

## Logística portuaria e integración económica



**DIÁLOGOS 6**

**Logística portuaria  
e integración  
económica**

28 de junio de 2024

## Diálogos 6

### Logística portuaria e integración económica

Primera edición, 28 de junio de 2024

© Universidad San Ignacio de Loyola

Fondo Editorial

Av. La Fontana 550, La Molina, Lima-Perú

Teléfono 317-1000, anexo 3466

Hecho el Depósito Legal en la

Biblioteca Nacional del Perú N° ~~2024-07606~~

Impresión

Publicaciones USIL

Av. Paul Poblet Lind s/n, Sub Lote B, Parcela 1,

Fundo Carolina, Pachacámac

Juniol de 2024

Tiraje: 100 ejemplares

*“La libertad personal es  
y sigue siendo el mayor bien  
del ser humano”.*

**KONRAD ADENAUER**



## Contenido

Introducción	9
Víctor Josué Álvarez Quiroz	12
Dr. Ramiro Salas Bravo	14
Dr. Jorge Cardich Pulgar	16
Dr. Andrés Hildebrandt	18
Dr. Juan Carlos Paz Cárdenas	22
Mg. Teresa Estela Mera Gómez	34
Dr. Juan Carlos Mathews Salazar	45
MBA Mario Salazar	48
Cierre	
MBA Luis Alberto Torres Paz	53

## Introducción

Una vez más, nos reunimos en el Auditorio Luis Bedoya Reyes del Campus II de la Universidad de San Ignacio de Loyola para realizar nuestro Diálogo de la Cátedra Konrad Adenauer USIL. Esta sexta edición se tituló **“Logística portuaria e integración económica”** y convocó a destacados integrantes de los sectores académico y empresarial.

Entre los expositores principales estuvieron representantes de la USIL, la Fundación Konrad Adenauer, la Autoridad Portuaria Nacional del Perú, el Ministerio Comercio Exterior y Turismo y el sector agrícola del Perú.

Como siempre, contamos con las palabras del Dr. Ramiro Salas Bravo, Gran Canciller de USIL, y el cierre del evento estuvo a cargo del MBA Luis Alberto Torres Paz, vicepresidente de Asuntos Corporativos.

La reunión se llevó a cabo el 28 de junio de 2024, con una gran asistencia de público invitado.



De izquierda a derecha: Víctor Josué Álvarez Quiroz, Benoit Mougnot, Luis Torres Paz, Dr. Juan Carlos Mathews Salazar, Mg. Teresa Estela Mera Gómez, Dr. Juan Carlos Paz Cárdenas, MBA Mario Salazar, Jorge Cardich Pulgar.

## Víctor Josué Álvarez Quiroz

Director del Centro de Investigaciones Económicas y Políticas Sectoriales y Sociales (CIEPSS) de USIL

En este Sexto Diálogo de la Cátedra Konrad Adenauer de la Universidad San Ignacio de Loyola trataremos un tema muy relevante para el Perú y el mundo: "Logística Portuaria e integración económica".

Los destacados ponentes que compartirán sus valiosos aportes al respecto serán el magíster Juan Carlos Paz Cárdenas, presidente del directorio de la Autoridad Portuaria Nacional del Perú; la magíster Teresa Stella Mera Gómez, viceministra de Comercio Exterior y Turismo del Perú; el doctor Juan Carlos Mathews Salazar, exministro de Estado de Comercio Exterior y Turismo y vicepresidente de Internacionalización de la Universidad San Ignacio de Loyola, y el magíster Mario Salazar, presidente director de Avícola Chavín, quien también es un destacado catedrático en nuestra casa de estudios.

Como cada Diálogo, este cuenta con una primera parte introductoria, luego pasaremos a las lecciones y, finalmente, proseguiremos con el cierre del encuentro.

En la parte introductoria tendremos la inauguración, a cargo del doctor Ramiro Salas, Gran Canciller de USIL; la bienvenida del doctor Jorge Luis Cardich, decano de la Facultad de Ciencias Empresariales de USIL; y la participación del doctor Andrés Hildebrandt, representante de la Fundación Konrad Adenauer en Perú, quien compartirá los principios de su institución.

En cuanto a las lecciones, tendremos la participación del magíster Juan Carlos Paz Cárdenas, quien compartirá información relevante sobre la logística portuaria nacional. Luego, la magíster Teresa Stella Mera Gómez comentará acerca de la integración económica del Perú al mundo. En esta sección también contaremos con los valiosos comentarios del doctor Juan Carlos Mathews Salazar sobre integración económica y la intervención del magíster Mario Salazar, quien hablará sobre las oportunidades de la logística portuaria en el sector agroexportador.

Finalmente, tendremos el cierre de nuestro Sexto Diálogo, en donde se brindarán las conclusiones.

El tema que nos convoca en esta ocasión es muy pertinente, teniendo en cuenta el contexto actual nacional e internacional. Hace poco el Banco Central de Reserva del Perú publicó sus predicciones y vemos que, de cierta manera, estamos yendo viento en popa. El crecimiento tan esperado se lo debemos al arduo trabajo de cada peruano y al aprovechamiento de todas aquellas estrategias, en este caso de comercio internacional, que pueden traer facilidades de integración económica para el país, la industria y las inversiones.

Recordemos que los destacados premios Nobel de Economía, el doctor Robert Solow (1987) y el doctor Paul Romer (2018), destacan que, así como el capital y el trabajo son factores productivos sumamente importantes, también es la tecnología, el cambio tecnológico, lo que nos llevará por la senda del crecimiento.



## Dr. Ramiro Salas Bravo

Gran Canciller de la Universidad San Ignacio de Loyola

Me siento muy satisfecho de compartir en este Diálogo de la Cátedra Konrad Adenauer de la Universidad San Ignacio de Loyola, que es uno de los instrumentos más eficientes para brindar a la industria, al comercio y a la población una plataforma académica para dialogar y aportar a temas sumamente relevantes.

La intención desde la USIL al crear la Cátedra Konrad Adenauer es contar con un espacio de índole académico, pero, al mismo tiempo, donde se pueda contar con visiones de carácter político, social y económico. Esa es la base para que la Cátedra sea un puente de diálogo con la empresa, intelectuales, estudiantes y personas interesadas en el desarrollo de nuestro país.

La USIL es una institución que tiene como principio abordar los problemas del país y los retos globales desde un punto de vista de iniciativa y análisis, para dar propuestas que tengan que ver con el desarrollo del país en forma global. Por eso, como representantes de una institución académica, nos sentimos orgullosos de contar con distinguidas personalidades de nuestro país y el extranjero en nuestros encuentros.

La importancia de la actividad portuaria, eje de este encuentro, está estrechamente vinculada con las relaciones internacionales en las cuales la USIL, como institución académica, está totalmente inmersa.

Al construir una red de conexiones globales, no solo de carácter académico, sino también de carácter institucional, como es nuestro vínculo con la prestigiosa Fundación Konrad Adenauer de Alemania, creemos y estamos convencidos de lograr generar un aporte objetivo sobre los problemas que enfrenta el Perú. Podremos impulsar y dar sugerencias e incentivos que puedan aplicarse en todos los niveles de producción de nuestro país.

A partir de las ponencias de este Diálogo, recibiremos una gran calidad de información que nos incentivará y estimulará a tener posiciones cada vez más cercanas a lo que el Perú necesita. Es por ello por lo que agradezco y doy mi más cariñoso saludo nuestros distinguidos participantes. Mi deseo es que de esta reunión surjan muchas y nuevas oportunidades para nuestro querido país.





## Dr. Jorge Cardich Pulgar

Decano de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad San Ignacio de Loyola y miembro del Curatorium de la Cátedra Konrad Adenauer USIL

Quisiera hacer un breve resumen de todas las actividades que venimos realizando desde aquel 16 de febrero del año 2023, cuando se instaló la Cátedra Konrad Adenauer USIL.

Durante la instalación estuvieron presentes autoridades de la USIL, así como de la Fundación Konrad Adenauer; además, tuvimos la participación de representantes del mundo diplomático y empresarial de Perú, Alemania y México.

