

Servicios Logísticos Apoyando al Comercio Exterior

El Perú aprovecha su ubicación estratégica y se viene convirtiendo en el gran hub sudamericano.

Parte del crecimiento que ha tenido la economía peruana es consecuencia del *boom* exportador generado en el país. Según el Centro de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Lima (CCEX), el tráfico de contenedores en el puerto del Callao creció nada menos que 190% durante el periodo 2000-2008, lo que significa que de 413,000 toneladas en unidades (TEU) del año 2000 se ha pasado a albergar 1.2 millones de TEU en 2008. Aunque en 2009 el tráfico bajó producto de la crisis, en 2010 se movieron 1'347,000 TEU por el Callao, y este año se espera una cifra igual. Algo similar ocurrió con los vuelos que tienen como conexión a Lima. El Mincetur señala que en 2006 se daban 110 vuelos por semana, mientras que hoy llegan a 350, lo que implica un aumento de vuelos de carga en el aeropuerto Jorge Chávez y muestra la dinámica que toma el mercado aerocomercial actualmente.

Es especialmente el último quinquenio cuando el *boom* exportador adquirió dimensiones importantes, como consecuencia de nuevas políticas. Y es que hace solo cinco años nuestros exportadores nacionales salían a vender bajo las reglas de comercio internacional

Incoterms más elementales, como el régimen FOB (*free on board*), en el que el costo del transporte lo asume el comprador, mientras chilenos y colombianos ofrecían el CFR (*cost and freight*), que incluye estos gastos hasta el puerto de destino, y el CIF (*cost, insurance and freight*), que incluye el monto del seguro. Hoy, el Perú las ha implementado para competir con ellos. "La industria logística se tuvo que desarrollar como una necesidad para poder competir con mejores condiciones, mejores tarifas y una mayor cobertura de cadena logística para nuestros productos de exportación", explica el catedrático de mercados internacionales Augusto Bazalar.

Así, junto con las nuevas políticas comerciales, se implementaron

medidas que aportaron en este proceso, como la modernización de la infraestructura de aeropuertos y puertos. La concesión del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez (2001) permitió una mejora sustancial de la infraestructura y de sus operaciones a nivel de la región. Además, todos los aeropuertos del interior, excepto Cusco, han sido concesionados, y su remodelación avanza al ritmo previsto. En el caso de los puertos, la concesión progresiva de los terminales portuarios, especialmente los del Callao, ha venido dando resultado. Junto con ello, la llegada al país de compañías logísticas internacionales que aplican procesos de calidad y seguridad estandarizados en los procedimientos de exportación favorece este desarrollo. Gracias a esto, el Perú se viene convirtiendo en el gran *hub* sudamericano, aprovechando por fin su ubicación



geoestratégica, que, entre otras cosas, vincula comercialmente al Pacífico con el Atlántico.

A Felipe Jaramillo, exdirector del Banco Mundial para la región andina, el caso peruano le recuerda el comportamiento de los tigres asiáticos en el momento que despegaron: un crecimiento ininterrumpido del PBI superior al 5% y el desarrollo de sus exportaciones. En todo ello es gravitante el rol que adquieren los servicios logísticos.

El Valor de los Servicios Logísticos

Queda claro el papel que juegan los servicios logísticos en la expansión del comercio, pues se trata de las operaciones que implican la carga y descarga de productos y mercancías, así como su almacenamiento y transporte. Los operadores logísticos se convierten en piezas fundamentales para integrar los diferentes ejes de la cadena de valor de empresas exportadoras, que tienen necesidades cada vez más complejas. El valor agregado que ofrecen son sus capacidades en el manejo de la información del cliente y el *know-how* de los procesos operativos. Sin su participación, el desarrollo de esta actividad económica se frenaría, pues la cadena distributiva quedaría inconexa y desabastecida.

