



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)

ENCUÉSTRANOS 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 Velayoz

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)

## Exportación de manufacturas y materias primas

¿Cuánto ha avanzado Latinoamérica?

### MANUFACTURES AND COMMODITIES EXPORT

HOW FAR LATIN AMERICA HAS ADVANCED?

Para el Fondo Monetario Internacional (FMI), los países latinoamericanos, en promedio, dependen hoy de las materias primas tanto como hace 40 años.

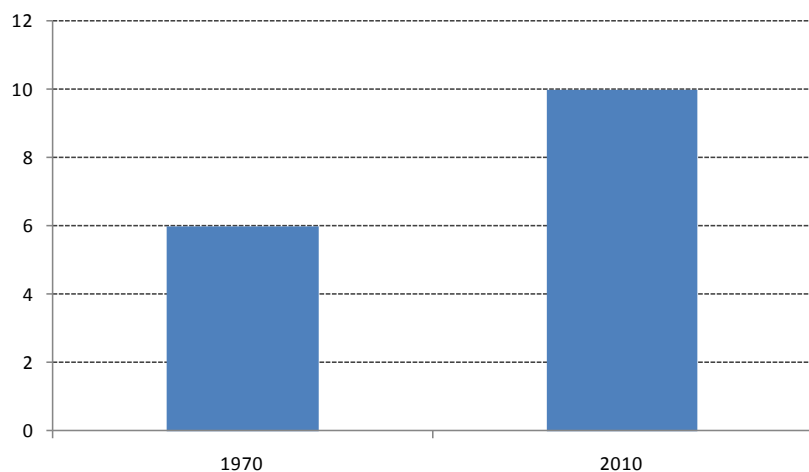
For the International Monetary Fund – IMF (Fondo Monetario Internacional-FMI) Latin American countries, on average, depend today of commodities as 40 years ago.

El departamento de Estudios Económicos y Financieros del Fondo Monetario Internacional (FMI) señalaba a finales del año pasado en el estudio “Las Américas. Vientos cambiantes, nuevos desafíos de política”, que en promedio, aunque las estructuras de comercio de algunos países han cambiado, América Latina depende hoy de las materias primas tanto como hace 40 años.

Según dicha organización, la dependencia de América del Sur se ha profundizado con el tiempo: las exportaciones netas de materias primas representaban 10 por ciento del PIB en 2010, mayor al 6 por ciento que registraba en 1970. Si bien este aumento ha sido generalizado, los metales y la energía aún constituyen el principal rubro dentro de las exportaciones netas de bienes primarios.

**Sudamérica: Exportaciones netas de materias primas**  
(Como % del PIB)

South America: Net Exporting of Commodities  
(As % of GDP)



Fuente: FMI  
Source: IMF

México y América Central, por el contrario, han registrado una fuerte disminución en su dependencia de materias primas, principalmente al reducirse las exportaciones agrícolas y aumentar las importaciones de energía (como proporción del PIB).

Esta subregión era un gran exportador neto de materias primas en 1970 (8 por ciento del PIB), y actualmente presenta un equilibrio en su balance comercial de estos bienes (es aún exportador neto de productos agrícolas pero ahora también es importador neto de energía). En consecuencia, en México y América Central la importancia de las exportaciones de materias primas se ha reducido a la mitad (de 50 por ciento a alrededor de 25 por ciento de las exportaciones totales) entre 1970–80 y 2010.

Por su parte, varios países de América del Sur (Argentina, Brasil y Uruguay) han diversificado su estructura de exportaciones hacia productos que no son primarios, aunque estos en promedio aún representan el 60 por

*The department of Economic and Financing Studies of the International Monetary Fund (IMF), pointed at the end of the last year, on the study of “Las Américas. Vientos cambiantes, nuevos desafíos de política”*

*(The Americas. Dramatically changes, new politics challenges), that on average Latin America depends today of raw materials as 40 years before, though business structures of some countries have changed.*



## El papel de los productos no tradicionales

### THE ROLE OF NON-TRADITIONAL PRODUCTS

¿Por qué en la reciente crisis internacional los países en desarrollo, particularmente en Sudamérica, sintieron poco el efecto? Al parecer esto se debería a la consistencia adquirida a través de los años del fuerte comercio intrarregional, el cual fue promovido por el contemporáneo y dinámico proceso de apertura de mercados al interior de la misma región.

José Miguel Benavente, experto de la Cepal, distingue en su estudio “Exportaciones de manufacturas de América Latina: ¿Desarme unilateral o integración regional?” (2001) las características ocurridas en la región. Señala que ya en los años 90 en los países sudamericanos el aumento de las ventas de productos manufacturados se apoyó fuertemente en el mercado regional.

En dicho decenio el protagonismo entre los productos manufacturados pasó a los que se han clasificado como productos “no

tradicionales”, cuyas ventas crecieron fuertemente dirigidas casi exclusivamente al mercado latinoamericano. Esto fue resultado, entre otros factores, a la apertura comercial realizada de forma generalizada y más o menos paralela en los distintos países de la región, lo que sirvió para abrir el mercado intrarregional a las exportaciones de manufacturas procedentes de economías con similar nivel de desarrollo económico.


Además, en aquella década tuvo lugar un fenómeno crucial: el desarrollo de zonas de libre comercio vinculadas a los esquemas subregionales de integración. Al respecto, se recuerda el plan de desgravación arancelaria entre los países miembros del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) iniciado en marzo de 1991, lográndose una unión aduanera con un alto grado de liberalización que se reflejó en el crecimiento de sus transacciones internas. El comercio entre los países miembros pasó de 5.100 millones de dólares en 1991 (11% del comercio intrarre-

*Why does the developing countries, particularly South America, was not so affected on the recently international crisis? This will be due to the consistency acquired through the years of the strong foreign trade, which was promoted by the contemporaneous and dynamic opening of markets of the same region.*

*José Miguel Benavente, Cepal expert, distinguishes the features occurred on the region on its study “Exportaciones de manufacturas de América Latina: ¿Desarme unilateral o integración regional?” (2001) (“Exports of Latin America manufactures: Unilateral disarmament or regional integration?” (2001)). He points out that on the 90s the increasing of sales of manufactured products on South American countries relied on the regional market.*

*On the said decade the main role among the manufactured products passed to the ones classified as “non-traditional” products which sales increased on a strong way ad-*

ciento de sus exportaciones totales. Es interesante que esta diversificación no haya ocurrido en el caso de los grandes exportadores de metales o energía (Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela).