Desde sus inicios, esta Cátedra se constituyó como un espacio académico creado para promover el debate, a fin de contribuir con el fortalecimiento de las ideas democráticas y del modelo de la economía social de mercado. En las carreras de la USIL introducimos la ética en los negocios, es decir, tenemos a la economía social de mercado como un gran marco. En esa misma línea, introducimos también el tema de la ética empresarial.

Todo ello está inmerso en los sólidos valores de la universidad, que son la libertad, la solidaridad, el emprendimiento, la investigación y el fomento del pensamiento crítico.

Mirando en retrospectiva, podemos decir con satisfacción que hemos tenido muy intensos e importantes encuentros en nuestra Cátedra.

En nuestro primer Diálogo, el doctor Ulrich Hemel nos introdujo en el mundo de la economía social de mercado, dando énfasis a los conceptos actuales en el mundo del ciberespacio y al significado de la ética, la libertad y la equidad en el mundo digital.

En el segundo Diálogo tuvimos la presencia del doctor Waldo Mendoza, exministro de Estado en el despacho de Economía y Finanzas, quien nos presentó la situación de la economía peruana, su pasado, presente y perspectivas. En el tercer Diálogo, otro exministro en la cartera de Economía, el doctor Kurt Burneo, reflexionó sobre la economía social de mercado en lo formal y lo real en el Perú, luego de la pandemia de la COVID-19. En ambos encuentros se hizo un fuerte énfasis y defensa del modelo económico del Estado Peruano, por supuesto, sustentado en la Constitución Política del año 1993.

En el cuarto Diálogo se otorgó la medalla Valores Democráticos Fernando Belaunde Terry al doctor Norbert Lammert, presidente de la Fundación Konrad Adenauer a nivel global, en reconocimiento a su destacada trayectoria en defensa de la democracia y la libertad. Asimismo, se entregaron los premios de la Cátedra Konrad Adenauer USIL, instituidos para reconocer públicamente la contribución de la sociedad civil, el Estado y la empresa privada a la promoción de los valores democráticos y el libre mercado, desde la perspectiva del respeto y la igualdad.

En el quinto diálogo, el doctor Ulrich Hemel nos presentó una herramienta estratégica de trascendental importancia: el *Inclusivity Index* o Índice de Inclusividad. En el contexto de la Cuarta Revolución Industrial que vivimos actualmente, este instrumento contribuye a forjar una convivencia global en armonía, generando que los países modulen sus estrategias y creen políticas públicas eficientes que busquen el crecimiento equilibrado y justo.

Y en este sexto encuentro, el debate en torno a la logística portuaria, con las ponencias centrales de Juan Carlos Paz Cárdenas y Teresa Stella Mera Gómez, de seguro obtendremos vitales aportes para un sector clave en el desarrollo del Perú.

Declaro inaugurado el Sexto Diálogo de la Cátedra Konrad Adenauer de la USIL. Bienvenidos todos.

## Dr. Andrés Hildebrandt

Coordinador de Proyectos de la Fundación Konrad Adenauer en Perú

Teniendo en cuenta que trataremos el tema del desarrollo de la infraestructura portuaria en el país, quiero empezar compartiendo una cita del destacado autor peruano contemporáneo Fabricio Tealdo Zazzali: "Sigo en el Callao, sobre la naturaleza especial de las ciudades portuarias... Los puertos nacieron destinados a su sed de avanzar, es así y punto. Que el resto de ciudades no envidien nada, simplemente son distintas. El mar hizo de los puertos las capitales económicas de sus territorios, las capitales culturales crecieron en otro lado. Hombres abiertos al mar, el perfil de los porteños navega entre la alaraca picardía y en torno a la viveza de haber crecido alerta para sobrevivir. Fue el mar, conectar desde nuestro puerto al país con el mundo, lo que hace imposible que vivamos nuestra realidad hacia el interior, que la vida para nosotros tenga que ser compartida, vivida hacia afuera en las calles. Quiero pensar que es así".

En el contexto del presente diálogo y de la apertura del Puerto de Chancay, debemos recordar cómo los puertos, aún en tiempos de precariedad y desórdenes internos, permiten a las naciones construir la promesa de un futuro próspero en torno al intercambio y la libertad que su actividad trae consigo. Pensemos en la Edad Media europea, en la cual solemos imaginar comunidades aisladas en torno a castillos y fortalezas, rutas terrestres peligrosas y sin el menor resguardo de seguridad. En efecto, en comparación con la época previa de dominación romana, los caminos medievales eran sumamente peligrosos y permitían apenas el comercio entre ciudades, incluso en la misma Roma, los territorios habían perdido de tal forma su densidad demográfica, que apenas merecían ser llamados pueblos grandes.

Sin embargo, en la segunda mitad del siglo XII y comienzos del siglo XIII, se fundaron numerosas ciudades en el norte de Alemania y en torno al Báltico: Lübeck en 1158, Rostock, Bismark, Danzig, Elbing. En estas ciudades, la burguesía se instaló rápidamente en el poder. Las ciudades alemanas lograron dominar el comercio en el Báltico con sorprendente velocidad. Y en el siguiente siglo, Lübeck fue el nodo central de todo el comercio marítimo, estableciendo la Liga Hanseática, una vibrante alianza comercial que perduraría hasta el

siglo XVI, cuando el impulso centralista de los estados europeos modernos pondría fin a estas interesantes dinámicas regionales, de alguna forma, precursoras de la integración económica de la Unión Europea.

Sin embargo, la energía y el dinamismo que impregnan la política exterior y comercial, pueden volverse hacia el interior de un país, convirtiéndose también en una fuerza de transformación social y política. El Callao, alguna vez, fue pionero de los derechos civiles en el Perú, no olvidemos eso. Las sonadas protestas

de los estibadores del muelle Dársena, llevaron a que se otorgue la jornada laboral de ocho horas laborales a los jornaleros del puerto en el año 1913, estableciendo un precedente que luego se extendería a nivel nacional.

El puerto del Callao fue escenario también en el primer matrimonio civil entre no católicos, espacio donde se fundaron los primeros colegios mixtos, de los cuales solo el famoso colegio Américas sigue en pie. Y ahí también crecieron los primeros cementerios para personas que no profesaban la fe católica. Al respecto, recordemos que la ley de libertad de culto data en el Perú desde el año 1915.

Por lo tanto, la apertura del Puerto de Chancay y el crecimiento de nuestra logística portuaria constituyen una oportunidad para proyectarnos hacia el mundo. Esperemos que la nueva infraestructura genere la conciencia y la energía necesarias para implementar reformas que transformen cada una de las regiones de nuestro país.

Muchas gracias.





## Juan Carlos Paz Cárdenas

Presidente del directorio de la Autoridad Portuaria Nacional del Perú (APN)

Compartiré algunas ideas sobre la importancia del mundo de la logística portuaria y de qué manera este concepto se enlaza con la integración económica. En primer lugar, quisiera comentar sobre lo que hace la Autoridad Portuaria Nacional.

En el Perú no hay uno o dos puertos, hay muchos más. El país tiene más de 3000 kilómetros de costa en el Pacífico y 8000 kilómetros de ríos navegables en la Amazonía. Así, en total tenemos 60 instalaciones portuarias en el país bajo el ámbito de la APN, 46 son puertos marítimos y 14 son puertos fluviales de la Amazonía.

La mayor parte de estas instalaciones es de uso privado, como la de Antamina, en Huarmey. Pero también hay concesiones, es decir, puertos que pertenecieron una vez al Estado y que luego fueron dados en concesión a empresas privadas. Tenemos ocho puertos de este tipo, hasta el momento, y está por firmarse un contrato para contar con uno adicional.

Esta es la historia de estas instalaciones. Todo empezó en el año 1999, antes de que entrara en vigor la ley de puertos en 2003, con el Puerto de Matarani, en Arequipa; luego se fueron concesionando, paulatinamente, los demás puertos. Los ocho puertos en operación actualmente son Paita, Salaverry, Transportadora Callao, APM Terminals y Dubai Port World, en el Callao; y Paracas, Matarani y el Terminal Fluvial de Yurimaguas.

