

DESAFÍOS DE LA LOGÍSTICA PARA EL COMERCIO EXTERIOR

**Raúl Díez
Canseco Terry**
Ex vicepresidente
de la República
y Fundador
Presidente
del Grupo
Educativo USIL



Carlos Posada Ugaz
Ex viceministro de
Comercio Exterior del Perú
y director ejecutivo del
Instituto de Investigación y
Desarrollo de Comercio
Exterior de la Cámara de
Comercio de Lima



**Rafael del Campo
Quintana**
Gerente general de Sicher
Cargo Perú y de HaiTrade



Enrique Prado Rey
Presidente del Consejo
Nacional de Usuarios
del Sistema de
Distribución Física
Internacional



DESAFÍOS DE LA LOGÍSTICA PARA EL COMERCIO EXTERIOR



UNIVERSIDAD
SAN IGNACIO
DE LOYOLA

25
Años

DESAFÍOS DE LA LOGÍSTICA PARA EL COMERCIO EXTERIOR

© Raúl Diez Canseco Terry
Primera edición, noviembre 2020

© De esta edición
Universidad San Ignacio de Loyola
Fondo Editorial
Calle Toulon 330, La Molina
Teléfono: 3171000, anexo 3705

Director: José Valdizán Ayala
Editora: Rosario Dávila Mestanza
Diseño y diagramación: Enrique Bachmann
Colaboradores: María Olivera, Claudia Rengifo, Livia Varas

Las fotografías fueron descargadas de *Shutterstock*

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú
N° 2020-07619

Noviembre, 2020

Tiraje 150 ejemplares

Impresión
Publicaciones USIL
Av. Paul Poblet Lind s/n, Sub Lote B, Parcela 1,
Fundo Carolina, Pachacámac.

Se autoriza la reproducción total o parcial de este libro, por cualquier medio, respetando los créditos del Fondo Editorial.

ÍNDICE

RAÚL DIEZ CANSECO TERRY La digitalización transformará la cadena logística	10
CARLOS POSADA UGAZ La logística eficiente garantiza el éxito y la competitividad	18
RAFAEL DEL CAMPO QUINTANA El despacho anticipado favorece la operación logística	30
ENRIQUE PRADO REY El gran reto es ser eficientes	36
Reflexiones finales	42
Conclusiones y recomendaciones	46



MÆRSK

METTE MÆRSK
ROMO

El jueves 29 de octubre la Universidad San Ignacio de Loyola realizó el foro digital “Desafíos de la logística para el comercio exterior”, como parte de sus actividades por los 25 años de su creación.

En la reunión participaron Carlos Posada Ugaz, ex viceministro de Comercio Exterior del Perú y director ejecutivo del Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Lima; Rafael del Campo Quintana, gerente general de Sicher Cargo Perú y de Hai Trade y presidente del Comité de Servicios al Comercio Exterior de la Asociación de Exportadores (ADEX); Enrique Prado Rey, presidente del Consejo Nacional de Usuarios del Sistema de Distribución Física Internacional (CONUDFI) y director institucional de la Asociación Automotriz del Perú, y Raúl Diez Canseco Terry, ex vicepresidente de la República y Fundador Presidente del Grupo Educativo USIL.

Los expositores disertaron acerca de los avances en materia de logística para la facilitación del comercio exterior y los retos a los que se enfrenta el sector por efecto de la pandemia. Finalmente, se esbozaron propuestas para impulsar a uno de los motores de la economía peruana que, pese a la crisis, ha sostenido sus actividades y resultados.



BA08

AKE 13052

BRITISH AIRWAYS
WORLD CARGO

103-1178

LT-101

dnata

21357

American Airlines



YGA

M11

onata
LB-185
RANGER

BA
ANG CHREBA
MAGAZINE
MAGAZINE

PD 100

17601

19390

19390



USIL



**RAÚL DIEZ
CANSECO TERRY**

Ex vicepresidente del Perú y Fundador
Presidentedel Grupo Educativo USIL

LA DIGITALIZACIÓN TRANSFORMARÁ LA CADENA LOGÍSTICA

Hay una verdad irrefutable: a nivel mundial, el comercio marítimo por contenedores, el de carga aérea y el de transporte terrestre disminuyeron abismalmente debido a la pandemia. Según la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI), en mayo de 2020 los indicadores mundiales de carga aérea mostraron una caída del 62,1% con respecto al año 2019, evidentemente, porque los aeropuertos del mundo, incluyendo el nuestro, fueron cerrados. Asimismo, pese a que el transporte por camión ha sido crucial para satisfacer la demanda de artículos esenciales, esta actividad también ha sido afectada y disminuyó considerablemente.

A nivel mundial, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) prevé que la facturación anual de las empresas del sector caerá en un 18%, mientras que en América Latina alcanzará un 20%. La falta de personal en los diferentes puntos de la cadena logística (a nivel local y en el extranjero) y en las cadenas de valor, debido al detenimiento de las actividades por la cuarentena, causaron muchos problemas a las empresas y afectaron sus servicios.

Si bien, desde su inicio, el estado de emergencia contempló que el transporte de carga de ingreso y salida (de mercadería de importaciones y exportaciones) no estaría afectado por el cierre de fronteras, ni por la restricción de actividades, el transporte de bienes sí se ha perjudicado por la crisis sanitaria. Según el Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Lima (IDEXCAM), en el caso del Perú, la movilización de carga en contenedores disminuyó en el puerto del Callao en un 5,9%.