La conclusión para el FMI es clara: América Latina continúa, en promedio, tan expuesta al 'riesgo de materias primas' como hace cuatro décadas, lo cual la hace muy vulnerable a una fuerte caída de los precios. Sin embargo, señala que al mismo tiempo, debido a la mayor diversificación (dado que las exportaciones de otros productos han crecido aún más) posiblemente muchos de estos países tienen mayor flexibilidad para amortiguar shocks de esta naturaleza, aunque no sea el caso de los exportadores netos de energía y metales, que hoy son particularmente vulnerables a una desaceleración económica mundial. FUENTE: FMI 

*In accordance to the said organization, the dependence so South America has become more noted over the time:*


*net export of raw materials represented 10 per cent of GDP on 2010, higher than 6 per cent registered on 1970. Even though this increasing has been widespread, metals and energy are still the main area within net export of primary commodities.*

*On the other hand, Mexico and Central America have registered a strong decreasing on its dependence of raw materials, mainly due to the reduction of agricultural export and the increasing of energy importing (as ratio of GDP).*

*On 1970, this sub region was a great net exporter of raw materials (8 per cent of GDP), and actually presents an equilibrium on its business balance of these goods (it is still net exporter of agricultural products but also a net energy importer). Consequently, the importance of raw materials export has been halved in Mexico and Central America (from 50 per cent to 25 per cent of total exports) among 1970-80 and 2010.*

*For its part, different countries*

*from South America (Argentina, Brazil and Uruguay) have diversified its export structure to products that are not primary, though these still represent 60 per cent of its total exports. It is interesting that this diversification have not occurred on the case of big exporters of metals or energy (Chile, Colombia, Ecuador, Peru and Venezuela).*

*The conclusion for IMF is clear: Latin America continues as exposed to "the risk of raw materials" as four decades ago, which makes it really vulnerable to a strong fall in its prices. But, points that at the same time, because of the greater diversification (since exporting of the other products have grown even more) it is possible that most of these countries have more flexibility for cushioning shocks of this nature, though it is not the case of the net exporters of energy and metals, that today are vulnerable to a worldwide economic deceleration. SOURCE: IMF *

gional) a más de 20.000 millones en 1997 (25% del comercio intrarregional), cuando ocurrió la crisis asiática.

Algo similar ocurrió en la Comunidad Andina (CAN) donde desde enero de 1993 opera una zona de libre comercio entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, con el posterior ingreso del Perú. La participación del comercio intra-andino en las exportaciones totales de sus miembros pasó de 4% en 1990 a 12% en 1997. A estos esquemas se sumó un gran número de acuerdos bilaterales y multilaterales de liberalización del comercio recíproco entre países latinoamericanos. Según estudios realizados, las exportaciones de manufacturas de los países sudamericanos no se han dirigido mayoritariamente a los países de la OCDE, sino al mercado regional, con énfasis en los mercados de las respectivas agrupaciones de integración.

De acuerdo a la Federación Ecuatoriana de Exportadores (Fedexpor), en 2008 el 19% de las exportaciones de la CAN consistían en manufacturas, el 19% era agrícolas y el 54% combustibles y minerales. Por destino, las exportaciones totales se

dirigían hacia Norteamérica en un 33% y hacia América Latina en 31%, lo que guarda relación con lo señalado líneas arriba. FUENTE: CEPAL, FEDEXPORT

*dressed almost exclusively to Latin American market. This was the result, among other facts, of the opening market made on different countries of the region, which helped to open the interregional market to export of manufactures from economies with similar level of economic development.*

*Moreover, on that decade the development of free trade areas linked to sub regional schemes of integration occurred. Thereon, the plan of duty relief among the countries members of Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay and Uruguay) started on March 1991 is remembered, achieving a custom union with a high grade of liberalization reflected on the growing of its internal transactions. Trade among the member countries passed from 5.100 million dollars in 1991 (11% of interregional trade) to more than 20.000 millions in 1997 (25% of interregional trade), when the Asiatic crisis occurred.*

*Something similar occurred on the Andean Community (Spanish: Comunidad Andina (CAN)), where operates*

*an area of free trade among Bolivia, Colombia, Ecuador, Venezuela since January, 1993, with the subsequent entry of Peru. The participation of the intra-Andean trade on the total exports of its members passed from a 4% in 1990 to 12% in 1997. A big number of bilateral and multilateral agreements of liberalization of the reciprocal trade among Latin American countries were added to these schemes. In accordance to studies made, the export of manufactures of South American countries has not been addressed to OCDE countries, but to the regional market, emphasizing on the markets of the respective integration groupings.*

*In accordance to the Federación Ecuatoriana de Exportadores (Fedexpor) (Ecuadorian Exporters Federation), in 2008 19% of the exports of CAN consisted on manufactures, 19% agricultural and 54% fuel and minerals. For destiny, all the exports were addressed to North America on a 33% and to Latin America on 31%, which is related to the aforesaid.*

*SOURCE: CEPAL, FEDEXPORT*

## Latinoamérica: ¿Más resistente al shock de precios básicos? LATINOAMERICA: MORE RESISTANT TO BASIC PRICES SHOCK?

**Aunque la fuerte dependencia de materias primas significa que los países de la región son vulnerables a un cambio de sus precios, esto no sucedió en la actual crisis económica debido a la situación particular de la demanda y oferta de dichos bienes y a los progresos experimentados en los países. Los hechos recientes dan pie a esta afirmación.**

**Even though the strong dependence to commodities means that the countries of the region are vulnerable to a change on its prices, this does not happened on the current economic crisis due to the particular situation of the demand and supply of those goods and to the progresses experimented on the countries. The recent facts support this statement.**

En efecto, a mediados de 2012, Thomas Helbling, jefe de División en el Departamento de Estudios del FMI, señalaba que la crisis económica mundial afectó a los precios de las materias primas mucho menos que en anteriores recesiones. El funcionario recuerda que el alza vertiginosa de los precios de las materias primas fue un sello distintivo del auge económico mundial desde 2003 hasta mediados de 2008 cuando estalló la crisis.