Desde que estoy involucrado en el tema portuario, es decir, desde 1982, las cosas han cambiado rotundamente. Hace 18 años ya se veía que en la zona sur del Callao era necesario hacer cambios. Así se surgió la concesión del Muelle Sur del Puerto del Callao en el año 2006. El muelle, que se acaba de inaugurar, ahora se llama Muelle Bicentenario y tiene 1050 metros de largo.



Antes se podía entrar libremente esta zona, pero, desde los años 2000, la regulación del Código ISPS exige toda una serie de protocolos para el ingreso.

Estamos hablando del terminal más importante en cuanto al movimiento de contenedores del Perú, con 2 millones de contenedores al año, una cifra muy importante para el terminal que abarca todo ese kilómetro.

El Muelle Dársena, que se hizo en 1905, y los muelles del 1 al 4 de APM Terminals, de 1928, no tenían grúas. Hoy tenemos sobre el terreno ganado al mar el hermoso Muelle Bicentenario, administrado por DP World Callao, y 20 grúas.

Este terminal tiene capacidad para 2 millones y medio de TEU's. A eso vamos a llegar vamos a seguir creciendo. Al costado tenemos APM Terminals.

¿Qué significa no tener grúa en un puerto? Para ilustrar podríamos preguntarnos ¿qué está más cerca de Panamá, el Callao o el Puerto de San Antonio en Chile? El Callao, ¿no es cierto? Bueno, hace dos décadas, decíamos que el Callao, al no tener grúas, estaba más lejos de Panamá que San Antonio.

Cuando hablamos de logística portuaria no solo se involucra a la geografía, sino también a la infraestructura. Colocar una grúa en el Callao significó un cambio rotundo para acercar realmente al Callao a Panamá. Hoy, por supuesto que el hub logístico regional es el Muelle Bicentenario. Ya hemos ganado a los países vecinos en cuanto a la constitución de este hub, y seguiremos ganando más con la puesta en operaciones del Puerto de Chancay.

¿Por qué es importante la infraestructura portuaria en el comercio mundial? Veamos algunos antecedentes.

En las rutas más importantes, por ejemplo, de este a oeste, los buques pueden salir de la zona este de Asia, de puertos como el de Shanghái o Busan. Esas naves atraviesan el Océano Pacífico y llegan a puertos como

Long Beach, Los Ángeles o Manzanillo. El 95% del comercio mundial sigue esta ruta, atravesando el Canal de Panamá, que se inauguró en 1914, en plena Primera Guerra Mundial. Antes de eso, los buques iban por el sur, por el Estrecho de Magallanes. Entonces, tenían que atravesar la ruta entre el Pacífico y el Atlántico de una forma distinta a como se hace ahora. Algunos buques hoy están pasando por esa zona porque el canal de Panamá tiene algunos problemas, tanto en infraestructura como por cuestiones climáticas.

Desde el Canal, las naves salen hacia los puertos norteamericanos de Baltimore o Miami, en la costa este de Estados Unidos. Atraviesan el Atlántico y llegan a puertos como Rotterdam, Amberes, Algeciras, pasan por el Mediterráneo y llegan al Canal de Suez, que se inauguró en 1869.

Antes de eso, si las naves europeas querían ir al Asia, tenían que hacer lo mismo que los portugueses en el siglo XVI: pasar antes por el sur de África. Los canales de Panamá y Suez han ahorrado muchos kilómetros de viaje.

Luego tenemos una ruta que pasa por el mar Rojo, el océano Índico y Singapur. Este país es el paso del océano Índico al océano Pacífico y por eso, siendo un territorio tan pequeño, tiene un nivel de exportaciones e importaciones comparables a varios países latinoamericanos juntos.

También están los puertos chinos y los puertos japoneses, y ahí nuevamente está el océano Pacífico. Esa es la ruta principal.

Al Perú le falta mayor desarrollo en su sistema portuario, pero estamos en camino. Podemos fortalecernos más con el eje Callao - Chancay.

En cuanto al comercio marítimo, la mayor cantidad de la carga se va como *dry bulk*. Estamos hablando de graneles secos con materiales como concentrado de cobre o concentrado de zinc, por ejemplo. El segundo lugar en carga es de petróleo y, el tercero, de contenedores.

El contenedor es uno de los inventos más grandes del siglo XX. Lo inventó un señor de apellido McDonald, quien pensó en cómo unitizar la carga. En mi experiencia como marino mercante no he manejado solo contenedores, he maniobrado bultos, cajas, big bags, entre otros. Todos ellos han pasado al contenedor, que es una unidad. La mayoría son de 20 o de 40 pies.



CHANCAY TER

21

21

COSCO SHIPPING

CHANCAY TERMINAL

ZPMC  
中远振华重工

50t-43m

CHANCAY  
TERMINAL

22

ZPMC  
中远振华重工

23

50t-43m

23

50t-43m

CHANCAY  
TERMINAL

注意安全

前

Si sumamos los buques de las principales navieras del mundo, estamos hablando de 27 millones de TEU's, es decir, el equivalente a contenedores de 20 pies.

La principal naviera, que es la MSC, se lleva casi 5 millones de ese total.

Cosco Shipping es propietaria del 60% de las acciones en Shanghai Port. Es la cuarta naviera en el mundo en cuanto a contenedores, pero es la primera en general porque hay que sumarle algo que no tienen las otras, que es una preponderancia en graneles, en carga de proyectos y otro tipo de cargas que llevan los buques. Otras importantes son Hapag-Lloyd de Alemania y Evergreen de Taiwán.

Es interesante revisar la historia marítima y portuaria y notar cómo evolucionan las cosas. En el mar Mediterráneo estaban las potencias italianas. Ciudades como Pisa, Génova, Venecia y Ragusa tenían imperios comerciales basados en multitud de puertos. Lo que hacen ahora los chinos, lo hacían los italianos en los siglos XII, XIII y XIV.

El Mediterráneo era el centro mundial donde estaban los principales puertos del mundo. Pero esto cambió después del descubrimiento de América. Poco a poco, el comercio mundial, que se concentraba en el Atlántico, pasó a concentrarse en el Pacífico. Así ganaron importancia los puertos asiáticos, sobre todo los de China. Los que no están en China, están en Taiwán, Corea o Singapur. De los 20 principales puertos del mundo, 15 están en Asia.

Dentro de los 20 principales puertos del mundo también están los puertos europeos de Rotterdam (Países Bajos) y Amberes (Bélgica), y los puertos de Los Ángeles y Nueva York en Estados Unidos.

Shanghai moviliza 47 millones de TEU's y ha ido creciendo. En nuestro país, el Callao mueve 3 millones y Chancay moverá un millón en su primera etapa; esperemos que dos o tres millones en el futuro.

## Iniciativas que promueven el desarrollo portuario

En un país con una economía cerrada, el mercado será, prácticamente, la cantidad de sus habitantes. El Perú tiene un poco más de 30 millones de habitantes. Con un mercado abierto se puede llegar al 43% de la población mundial, es decir, a más de 3 mil millones de personas. En este sentido, los Tratados de Libre Comercio multiplicaron por 100 nuestro mercado. Hoy abarcamos el 83% del PBI mundial, en cuanto a las economías con las cuales mantenemos dichos convenios.

Por otro lado, si revisamos el Plan Nacional de Desarrollo Logístico del Ministerio de Transportes y Comunicaciones podemos dar cuenta de los principales corredores logísticos del Perú. Hay un gran corredor logístico a lo largo de la costa. Allí existe una importante red de cabotaje para el combustible. Lo que no es combustible (contenedores, carga general, productos agrícolas) va por la carretera.

Es muy importante desarrollar tanto ferrocarriles como, también, la red de cabotaje para pasar la carga al mar.

Una sugerencia importante es estudiar el LPI (*Logistic Performance Index*) o Índice de Desempeño Logístico, el cual permite descubrir que hay una relación muy estrecha entre el desarrollo logístico de un país y su desarrollo económico. Países muy desarrollados como Alemania, Singapur y Estados Unidos tienen una logística suprema.