Otra situación que ha producido la pandemia ha sido el aumento del promedio de precios de los contenedores que van desde el Callao hacia los puertos de Estados Unidos. Los exportadores tienen dificultades para contar con personal que se encargue de preparar las cargas para la exportación, lo que origina problemas para realizar sus embarques. Asimismo, hay una gran congestión en los terminales portuarios que produce demoras en el ingreso durante las horas pico, lo cual conlleva sobrecostos para los exportadores.

Según una encuesta de ADEX, dentro de los principales problemas que afectan a los exportadores se encuentran la imposibilidad para atender pedidos pendientes (75%), el desabastecimiento de insumos nacionales e internacionales (65,9%), las barreras de ingreso en los destinos (63,6%) y las dificultades para obtener medios de transporte (50%).

Transporte terrestre

Según la CEPAL, el transporte terrestre en el Perú ha disminuido en un 50% durante el periodo marzo-mayo, en comparación al año 2019. La disminución del volumen total transportado por camión se explica, principalmente, por la menor actividad económica y la paralización de sectores vinculados a la construcción, el turismo, el transporte de combustibles y las autopartes. Otro elemento que ha incidido en la menor actividad de transporte es el aumento de la duración de los ciclos de operación. Los tiempos de carga, descarga y tránsito se han incrementado debido al establecimiento de barreras sanitarias, las demoras por problemas de facilitación de procesos, así como por el desconocimiento de los protocolos de tránsito.

De otro lado, en cuanto al aumento de la demanda de consumo de alimentos a minoristas y del comercio *on line*, una encuesta realizada en Estados Unidos arrojó que el 54% de los consumidores de dicho país experimentó demoras en la entrega de sus pedidos en línea. En América Latina la cifra podría ser mayor debido a que la capacidad de reacción del *retail* latinoamericano es menor por el bajo nivel de digitalización. Asimismo, el *retail* en nuestro medio enfrenta dificultades en preparar y despachar los pedidos *on line* debido a la alta demanda. Algunas empresas han manifestado que ya van llevando tres meses de cargas similares a las de la temporada navideña.

Retos y oportunidades

Según ADEX, entre las principales dificultades para la logística en el comercio exterior por efectos de la pandemia se encuentran los problemas generados por el control de protocolos COVID-19 en las terminales, el tráfico comercial cerrado (en comercio internacional se opera al 60%), problemas en los centros de atención fronteriza (Desaguadero, Santa Rosa, Aguas Verdes e Iñapari) y las dificultades para el reinicio de actividades.

Sin embargo, a pesar de las consecuencias negativas de la pandemia, algo positivo es la aceleración del proceso de digitalización. Este es un desafío que, resuelto adecuadamente, amplía los beneficios para los exportadores debido a que disminuye costos y reduce el tiempo en los procesos logísticos y administrativos.

Otro aspecto positivo es que el mundo no dejó de importar alimentos. Las exportaciones en el Perú no solo no cayeron, sino que aumentaron en un 1%. El producto estrella fue la palta Hass, que aumentó sus exportaciones en un 2% con respecto al año pasado. Los principales destinos de este producto fueron los Países Bajos, Estados Unidos y España.

Acciones para salir de la crisis

Hay medidas que se pueden tomar para fortalecer la recuperación. Primero, conectarse a redes de suministro de terceros. Por ejemplo, los supermercados Wong y Metro, a

pesar de algunos retrasos, pudieron responder a la demanda de sus consumidores a través del uso de aplicaciones. Esto puede aumentar el número de empresas que operen brindando servicios de *apps* o plataformas digitales.

Segundo, se debe combinar oferta y servicio. Hay que asegurarse de que el suministro esté geográficamente alineado con el envío acelerado para garantizar un buen servicio.

Tercero, es importante implementar cadenas de suministro secundarias, dado que los servicios de *delivery* serán la regla y no la excepción.

Y una cuarta acción para impulsar la recuperación sería que las empresas se incorporaren a la transformación digital y se adapten a la evolución de los clientes.

Como una reflexión final, podríamos decir que el aumento del comercio electrónico va a seguir siendo importante en los próximos años, no vamos a regresar a la posición de inicio de la pandemia. Cada vez es mayor el porcentaje de internautas que compra *on line* y confía en este tipo de proceso de compra. Este crecimiento nos va a llevar a rediseñar las cadenas de suministro en muchos sectores y a realizar cambios operativos en los procesos logísticos de almacenaje y transporte. Los clientes van a generar un gran reto al que se le tendrá que dar respuestas rápidas y flexibles. Ellos están cada día más preocupados por la



HASS
FUERTE



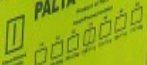
PALTA - AVOCADO
Product of Peru
Superior Quality



HASS
FUERTE



PALTA - AVOCADO
Product of Peru
Superior Quality



HASS
FUERTE



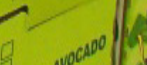
PALTA - AV
Product of Peru
Superior Quality



HASS
FUERTE



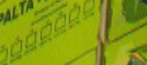
PALTA - AVOCADO
Product of Peru
Superior Quality



HASS
FUERTE



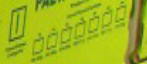
PALTA - AVOCADO
Product of Peru
Superior Quality



HASS
FUERTE



PALTA - AVOCADO
Product of Peru
Superior Quality



HASS
FUERTE



PALTA - AV
Product of Peru
Superior Quality



HASS
FUERTE



PALTA - AVOCADO
Product of Peru
Superior Quality



HASS
FUERTE



PALTA - AVOCADO
Product of Peru
Superior Quality



HASS
FUERTE



PALTA - AVOCADO
Product of Peru
Superior Quality



sostenibilidad y quieren tener la mercancía más rápido, por lo que las soluciones de las cadenas logísticas tendrán que seguirles el paso.