Con la crisis financiera se instaló la Gran Recesión, los precios se desplomaron y el fin de la bonanza de las materias primas parecía inminente; sin embargo, los precios repuntaron en las primeras etapas de la recuperación, y para fines de 2010 muchos de ellos se acercaban a sus niveles máximos previos a la crisis o los superaban.

Para el experto, la demanda y el crecimiento sostenido de las economías emergentes y en desarrollo causó el auge de precios de las materias primas desde inicios de la década de 2000. Dicha situación impulsó la demanda de esos bienes a nivel mundial pese a que esta declinaba en las economías avanzadas. Esto prevaleció durante la reciente crisis de tal manera que el crecimiento de las economías emergentes y en desarrollo no absorbió mucho el impacto como sí lo hicieron las economías avanzadas.

Por el lado de la oferta, es necesario distinguir entre los shocks de oferta — trastornos imprevistos de la producción de materias primas— y la respuesta de la oferta ante una mayor demanda. La respuesta de los precios internacionales a una perturbación de la oferta depende no solo de la caída de la producción sino también del volumen de inventarios que actúa como un “colchón” de seguridad. De este modo, las restricciones de la oferta habidas durante la crisis se dieron en un contexto de mayor crecimiento de las economías emergentes y en

desarrollo, lo que neutralizó mayores efectos negativos.

Para Helbling, esta situación optimista para las materias primas no significa su renacimiento continuo porque, sostiene, hoy intervienen otras fuerzas: las fuentes de crecimiento de las economías emergentes y en desarrollo están cambiando. En China, por ejemplo, con su último plan quinquenal el gobierno busca que sea el consumo, y no la inversión, el motor del crecimiento económico, lo que seguramente cambiará la naturaleza de la demanda de materias primas en ese país.

Además, cuando disminuya la participación de la construcción en la actividad económica, el crecimiento de la demanda tenderá a ser lento para las materias primas utilizadas. Al mismo tiempo, la economía mundial se está ajustando a los elevados precios de las materias primas mediante la innovación y la búsqueda de sustitutos más baratos que finalmente reducirán la demanda y ampliarán la oferta.

FUENTE: FMI 


**O**n effect, by mid 2012 Thomas Helbling, Head of Division on the Department of Studies of the IMF, pointed that worldwide economic crisis affected the prices of commodities much less than on previous downturns. The staff member remembers that the soaring costs of commodities were a distinctive seal of the global economic boom since 2003 until mid 2008 when the crisis arises.

The Great Depression aroused with the financing crisis, prices crashed and the end of the bonanza of commodities seemed imminent; but, prices upturn on the first stages of recovering, and for the ends of the year 2010 most of them approached itself to its maximum levels previous to the crisis or overcome them.

*For the expert, the demand, sustained growth of emerging economies and the development, caused the rise of prices of commodities from the beginning of the decade of the year 2000. That situation led the demand of those goods globally, even though it declined on the advanced economies. This prevails during the recent crisis in such way that the growing of emergent economies and development does not absorb much impact as the advanced economies.*

*On the supply side, it is necessary to distinguish among supply shocks, the unexpected disturbances of the production of commodities, and the answer of the supply before a higher demand. The answer of the international prices on a disturbance of the supply depends not only on the decrease of production but also of the volume of inventories acting as a security “mattress”. Thus, the supply restrictions during the crisis were given on a context of more emerging economic growth and development, which stopped more negative effects.*

*For Helbling, this optimistic situation for commodities does not mean its continuous renaissance because other forces intervene up to day: the sources of emerging economies growth and development are changing. In China, for example, with its last five-year plan, the government wants the consumption to be the motor of economic growth and not the investment, which will probably change the nature of the demand of commodities on that country.*

*Moreover, when the participation of the construction on economic activity diminishes, the growing of the demand will be slow for commodities used. At the same time, worldwide economy is adjusting to the high prices of the raw materials through innovation and searching of cheaper substitutes that will finally reduce the demand and extend the supply. SOURCE: IMF *



## Tipos de exportación y definiciones claves

### EXPORT KINDS AND KEY DEFINITIONS

#### Productos manufacturados

José Miguel Benavente (Cepal, 2001), señala que la determinación del concepto de productos manufacturados no es trivial, ya que de él depende la identificación de patrones de comportamiento en las exportaciones. En efecto, la clasificación de los bienes de exportación obedece a un objetivo académico básicamente, por lo que en el curso del tiempo ha tenido variaciones según la institución o país donde se han desarrollado estudios con fines de análisis y/o de política económica.

Benavente indica que los productos manufacturados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) están comprendidas en los capítulos 5 a 8, con excepción de los grupos 51 (productos químicos orgánicos e inorgánicos), 63 (productos de la madera), 64 (papel y celulosa) y 68 (metales no ferrosos). Este último grupo representa la refinación de minerales para obtener metales, salvo en lo que respecta al mineral de hierro, que constituye la base de una actividad industrial más compleja (la industria siderúrgica). Con escasas diferencias, esta definición de productos manufacturados es la que utilizan organizaciones, como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Los productos manufacturados así definidos se han agrupado en tres categorías. La primera es la de los llamados **insumos básicos**, que comprenden los productos de la mencionada industria siderúrgica y otros de similar grado de elaboración a partir de materias primas.

La segunda categoría comprende los productos llamados **"tradicionales"**, que son los de aquellas industrias

cuya implantación y desarrollo ha tendido a coincidir con las primeras etapas de industrialización: manufacturas de pieles y cueros, de productos textiles y calzado, entre otras.

La tercera categoría, de productos **"no tradicionales"**, se refiere a aquellas industrias que han aparecido en fases más avanzadas del proceso de industrialización. Se trata de un grupo heterogéneo y cada vez más amplio, que comprende productos distintos en cuanto a la intensidad de trabajo y de capital de sus procesos productivos, así como en cuanto al contenido tecnológico de los mismos.

Sin embargo, la desagregación basada en estos factores se ha omitido en vista de los problemas que surgen al aplicarla a series temporales largas, habida cuenta de la rapidez con que han cambiado tanto las características tecnológicas como la intensidad de trabajo y capital de los procesos de fabricación de muchos productos manufacturados. Además, las nuevas realidades estructurales del comercio mundial, como la importancia fundamental adquirida por el comercio entre filiales de empresas transnacionales, han contribuido a hacer precaria esta distinción.