El ranking del LPI va de 0 a 5, y estos países están por encima de 4, 4.5, es decir, están en la cúspide. Cuando descendemos en el ranking, encontramos a los países de Europa del Este, los países latinoamericanos y, al final, los países del África subsahariana. El LPI del Perú es 3, justo en la mitad.

En la APN nuestro norte es desarrollar el sistema portuario, porque sabemos muy bien que con ello llegarán los beneficios en términos de eficiencia logística, lo que, finalmente, llevará al Perú a salir del subdesarrollo y a convertirse en un país desarrollado. ¿Qué desafíos tiene el sistema portuario nacional a futuro?

La nueva Ley N.º 32048, que promueve el desarrollo portuario, permite que las concesiones de las cuales hemos hablado puedan actuar fuera de su área de concesión.

¿Qué quiere decir eso? Una concesión portuaria, como estipula su contrato, actúa dentro del área de concesión. En el caso del Callao, esto implica el desarrollo de un antepuerto que permita un ordenamiento en los camiones, mayor seguridad y menos congestión, que suele ser terrible.

El Puerto de Paita es otra concesión que tiene un problema en el ingreso. La entrada está al costado de un cerro que, en algún momento, puede bloquearla. Con ello nos quedaríamos sin poder exportar miles de contenedores, algo muy importante para el norte peruano.

Con la nueva ley, la concesión de Paita podrá actuar fuera de su área de concesión y resolver el problema con una vía auxiliar. El principal cambio que ha incluido esta ley es la ampliación del plazo máximo que la infraestructura portuaria puede ser entregada en administración al sector privado, pasando de 30 años a 60 años, con ello, la inversión podrá ser continua.

Y otro aspecto importante que abarca la ley es la exclusividad. Recordemos lo que sucedió con el tema de la exclusividad del Puerto de Chancay. Cuando se hizo la ley de puertos, nadie imaginaba que iba a haber una inversión de esa naturaleza. Era impensable, y nadie se imaginó que podía ser en algún momento una inversión 100% privada, al igual que las concesiones que tienen exclusividad.

La nueva ley aclara que las inversiones de la naturaleza de Chancay, LPO y cualquier inversión que venga a futuro como iniciativa privada también podrá tener exclusividad.

Otra ley que se aprobó es la Ley N.º 32049, que consolida una reforma que venía desde el año 2018 con el Decreto Legislativo N.º 1413. Este decreto fomenta el uso del cabotaje como una solución logística. Para eso elimina la restricción para todo lo que no es combustible (carga general, contenedores, pasajeros), por lo que buques de cualquier país puedan desarrollar un flujo de cabotaje. Esa libertad va a generar promover un mayor flujo de cabotaje y vamos a poder pasar buena parte de la carga de la carretera al mar.

Por otro lado, hace un par de décadas existía una rivalidad entre los puertos de San Antonio (Chile) y Callao. Antes San Antonio nos llevaba ventaja, pero ahora Callao se ha consolidado como un hub. Cuando Chancay esté operativo, tendremos un hub completo Chancay-Callao.

Y cuando tengamos el ferrocarril de Barranca a Lima habrá mayor consolidación del flujo porque tendremos una conexión de minutos, de media hora en ferrocarril entre los dos puertos, lo que traerá un gran beneficio. La carga que no pueda salir por Chancay saldrá por Callao, o viceversa, y la conexión ferroviaria hará que la importación, la exportación y el transbordo funcionen como debe ser. El transbordo es un tema adicional a lo que es la exportación y la importación. Es la carga que se queda en el puerto para ser enviada a otros puertos, ya sea por cabotaje, *feeders* o *shipping*.

Los puertos APM y DPW tienen un nivel bastante alto de transbordo. Es decir, hoy en día ya son un hub porque manejan esa carga que va a otros puertos. APM está en 28% de carga de transbordo, un porcentaje bastante alto a nivel internacional, y DPW está en 30%.

Se proyecta que Chancay manejará entre 30% a 40% de carga de transbordo. Todo esto significa que consolidaremos nuestro rol como hub regional. Seremos líderes en Sudamérica en cuanto al negocio marítimo portuario. Ello traerá beneficios para la sociedad. Lo que importamos será más barato y lo que exportamos, a través de tantos negocios de agroexportación o minerales, será más competitivo.

Los peruanos hemos venido ganando. Hemos ganado competitividad. En el LPI hemos pasado del puesto 80 al puesto 60. La eficiencia portuaria del país ha crecido de 3.4 a 4.26. Es decir, hemos mejorado 24% en siete años.

De otro lado, desde la APN hemos fijado un estándar para el movimiento de contenedores por hora, algo fundamental para el negocio internacional. La cifra es de 25 contenedores por hora grúa. Y esto es algo que tenemos que revisar porque nuestros amigos de APN de DPW y todas las empresas que mueven contenedores están por encima de los 30-32. Es decir, ya superaron la exigencia que impusimos.



Chancay tiene una ventaja: sus grúas son automáticas. Son grúas enormes, de 90 metros de alto. Pero ya no se necesitará que haya una persona que sube esos 90 metros para operar la grúa porque el manejo será automático a través de un terminal de computadora. Se proyectan 52 movimientos por hora en grúa. Vamos a ser el puerto más eficiente de toda Latinoamérica y, si no es porque Cosco también está en Long Beach, que mueve 52 contenedores por hora grúa, podríamos serlo de todo el hemisferio.

En el futuro, los grandes flujos provenientes del Asia llegarán a Callao y a Chancay, y a partir de ahí se van a distribuir no solamente a otros puertos regionales, que se van a desarrollar más, sino también a nuestros países vecinos del sur y el norte. Ellos también se beneficiarán con nuestro gran eje Chancay-Callao. Finalmente, los cambios normativos son importantes porque gracias a ellos el sector privado ha avanzado y desarrollado grandemente los puertos. Así, hoy tenemos puertos que no solamente son eficientes, sino que también son amigables con el medio ambiente.

Por ejemplo, el manejo de minerales que tenemos en el Callao, en Matarani y en Huarney es de primer nivel, una operación totalmente limpia. Asimismo, el Puerto de Paracas, ubicado en una reserva natural, es un puerto limpio. Por su parte, en Puerto Matarani ha sido catalogado como "puerto verde" bajo el estándar de la Unión Europea. Es decir, podemos sentirnos orgullosos de nuestro sistema portuario nacional. Y eso es el trabajo que ha hecho el sector privado.

Y quienes estamos del lado del sector público también hacemos nuestro trabajo. Ya sea a través de los Tratados de Libre Comercio, las regulaciones y la actividad de supervisión de puertos que realiza la APN. Y es especialmente importante la reforma legal de los aspectos portuarios y navieros para tener una mejor predictibilidad, una mejor garantía para la inversión, una continuidad en el ritmo de crecimiento de los puertos y, finalmente, un mejor país para todos.

Muchas gracias.

## Mg. Teresa Estela Mera Gómez

Viceministra de Comercio Exterior y Turismo del Perú

Quisiera comentar el marco en el cual el Perú se ha venido desarrollando y de qué manera nuestro país ha integrado su política comercial al mundo.

Esta es una política que viene siendo implementada desde el año 2003, la cual nos ha permitido, entre otras cosas, llevar adelante las negociaciones de acuerdos comerciales que nos permiten, a la fecha, tener como socios comerciales a 58 economías. Son 58 países con los que contamos, a partir de 22 acuerdos comerciales, que representan el 85% del PBI mundial, lo que permite que el 91% de nuestras exportaciones lleguen al mundo. Sin estos acuerdos, probablemente no seríamos competitivos en otros mercados. Por supuesto que tenemos productos de excelencia y clase mundial, sobre todo en los sectores agroindustrial y textil, pero también hay competidores en el mundo que, eventualmente, tienen menores costos de elaboración de sus productos.

Los acuerdos nos permiten llegar a mercados realmente lejanos. Tenemos tratados con las principales economías mundiales. Estados Unidos es nuestro segundo socio comercial. Y China es el primero, representando el 36% de lo que el Perú comercia con el mundo. Estados Unidos representa el 14% y la Unión Europea el 11%.