Si creemos que ya vivimos muchos cambios, estamos equivocados. Esto es solo el comienzo. Se viene el Internet de las cosas (IoT), la conectividad 5G, la robótica. La logística será diferente y cambiará nuestra manera de trabajar y operar.

El mundo seguirá cambiando, como siempre lo ha hecho, solo que ahora el cambio será aún más rápido de lo que hemos visto en los últimos años. Aprovechemos la crisis y trabajemos intensamente para subirnos al tren del cambio, para así mejorar los canales de distribución que podrían, inclusive, ayudar a la formalización. Sigamos buscando alternativas de desarrollo y soluciones para avanzar en medio de la adversidad, que es también cuando aparecen las grandes oportunidades.



CARLOS POSADA UGAZ

Ex viceministro de Comercio Exterior del Perú y
director ejecutivo del Instituto de Investigación y
Desarrollo de Comercio Exterior de la Cámara de
Comercio de Lima

LA LOGÍSTICA EFICIENTE GARANTIZA EL ÉXITO Y LA COMPETITIVIDAD

El desafío que implica la logística en la coyuntura que estamos viviendo es un tema que el Perú debe considerar como una política de Estado. Así como en el periodo 2002-2003 se tomó la decisión de entrar en una dinámica de negociación de tratados de libre comercio, que tuvo como objetivo mejorar la competitividad exportadora del país y su posicionamiento a nivel internacional, llegamos hoy a una situación en donde el país, gracias a estos tratados, está muy bien conectado comercialmente.

Así, entre el 95% y 98% de las exportaciones del Perú tienen capacidad de llegada a mercados con un trato preferencial. Pero hoy debemos preguntarnos si esto es suficiente, y la respuesta cae de madura viendo que hay una competencia feroz, en donde el país ha identificado muy bien sus ventajas, sus competidores, los mercados en los que compete y dónde hay debilidades y fortalezas en las que se necesita trabajar para un mejor posicionamiento.

La historia ha demostrado que un buen negocio exportador depende de una logística eficiente. Muchas empresas han

aprendido esto a la fuerza, ya que, aún teniendo un producto muy bueno, una inadecuada logística les ha impedido concretar negocios, llegar a ciertos destinos en donde los productos podrían ser muy bien apreciados.

El Perú debe tener una política de largo plazo que establezca una serie de trabajos y sectores donde se apuntale la regulación, con el objetivo de contar con una logística previsible y sostenible que garantice la competitividad.

Analizar la logística del destino

Hay temas que es importante mantener siempre en el radar. Por ejemplo, en el mundo existe una tendencia a que el comercio exterior se empiece a gestionar a través de zonas económicas especiales, conocidas comúnmente como “zonas francas”. Hoy en día, en muchos casos los mercados no son los países en sí, sino algunas regiones. Para mejorar la competitividad, apuntando hacia una mejor productividad, las facilidades logísticas terminan siendo elementos que mejoran el posicionamiento del país en el exterior.

Es crucial analizar a fondo la logística del país o la región de destino, porque muchas veces se tiende a pensar solo en la logística local. En la agroexportación, que ha sido uno de los pilares durante la coyuntura de la pandemia, se han mantenido las exportaciones y la estabilidad de la actividad con los diversos destinos; sin embargo, por ejemplo, tenemos un mercado como Estados Unidos al cual llegamos muy bien, pero solo por la costa oeste y la costa este. El centro de país lo tenemos un tanto desabastecido

y hay otros competidores que sí ingresan a dicha zona. No hemos explorado la logística de esta región, con la que otros competidores sí cuentan. La logística de destino se debe analizar muy al detalle y más aún en una coyuntura como la actual.

Claridad previa a la contratación de servicios

En cuanto a la logística local, es importante tener predictibilidad y entender al comercio exterior no solo en términos de exportaciones, porque estas muchas veces se apuntalan de las importaciones, de insumos y bienes intermedios que fortalecen la producción y permiten ganar competitividad, y de productos de mayor calidad a menor precio.

Recientemente se expidió el Decreto Legislativo N°1492, que busca generar predictibilidad al momento de costear las operaciones. Nadie podría oponerse a tener claridad sobre lo que se piensa contratar. Algo que ha sucedido en el Perú es que muchas veces no ha habido esta predictibilidad al momento de contratar ciertos servicios, y el hecho de que no se tenga claridad sobre cuánto se va a pagar puede generar una pérdida de competitividad.

Por otro lado, se necesita comprender que el mundo está funcionando a nivel de encadenamientos productivos. Un ejemplo muy claro se presenta en el sector automotriz. Para fabricar un motor en Estados Unidos, en la época dorada, las piezas ingresaban y salían del país entre 18 y 32 veces para, finalmente, construir el motor. Los encadenamientos

productivos que implican importar y exportar elementos hasta tener un bien final, son parte de la naturaleza del comercio exterior de hoy día: nadie pretende hacer íntegramente un producto en un país, salvo algunas excepciones.

Los encadenamientos productivos no funcionan si no hay una buena logística que permita que las mercancías fluyan y se genere el producto competitivo que el mundo requiere.

Cuidar la buena reputación

Una logística deficiente puede afectar la buena reputación de un producto. Por ejemplo, en el caso de los productos perecibles, que requieren un tratamiento en frío, sin una buena logística, estos pueden perder valor, si es que tienen la suerte de ser aceptados en el mercado.