#### Productos básicos

Según Valentine Kouzmine (Cepal, 2001), los productos básicos son todos los productos primarios y numerosos rubros ya sometidos a etapas iniciales de tratamiento. Sin embargo, no existe definición alguna que permita determinar el grado máximo de procesamiento de tales productos, ya que algunos de ellos deben pasar por numerosas etapas (minerales y metales, materias primas agrícolas), mientras que otros requieren un grado bajo o nulo de tra-

#### Manufactured products

*José Miguel Benavente (Cepal, 2001), points that the concept of manufactured products is not trivial, since the identification of behavior patterns on exports depends on it. On effect, the classification of the export goods obeys basically to an academic purpose, so it have varied overtime in accordance to the institution or country where studies with analysis and/or economical politics purpose have been made.*

*Benavente says that the manufactured products are include on the chapters 5 to 8 except groups 51 (organic and inorganic chemical products), 63 (wood products), 64 (paper and cellulose) and 68 (non ferrous metals) on the Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) (Standard International Trade Classification (SITC)). This last group represents the mining refining for obtaining metals, except on iron ore, that constitutes the basis of a more complex industrial activity (steel industry). With small differences, this definition of manufactured products is the one used by organizations as the United Nation Conference on Trade and Development (UNCTAD).*

*The manufactured products have been grouped in three categories. The first one is called basic inputs, formed by the products of the steel industry and others of similar grade of elaboration from raw materials.*

*The second one comprises products called "traditional", that are from those industries which implanting and development matches with the first stages of industrialization: manufacture of skin and leather, textiles and footwear, among others.*

*The third category of "non-traditional" products belongs to those in-*



tamiento (productos alimenticios, particularmente frutas).

Según la clasificación de las Naciones Unidas, los productos básicos incluyen un conjunto de rubros que figuran en las secciones 0, 1, 2, 3, 4 y 9 y el capítulo 68 de la CUCI. Por otra parte, en las estadísticas de comercio publicadas por la UNCTAD, estos productos se subdividen en agrícolas, minerales y metales, y energéticos. A su vez, en los rubros agrícolas se distingue entre alimentos y materias primas. Según la UNCTAD, también cabe la subdivisión entre productos energéticos y no energéticos.

### La definición en el Perú

En 1978, el Gobierno Militar expidió el Decreto Ley N° 22342, Ley de Promoción de Exportaciones no Tradicionales, con la finalidad de establecer un régimen de fomento a la exportación no tradicional de bienes producidos en el país y la creación de empresas destinadas a la producción y exportación de los mismos. Esta norma incluye en su Artículo 2° la siguiente definición: "Se consideran bienes de exportación no tradicional a todos aquellos no incluidos en la lista de productos de exportación tradicional aprobada mediante Decreto Supremo".

*dustries that have appeared in more advanced stages of industrialization process. It is a heterogeneous and widening group that comprises different products in matters of work intensity and capital of its productive processes, as well as the technologic content of the same.*

*However, the disaggregation based on these facts have been omitted because of the problems that arise when it is applied to large temporal series, in view of the rapidity of the changes of technologic characteristics as work intensity and capital of processes of production of lots of manufactures products. Moreover, the new structural realities of worldwide trade, as the main importance acquired by the trade among subsidiaries of multinational companies, have contributed to make precarious this distinction.*

### Basic Products

*According to Valentine Kouzmine (Cepal, 2001), the basic products are all the primary products and numerous items already subjected to initial treatment phases. But, there is no definition that allows determining the maximum grade of processing of the said products, because some of them must go through different phases (mi-*

*nerals and metals, agricultural raw materials), meanwhile others need a low or null treatment grade (foodstuff, particularly fruits). In accordance to the classification of the United Nations, basic products include a group of items that figure on sections 0, 1, 2, 4, and 9 of the chapter 68 of CUCI. On the other hand, on the trade statistics published by UNCTAD, these products are subdivided on agricultural, minerals and metals, and energetic. In turn, on the agricultural items foods and raw materials can be distinguished. In accordance to UNCTAD, sub division among energetic and non-energetic products can be done too.*

### Definition in Peru

*In 1978, the Military Government issues the Decree-Law N° 22342, Law of Promotion of non-traditional exports, in order to establish a system for promoting non-traditional export of goods produce don the country and the creation of companies destined to production and export of the same. This regulation includes the following definition on the Article 2°: "They are considered non-traditional export goods all those which are not included on the list of traditional export products approved by Supreme."*

## Situación en Países asiáticos

### SITUATION IN ASIAN COUNTRIES

Las economías emergentes de Asia presentan tendencias muy diferentes a las de América Latina, habiendo pasado de ser exportadores netos de productos primarios en 1970 (alrededor de 6 por ciento del PIB) a ser importadores netos en 2010 (casi 3 por ciento del PIB). Para el Fondo Monetario Internacional - FMI, esta transformación se debe principalmente a una fuerte disminución de las exportaciones netas de materiales básicos (no alimenticios) y a un aumento de las importaciones netas de energía y metales. La mayoría de las economías emergentes grandes de Asia son en la actualidad importadores netos de energía. La diversificación de las economías emergentes de Asia ha sido aún más pronunciada, habiéndolas exportaciones de materias primas disminuido de alrededor de 60 por ciento de las exportaciones totales