Estos son los tres países o bloques con los que realizamos la mayor cantidad de comercio. También tenemos intercambio con muchos países y economías de Asia, algo que se ha generado en el marco del Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC), que nos ha dado la oportunidad de acercarnos y tener acuerdos comerciales con países de esta parte del mundo, cuya economía es muy dinámica y representa un mercado interesante para el Perú.

Como resultado de esta política de apertura comercial, nuestras exportaciones han mantenido una línea creciente en los últimos años. El año pasado, por cuarto año consecutivo, las exportaciones alcanzaron la cifra récord de 64 mil millones de dólares anuales. Esto gracias, principalmente, a la venta minerales, productos no tradicionales (en particular de agroexportación), manufactura diversa y textiles.



Con las circunstancias a nivel mundial, el año pasado hemos vivido un proceso crítico de desaceleración comercial. Aunque estamos lejos geográficamente, hemos enfrentado dos guerras que nos afectaron de una u otra manera. Fue un año difícil, sin embargo, cerramos en azul.

Este año las proyecciones indican que las exportaciones crecerán 3%. En este primer cuatrimestre hemos tenido un crecimiento de 1%, básicamente por la exportación; las mayores exportaciones son de oro, arándanos, cacao y sus derivados. Esperamos que al cierre del año superemos los 64 mil millones del año pasado. La geografía del Perú es una bendición, aunque también es un elemento que nos complica un poco al momento de generar productos de exportación, sobre todo si consideramos que necesitamos ser competitivos para poder llegar al mundo y a los principales mercados en mejores condiciones que otros países.

Tenemos también, por ejemplo, brechas de infraestructura. Asimismo, la parte del engranaje administrativo del sector público dificulta que las grandes obras de infraestructura, necesarias para viabilizar los accesos de nuestros productos desde todas sus regiones, se puedan implementar de manera más rápida.

Lo vemos actualmente. Por ejemplo, la implementación de las vías de acceso al puerto de Chancay, entre otros, son procesos densos, largos y tediosos que no nos permiten acordar los tiempos para cerrar estas brechas.

Entre los elementos que aceleran el desarrollo está, primeramente, la apertura de mercados a partir de la negociación de acuerdos comerciales. No solo se negocia aquello que se exporta, sino aquello que se proyecta en los análisis previos a la negociación, de donde pueden surgir productos de exportación y de desarrollo para las regiones y el beneficio de sus poblaciones. En esa línea vamos explorando también las regiones en las cuales desarrollaremos, de manera conjunta y coordinada con el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, las vías de acceso necesarias.

Un segundo factor crucial es el fortalecimiento de las capacidades de los productores y, el tercero, es mejorar el aspecto logístico. Y es que este último muchas veces determina que seamos o no seamos competitivos. Podemos tener el mejor arándano del mundo y cultivarlo todo el año sin problemas, y

el mundo estará esperando por nuestro producto. Pero no vamos a vender de la manera que queremos si nuestros costos no son los adecuados. Y si para eso necesitamos tener carreteras, necesitamos construir vías alternativas de acceso.

## **Indicadores de desempeño**

Compartiré algunas cifras significativas. El índice de desempeño logístico del Banco Mundial ubica al Perú en el puesto 61, entre más de 130 países, eso sí, superando a México y Colombia. Este indicador mide la eficiencia basada en componentes como el funcionamiento del sistema aduanero, la infraestructura, la capacidad para enviar productos hacia el mercado internacional, la competencia logística, si tenemos o no operadores, si tenemos monopolios, la puntualidad y la capacidad de realizar el seguimiento y el rastreo de la carga.

Por otro lado, el indicador de facilitación de comercio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) nos muestra que el Perú se encuentra ubicado en el puesto 55 de 164 países evaluados. Aquí el Perú sí está mucho más atrás de México, y también de Chile. Este indicador mide 11 componentes, destacando la cantidad de documentación digitalizada y la automatización de procedimientos. Aquí volvemos al tema de la tramitología, no solo en el desarrollo de las obras, sino también en las operaciones de comercio exterior.

Entre los procedimientos están la reducción de pasos o etapas y la cooperación entre agencias en frontera; esto es algo muy importante. Estamos impulsando este aspecto trabajando muy de cerca con la Cancillería y con el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) para facilitar el envío y traslado de las mercancías a través de nuestras fronteras y para manejar horarios parejos, porque la carga no espera. El mundo tiene diferentes horarios y el comercio no descansa; entonces, nuestras fronteras tienen que funcionar 24x7, de lo contrario, tendremos problemas.

De otro lado, según la encuesta nacional de logística del MTC, el costo logístico del Perú es en promedio el 16% de la venta del producto. Es decir, de cada 100 dólares, 16 dólares de nuestros productos de exportación son dirigidos a las operaciones logísticas. El promedio de los países OCDE, este

monto es únicamente del 9%. Y si revisamos los costos logísticos por tamaño de empresa, podemos evidenciar que nuestras microempresas son las que más pagan: el 21% de los costos está constituido por costos logísticos.

Y esto sí es dramático porque, si consideramos que más del 90% de nuestra fuerza productiva y de nuestras exportaciones están constituidas por pymes, estamos hablando de cifras realmente relevantes. Esto nos muestra que tenemos brechas y desafíos que enfrentar.

### **Trabajo articulado**

Entonces, desde el sector de comercio exterior, ¿qué es lo que estamos haciendo de manera articulada con otros sectores?

Se ha mencionado que el Perú está perfilándose como el hub regional de Sudamérica, son muchos los factores que están jugando a favor de nuestro país al respecto. Asimismo, definitivamente, las cifras mostradas nos dicen que hay desafíos, pero también oportunidades. Hay cosas que podemos hacer y estamos haciendo la tarea. En ese sentido, venimos impulsando las inversiones portuarias. Ya se ha mencionado la modernización, la ampliación que ha hecho DP World, realmente es un puerto de talla mundial. APM Terminals también está en ese proceso. Hay nuevas concesiones que han sido otorgadas. En un país que tiene una costa tan amplia, ha llegado el momento de tomar cartas en el asunto y operativizar los puertos de la manera en que realmente debe hacerse.

Por otra parte, Paracas no es un puerto que se haya construido recientemente. Ya existía, pero casi no se usaba. Hoy ha pasado a ser un puerto que ha ido incrementando sus operaciones en porcentajes muy interesantes. Ha habido un incremento de sus operaciones de más del 15% entre un año y otro, porque desde allí se facilita el comercio y se reducen costos. Antes, toda mercancía que salía de Ica tenía que viajar a través de la carretera para llegar al Callao. Ahora, desde Paracas ya se pueden hacer estos embarques.

Las ampliaciones en el muelle multipropósitos de APM Terminals, que han significado 90 millones de dólares en inversión, han aumentado la capacidad de los silos para los productos secos y mejorado otros aspectos vinculados a lo tecnológico, algo que esperamos nos lleve en un futuro a escalar en los índices previamente comentados.

Por otro lado, la puesta en marcha del puerto de Chancay va a permitir potenciar el crecimiento de nuestro comercio exterior. Ya hemos visto que tenemos acuerdos comerciales con una muy buena parte de países de Asia y del sudeste asiático. El desafío que hemos tenido siempre con ellos ha sido la gran distancia y el tiempo que toma que nuestros productos lleguen a esos mercados, más aún si consideramos que buena parte de nuestra oferta está constituida por productos de la agroindustria.

En tal sentido, el puerto de Chancay es una oportunidad de oro para nuestros productos, porque no solo nos va a permitir llegar en 10 o 12 días menos a China, sino que, desde allí, nuestra mercancía podrá bajar hacia el sudeste asiático. Allí, por ejemplo, seguimos abriendo mercados no solo gracias a los acuerdos, sino a los protocolos sanitarios. Malasia está listo para comprarnos cacao, pero necesitamos rutas más cortas y que Cosco esté en la disposición de que, si hay carga crítica, se puedan establecer rutas directas desde Shanghái hacia el sudeste asiático (Malasia o Tailandia). El problema es que esos días de reducción que ganamos cruzando todo el océano Pacífico los perdemos porque no hay rutas directas que vayan desde Shanghái hacia el sudeste asiático.

