



BUSINESS ALLIANCE FOR SECURE COMMERCE

PERÚ CHAPTER

Cargo

# Security

PUBLICACIÓN ESPECIALIZADA EN SEGURIDAD DE LA CADENA DE SUMINISTRO INTERNACIONAL

AÑO VI / 2013 - 14

■ **MANUFACTURAS VS. MATERIAS PRIMAS**  
¿CUÁNTO SE HA AVANZADO?

■ **SEGURIDAD DE LA CARGA**  
**AÉREA MUNDIAL EN 2013**

■ **ENTREVISTAS**

- Presidente de ADEX
- Presidente de COMEXPERU
- Programa Operador Económico Autorizado - SUNAT



# Exportación y Comercio Seguro

COMMERCE AND  
SUPPLY CHAIN SECURITY

**Latinoamérica:**  
¿Más resistente al shock de precios básicos?  
(Pág. 6)

**La Maldición de los Recursos Naturales ¿mito o realidad?**  
Una mirada al caso peruano.  
(Pág. 23)

Este año se certificará con el programa OEA a exportadores, agentes de aduana y almacenes. (Pág. 31)



TE INVITA A:

# PERÚ CARGO week

SÉ PARTE DEL CENTRO DE NEGOCIOS MULTIMODAL MÁS GRANDE DEL PAÍS

3RA EDICIÓN



LA SEMANA DE LA CARGA, LOGÍSTICA Y COMERCIO EXTERIOR

DEL **18 AL 20** DE ABRIL DE 2013 - BASE AÉREA LA PALMAS, LIMA - PERÚ


Organiza: **MARFOR** PRODUCCIONES

País Invitado: ESTADOS UNIDOS

Patrocina:

Promueven:

VENTA DE STANDS: [INFO@PERUCARGOWEEK.COM](mailto:INFO@PERUCARGOWEEK.COM) - [VENTAS@PERUCARGOWEEK.COM](mailto:VENTAS@PERUCARGOWEEK.COM)

(511) 442 1529 - N. 99 816 \*5325 - N. 98 121 \*2421 C. 997357397

[WWW.PERUCARGOWEEK.COM](http://WWW.PERUCARGOWEEK.COM)

ENCUÉTRANOS EN EL STAND 94



03

## Contenido / Content



10



12



15



23



27



31

### EDITORIAL / EDITORIAL

- 2 Negocios internacionales y seguridad de la carga  
*International business and cargo security*

### NEGOCIOS INTERNACIONALES / INTERNATIONAL BUSINESS

- 3 Exportación de manufacturas y materias primas. ¿Cuánto ha avanzado Latinoamérica?  
*Exportation of manufactures and commodities. How far Latin American has advanced?*
- 4 El papel de los productos no tradicionales  
*The function of non-traditional products.*
- 6 Latinoamérica: ¿Más resistente al shock de precios básicos?  
*Latin America: More resistant to basic prices shock?*
- 7 Tipos de exportación y definiciones claves  
*Export kinds and key definitions*
- 9 Exportaciones no tradicionales en el Perú  
*Non-traditional exports in Peru*

### ENTREVISTAS / INTERVIEWS

- 10 Juan Varillas Velásquez, presidente de ADEX  
*Juan Varillas Velásquez, ADEX president*
- 12 Jorge Chiappori, presidente de COMEXPERU  
*Jorge Chiappori, COMEXPERU president*
- 15 Una mirada al comercio y la producción mundial  
*A look at trade and worldwide production*
- 19 Principales importadores  
*Main importers*
- 22 El comercio entre países de la misma región  
*The business among countries of the same region*

### CONTRIBUCIÓN / CONTRIBUTION

- 23 Mariano Álvarez. "La Maldición de los Recursos Naturales ¿mito o realidad? Una mirada al caso del Perú"  
*Mariano Álvarez. "The Natural Resources curse. Myth or reality? A look at Peruvian case"*

### SUPPLY CHAIN SECURITY

- 27 La seguridad de la carga aérea mundial en 2013  
*Global air cargo security in 2013*