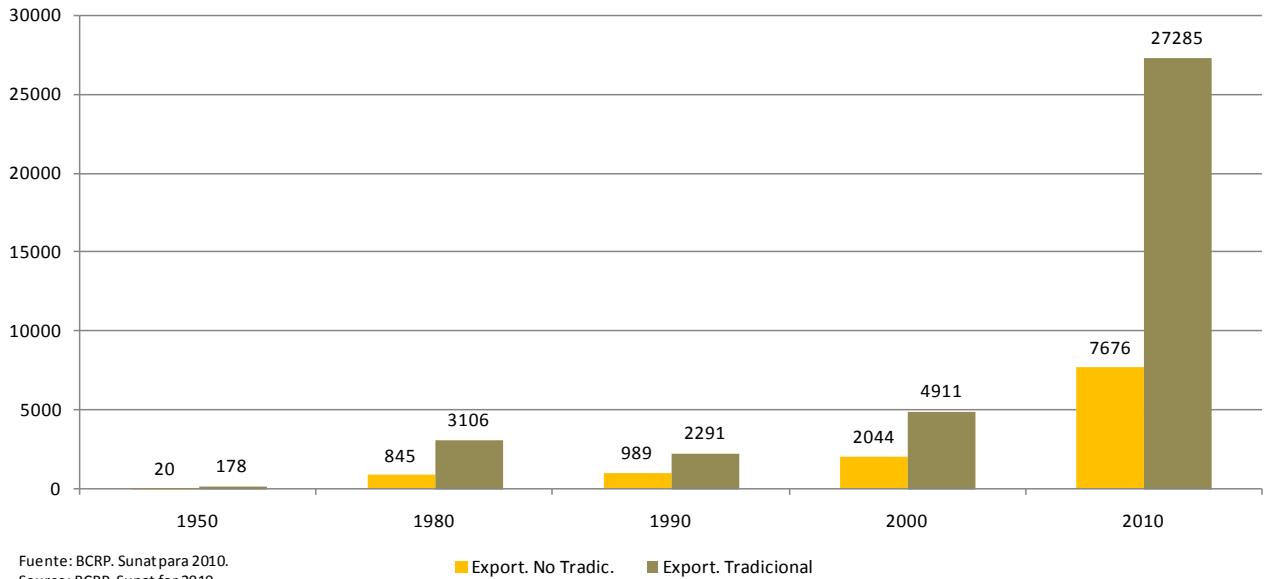
en la década de 1970 a menos de 20 por ciento en 2010. FUENTE: FMI

*The emerging economies from Asia present trends very different to Latin America's, passing from being net exporters of primary products in 1970 (around 6 per cent of GDP) to be net importers in 2010 (almost 3 per cent of GDP). For IMF this changing is primarily due to a strong decreasing of net export of basic materials (non-food) and an increasing of the net importing of energy and metals.*

*Most of the big emerging economies from Asia are actually net energy importers. The diversification of big emerging economies from Asia has been even more pronounced, due to the reduction of exports of raw materials: around 60 per cent of the total exports on the decade of 1970 to less than 20 per cent in 2010. SOURCE: IMF*



**Perú: Exportación tradicional y no tradicional 1950 - 2010**  
 (En miles de millones US\$)  
 Peru: Traditional and Non-traditional Exporting 1950 - 2010  
 (In billions US\$)



Fuente: BCRP. Sunat para 2010.  
 Source: BCRP. Sunat for 2010.

## Exportaciones no tradicionales en el Perú

### NON-TRADITIONAL EXPORTS IN PERU

En 2012 las exportaciones peruanas, según estimaciones de ADEX, totalizaron 44.702 millones de dólares de los cuales 33.603 millones correspondieron a las exportaciones tradicionales y el resto de 11.099 millones de dólares a las exportaciones no tradicionales. Desde el 2000 el crecimiento de estas variables ha sido explosivo (ver cuadro) y de hecho es un logro excepcional del país, lo que va de la mano con su también pujante economía. 🇵🇪

*In 2012, in accordance to ADEX, Peruvian export summed up 44.702 million dollars from which 33.603 millions correspond to the traditional export and the other 11.099 million dollars to non-traditional exports. Since 2000, the growth of these variables have been explosive (see chart) and it is an exceptional goal of the country and comes together with its thriving economy too. 🇵🇪*

Más Opciones



Más Soluciones

# FLINK SAC

Precintos y Dispositivos para Control y Seguridad

El Sauce 145 Surquillo - Lima - Perú. Teléfonos 273-7179 - 273-7178 Fax 273-7425

e-mail [flink@terra.com.pe](mailto:flink@terra.com.pe) / [ventas@precintosflink.com](mailto:ventas@precintosflink.com)

Visite [www.precintosflink.com](http://www.precintosflink.com)



## KLICKER, FLEXIKLICK & MEGA CABLE 350

CERTIFICADO ISO 17712 "H"  
HIGH SECURITY SEAL

LA NUEVA GENERACION EN PRECINTOS DE SEGURIDAD



MEGA FORTIS

Juan Varillas Velásquez, presidente de ADEX (\*) / PRESIDENT OF ADEX: (\*)

## “No podemos ser un país emergente con exportaciones basadas en materias primas”

### “WE CANNOT BE AN EMERGING COUNTRY WITH EXPORTING BASED ON COMMODITIES



Para el dirigente empresarial debemos abrir nuestras exportaciones a productos nuevos con alto valor agregado, los cuales tienen alta capacidad de creación de puestos de trabajo.

For the business leader we must open our exporting to new products with high added value, which have high capacity of creation of work places.

**¿Qué comportamiento tuvo en las últimas décadas la estructura de nuestras exportaciones tradicionales y no tradicionales?**

El Perú es un país exportador de materias primas por excelencia. Sin embargo, con el pasar de los años los envíos de productos con valor agregado han cobrado una mayor preponderancia, no solo por la variedad de subsectores que los conforman, sino por la cantidad de puestos de trabajo que se originan en todo el país.

En este punto, debo resaltar el trabajo realizado por los empresarios que han mejorado sus procesos, su trabajo de identificación de nuevos mercados.

Si nos remontamos a las cifras para ver el comportamiento de estos sectores, en el 2012 las exportaciones Tradicionales (US\$ 34,339.5 millones) concentraron el 76% del total de los envíos peruanos, mientras que las No Tradicionales representaron el 24% restante con envíos por US\$ 11,114.8 millones.

El rango de diferencia entre ambos sectores fue más marcada desde el 2006, a favor de los productos primarios. Esto fue por la mejora de los precios de algunos minerales. No obstante, es importante resaltar el gran avance de los productos con valor agregado, que el año pasado superó los US\$ 11,000 millones.

**¿Cómo explicar la permanencia del nivel de dominio de las materias primas**

**en nuestra plataforma exportadora? ¿Se puede ser un país emergente con exportaciones basadas en materias primas?**

Como mencioné hace un momento, su participación dentro del total se mantiene alta por los precios de los minerales. Respondiendo a su pregunta, no, no podemos ser un país emergente con exportaciones basadas en materias primas. Lo que debemos hacer es abrir nuestras exportaciones a productos nuevos con alto valor agregado que nos otorguen un mayor desarrollo.