Desde nuestra cartera venimos trabajando de manera muy estrecha con la APN, el MTC y también con la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) para afinar esos detalles que, aparentemente, son pequeños, pero que tienen que ver con toda la tramitología de las operaciones de comercio exterior.

Hay una disposición muy buena por parte de todos los sectores en avanzar en esta línea. Ahora estamos apurando el paso porque los tiempos se van acortando y los plazos se van cumpliendo. En noviembre tenemos la inauguración del puerto, aunque los operadores nos han indicado que, de manera efectiva, empezará a funcionar en enero.

Cabe destacar que el puerto de Chancay será uno de los puertos de llegada de nuestras mercancías de la selva y de la sierra hacia la costa, porque estas no van a llegar en avión. Entonces, hay que trabajar esas vías de acceso. Hay algunas, iniciativas que hemos emprendido desde el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo para promover que se pueda canalizar el envío de estas mercancías de manera oportuna hacia Chancay o

hacia el Callao, según corresponda. Hemos establecido dos mesas técnicas que buscan identificar las brechas y fortalecer las actividades y acciones necesarias para que se aproveche de mejor manera la IIRSA Sur y la IIRSA Norte, dos carreteras realmente impecables.

En estas mesas técnicas hemos llevado a cabo cinco misiones. La primera ha sido en el puerto de Yurimaguas, que no se está utilizando, precisamente, porque hay un problema con las vías de acceso/llegada. La hidrovía es el proyecto que busca canalizar los ríos para la draga y otros elementos que permitan que la carga llegue a este puerto y, a través de la hidrovía, llegue a la carretera y a la costa.

También estamos dando impulso en Iquitos, Puerto Maldonado, Piura y Tarapoto.

En las mesas técnicas se convoca a todas aquellas instituciones públicas vinculadas, de una u otra forma, al comercio exterior, al MTC y entidades como SUNAT, la Superintendencia Nacional de Migraciones, ENASA, DIGESA, APN. Asimismo, participan los gobiernos regionales, los gobiernos locales, las cámaras de comercio locales, los empresarios y los concesionarios de puertos y carreteras. Estando todos juntos, se busca la articulación.

Este trabajo es importante porque, sobre todo en la selva, tenemos como vías a los ríos, pero no hay mucho más. Un par de carreteras, pero para llegar a ellas hay que recorrer un largo trecho. Entonces, es importante generar valor para la población circundante, que tienen productos de exportación y están muy interesados en trabajar la frontera tripartita de Colombia a Brasil.

### **Vínculos internacionales**

Contar con 22 acuerdos comerciales con las principales economías del mundo nos podrían hacer pensar que estamos listos y que es cuestión de ponernos a explotar estos tratados. Pero no es así, siempre estamos buscando mayores y mejores oportunidades para nuestros exportadores, para que tengan todas las cartas posibles a la mano y ellos decidan a dónde quieren llegar.

En esa línea, en el mes de mayo anunciamos el cierre de las negociaciones con Hong Kong. También hemos retomado las negociaciones con India, que se habían paralizado antes de la pandemia. También estamos trabajando



en un acuerdo comercial con Indonesia. Estos convenios son muy amplios e incluyen muchas materias, no solamente la desgravación de productos o la facilitación del acceso a servicios, sino también diversos aspectos como la propiedad intelectual y temas de aduanas.

Recientemente se anunció el cierre de la negociación del acuerdo de optimización que tenemos vigente con China desde hace 14 años. ¿Por qué hay que mejorarlo? Porque años había materias que no se negociaban, como aquellas vinculadas al comercio electrónico o a temas de medio ambiente. Hoy es impensable no considerar a la sostenibilidad en las negociaciones del comercio internacional. Hemos actualizado también temas de propiedad intelectual y fortalecido el capítulo de cooperación aduanera.

Esto es importante porque siempre hemos sabido que China vende a precios que nadie más puede vender, y ahí hay dumping, subsidios, etc. Entonces, si no tenemos la información que nos provee la aduana, es muy complicado poder contar con esa información en una investigación. Estamos trabajando en ello y tenemos una aduana china que nos va a proporcionar la información que requerimos.

Finalmente, estamos explorando acuerdos comerciales con Emiratos Árabes Unidos, y Marruecos. Asimismo, no tenemos ningún acuerdo comercial con África y creo que ya es el momento de hacerlo. También con República Dominicana. Todos estos son mercados muy interesantes, sobre todo para otro tipo de productos de manufactura diversa, como elementos de la industria metalmecánica o acabados para la construcción. Esto nos permitirá abrir nuestras exportaciones hacia productos con mayor valor agregado.

De otro lado, en cuanto al cabotaje, es un proyecto de ley que se trabajó de manera conjunta con el Ministerio de Transportes y Comunicaciones porque consideramos que es esencial dotar a todo el sistema logístico nacional de mayores herramientas para que el traslado de mercancías se haga de la mejor manera posible. La ley ya se aprobó en el mes de julio y ya estamos trabajando con el MTC en la reglamentación para establecer cómo va a operar con todos los puertos esta normativa.

Finalmente, quisiera mencionar el trabajo con las zonas económicas especiales. Actualmente el Perú tiene una ley de zonas económicas especiales, pero es un modelo que está basado en la gestión pública, que tiene ciertos parámetros y está esencialmente basado en la desgravación tributaria, es decir, en la exoneración del pago de impuestos para los productos que se elaboran en la zona franca. Tenemos la ZOFRATACNA, la zona franca de Ilo. Hay cuatro zonas francas que están operativas, pero estas son las dos más dinámicas; las demás no han tenido mucho desarrollo.

Esto nos ha hecho pensar que hay que replantear el modelo. En este momento tenemos en el Congreso un proyecto de ley que establece una gestión privada de las zonas económicas especiales, y que los incentivos no solo son tributarios. También se incluye otro tipo de desarrollo, temas vinculados al desarrollo personal, a la educación y a otro tipo de servicios que van a hacer que el paquete sea mucho más interesante y nos permita competir y atraer inversión extranjera para el desarrollo de la industria en nuestro país.

Por ejemplo, se tiene la expectativa de que en el Puerto de Chancay, o a su alrededor, se genere una zona económica especial con el objetivo de atraer industria vinculada a las nuevas tecnologías. Entonces, hay muchas oportunidades.

A la audiencia de estudiantes que nos escucha en este escenario compartiendo estas ideas, quienes probablemente en un futuro serán quienes ofrezcan sus propias propuestas, los invito a explorar la gestión pública. No le tengan miedo al sector público. Hay oportunidad de hacer muchas cosas en favor del desarrollo de mucha gente. Por supuesto, siempre de la mano del sector privado.

Muchas gracias.



## Dr. Juan Carlos Mathews Salazar

Exministro de Comercio Exterior y Turismo y vicepresidente de Internacionalización de la Universidad de San Ignacio Loyola

Quisiera compartir algunas reflexiones luego de todo lo compartido. El Estado, fundamentalmente, de cara a la empresa privada, promueve y facilita la actividad empresarial. Es obvio que hay un rol regulador que le compete para evitar situaciones de abuso de poder.

Asimismo, el sector de comercio exterior juega un rol fundamental en la economía.

Cuando uno observa la actividad exportadora y el comportamiento de la economía peruana ve lo siguiente. Hasta el año 2019, antes de la pandemia, casi todos los indicadores macroeconómicos de Perú (reservas internacionales, posición de deuda, evolución del comercio exterior, inflación, entre otros) demostraban que estábamos dentro de las mejores economías de América Latina. Lo más relevante es que en ese lapso, si tomamos solamente los 15 años previos a la pandemia, es decir de 2004 a 2019, Perú y Colombia fueron los países que más redujeron la pobreza. Estos datos según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). En particular, el Perú la redujo de 50.2% a 20.5%, y eso no es poca cosa.

Las cifras simplemente evidencian que el modelo que se sigue es el correcto. Hay muchas cosas perfectibles, por supuesto, pero ese es el modelo. Si miramos el año 2020 vemos que las cosas fueron más dramáticas de lo que muchos parecen haber percibido, porque nos situamos como la quinta economía con mayor recesión en el mundo y la segunda economía con mayor recesión en América Latina, el único país peor que Perú fue Venezuela.