### ENTREVISTA / INTERVIEW

- 31 Blanca Barandiarán Asparrín, gerente de la Gerencia Operador Económico Autorizado de la SUNAT.  
*Blanca Barandiarán Asparrín, manager of the Authorized Economic Operator Management from SUNAT.*
- 33 La certificación OEA y quiénes pueden obtenerlo rápidamente  
*The AEO certificate and who could get it quickly*
- 34 El Libro Blanco del transporte de la Unión Europea  
*The European Union transport White Paper*





## Negocios internacionales y seguridad de la carga

### INTERNATIONAL BUSINESS AND CARGO SECURITY

Iniciando el derrotero de nuestros quince años de operaciones, nuestra organización está emprendiendo la renovación de su estrategia de trabajo para estar a la altura y tono de las necesidades que el crecimiento de nuestra economía reclama.

Consideramos que la inversión extranjera y los negocios internacionales son los motores del hasta ahora sostenido crecimiento económico. Sin embargo, ante señales de disminución de la velocidad de nuestra expansión comercial, (según ADEX, las exportaciones disminuyeron 2,3% en el 2012), organizaciones como la nuestra deben asumir su responsabilidad social poniendo su grano de arena para que ello no continúe sucediendo.

Como saben, nuestra labor se especializa en la prevención de malas prácticas que pueden ser utilizadas por organizaciones criminales para afectar la cadena logística de las empresas, es decir, ponemos énfasis en la cultura del *Supply Chain Security (SCS)*.

Asimismo, a mayor comercio mayores riesgos, pero si el comercio se hace lento y disminuye, no habrá razón para preocuparse en gestionar los riesgos y las amenazas. Por ello, estamos emprendiendo una mayor incidencia en el campo de los negocios internacionales a través de nuestra publicación, con la finalidad de promover el comercio, informando, actualizando, revelando novedades y tendencias globales, pero siempre de la mano con el SCS.

La expresión de esto es la inclusión a partir de este número de la sección "Negocios Internacionales", la cual esperamos tenga algo de interés para los hombres y mujeres de negocios que finalmente son nuestros lectores principales, además de autoridades, académicos y futuros profesionales que ocuparán un lugar en las decisiones privadas y públicas.

*Starting the course of our fifteen years of operations, our organization is starting the renewal of our work strategy in order to be up and in tone of the necessities claimed by our economic growth.*

*We consider that foreign investment and international business are the motors of the economic growth maintained until now. But, before signs of decreasing of our business-expansion, (According ADEX the exports decreased 2.3% in 2012) organizations as ours must assume its social responsibility helping in order that this does not continue happening.*

*As you know, our work is specialized on the prevention of malpractices that can be used by criminal organizations and affect the supply chain of the companies, it means, we emphasize on the Supply Chain Security (SCS) culture.*

*Moreover, the highest trade the highest risks, but if trade is slow and reduces, there will not be reason for being worried on developing the management of risks and threatens. For that reason, we are undertaking more incidences on the field of international business through our publishing, in order to promote business, informing, updating, disclosing innovations and global trends, but always together with SCS.*

*The expression of this is the inclusion from this number of the section "international businesses", which we deserve to be interesting for business men and women that are our main readers, in addition to authorities, academics and future professionals that will take place on private and public decisions.*

Gracias / Thank You

María del Carmen Masías  
 Presidente / President  
 BASC PERÚ

**Comité Editorial / Editorial Board**

María del Carmen Masías  
 Patricia Siles Álvarez  
 Raúl Saldías Haettenschweiler  
 César Venegas Núñez

**Director / Director**  
 César Venegas Núñez

**Edición / Redacción / Editor / Writer**  
 Unices Montes Espinoza

**Coordinación / Coordinator**  
 Giovanna Dioses Morel

**Suscripciones y Publicidad / Subscription & Advertising**  
 info@bascperu.org

**Diagramación e Impresión / Design and Press**  
 Grupo Visión Publicidad S.A.C.



BUSINESS ALLIANCE FOR SECURE COMMERCE

Alianza Empresarial para un Comercio Seguro  
 (Capítulo BASC PERÚ)  
 Calle Los Laureles 365, San Isidro  
 Lima - Perú  
 Teléf.: (511) 612-8300  
 www.bascperu.org