Gracias al gran despegue de los productos No Tradicionales, se han creado miles de puestos de trabajo como los 119 empleos por cada millón exportado por el sector agro o los 83 puestos generados por cada millón de dólares exportados de prendas de vestir. Nuestra misión es incrementar esta cifra y para ello necesitamos el apoyo del Gobierno con medidas correctas y eficientes. Se debe resaltar lo sucedido en estos últimos meses cuando el precio de las materias primas a nivel internacional cayó y; por ende, nuestras exportaciones del sector primario descendieron significativamente, afectando todas las cifras totales, sin embargo, a diferencia de ello los envíos No Tradicionales, salvo algunas excepciones, se incrementaron.

**¿Cuántas empresas exportadoras de productos tradicionales y no tradicionales existen actualmente y cuantas**

**What was the behavior of our traditional and non-traditional exports on the last decades?**

Peru is a commodities export country par excellence. But, over the years shipment of products with added value have gathered higher preponderance, not only by the variety of sub sectors that conform it, but for the quantity of work places originated in all the country. On this point, I must stand out the work made by the entrepreneurial that have improved their processes, its work of identification of new markets.

If we look back to the digits in order to see the behavior of these sectors, on 2012 the Traditional export (US\$ 34,339.5 million) concentrate the 76% of all the Peruvian shipments, while non-traditional represent the 24% remaining with shipments by US\$ 11,114.8 million. The rank of difference among both sectors was marked since 2006, in favor of the primary products. This was because of the improvement of the prices of some minerals. Nevertheless, is important to stand out the great progress of the products with added value, that the last year overcomes US\$ 11,000 million.

**How does the permanence of the level of domain of commodities in our export platform can be explained? Can we be an emerging country with export based on commodities?**

As I said, its participation within the total remains high due to the minerals

**existían hace una década? ¿Y cuántos productos conforman la canasta exportadora no tradicional actualmente?**

Según reportes de nuestro Sistema de Inteligencia Comercial ADEX DATA TRADE, en el 2012 el número de empresas exportadoras pertenecientes al sector Tradicional fue de 591; mientras que hace una década (2002) ellas sumaron 377. Por su parte, las empresas que exportan productos con valor agregado sumaron 7,800 en el 2012, cuando en el 2002 fueron cerca de 4,500.

Si nos referimos a los productos que conforman la canasta exportadora Tradicional estos sumaron aproximadamente 100 encabezados por minerales como el oro, cobre y plomo. En cuanto a los principales productos con valor agregado, en el 2012 estos fueron alrededor de 4,400, liderados por los fosfatos de calcio (minería no tradicional), así como productos agrícolas como los espárragos, uvas, entre otros. En el 2002, los productos de este rubro sumaron cerca de 3,800.

**¿Considera que existe una promoción comercial estatal adecuada a nuestros objetivos de desarrollo?**

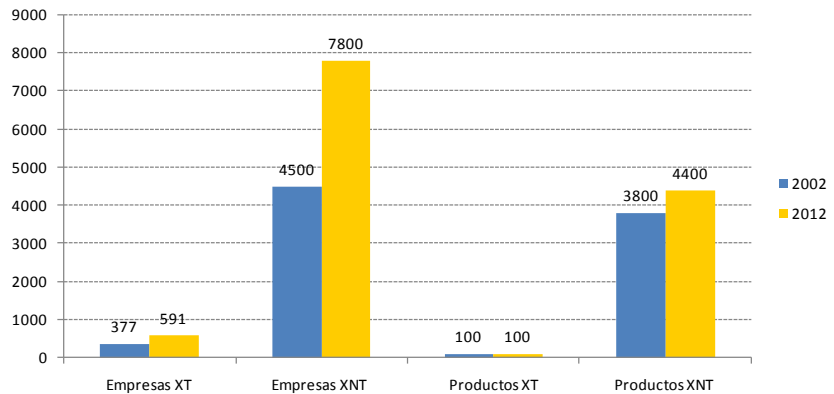
Se observa un cambio en la política y estrategia para impulsar nuestro desarrollo comercial, que no se veía hace años. Vemos que se ha priorizado, por ejemplo, la idea de contar con más de 20 consejeros comerciales al primer trimestre de este año. Es decir, abrir nuevas oficinas comerciales en el exterior que propicien el incremento de las exportaciones, inversiones y turismo.

Contestando a sus preguntas, creo que si bien se están dando avances significativos en este tema, aún nos falta reforzar y avanzar mucho más. Chile, México, Colombia y todos los países están trabajando para abrirse comercialmente y fortalecen las instituciones que están comprometidas con el objetivo de promover sus exportaciones en el extranjero. El Perú debe seguir en esa senda.

Quisiera aprovechar la oportunidad para informarles que a fin de contribuir con la promoción de nuestra oferta exportable, ADEX, con el apoyo de Promperú, Minag y RR.EE., realizará este año, por quinto año consecutivo, otra edición de la feria Expoalimentaria, que espera recibir la visita de más de 2,000 compradores internacionales y que abonará al objetivo de seguir identificando nuevos compradores. ■

**ADEX: Empresas y productos de exportación  
2002 - 2012 (En unidades)**

ADEX: Companies and Products of Exporting  
2002 - 2012 (In units)



XT= Exportación tradicional / XNT= Exportación no tradicional.

prices. Answering to your question, no, we cannot be an emerging country with export based on raw materials. What we must do is to open our export to new products with high added value that gives us a higher development.

Thanks to the launching of Non-traditional products, thousands of works places have been created, as the 119 employments by each million exported by the agro sector or the 83 works places generated by each million dollars exported of clothes. Our mission is to increase this number and for that purpose we need the support of the Government with correct and efficient measures.

We must mentioned what happened on these last months, when the price of raw materials crashes on an international level and for that reason our exports of the primary sector decreased significantly, affecting all the total numbers, but, in contrast, Non-traditional shipments, with a few exception increased.

**How many exporting companies of traditional and non-traditional products exist actually and a decade ago? And how many products conform the non-traditional export basket actually?**

According to our Business Intelligence System ADEX DATA TRADE, on the year 2012 the number of export companies belonging to the Traditional sector was 591; meanwhile a decade (2002) they summed up 377. On the other hand, the companies that export products with added value summed up 7,800 on the year 2012, when in 2002 they were almost 4,500. If we talk about the products forming the Traditional export basket

they summed up approximately 100 headed for minerals as Gold, Copper and Lead. Regarding to the main products with added value, in 2012 these were around 4,400, led by calcium phosphates (non-traditional mining), as well as agricultural products as asparagus, grapes, among others. In 2002, the products of this item summed up around 3,800.

