o datos personales serán divulgados o compartidos fuera del equipo de investigación.

Para que podamos revisar y analizar nuestra conversación, nos gustaría solicitar su amable permiso para grabar la entrevista. El archivo de registro se almacena de forma segura en los dispositivos de propiedad por el equipo de investigación y en ningún momento, la grabación se compartirá fuera del equipo de investigación.

Hola, ¿cómo estás hoy?

Gracias por acceder a hablar conmigo. El propósito de esta entrevista es obtener comentarios sobre su opinión sobre la aplicación del concepto 'Uber for Freight' a su compañía.

Esta entrevista es parte de un proyecto de investigación que estamos realizando. Me gustaría que pensaras en ello como una conversación bastante fluida sobre sus opiniones, así como experiencias relevantes adicionales. No lo hará tomar más de 45 minutos.

Como parte de una entrevista académica, como entrevistado:

Toda la información que me brindes hoy será tratada de manera confidencial.

"Tengo un acuerdo de confidencialidad con la empresa patrocinadora"

Su nombre e información personal no estarán vinculados a ninguna respuesta.

La entrevista es voluntaria, lo que significa que tiene derecho a negarse a responder cualquier pregunta determinada, y puede detener la entrevista en cualquier momento.

El archivo de grabación se almacenará de forma segura en dispositivos propiedad de la investigación. En ningún momento, la grabación se compartirá fuera de la investigación.

Preguntas de posicionamiento (-2 minutos):

1. ¿Cuánto tiempo lleva en su puesto actual?
2. ¿Cuáles son las responsabilidades de su puesto actual?
3. ¿Qué hacía antes?
4. ¿Cuántos años de experiencia tiene en logística / cadena de suministro?

Preguntas generales (~ 10 minutos)

1. En su opinión, ¿qué aspectos o cualidades de los productos que transporta añaden más complejidad al proceso logístico?

\* Cómo se planifica / licita una carga (proceso, sistemas, tiempos)

\* Quiénes son los transportistas (volúmenes, relaciones, contratos, etc.)

\* ¿Cuál es el rol de los receptores en el proceso?

\* ¿Qué imponen los gobiernos actualmente como regulaciones sobre envíos peligrosos?

\* Rutas específicas

- \* Procedimientos para recoger y dejar
- \* Cualificaciones / certificaciones de conductor / vehículo
- \* Detalles regionales

2. Actualmente, ¿cuáles son los principales puntos de estancamiento o ineficiencia de la empresa patrocinadora en términos de logística (podría estar relacionado con la planificación del transporte / carga, trabajar con intermediarios o transportistas directamente, descarga / carga, etc.)

Industria

Sin entrar en detalles todavía, en general, ¿cree que esto podría beneficiar al Patrocinador?  
¿Empresa?

¿Qué considera beneficios tangibles? Déjelo abierto, pero si es necesario, pruebe con ejemplos como costos reducidos, ganancias de eficiencia, mayor utilización, mejor visibilidad)

¿Cuáles son los desafíos o barreras que ve con este modelo bajo demanda? Dejar abierto Terminó pero si es necesario, investigue con ejemplos tales como preocupaciones contractuales (pasivos), Verificación (del transportista / conductor / plataforma / contenedor), desafíos para cumplir con el patrocinador

Estándares de la empresa / gubernamentales, otras preocupaciones regulatorias, integración con los sistemas (ERP / TMS / planificación de carga)

3. Con respecto al monitoreo activo de carga peligrosa específicamente, ¿cuál cree que son las ventajas y desventajas importantes en comparación con las prácticas actuales de la empresa patrocinadora?

Deje un término abierto, pero los problemas podrían ser la seguridad de los datos externos, las ventajas podrían ser el operador.

The logo for RANSA features a stylized letter 'R' on the left, composed of a white shape with a small orange square at its top-left corner, set against a green square background. To the right of this icon, the word 'RANSA' is written in a bold, green, sans-serif typeface.

**R RANSA**