**Consejo Directivo / Directors Board**

**Presidente del Directorio**  
 Asociación Marítima del Perú - ASMARPE  
 María del Carmen Masías Guzmán

**Vicepresidente**  
 Asociación Peruana de Operadores Portuarios - ASPPOR  
 Lorenzo L. Morandi Cadei

**Director Secretario**  
 Sociedad de Comercio Exterior COMEX  
 Patricia Siles Álvarez

**Director Tesorero**  
 Sociedad Nacional de Industrias - S.N.I.  
 Mateo Balarín Benavides

**Director Vocal**  
 Cámara de Comercio Americana del Perú - AMCHAM  
 Aldo Defilippi Traverso

**Director Vocal**  
 Consejo Nacional de Usuarios de Distribución  
 Física Internacional de Mercancías - CONUDFI  
 Armando Grados Mogrovejo

**Directores**  
 Asociación de Agentes de Aduana del Perú - AAAP  
 Gonzalo Arias Schreiber Ponce

Asociación Peruana de Agentes Marítimos - APAM  
 Eduardo Amorrotu Velayos

Cámara de Comercio del Lima - C.C.L.  
 Juan A. Morales Bermúdez

Asociación de Exportadores - ADEX  
 Juan Carlos León Siles

Asociación de Servicios Aeroportuarios Privados - ASAEPP  
 Carlos Alfredo Roldán Aspauza

**Past President**  
 BASC PERÚ  
 Raúl Saldías Haettenschweiler

**Gerente General**  
 César Venegas Núñez

Cargo Security® es una publicación trimestral promovida por los gremios que conforman la Alianza Empresarial para un Comercio Seguro (BASC por sus siglas en inglés), asociación civil sin fines de lucro adscrita a la Organización Mundial BASC.

Las opiniones vertidas en los artículos firmados son de exclusiva responsabilidad de sus autores.

Derechos reservados. Se permite la difusión del material contenido en esta revista siempre que se cite la fuente.

REGISTRO DE MARCA: Certificado Nº 00153963  
 (Resolución Nº 010346-2009/DSD-INDECOPI)

# La Maldición de los Recursos Naturales ¿mito o realidad? Una mirada al caso peruano

THE NATURAL RESOURCES CURSE. MYTH OR REALITY? A GLANCE AT PERU CASE  
A LOOK AT PERUVIAN CASE



## Mariano Alvarez

Consultor internacional.

Actualmente es Doctorando de la Universidad de Leiden, Países Bajos. Hasta el 2012 trabajó en la ONU/CEPAL, Chile

International Advisor.

Actual PhD candidate of Leiden University, Netherlands  
He worked on ONU/CEPAL, Chile until 2012.

**En los últimos años, y en particular desde la burbuja de los *commodities* de 2008, se ha fortalecido un tópico de conversación en torno a las exportaciones de los países sudamericanos y a su capacidad de diversificarse y de desarrollarse en el ámbito productivo y empresarial.**

**On the last years, and particularly from the bubble of commodities of 2008, a conversation topic has been strengthen regarding to South American countries and to its capacity of diversify and develop itself on the productive and entrepreneurial scope.**

**E**s dentro de este debate que se enmarcan los trabajos de la CEPAL respecto de la llamada reprimarización de las exportaciones latinoamericanas, expresión regional de lo que otros organismos internacionales han acusado de ser un retroceso hacia los recursos naturales.

Estos productos, abundantes en los territorios de los países que componen la región sudamericana, han sido reiteradamente acusados de generar las condiciones propicias para el estancamiento en el desarrollo productivo de

los países, condicionándolos a una categoría de meros proveedores globales de productos con escaso valor agregado, razonamiento que sigue ¿el planteo? de centro-periferia que dominó el debate en décadas pasadas.

**O**n this discussion CEPAL works are framed regarding to the re-primarization of Latin American exports, regional expression accused of being a regression to natural resources by other international organisms.