Adicionalmente, también pueden realizar funciones de acopio y de agencia aduanera, lo que multiplica su valor agregado, sobre todo en el caso de los puertos. Si se toma en cuenta que el 90% de tráfico comercial se da a nivel portuario y que el 82% corresponde al Callao, donde los operadores logísticos funcionan directamente o en forma conexas, se entiende su importancia. En este escenario, los operadores logísticos complementan a las empresas exportadoras, desarrollándose para atender mejor a los mercados internacionales. "Ellos son los canalizadores del comercio exterior. Y para un país que crece y que cuenta con 13 tratados de libre comercio, es un sector estratégico", afirma Carlos

Un Paso Más con el VUCE

Contar con el nuevo sistema integrado de Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) es otro paso más en la dirección correcta. El VUCE es un esfuerzo conjunto entre Estado y sector privado que nació con el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX), y responde a uno de sus lineamientos: facilitación del comercio. Así, VUCE es un sistema que articula con eficiencia los procesos y los servicios que los agentes vinculados al comercio y transporte internacional pueden realizar a través de medios electrónicos: trámites, permisos, licencias y gestiones requeridas por las autoridades competentes para las exportaciones e importaciones. Ello permite un ahorro de al menos US\$ 50 por cada trámite y una reducción de al menos 40% en el tiempo para obtener licencias, permisos y otros certificados. Ello significa una disminución de costos total anual para el sector privado de aproximadamente US\$ 13 millones. Este modelo, implementado en todos los países miembros de APEC, es una réplica generalizada de la experiencia japonesa, que creó un sistema similar cuyas siglas son NACCS. Aunque el VUCE ya funciona en Perú, aún falta una segunda etapa: la interoperabilidad entre ventanillas únicas con otras economías fuertes.

Urrunaga, especialista de nuestra casa de estudios. Efectivamente, los operadores son los encargados de administrar ingentes volúmenes de carga y entregar la mercancía a tiempo, conforme a lo requerido y cumpliendo los estándares internacionales. Bazalar lo explica alegóricamente: "Si las exportaciones son la sangre de la economía nacional, los operadores son las venas que hacen que estas se puedan distribuir".

A ello ha contribuido la entrada de empresas operadoras extranjeras que han dado mayor competitividad al sector, satisfaciendo al cliente y atrayendo mayor demanda, con una inversión que sumada supera los US\$ 1,000 millones. Así, por ejemplo, estos modernos operadores han introducido el concepto de trazabilidad o visibilidad del producto a lo largo del proceso comercial, el que ha sido recientemente incorporado a la cadena logística del despacho aduanero. De esta forma, el portal de Sunat, la herramienta de gestión más utilizada para el comercio, cuenta ya con este medio, que le permite saber al empresario dónde se encuentra su mercadería y si será entregada a tiempo, lo que le permitirá definir seriamente las fechas de partida y entrega.

Pero no es el único ejemplo. Contratar los servicios de una compañía que posea este valor agregado le brinda al cliente la seguridad y la confianza de que sus procesos están preparados para tener la menor cantidad posible de contingencias y contratiempos. Junto con la trazabilidad, el *factoring* electrónico ha comenzado a volverse una necesidad para el futuro. Este sistema de cobranza permite vender la factura a una entidad financiera de manera rápida y sin costos administrativos, y obtener liquidez inmediata y a un menor costo que la tasa de interés tradicional, mediante un trámite electrónico. Otro punto son los almacenes con tecnología cada vez más especializada en automatizar y controlar sus procesos, lo que contribuye a que el empresario deje de invertir en la construcción y el mantenimiento de almacenes propios y se dedique solo a realizar un inventario virtual y mantenerse permanentemente informado sobre su mercancía en tránsito. Todo ello va de la mano con el uso de plataformas *online* o la utilización de herramientas de interconexión como celulares y equipos con tecnología WAP, que permiten confirmar entregas o enviar observaciones acerca del producto, lo que incrementa la eficiencia del servicio, así como la confiabilidad

en el negocio, para constituirse en la mejor fortaleza de la tercerización.