**Do you consider that there is an adequate state trade promotion to our development purposes?**

A change in politics and strategy for driving our trade development not seen over years is seen now. We see, for example, that the idea of having more than 20 business advisors to the first quarter of this year has been prioritized. It means, to open new trade offices abroad that propitiate the increasing on export, investment and tourism.

Answering to your questions, I think that even though there are important advances on this issue we still need to reinforce and advance much more. Chili, Mexico, Colombia and all the countries are working in order to open commercially and strength the institutions committed with the purpose of promoting its exports abroad. Peru must follow this path.

I would like to take this opportunity to inform you that, in order to contribute with the promotion of our exportable supply, ADEX with the supporting of Promperu, Minag and RR.EE., will perform this year, for fifth consecutive year, another edition of the Expo Alimentary Fair that expects the visit of more than 2,000 foreign purchasers and that will contribute to the purpose of continue identifying new purchasers. ■

## Jorge Chiappori, presidente de COMEXPERU / PRESIDENT OF COMEX PERU



**“Se puede lograr ser un país desarrollado teniendo como base las exportaciones tradicionales”**

**“WE CAN BE A DEVELOPED COUNTRY BASED ON TRADITIONAL EXPORTS”**

El empresario señala que hay países como Noruega con una estructura exportadora similar al Perú, pero sus exportaciones de materias primas irradian desarrollo y modernidad a los demás sectores de la economía.

The entrepreneurial points that, there are countries as Norway with an exporting structure similar to Peru but, its exports of commodities irradiate development and modernity for the other sectors of economy.

### **¿Cuál es la situación actual de la participación de nuestras exportaciones tradicionales y no tradicionales en el total?**

Con la apertura comercial desde los años 90's, la industria manufacturera ha crecido y se ha diversificado, con productos brillando a nivel internacional, como las prendas de vestir, que recién a partir de esa década se convirtieron en estrellas exportadoras. Ahora, marcas reconocidas mundialmente, como Armani Exchange y Ralph Lauren, encargan la fabricación de sus prendas a exportadores del Perú, y cada vez son más los prometedores diseñadores peruanos presentes en pasarelas internacionales.

Asimismo, quizás algunos no se imaginan que exportamos máquinas de sondeo o perforación, grupos eléctricos o moldes para la industria del plástico (estos últimos exportados por PYME metalmecánicas de Los Olivos). Y es que las importaciones brindaron mejores bienes de capital e insumos para la industria y propiciaron la competencia que apuntaló la productividad de diversos sectores.

En ese contexto de apertura, nuestras exportaciones totales han crecido a una tasa promedio anual de 12% entre el 2000 y el 2012, alcanzando un valor de US\$ 45,407 millones en el último

año. Y ahora ciertamente contamos con una mayor variedad y oferta de productos de mayor calidad y precios competitivos. Basta comparar lo que hoy vemos en los anaqueles con lo que veíamos en los años ochenta.

Es más, algunos olvidan que la cadena de comercialización de los productos importados también genera empleo e incorpora muchas veces a pequeñas empresas de servicios (por ejemplo: supermercados, tiendas por departamentos y sus proveedores).

Por muchos años la estructura de nuestras exportaciones se compone de tal manera que las tradicionales abarcan alrededor del 70% de nuestras exportaciones; mientras que las no tradicionales apenas bordean un 30% de las mismas. Sin embargo, lo que debemos destacar es el dinamismo que éstas han presentado en los últimos años, más allá de su participación en las exportaciones totales.

En el caso de las exportaciones tradicionales, en el período 2000-2012, crecieron a una tasa promedio anual del 18%; mientras que las no tradicionales registraron un incremento del 15%. Cabe resaltar que, en el último año, las tradicionales cayeron un 5% con respecto al 2011; mientras que las no tradicionales se incrementaron en un 9%.

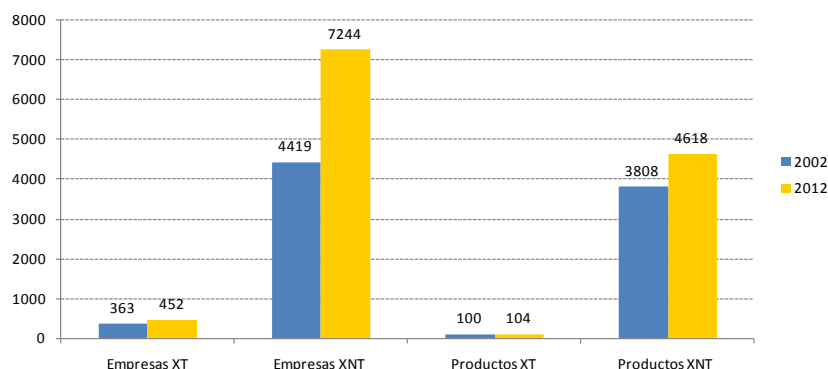
### **What is the actual situation of the participation of our traditional and non-traditional exports in total?**

With the commercial opening since the 90s, manufacturer industry has grown and has diversified itself with products shining abroad, as the clothes that only since that decade become exporting stars. Now, worldwide recognized brands, as Armani Exchange and Ralph Lauren, entrust the manufacturing of its clothes to Peruvian exporters, and there are more promising Peruvian designers present on international catwalks.

Moreover, maybe some of you do not imagine that we export boring or sinking machinery, generators or moulds for plastic industry (these ones exported by PYME metalmecánicas from Los Olivos). This happens because imports provide better capital goods and inputs for the industry and propitiate the competence that supports the productivity of different areas.

On that opening context, our total exports have grown to an average annual rate of 12% among 2000 and 2012, reaching a value of US\$ 45,407 million on the last year. And now we have a major variety and supply of products of better quality and competitive prices. We just have to compare

**COMEX: Empresas y productos de exportación**  
2002 - 2012 (En unidades)  
COMEX: Companies and Products of Exports  
2002 - 2012 (In units)



XT= Exportación tradicional / XNT= Exportación no tradicional.