*These products, painful on territories of countries that comprises South American region, have been accused in many times of generating the right conditions for the stagnation on productive development of the countries, conditioning them to a category of global suppliers of products with low added value, reasoning that follows the pose of center-periphery that controls the debate on past decades.*

### **The situation in Peru**

*The current situation of Peru seems to go to that situation assumed by its*

GRÁFICO 1

**Perú: Participación de los Productos Tradicionales y no tradicionales, 2004-2012**  
**(En base al valor en dólares corrientes)**  
*Peru: participation of traditional and non-traditional products, 2004-2012*  
*(Based on the value of current dollars)*

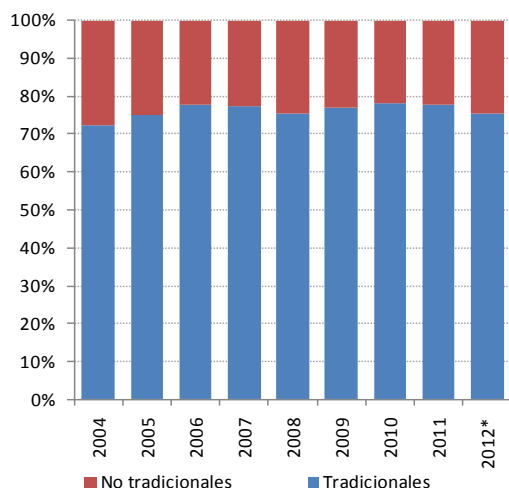
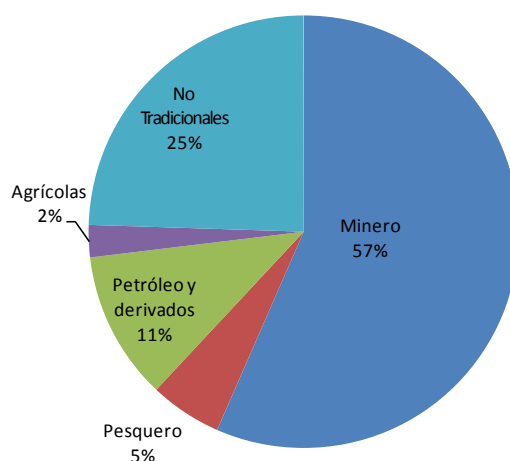


GRÁFICO 2

**Perú: Distribución de las exportaciones en las categorías tradicionales y el grupo no tradicional, 2012\***  
**(En base al valor en dólares corrientes)**  
*Peru: distribution of the exports on traditional categories and non-traditional group, 2012\**  
*(Based on the value of current dollars)*



Fuente: Elaboración del autor en base a datos de la Aduana del Perú.

Nota: \* 2012 incluye el período enero-noviembre.

Source: Elaboration of the autor base don Peru Customs

Note: \* includes the term January-November

**La situación en el Perú**

La situación actual de Perú pareciera ir en dicha dirección a juzgar por sus estadísticas. El Gráfico 1 muestra cómo su matriz exportadora prácticamente no ha variado en los últimos 9 años, los sectores denominados “tradicionales” (la pesca, la minería, la agricultura y los hidrocarburos) continúan acaparando más del 75%.

El gráfico 2 no da mejores augurios, si agrupásemos todos los sectores no tradicionales, estos no llegarían a la mitad del sector de minería (el más grande dentro de los tradicionales). La pregunta entonces es: ¿qué fue de los esfuerzos, tanto públicos como privados, por la diversificación exportadora del país?

Es cierto, la concentración en las exportaciones del Perú es alta. ¿Quiere decir esto que debemos desesperar? Mi respuesta es “no”. Existe un vicio muy marcado en los análisis de comercio exterior, y que en Sudamérica ha tenido un impacto particularmente grande debido al tipo de producto que se comercia.

Exportar más dólares no implica

exportar más productos, y en el caso de los commodities esta es una verdad particularmente importante. La matriz exportadora de Perú ha dado una fuerte lucha por incorporar productos no tradicionales, y al contrario de lo que pareciera indicarnos el gráfico 1, la realidad es que cada vez hay más volumen de productos no tradicionales en la canasta exportadora del país.