La logística debe ser vista como una inversión y no, necesariamente, como un costo; esta puede ser un elemento gravitante para la calidad del producto y su reputación.

El Perú ha ganado en los últimos años una excelente reputación en los sectores de la agroexportación, la pesca y el rubro textil-confecciones, y ha incursionado en el sector de la exportación de productos químicos. La competitividad, el nombre y la calidad están amarrados a la logística. Así como el Perú decidió “cambiar el chip” hace algunos años con los tratados de libre comercio y su consecuente integración en el mundo, hoy debe salir de la zona de confort latinoamericana y entender que la logística debe ser un aspecto primordial al momento de tomar decisiones.

Evitar el exceso de protocolos

Por otra parte, un reto principal en el Perú es la burocratización. Se necesita trabajar en la eliminación de regulaciones innecesarias. El comercio exterior tiene que ser fácil, exportar debería ser sencillo. Hemos entrado en una dinámica de “protocolización” y no todo, necesariamente, requiere tanto trámite.

Se debe tener cuidado en no excederse con la regulación y los requerimientos de documentación que pueden trabar la logística. La pandemia nos ha enseñado que podemos suplir muchos trámites presenciales y documentación física por sistemas digitales que desburocratizan los procesos.

Por último, hay que entender el comercio exterior sobre la base de la real internacionalización. Una cosa es ser una empresa exportadora y otra es ser una empresa internacionalizada. Esta última es una empresa que ya tiene un pie, o los dos, en el mercado de destino, y, por lo tanto, tiene mucho mayor capacidad de manejo de su logística.

El Perú tiene gran porcentaje de sus exportaciones manejadas bajo el incoterm (estándar de comercio internacional) FOB (“free on board” o “franco a bordo”). Hay otros países que llegan a unos niveles en donde sus exportaciones son manejadas por CIF (“cost, insurance and freight” o “coste y flete”), o, inclusive, por incoterms mucho más avanzados en cuanto a la entrega, como un DDP (“delivered duty paid” o “entrega con derechos pagados”, también llamado “door to door”), que permite manejar la logística en empresas internacionales

con grandes volúmenes de carga, lo que garantiza precios mucho más competitivos y permite el traslado y la entrega del producto de manera acertada.

Hemos visto que el tema de los *delivery* ha tenido un crecimiento exponencial, y hay que ponerle mucha atención también a cómo se realizan las entregas en el comercio exterior. Extrapolando el concepto del *delivery* ciudadano, podemos decir que sucede algo similar con las exportaciones cuando queremos llegar a los mercados de destino.

En conclusión, la logística debe ser considerada como una inversión que garantice una cadena de suministro permanente al mercado de destino, y una garantía para que el Perú, sus empresas y sectores sean competidores de primer nivel a nivel mundial.

Intervención

¿Cuál es el nivel de avance de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE)? En caso de que se dé un rebote de la demanda del comercio exterior por la pandemia, ¿se deberían acelerar las inversiones privadas y públicas en infraestructura logística? ¿Qué partes de la infraestructura logística del país presentan las mayores deficiencias?

La Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) fue uno de los elementos necesarios para acompañar la simplificación de los procesos burocráticos. Las cosas deben ser sencillas y los requisitos deben tener una correcta dimensión. En una primera etapa la VUCE apuntó a digitalizar y sistematizar lo que durante años fue un trámite documental. Antes había más de 900 procedimientos inherentes al comercio exterior que, aún con la automatización de aquella primera etapa, no fueron totalmente eliminados.

En una segunda etapa llegó la reducción de lo innecesario, que facilitó aún más la actividad. En el caso de las importaciones, nos referimos a documentación requerida para mercancías restringidas y para entidades que requieren de algún control previo a aplicarse la regulación; y, en el caso de las exportaciones, ya se está sistematizando, incluso, documentación que se requiere en los países de destino, los certificados de origen y procesos que no se limitan al

ámbito del Perú, sino que están interrelacionados a niveles adicionales como, por ejemplo, la Alianza del Pacífico.

La VUCE es un elemento adicional de interrelación con las diversas entidades del Estado, para que exista el diálogo y una facilitación a través de un sistema centralizado, y también para que exista un estándar de emisión de documentación relacionada inherentemente al comercio.

Existen varios filtros que atravesar para hacer mejoras. Primero hay que prestar atención a los requisitos, analizar la norma y preguntarse para qué sirve. Si la respuesta es que la regla sirve, pero ya está desfasada, el procedimiento debería desaparecer. Pero, si la respuesta es que la norma sirve para un procedimiento que actualmente es necesario, lo segundo sería preguntarse si las cosas pueden hacerse de manera más simple. Si la respuesta es afirmativa, el procedimiento debería reconsiderarse, eliminarse o adecuarse a la situación en particular. Si la respuesta es negativa, debemos mantener el procedimiento. Finalmente, debemos preguntarnos si el trámite se puede cambiar por algo que ya exista, o si este puede ser mejor realizado con el apoyo de la tecnología. Si la respuesta es que sí, el sistema digital existente se puede optimizar.