Antes la crisis sanitaria y política, con seis presidentes en seis años, cuesta avanzar y desplegar los esfuerzos de promoción de inversiones. La pandemia golpeó los cinco motores de la economía: la inversión pública, la inversión privada, la privada, las exportaciones, el turismo y el consumo interno.

Obviamente, si se cae la inversión, se cae el empleo y con él cae también el consumo interno, que representa el 64% del PBI. Los cinco motores miraron

hacia abajo en el año 2020. Ya en 2021 hay un rebote estadístico, que no es mérito de nada sino, simplemente, estadística. Luego, en el año 2022, hay un crecimiento moderado de la economía, con 2.7% en el caso de Perú.

El 2023 fue un año muy duro que arrancó con las protestas sociales, el dengue; todo en contra. La economía cayó medio punto porcentual.

Como se ha mencionado, el comercio exterior sigue marcando el ritmo. El sector Agronomía que el que trajo las mejores noticias para el país. Se evidenció que se estaba produciendo más arándano, palta, uva, espárragos, entre otros. Y se vendía a los mismos mercados. ¿Cuál es el efecto cuando se vendes más a los mismos mercados? La respuesta es que el precio baja. Entonces eso obligaba a buscar mercados alternativos, que son fundamentales. Por ejemplo, con el esfuerzo del Estado por concretar un TLC con la India, hay resistencias de parte del sector empresarial acuerdos por el temor de que esto signifique una mayor competencia en productos como textiles, calzado, farmacopea, entre otros.

Sin embargo, en las conversaciones con el ministro de Comercio Exterior de la India y con los funcionarios que participan en ese esfuerzo, hay un fuerte interés por capitalizar el hecho de que, teniendo ellos como mercado principal a Estados Unidos y sin tener un TLC con ese país, se acerquen a Perú, que tiene un TLC vigente con Estados Unidos desde el 1 de febrero del 2009, para invertir en nuestro país y venderle al mercado de la India con tres ventajas principales. La primera es vender, en muchos casos, a costos más bajos. La segunda es establecer un flete más bajo de Perú a Estados Unidos versus la India. La tercera es no pagar aranceles por la ventaja que implica tener el TLC.

Claramente hay un interés de inversión y coinversión. Este último término debería ser el que más suene en este tipo de coyunturas. Hay una ventaja para otros países porque es complicado, para alguien que desconoce la idiosincrasia y la mentalidad de los peruanos y los latinoamericanos, venir y hacer negocios en nuestra región. Muchos miran el Ranking de Competitividad Mundial y ven nuestros índices bajos en institucionalidad y altos en corrupción y piensan ¿cómo voy a venderle al Estado? Pero sí es posible gestionar y venderle al Estado de manera legítima. Y lo mejor hacerlo a través de un partner local. Para los peruanos esto significa una transferencia de know-how que, aunque se vaya a la parte internacional, se quedaría aquí.

Otro aspecto para resaltar en cuanto a la integración es la importancia, tanto desde el sector privado como del público, de generar el espacio para las alianzas de tipo *joint venture* y para las cadenas globales de valor cuando se hacen acuerdos bilaterales o multilaterales con la Alianza del Pacífico. Una de las autocríticas que nos podemos hacer es cuán capaces hemos sido de promover cadenas globales de valor.

Si me preguntan si ha crecido el comercio, responderé que sí. El comercio Perú-Chile, Perú-Colombia y Perú-México, ha crecido, favoreciendo mucho al país, lugar a dudas. Sin embargo, hay pocas experiencias en donde haya habido articulación entre empresas de la región para venderle a mercados ampliados. Por ejemplo, ¿cuántas alianzas de empresas peruanas con empresas de otros países existen en el sector Turismo para vender destinos turísticos colectivos? ¿Por qué no se le puede vender a un turista japonés una estadía larga? No una estadía solo para visitar Machu Picchu, sino, además, Isla Galápagos, Isla de Pascua o Cartagena, por ejemplo.

La lógica de dejar de vernos como rivales y, por el contrario, vernos como aliados estratégicos, es parte del gran desafío que permitirá para sacarle provecho a este tipo de espacios.

Muchas gracias.

## MBA Mario Salazar

Presidente del directorio de Agrícola Chavín

Desde el lado empresarial, quisiera destacar, en principio, la importancia de la distancia logística. Chancay nos acorta distancia con Asia. En segundo lugar, destaco la relevancia de la infraestructura de integración, pero ya tenemos que pensar en la integración a nivel regional. Por Shanghái van a entrar productos que irán a Chile, a Brasil, Uruguay, Colombia, etcétera. De otro lado, es crucial también mirar las zonas económicas especiales porque ofrecen una gran oportunidad.

El año pasado sucedió un fenómeno interesantísimo. Perú cayó 70% en producción de mango. Y la exportación de mango, por consecuencia, también cayó. Muchas empresas lo pasaron mal. Siendo nosotros el segundo exportador más grande de mango congelado en el Perú, vimos que, con la caída, se generó un gap de demanda. Esa demanda la suplió Vietnam.

Vimos que Vietnam vendía mango a nuestros clientes en Estados Unidos, Canadá, Japón y China. Así que decidimos presentarnos ante las cuatro principales empresas productoras de mango vietnamitas y les ofrecimos entrar con nosotros a Canadá y Estados Unidos; además, les pedimos que nos abrieran el mercado de Asia. Les ofrecimos asociarnos para cooperar. Les vendimos la idea de no vernos como competidores y que habrá años donde Perú tendrá una gran producción, pero otros donde habrá menos y necesitaremos cooperar. Y viceversa, algunos años en Vietnam habrá más producción y en otros menos, y será beneficiosa la cooperación con Perú. Finalmente, se trata de trabajar en colaboración en Asia y Europa para venderle a Estados Unidos, a Canadá, entre otros.

Al comparar el mango congelado peruano con el vietnamita, notamos que, en cuanto al proceso, Perú le lleva a Vietnam años de ventaja.

Gracias al proceso de producción que atraviesa el mango en Perú, cuando un cubo de la fruta se descongela, queda fresco. En cambio, el cubo de mango vietnamita, al descongelarse, bota mucho líquido. Esto no es bueno, por ejemplo, para hacer tortas.



Viendo esto, nos reunimos con nuestros clientes japoneses y coreanos y les preguntamos qué mango les gustaba más. Por supuesto, eligieron el nuestro, al cual llaman Apple Mango.

Ahí estaba la clave. Si bien nosotros exportamos a Estados Unidos y a Canadá, en Asia no habíamos tenido penetración, ni habíamos enviado carga de manera seguida debido a la distancia.

La distancia para que nuestro producto llegara a Asia era de 45 días. El mango congelado podía resistir, pero el mango fresco no. El Tratado de Libre Comercio con China se firmó en el año 2010 y la cantidad de mango fresco exportada, comparada con la producción local, era muy baja. ¿Por qué no había más Apple Mango en Asia? Porque en 45 días la fruta se echaba a perder.

Muchos empresarios decían que era bueno haber abierto mercado en China, pero que no se podía llegar por la logística, por esos 45 días. Entonces, con el Puerto de Chancay se podrá llegar en 23 días.

No hemos explotado el mango peruano en Asia. Allá se han acostumbrado al mango asiático, al amarillo, pero no a nuestro mango rojo, el Apple Mango. Este es el momento de hacerlo porque tenemos un exceso de producción. Los coreanos, por ejemplo, tienen una alta predilección por esta fruta. Nosotros no le prestamos tanta atención, pero ellos sí. Entonces, aquí hay una gran oportunidad.

Otra oportunidad está en los vehículos eléctricos. En 2030 todos los vehículos serán de este tipo. El mejor motor o vehículo eléctrico del mundo es chino, de la marca NIO. Su motor puede ir de 0 a 100 kilómetros en 4 segundos, igual que el Porsche Carrera. El corazón de este negocio son las baterías de iones. China fabrica el 70% de las baterías de iones de litio. En Latinoamérica, por ejemplo, en Montevideo (Uruguay) los autos y buses, eléctricos usan baterías de la marca china BYD.