El gráfico 3 muestra la misma distribución de las exportaciones, pero ahora descontando el efecto que los precios han tenido sobre los productos, es decir que se está mirando el crecimiento en la cantidad exportada, y no tanto en el valor. Aquí podemos observar cómo los productos no tradicionales han ido ganando un espacio en las exportaciones peruanas al mundo, llegando a representar un 45% en 2012, cifra muy distinta al 25% que observábamos en los valores corrientes del primer gráfico.

statistics. Graphic 1 shows how its exporting matrix has not varied on the last 9 years, the sectors called “traditional” (fishing, mining, agriculture

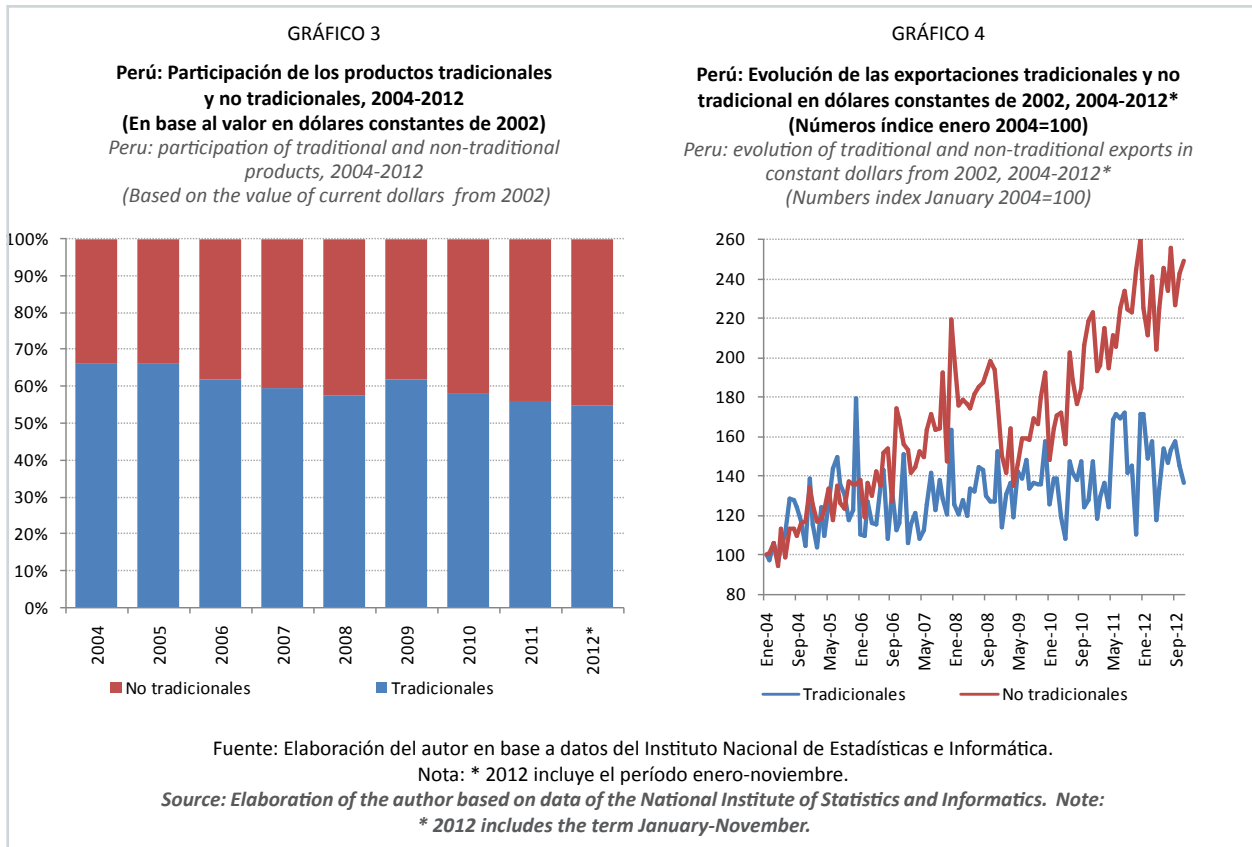
and hydrocarbons) continue gathering more than 75%.