Respondiendo la segunda interrogante, podemos decir que la infraestructura tiene que soportar el crecimiento. Si nos hemos trazado una gran meta en términos de comercio exterior, en paralelo, se debe reconocer que hay un déficit

complejo de infraestructura en el Perú. Estamos al límite para confirmar si contamos con los puertos o el transporte interno necesario para mover los 100 mil millones de dólares que buscamos. En los pasos sucesivos, se debe considerar a la logística como parte de la gran infraestructura nacional. Por ejemplo, si se construye una carretera para mejorar la conectividad entre las regiones, se puede incluir a la logística y planificar que esta llegue cerca a los puertos que están proyectados, o que ayude a descongestionar puertos, aeropuertos o terminales terrestres, haciéndose un trazado que integre la red vial con la facilitación del objetivo del comercio exterior.

Las inversiones se deber hacer proyectándose en los objetivos trazados a nivel nacional y considerando las fortalezas del país. El Perú debe usar y potencializar sus fortalezas en las zonas donde las tiene, lo cual no quiere decir que no diversifiquemos la oferta exportadora, que también es una tarea muy importante, pero necesitamos sacar provecho y ganar mayor competitividad en mercados internacionales en donde sabemos hacer las cosas bien. Y para diversificar la canasta exportadora tenemos que atraer inversión, de ahí la importancia de la logística en las zonas francas y del uso de plataformas para la generación de productividad y competitividad.

Los parques industriales también deben ser parte de una política que impulse una mayor capacidad, no solo de industrialización y diversificación, sino de integración

y encadenamiento productivo. Lo ideal de los parques industriales es que las industrias que los conforman se pueden ayudar entre ellas, generando una mayor competitividad, no solo en términos de productividad y venta local, sino integrándose a los mercados internacionales.

En cuanto a las zonas económicas especiales, estas tienen la característica de irradiar más allá del país. La tendencia actual es que haya zonas económicas especiales especializadas, por ejemplo, en polímeros, derivados de petróleo, turismo, medicina, manejo de cadena de frío, entre otros rubros. El Perú está ubicado estratégicamente en el centro de Sudamérica, de cara a Asia, la región más dinámica del mundo en términos de comercio internacional. Debemos considerar esto para abastecer al oriente de Sudamérica que, logísticamente, presenta mayores complicaciones. A Brasil, por ejemplo, llegar a Asia le toma 15 días más, pero con una buena logística a través del Perú, el país reduciría sustancialmente sus tiempos. El Perú se convertiría así en un beneficiario propio y en un aliado de la región, pero para ello debe contar con las facilidades logísticas y la infraestructura requeridas.



DP WORLD

DP WORLD
CALLAO

DP WORLD

DP WORLD

CAP GREGORY
MONROVIA



RAFAEL DEL CAMPO QUINTANA

Gerente general de Sicher Cargo Perú y de HaiTrade
y presidente del Comité de Servicios al Comercio
Exterior de ADEX

EL DESPACHO ANTICIPADO FAVORECE LA OPERACIÓN LOGÍSTICA

Algo que ha puesto en evidencia la pandemia es la fragilidad de ciertos aspectos relacionados al comercio exterior, uno de ellos se refiere a los puertos. El puerto del Callao, el más importante del Perú, fue dividido por la mitad debido a las concesiones. Se reveló que gran parte los trabajadores portuarios sobrepasaban los 60 a 65 años. Entonces, nos encontramos con un puerto acéfalo, donde APM Terminal y DP World no sabían qué hacer y resolvieron dividir por la mitad a los estibadores para poder ingresar su mercadería. Así se generaron largas filas de camiones, que llegaban hasta la altura del aeropuerto.

Hace poco la revista de la Asociación Mundial de Aduanas publicó un artículo sobre los avances que ha tenido el Perú en dicha materia. El 70% de las importaciones ahora utilizan el despacho anticipado, con lo cual se ha producido una reducción de tiempos y costos en los controles que se asignaban a través de papeles. Hoy, cuando llega una carga, ya se puede enumerar e incluso realizar el pago antes

de que la mercadería haya ingresado a una zona primaria, o que haya llegado el buque al puerto; se puede conocer de antemano el canal y ver la mercadería se envía a un terminal de almacenamiento o si irá directamente del puerto hacia el taller o domicilio. Ese tipo de acciones son políticas de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), a quien muchos consideran como “el malo de la película”, pero que en realidad es una entidad que está realizando un buen trabajo.

Se han hecho avances en cuanto a lo que significa la aduana en la intervención de la logística, así como en la simplificación de la información. Hace 15 años ya se hablaba de disminuir y eliminar la cantidad de documentación requerida para los trámites, y hoy dicha eliminación está al 90%.

Hace poco, un cliente nos comentó que la aduana le otorgaba un seguro con una tasa de 1,5% o 1,9%, y, al preguntarle si creía que la carga estaba asegurada, nos respondió afirmativamente. Entonces, a ese nivel de desconocimiento están las compañías. El tema de los seguros es muy importante sobre todo para las pequeñas y medianas empresas, que invierten lo poco que tienen para ingresar al apasionante mundo del comercio exterior. Hoy no solo se trata de llegar a emprender un negocio de comercio internacional, sino de hacerlo estando seguros.

Carga asegurada

El riesgo de no asegurar una carga es perderla en el medio de transporte. Los seguros cubren el tránsito desde que la mercadería sale de un almacén a otro a costos muy accesibles. Por una mercadería que puede costar 40 mil dólares, se paga entre 80 a 120 dólares por asegurar el 110% de la carga.