Es por todo esto que los servicios logísticos marcan la diferencia en la expansión del comercio. Para Mary Wong Suehiro, gerente de GS1 Perú, las empresas de operación logística con tecnología de punta se están convirtiendo en aliados estratégicos de las empresas exportadoras e importadoras: "Las empresas indican que son cinco los factores de decisión para elegir trabajar con un determinado operador logístico: servicios de valor agregado exclusivos (*track trace* o visibilidad, dispositivos de RFID o *radio frequency identification*), tarifas, servicios básicos (almacenamiento, transporte, distribución, *picking, packing*, devoluciones, entre otros), experiencia de mercado y facilidad de negociación".

Más Operadores en Escena

Como resultado de una cadena de comercio mejor estructurada, hoy somos la séptima economía de Latinoamérica. Y este año, pese a la crisis, nuestras perspectivas son buenas. Entre enero y octubre de 2011, la suma en exportaciones fue de US\$ 38,197 millones, y el BCR calcula US\$ 42,400 al culminar el año. Esta cifra ascendería a US\$ 45,100 millones en 2012 y bordearía los US\$ 50,000 en 2013. El Banco Mundial nos ubica en el puesto 59 de 150 países encuestados y cuartos a escala latinoamericana en desempeño logístico, después de Chile, Argentina y México. Sin embargo, todavía es insuficiente. Víctor Ramírez, de Savar Corporación Logística, recuerda que no todos los operadores de servicios logísticos en el país ni sus socios cuentan con los sistemas y softwares que se requieren para automatizar procesos o para generar modelos eficientes. Se estima que solo el 30% de estas empresas cuentan con tecnología de punta. En este tema existe aún una agenda pendiente.

Respecto a la competitividad, Jaramillo apunta claramente las falencias. Señala que en el caso peruano, si bien ha habido políticas macroeconómicas sanas, el auge del precio internacional



de minerales juega a nuestro favor: "Tengo la sensación de que Perú viene aprovechándolo de manera positiva, y que debería ayudar a que este proceso se sostenga en el tiempo. Creo que se ha avanzado bien en algunas áreas, pero hay dos que preocupan, en las cuales creo que tiene que trabajar para poder sostener el crecimiento que está teniendo. Una es el área de competitividad y el trabajo conjunto entre sector público y privado; y, segundo, el tema de la debilidad del Estado" (*Gestión*, 02.02.11). Por ello, todavía hay que afianzar más los estratégicos lazos público-privados, y de otro lado, considerar que la logística comporta un ámbito transversal, que abarca ministerios, reguladoras, agentes privados y concesionarios. Hay, pues, que profundizar en políticas públicas y acciones que promuevan e incentiven la calidad de los servicios comerciales.

Felizmente, todo indica que seguimos avanzando en esa dirección. Las concesiones portuarias se agilizan, y la entrada de más y mejores operadores logísticos con fórmulas integrales y coordinadas elevan nuestra productividad. Así, las empresas del sector continúan su proceso de expansión y consolidación, brindando mejores soluciones logísticas frente a las nuevas exigencias de los clientes. Se puede citar el caso de Dinet, la em-

presa de servicios logísticos del grupo peruano Sandoval, que construye su tercer almacén como respuesta al crecimiento del mercado, para lo cual invertirá nada menos que US\$ 12 millones, y suma así una instalación más a sus almacenes del Callao y Villa El Salvador. Asimismo, la empresa apuesta por diversificar su cartera de clientes incorporando compañías de consumo masivo e hidrocarburos. Otro ejemplo de competitividad es la operadora internacional DPW, que brinda el servicio de almacenaje directamente en el Muelle Sur del Callao, y que ha reducido sus tarifas aún más, para pelear con la calidad de las almaceneras extraportuarias agrupadas bajo Asppor, que actualmente concentran el 80% de clientes del terminal. Adicionalmente, DPW tiene que sumar un tercer amarradero a los dos que ha construido. Finalmente, hay avances importantes en cuanto a la ampliación de la infraestructura portuaria para albergar a los operadores. Este año finalmente se ha dado la concesión del Muelle Norte del Callao a APM Terminals, lo que permite una mayor reducción en los costos de transacción. Las instalaciones proyectadas por esta concesionaria son una garantía de que en términos económicos se repetirá el exitoso proceso que la concesionaria DP World logró en el Muelle Sur. ■