Graphic 2 does not give better auguries, if we grouped all the non-traditional sectors, they will not reached the half of mining sector (the biggest within traditional). Then the question is: what happened with public and private efforts for exporting diversification of the country?

It is true that the concentration on Peru exports is high. Does it mean we have to wait? My answer is “no”. There is a very marked defect on foreign trade analysis, and that in South America has had a particularly big impact, due to the type of product that is traded.

Exporting more dollars does not imply exporting more products, and in the case of commodities this is a very particular truth. Exporting matrix of Peru has given a strong fight for adding non-traditional product, and in contrast to what it seems to indicate graphic 1, the truth is that there is more volume of non-traditional products on the exporting basket of the country.

Graphic 3 shows the same distribution of exports, but discounting the



Observadas las exportaciones a precios constantes de 2002, no solo los sectores no tradicionales (el agropecuario, el textil, el pesquero, el químico, el metal-mecánico, el sidero-metalúrgico, y la minería no metálica) han pasado a representar casi la mitad de los envíos del Perú al mundo, sino que además muestran un dinamismo muy superior a los sectores tradicionales.

El gráfico 4 presenta la dinámica de crecimiento de ambos sectores económicos. El punto de inflexión de 2010 es claro y contundente (si bien la tendencia también se encontraba presente en el período previo a la crisis de 2008), a partir de dicho año las exportaciones no tradicionales del Perú (medidas en valores constantes del 2002), se separan abruptamente de las exportaciones tradicionales y comienzan un vertiginoso crecimiento, que es el que logra colocarlas en el 45% de la canasta de 2012, como se observó en el tercer gráfico.

¿Implica lo anterior que el gobierno del Perú puede relajarse y descansar en la seguridad de que los productos no tradicionales van por buen camino, y que el panorama que arroja el gráfico 1 no debe preocuparlo? Nuevamente mi respuesta es “no”, y digo esto por dos razones.

La primera es que mientras lo que crea mano de obra es el volumen de la

economía, lo que mueve los mercados es el capital. Efectivamente podemos decir que el sector no tradicional da luces de estar creando, proporcionalmente, más empleo que el sector tradicional, debido a que su volumen crece a un ritmo mayor y a que exportar más volumen implica producir más bienes y, por lo tanto, emplear más mano de obra. No obstante, el sector no tradicional no está aportando más capital al mercado ni generando más riqueza

*effect the prices have had over the product, it means that it is showed the growth on the quantity exported and not so much the value. Here we can observe how non-traditional products have gained a space on Peruvian exporting to the world, representing 45% in 2012, a very different number we used to observe on the ordinary values of the first graphic.*

*Observed the exports at constant prices of 2002, not only non-traditional*

**Mariano Alvarez revela que, medido a precios constantes de 2002, los productos no tradicionales registran una participación de 45% para el 2012 frente al 55% de las exportaciones tradicionales. Cifras muy diferentes cuando se miden a precios corrientes: 25% y 75%, respectivamente. La alta ganancia de participación se hace muy dinámica a partir del 2010.**

*Mariano Alvarez reveals that measuring in constant prices of 2002, non-traditional products register a participation of 45% for 2012 against 55% of traditional exports. Numbers really different when are measured in current prices: 25% and 75%, respectively. The high participation becomes dynamic since 2010.*



que el sector tradicional, este continúa siendo responsable por el 75% del ingreso monetario por exportaciones de bienes del país.


En segundo lugar, Perú continúa presentando una canasta exportadora muy concentrada y, en consecuencia, muy susceptible a la suerte de pocos productos. Si utilizamos el Índice de Herfindahl-Hirschman para medir la concentración de las exportaciones de Perú (agrupadas estas en 12 categorías), su posición sigue estando por sobre los umbrales sugeridos por los expertos en el área.

Inclusive calculando el indicador en volumen, el mismo sigue presentando un índice superior al deseado. Lo anterior implica que aún queda camino por recorrer, la diversificación de la canasta exportadora (que debiese ser un reflejo de la diversificación productiva del país) es un objetivo ineludible en el desarrollo económico de los países de la región sudamericana.