Un cliente muy importante que traía mercadería de China nos decía que esta ya venía asegurada. Revisando su póliza, vimos que la cobertura era de puerto a puerto, es decir, desde el puerto de Shangai hasta el puerto del Callao, sin embargo, no se cubría la mercadería ni en el punto de origen, ni en el destino final. No es honesto brindar un seguro “puerto a puerto”, sin embargo, las personas creen que es suficiente, pero, a la hora de producirse el siniestro, no reciben el respaldo que esperan. Detrás de una logística existen más de 14 seguros, cada quien “se cubre la espalda”: el transportista en origen, el agente de aduana en origen, el puerto, la nave, los estibadores, y ello se replica en el puerto de destino. Este es un paradigma que debe considerarse.

Si una mercadería tiene como destino final Ayacucho, el seguro tiene que brindar cobertura hasta dicho departamento, no solo hasta el puerto del Callao, porque el riesgo no solo se da en el tránsito marítimo, sino a nivel local cuando, por ejemplo, el camión se despista o es asaltado en la carretera.

Estado promotor y regulador

El desafío del comercio exterior en el Perú es la compenetración. Si no fuese por la actividad privada las cosas no funcionarían, pero esta tiene que caminar de la mano con el sector estatal.

Por ejemplo, existe un producto que hace un año fue catalogado como un producto controlado, dado que, entre sus usos, es aplicable como un elemento para la elaboración de pasta básica de cocaína y otras drogas. Este producto también se utiliza en la exportación de arándanos y uvas, incluido en diminutas cantidades en unas láminas que se colocan dentro de las cajas llenas de producto porque permiten su oxigenación y otras ventajas. El Estado determinó que dichas láminas fueran un producto controlado y su importación es posible siempre y cuando todos los elementos de la cadena logística (transportistas, almacenes, importador directo, etc.) tengan los permisos requeridos, que son muy complicados de gestionar. Son 1 500 millones de dólares en ingresos que están en riesgo de perderse.

Para finalizar, otro tema es el de las operaciones *swap* (acuerdos de intercambio financiero en el que una de las partes se compromete a pagar, con una cierta periodicidad, una serie de flujos monetarios a cambio de recibir otra serie de flujos de la otra parte) en cuanto al oro. Desde el año 2019 los bancos dejaron de intervenir en las operaciones *swap* dejando al descubierto lo relacionado a la elaboración de joyería. El Perú, que es el sexto productor de oro en el mundo, está importando oro para hacer joyería, y esto no debería ser así. El Gobierno tiene que intervenir y permitir la exportación de joyería, así como promover la formalización de los mineros informales.

Las entidades piden razones entre sí y ninguna pone su firma. Entonces, alguien debe dar el salto en este aspecto tan importante para el desarrollo del país.

Intervención

¿En qué momento de la operación de comercio exterior se debe realizar la contratación del seguro? ¿La cobertura es por el valor de la carga, sin importar el tramo del transporte?

La primera pregunta la responderé con una comparación. Si tenemos nuestro auto y vamos a viajar de Lima a Tumbes y nos preguntamos ¿en qué momento lo aseguramos?, ¿pasando por Huacho, Casma o Barranca?, ¿o desde que salimos de casa? La respuesta es clara. Lo más recomendable es asegurar la carga desde que sale del almacén. Sin embargo, hay personas que aún no entienden el concepto del seguro, y su preocupación no se enfoca en el aseguramiento de la carga, sino en el menor impuesto que se va a pagar. En términos generales, por ejemplo, a pesar de que la mercadería se venda en términos CIF, que ya incluyen una póliza, esta se puede reasegurar para garantizar una cobertura completa.

Sobre la segunda pregunta, el seguro de transporte de carga cubre el 100% de la mercadería, y por uso y costumbre se asegura siempre el 110%. Ese monto adicional, que se da en caso de pérdida total, sirve para cubrir gastos logísticos y otros vinculados con la mercadería, como los costos de flete, de agencia de aduana, de transporte, entre otros.



ENRIQUE PRADO REY

Presidente del Consejo Nacional de Usuarios del Sistema de Distribución Física Internacional y director institucional de la Asociación Automotriz del Perú

EL GRAN RETO ES SER EFICIENTES

El gran desafío de la logística para el comercio exterior es ser eficiente, y para lograrlo, todos los actores del rubro también deben serlo: el transporte terrestre, fluvial, marítimo y aéreo, así como las instituciones del Estado y las empresas del sector.

El Consejo Nacional de Usuarios del Sistema de Distribución Física Internacional (CONUDFI) que es el gremio privado peruano que se ocupa de lo concerniente a logística internacional y nacional, mantiene relación permanente con entidades como el Ministerio de Comercio Exterior (MINCETUR), el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), la Autoridad Portuaria Nacional (APN), la SUNAT, el Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (OSITRAN), la Municipalidad y el Gobierno Regional del Callao, el Ministerio de Vivienda, así como con las comisiones de comercio exterior y de transporte del Congreso, los gremios privados de comercio exterior y las empresas dedicadas a la importación y exportación de bienes y servicios. Entre estas últimas destacan los dos concesionarios del puerto del Callao: APM Terminals y DP World.

Regulaciones e iniciativas

Buscando que el tema logístico sea una prioridad, CONUDFI ha realizado diversas actividades en los últimos años. Así, con el MINCETUR y la Comisión de Comercio Exterior del Congreso de la República, participó en el desarrollo del Decreto Ley N°1492. El Consejo también ha formado parte en la difusión del Plan Director Diseño para el puerto del Callao. Con SUNAT-Aduanas se realizó el foro “Nuevo rumbo del Programa de Certificación como Operador Económicamente Autorizado (OEA) en el Perú: Cambios, novedades y perspectivas.” Actualmente hay más de 200 empresas que han tramitado y obtenido su certificado OEA en el Perú, y este número se incrementa día a día debido a los importantes beneficios que este aporta, como la facilitación de la tributación y la resolución de problemas burocráticos.