BYD ya está en Brasil, fabricando 150 mil vehículos eléctricos en una fábrica antes fue de Ford. BYD es la más grande empresa de autos de China, por encima de Tesla. Les ha ganado a todos y hoy está en México, Argentina y Brasil. ¿Por dónde van a entrar esos repuestos y esas baterías a nuestra región? Por el Puerto de Chancay. Por eso es vital hablar de infraestructura de integración regional.

¿Qué pasa si obtenemos la representación de una marca china de batería y mi cliente está en Uruguay? ¿Cómo hago llegar los productos? Eso es algo que se tiene que evaluar. Se tiene que pensar: "si por aquí van a entrar los repuestos mecánicos, ¿cómo le vendo a Sudamérica?" Porque, dentro de poco, todos los autos serán eléctricos.

Otra oportunidad, también vinculada a la sostenibilidad, es el uso de la energía solar como generadora de energía eléctrica.

Por ahora, el 1% de la energía primaria producida en el mundo es eléctrica. Pero en el 2040, la fuente de energía eléctrica será la más usada en el mundo. Actualmente, la red de electrificación del país cuenta con un 6% de energía renovable eólica, solar y biomasa.

Si vemos el último informe de The Economist, se habla de que los paneles solares son el futuro de la energía. Perú, en ese sentido, tiene potencial. China es el mayor fabricante de paneles solares del mundo; tiene el 80% de la capacidad de fabricación de este producto. El 99% de los paneles solares de América Latina se le compra a ese país asiático. Entonces, aquí hay oportunidades.

Para desarrollar este negocio necesitamos una zona especial económica, porque habría que diseñar los paneles solares importados de China y ajustarlos y diseñarlos según la demanda en las industrias peruanas o las industrias que vienen de Chile, por ejemplo.

En el corazón del Perú, donde la sabiduría ancestral se encuentra con la innovación, emerge nuestra empresa, Chavín. Un emblema de calidad y compromiso con un futuro sostenible. Desde 1999, nuestra compañía ha sido sinónimo de persistencia y excelencia. Inspirados en la grandeza de la civilización preincaica, nuestros campos fértiles son una fuente inagotable de productos de primera calidad. Nuestros productos reflejan la diversidad de nuestra tierra. Desde los mangos más dulces hasta las paltas más cremosas. Cada fruta es una joya culinaria, preparada con cuidado para conservar su esencia más pura. Detrás de cada fruta hay una historia, un agricultor dedicado y un compromiso con la tierra. Nuestros productos son el resultado de un proceso meticuloso en el que la tradición y la tecnología se unen para crear sabores auténticos.

Nos distinguimos también por nuestras relaciones laborales y la excelencia de nuestros colaboradores. Ellos contribuyen cada día en construir una comunidad donde el respeto, la integridad y la colaboración son la norma para cuidar no solo de nuestro presente, sino también para las generaciones futuras. Nuestra empresa es una promesa de calidad y de respeto por el medio ambiente. Celebramos nuestro compromiso constante hacia las generaciones futuras. Implementando prácticas sustentables que permitan contribuir a un futuro más sostenible para todos. Y nuestro viaje continúa.

Miremos las oportunidades que tenemos. No es cualquier país el que se está abriendo al Perú, es China, que ahora es líder porque está avanzando tecnológicamente. Esto nos sirve a los peruanos para mejorar nuestros costos y nuestra competitividad.

## Cierre

MBA Luis Alberto Torres Paz

Vicepresidente de Asuntos Corporativos de la Universidad San Ignacio Loyola, expresidente ejecutivo de PROMPERÚ y expresidente del directorio de la Autoridad Portuaria Nacional

A modo de cierre, quisiera referirme a quienes han participado en este sexto Diálogo de la Cátedra Konrad Adenauer USIL.

Sabemos que Juan Carlos Mathews es un hombre ligado a los negocios internacionales desde el ámbito privado, pero yo lo conocí cuando ingresó al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Él trabajó para la creación de ese ministerio, en el año 2002. Juan Carlos es uno de artífices del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX), aquel documento de política pública que llegó para quedarse. El PENX luego fue llevado a la Autoridad Portuaria Nacional, desde donde se ejecuta el Plan Nacional de Desarrollo Portuario.

Entonces, Juan Carlos es un pilar del desarrollo del comercio y de la promoción de las exportaciones del país. Ha sido director ejecutivo de PROMPEX, luego estuvo en PROMPERÚ y, recientemente, ha sido un extraordinario ministro de Comercio Exterior y Turismo que ha sabido sacar adelante al Ministerio.

Por otro lado, tenemos a Teresa Mera Gómez Teresa Mera, también en el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Ella trabajaba en el Indecopi (Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual) y, como toda mujer de retos, salió de su zona de confort e ingresó al ámbito del comercio exterior. Ingresó para reforzar el equipo de negociaciones del capítulo de propiedad intelectual, que es el más difícil de los acuerdos comerciales. Las negociaciones más complejas las cierra el área de propiedad intelectual. Teresa, por ejemplo, fue una de las gestoras del cierre de ese gran acuerdo comercial que es el CPTPP (Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico). Entonces, tenemos una brillante viceministra de Comercio Exterior y Turismo, que ha sido funcionaria del Estado en varios gobiernos.

En cuanto a don Mario Salazar, se trata de un empresario original. Él sabe compartir con cada uno de los públicos en los que participa. Comparte su experiencia y recomendaciones a partir de los caminos por los que transitó. Ha tropezado muchas veces y ha sabido recuperarse. Y cada vez que se ha levantado lo ha hecho en mejor forma. Entonces, hay que escucharlo atentamente cuando dice que en Asia hay una gran posibilidad que hay que convertir en oportunidad.

Finalmente tenemos a Juan Carlos Paz, que representa, junto con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, a otra de las entidades que ha trascendido y logrado crear políticas de Estado dirigidas a los puertos.

Por alguna razón, la inversión es nuevamente un gran tema en el Perú, en particular en el aspecto portuario. Pero tenemos bases. Estas se construyeron en el año 2001, cuando se terminó la concesión del Puerto de Matarani, en el sur, bajo un modelo donde no había una ley de puertos, ni una autoridad portuaria. Existía un comité en Proinversión especializado en privatizaciones y concesiones.

Desde ese comité se establecía la concesión de los puertos y el primero fue Matarani. Luego seguía Ilo, pero el proyecto se abortó porque hubo una fuerte presión del sindicato de trabajadores portuarios. Entonces, el Gobierno decidió escuchar el reclamo y tomó la decisión de crear una ley de puertos, que fue formulada por una comisión público-privada. La ley se terminó de desarrollar en el año 2002 y, a mediados de 2003, fue aprobada. Así se creó una autoridad portuaria nacional con funciones y competencias específicas, cuyo primer gran hito fue crear el Plan de Desarrollo Portuario (PNDP), que se hizo siguiendo los lineamientos del exitoso PENX.

A partir del PNDP, lo primero que ocurrió fue la concesión de DP World, a cargo del terminal de contenedores Muelle Sur. Es fantástico ver cómo la inversión fue más que superada. Cuando se hizo esa concesión del Muelle Sur, ya avizoraban algunos pincelazos de lo que hoy día está sucediendo en el Perú.

Los procesos de concesión en puertos son los menos cuestionados y criticados. Juan Carlos Paz es un gran funcionario que, desde la APN, ha

logrado sacar adelante una nueva visión sobre lo que hay que hacer con el tema portuario en el país.

La Cátedra Konrad Adenauer, que es una caja de resonancia de las buenas experiencias y las buenas políticas públicas que se hacen en el Perú, permite también nutrirnos de las experiencias de Alemania. Los expertos de la Fundación Konrad Adenauer contribuyen a que la mejora de las políticas públicas para que el Perú sea un país no de posibilidades sino de realidades. A nombre de la Corporación Educativa San Ignacio de Loyola y de don Raúl Díez Canseco, agradezco el aporte de todos los participantes de este Diálogo, realizado en favor del desarrollo de nuestro Perú.