Volvemos entonces a la duda inicial, pero ahora reformulada ¿debemos darle peso a las afirmaciones de que los recursos naturales son una maldición? Una vez más, mi respuesta es “no”. Los recursos naturales son un hecho dado, un dato de nuestra geografía, es lo que hagamos de ellos lo que va a convertirlos en un beneficio o un obstáculo para nuestro desarrollo.

Hemos vivido largos años de luchas enraizadas de un sector económicos contra el otro: debemos exportar más productos no tradicionales y dejar de ser dependientes de nuestros recursos naturales. Esta es una verdad a medias.

Efectivamente es necesaria la diversificación exportadora a fin de contar con una canasta de productos menos vulnerables a los vaivenes de la economía internacional y de nuestros socios comerciales. Pero no es cierto que los sectores tradicionales y no tradicionales sean mutuamente excluyentes.

Una política de desarrollo productivo y empresarial, en Sudamérica, debe obligatoriamente tomar en consideración a los productos tradicionales y saber aprovechar sus beneficios, y sus buenos precios internacionales y sus contribuciones a las arcas públicas, para desarrollar encadenamientos productivos con otros sectores, logrando que las industrias mejor posicionadas sirvan de impulso a aquellas que nos presentan un futuro más equitativo, sustentable y con mejores condiciones sociales. 

*sector (farming, textile, fishing, chemical, metal-mechanical, steel metallurgical and non metallic mining) become to represent almost the half of shipment of Peru to the world, but also show a higher dynamism to traditional sectors.*

*Graphic 4 present the grown dynamic of both economic sectors. The inflexion point of 201 is clear and forceful (even the trend was also present on the period previous to the crisis of 2008), since the said year non-traditional exports of Peru (measured in constant values of 2002), are separated abruptly from traditional exports and start a breathtaking growth, which placed them on the 45% of the basket of 2012, as observed on the third graphic.*

*Does this imply that Peruvian govern can relax and rest being sure that non-traditional product are on the right path and that the panorama shown by graphic 1 must not concern it? Once again my answer is “no”, and it is because two reasons.*

*The first one is that, meanwhile what is created by workforce is the economy volume, what moves markets is capital. Effectively, we can say that non-traditional sector seems to be creating more employ than traditional sector, because its volume grows on a higher rhythm and because exporting more volume implies producing more goods and, therefore, employ more workforces. However, non-traditional sector is not contributing more capital to the market or generating more wealth than traditional sector, this continues being responsible for the 75% of the monetary income by exports of goods from the country.*

*In second place, Peru continues presenting a exporting basket very concentrated and, in consequence, very susceptible to the luck of few products. If we use the index of Herfindahl-Hirschman for measuring the concentration of exports from Peru (grouped in 12 categories), its position is still being over the thresholds suggested by the experts on the area.*

*Also calculating the indicator on volume, it continues presenting an index higher than the one wished. The aforesaid implies that there is some way to go, the diversification of the exporting basket (that should be the reflex of productive diversification of the country) is an unavoidable objective on the economic development of the countries from South American region.*

*So we go back again to the initial doubt, but now reformulated, shall we*


“Los recursos naturales son un hecho dado, un dato de nuestra geografía, es lo que hagamos de ellos lo que va a convertirlos en un beneficio o un obstáculo para nuestro desarrollo.”

“The natural resources are a given fact, is what we done with them what is going to turn them on a benefit or an obstacle for our development”.

*give importance to the statements that natural resources are a curse? Once again my answer is “no”. Natural resources are a given fact, a data from our geography, is what we done with them what is going to turn them on a benefit or an obstacle for our development.*

*We have lived long years of rooted struggles from one economic sector against other: we must export more non-traditional product and stop depending of our natural resources. This is a half truth.*

*It is necessary, for sure, the exporting diversification in order to have a basket of products less vulnerable to the vicissitudes of international economy and our business partners. But it is not truth that traditional and non-traditional sectors are both limited.*

*A politic of productive and entrepreneurial development, in South America, must take into consideration traditional products and know how to use its benefits, its good international prices and its contributions to public finances, for developing supply chains with other sectors, making that industries best positioned helps as impulse to those that present us a more equitable, sustainable and with better social conditions future. *