De otro lado, con la Autoridad Portuaria Nacional (APN), se ha coordinado la implementación de la Comunidad Portuaria del Callao (Comport Callao). También se han realizado coordinaciones con SUNAT-Aduanas, la APN, el MTC, la Asociación Automotriz del Perú y la empresa APM Terminals para resolver el problema del pesaje de los vehículos que se movilizan por sus propios medios, para que este no sea necesario para la emisión del ticket de salida del puerto del Callao. CONUDFI ha participado, además, como parte del grupo consultivo en temas aduaneros en las diversas reuniones de las mesas de trabajo específicas de categorización organizadas por SUNAT-Aduanas. Asimismo, la entidad ha organizado, recientemente, un seminario de actualización aduanera con la

participación de expertos; mientras que, en coordinación con el MTC, se ha realizado el conversatorio “¿Qué régimen de responsabilidad legal del transportista le conviene al Perú?“. En este sentido, mediante el Decreto Supremo N°0122020, el Perú denunció la Convención Internacional para la Unificación de Ciertas Reglas en Materia de Conocimiento de Embarque, también conocida como las Reglas de La Haya. En este contexto, consideramos que el Perú debería adoptar algún régimen de responsabilidad marítima. ¿Por qué el Perú se retiró de la convención?, ¿hacia dónde vamos?, ¿qué es lo que más le conviene al país?, ¿cuál es el mecanismo para tomar una decisión? Todas estas inquietudes fueron atendidas por varias personalidades.

Finalmente, CONUDFI participa en diferentes foros en los cuales se discute sobre la infraestructura requerida para registrar la logística de carga terrestre en distintas regiones, la cual tiene serios problemas que impiden su eficiencia, como sucede en las regiones Piura y Lambayeque.

CONUDFI se involucra en tratar de resolver los problemas operativos que afectan el desarrollo de proyectos privados en puertos como Paracas, Chancay, Pucusana, San Juan de Marcona, Paita, Salaverry, Matarani, Eten, Ilo, Chimbote, entre otros, para que estos sean eficientes.

También se insiste ante las autoridades para que se tomen medidas de emergencia para restablecer la logística de la carga aérea, que también tiene problemas muy serios que afectan su eficiencia operativa.

Diagnóstico logístico

Nos hemos reunido con el MTC para realizar un plan de acción de coordinación para atender la Encuesta Nacional de Logística 2020, que ya ha sido iniciada por el viceministerio de transporte con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Esta tarea tiene como objetivo generar una línea base de información que permita atender el grado actual de desarrollo del sector logístico en el país, identificando características y prácticas tanto en la oferta como en la demanda del servicio logístico. Esta encuesta busca medir y analizar el nivel de competitividad logística de las empresas en el país e identificar sus necesidades, retos, perspectivas, fortalezas y oportunidades de mejora en información, que será el insumo principal para definir un plan de acción entre el sector público y privado.

Uno de los factores que no debemos olvidar es la excelente ubicación geográfica que tiene el Perú, su clima maravilloso permite tener dos o tres cosechas al año, mientras que otros países tienen una sola en el mismo periodo de tiempo. Tenemos acceso a dos océanos, porque a través del río Amazonas podemos llegar al Atlántico. Los peruanos debemos aprovechar estas ventajas competitivas, realizando un trabajo eficiente y coordinado.

Intervención

¿Considera que el plan estratégico del Gobierno ante la COVID-19 para incrementar el posicionamiento del Perú como centro logístico internacional está facilitando el

comercio exterior y la eficiencia en la cadena logística? Por otra parte, ¿cree que el megapuerto de Chancay descongestiona el movimiento que se tiene en el Callao?

El Gobierno está haciendo su mejor esfuerzo. Tal vez se han cometido errores, pero se ha demostrado que el sector agroexportador está en una buena situación, esto es una señal de que algunas de las medidas tomadas son las correctas.

Nadie sabe lo que puede venir más adelante, pero si consideramos lo que ha ocurrido en otros países como España y Francia, vemos que, si no se mantienen los controles adecuados, la pandemia se dirigirá hacia una segunda ola, con las consecuencias nefastas que ello implica.

Con respecto a la segunda interrogante, el país requiere de otros puertos para liberar al puerto del Callao, que está saturado. Chancay es el proyecto más avanzado hasta el momento y se proyecta que estará listo en dos o tres años más. Es una buena alternativa para liberar de presión al Callao, al igual que el proyecto del puerto de Pucusana, que todavía no se ha iniciado. De otro lado, Paracas, que ya está operando, es un puerto que puede producir bastante en el sur del país. En cuanto a los puertos del norte, Salaverry y Paita son claves, así como Matarani en el sur.

El país tiene que incrementar su inversión y desarrollo portuario. Tenemos un mar que no se aprovecha, se hace muy poco cabotaje en el país y eso es algo que debería ser impulsado, no solo por las autoridades sino por las empresas que pueden brindar este servicio.

REFLEXIONES FINALES

JUAN CARLOS MATHEWS

ADJUNTO AL RECTOR

Cuando miramos la historia del país, vemos claramente el cambio producido en los años 80 con respecto a los años 90: una economía absolutamente protegida que luego se abrió, lo que ocasionó que empresas líderes desaparecieran y otras dispararan su crecimiento. Existe entonces la capacidad para reinventarse y repensarse. Hemos visto, a lo largo de estos foros digitales, que esto sucede en varias industrias. Los empresarios peruanos tienen la capacidad de pensar diferente para encontrar una solución distinta a la que normalmente se puede dar. En ese sentido, podemos decir que la crisis genera progreso.

También se confirma que la pandemia es un acelerador de la digitalización en todos los rubros. Hay cosas que regresarán a ser como eran antes de la llegada de la COVID-19, pero hay elementos vinculados al tema de la tecnología que prevalecerán.

Por otra parte, es fundamental hablar de políticas de Estado, no políticas de Gobierno, sobre todo estando a puertas de un nuevo proceso electoral. Y esto se asocia con la predictibilidad. Ambos aspectos están ligados a la

estabilidad macroeconómica y la seguridad jurídica que cualquier inversionista busca, las cuales están en riesgo debido a la coyuntura.

Otra conclusión importante es que la logística debe ser vista como una inversión y como un proceso integral, desde el punto de origen hasta el destino del proceso de importación/exportación.

Del mismo modo, es relevante revisar el rol del Estado como promotor, facilitador y regulador para disponer normas eficientes que establezcan límites saludables que no afecten el crecimiento de las actividades del comercio exterior.

Finalmente, la infraestructura aparece como un elemento central. En conjunto, el Perú tiene 160 000 millones de dólares de déficit en infraestructura, lo que representa el 60% del producto bruto interno nacional. El comercio exterior juega un rol vital, y más allá de los esfuerzos de apertura de mercado, que han sido fundamentales para el sector, es igualmente importante mirar hacia adentro, es decir, a la logística, que es un aspecto sumamente crítico.

Finalicemos recordando un mensaje que apareció en uno de nuestros foros anteriores, referido a la actitud con la que podemos enfrentar una crisis: "mientras algunos lloran, otros fabrican pañuelos". Y de eso se trata, de que los peruanos nos unamos y busquemos juntos soluciones.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

JUAN CARLOS MATHEWS

Raúl Diez Canseco Terry

CONCLUSIONES

- A nivel mundial, el comercio marítimo, aéreo y terrestre disminuyó drásticamente debido a la pandemia. Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la facturación de las empresas del sector caerá 18%, y en América Latina 20%.
- Según ADEX, los principales problemas que encaran los exportadores son la imposibilidad de atender pedidos pendientes (75%), el desabastecimiento de insumos (65,9%), las barreras de ingreso en los destinos (63,6%) y las dificultades para acceder a medios de transporte (50%).
- La pandemia es que aceleró el proceso de digitalización.
- El mundo no dejó de importar alimentos, por lo que las exportaciones de dicho sector crecieron 1%.
- Vendrán más cambios como el uso del Internet de las Cosas (IoT), la conectividad 5G y la robótica, entre otros.

RECOMENDACIONES

- Buscar la conexión a redes de suministros.
- Dar paso a la transformación digital empresarial.
- Adaptarse a la evolución del cliente.

Carlos Posada Ugaz

CONCLUSIONES

- Un buen negocio exportador depende de una logística eficiente.
- Los encadenamientos productivos no funcionan si una mala logística impide que las mercancías fluyan y se genere el producto competitivo que el mundo requiere.
- El Perú ha ganado una excelente reputación en diferentes sectores: agroexportación, pesca, textil-confecciones, productos químicos, entre otros.
- La logística representa una inversión que garantiza una cadena de suministro permanente.
- La Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) fue uno de los elementos necesarios para acompañar la simplificación de los procesos burocráticos.

RECOMENDACIONES

- Incluir a la logística como política de Estado, garantizando la predictibilidad y la sostenibilidad que soporten los niveles de competitividad que el mercado exige.
- Considerar la gestión del comercio exterior a través de zonas económicas especiales (zonas francas).

- Es crucial analizar a fondo la logística del destino, no solo la local.
- Comprender que el mundo está funcionando a nivel de encadenamientos productivos.
- Encarar la burocratización, eliminando regulaciones innecesarias.
- Pasar de la exportación a la internacionalización.
- Desarrollar infraestructura enfocada en soportar el crecimiento del comercio exterior.
- Los parques industriales también deben ser parte de una política que impulse una mayor capacidad, no solo de industrialización y diversificación, sino de integración y encadenamiento productivo.

Rafael del Campo Quintana

CONCLUSIONES

- La pandemia ha puesto en evidencia la fragilidad de varios aspectos ligados al comercio exterior, entre ellos, la situación de los puertos.
- El 70% de las importaciones hoy utilizan despacho anticipado, reduciendo tiempos, costos y papeles.
- La SUNAT ha hecho un gran trabajo en simplificación documentaria.
- Los seguros son particularmente importantes para las mipymes.

RECOMENDACIONES

- Considerar que el riesgo de no asegurar una carga es perderla en el medio de transporte.
- El sector privado necesita caminar de la mano con el sector público.

Enrique Prado Rey

CONCLUSIONES

- El Consejo Nacional de Usuarios del Sistema de Distribución Física Internacional (CONUDFI) mantiene relación permanente con instituciones del Estado.
- La excelente ubicación geográfica del Perú representa una ventaja competitiva importante frente a otros países.

RECOMENDACIONES

- El gran desafío de la logística para el comercio exterior es ser eficiente y, para lograrlo, todos los actores deben serlo: medios de transporte, instituciones del Estado y empresas privadas.
- Los sectores público y privado deben trabajar unidos para resolver los problemas de ineficiencia en el sector.
- El país requiere otros puertos, el puerto del Callao está saturado.