Este resultado nos da una señal de que, a pesar de la incertidumbre que vive la economía mundial, el sector que produce bienes con mayor valor agregado y es fuente de generación de empleo, se encuentra fortalecido ante un escenario internacional no tan favorable para nuestras exportaciones.

### ¿Se puede ser un país emergente con exportaciones basadas en materias primas?

Sí, se puede lograr ser un país desarrollado teniendo como base las exportaciones tradicionales (hay países como Noruega, de un alto índice de desarrollo humano, con una estructura similar), irradiando a partir de estas desarrollo y modernidad a los demás sectores de la economía, de manera saludable.

Desde hace décadas, los principales productos exportados por el Perú han sido las materias primas, los cuales en el año 2000 representaron el 70% del total exportado. Con el pasar de los años este porcentaje ha ido creciendo, hasta alcanzar un 76% del total exportado en 2012. Este aumento de la participación se ha debido principalmente a un incremento en las exportaciones mineras, las cuales han crecido un 700% desde el año 2000; y, como si esto fuera poco, al precio de los minerales que se ha incrementado exponencialmente desde dicho año.

En los últimos años el Perú viene siendo considerado un país emergente, no solo por el resultado de sus exportaciones, sino por una serie de factores dentro de las que se destaca su estabilidad macroeconómica y ser plaza atractiva para las inversiones extranjeras.

Perú lleva 14 años de crecimiento sostenido, con bajas tasas de inflación

y un alto nivel de inversiones. Al respecto de las últimas, estas vienen alcanzando cerca del 25% del PBI, lo cual según diversos analistas internacionales, e incluso el ministro de Economía y Finanzas, Luis Miguel Castilla, aseguran un crecimiento de la economía por encima del 6% o 7%.

El hecho de que Perú exporte principalmente materias primas no disminuye, sino aumenta nuestra posibilidad de crecimiento, ya que nos da la oportunidad de que éstas generen las divisas necesarias para que las utilicemos como insumos en productos manufacturados con valor agregado, los cuales, como dije anteriormente, generan más puestos de trabajo, conllevan al desarrollo tecnológico, propician mejoras en las condiciones de trabajo y mayor descentralización y progreso regional de un país que hace doce años no tenía la interconexión ni el tráfico comercial interno que tiene hoy, y que deberá seguir desarrollándose en los años que vienen.

### ¿Cuál es la situación de la plataforma de empresas y productos de exportación según los rubros tradicional y no tradicional?

En el 2002 el número total de empresas exportadoras era de 4,782, de las cuales 4,419 exportaban productos no tradicionales, y las 363 restantes enviaban productos tradicionales. Una década después, en el año 2012, el número total de empresas alcanzó la cifra de 7,696, de las cuales alrededor del 94%, pertenecían al sector no tradicional, alcanzando las 7,244 empresas. Y hay quienes se preocupan porque "solo" exportamos materia prima.

En cuanto a los productos exportados, las cifras demuestran que en 2002 se envió exportaciones al mundo usan-

what we see today on the shelves with what we saw on the 80s. What is more, some people forget that the chain of commercialization of the imported products almost generates employments and add many times to different service companies (for example: supermarkets, department stores and its suppliers).

For many years the structure of our exports is formed in such way that the traditional cover around 70% of our exports; meanwhile non-traditional are just bordering 30% of them. But, what we have to stand out is the dynamism these have presented on the last years, moreover of its participation on the total exports.

In case of traditional exports, during the period 2000-2012, they grow to an annual average rate of 18%; while non-traditional fall down a 5 % regarding to 2011; while non-traditional increase on a 9%.

This result gives us a sign that, despite the uncertainty of global economy, the area that produces goods with better added value and is source of generation of work are strengthen before an international scenario not so favorable for our exports.

### Can we be an emerging country with exports based on raw materials?

Yes, we can be a developed country based on traditional exports (there are countries as Norway, of a high index of human development with a similar structure), irradiating development and modernity to the other sectors of the economy, healthfully.

From many decades, the main products exported by Peru have been commodities, which on the year 2000 represented the 70% of the total exported. This percentage has been growing over the years, up to 76% of the total exported in 2012. This growing of the participation is mainly due to an increasing on mining exports, which have growth a 700% since the year 2000; and, if that is not enough, the price of minerals increased from the said year.

On the last year, Peru is being considered an emerging country, not only by the result of its exports, but by different facts among which its macroeconomic sustainability stands out, and for being an attractive market for foreign investments.

Peru has 14 years of sustained growing, with low inflation rates and on a high level of investments. Regarding to the last ones, they are reaching the 25% of the GDP, which in accordance to different international analysts,

do un total de 3,908 partidas, de las cuales 3,808 pertenecieron al sector no tradicional. Por su parte, en 2012, se envió un total de 4,722 partidas, perteneciendo el 97% de ellas (4,618 partidas) al sector no tradicional, lo cual confirma que es un sector dinámico y diverso en productos.

**¿Cuál es su posición respecto a la promoción comercial estatal actual?**

La administración actual aun tiene trabajo y esfuerzos pendientes para concretar, implementar o impulsar el aprovechamiento de acuerdos comerciales, como por ejemplo el del TPP, Alianza del Pacífico y el TLC Perú - Unión Europea, qué está por entrar en vigencia en marzo.

Se debe poner un mayor énfasis en la elaboración de una nueva agenda comercial, donde se incluya a mercados emergentes, a países con una masa de consumidores importante, importadores netos y en crecimiento que sean mercados destino muy bien aprovechados por los peruanos, como por ejemplo la India, Rusia, Marruecos, Israel, los países árabes y Turquía.

El desarrollo comercial que presenta el Perú aun enfrenta desafíos, ya que existen trabas, que dificultan la labor comercial de los exportadores. Al Perú le urge potenciar la inversión en infraestructura y dinamizar el proceso de concesiones, para aumentar la conectividad, reducir los costos de los productores y exportadores ampliando sus capacidades y eficiencias, y acercar a los pequeños productores, sobre todo los más pobres, a los grandes mercados.

Además debe fortalecerse las instituciones clave para el desarrollo de oferta exportable y facilitación de Comercio: DIGESA, SENASA, INIA, ITP, INDECI, DIGEMID, PROMPERU, entre otras, para que puedan estar en capacidad de acompañar el crecimiento exportador. La promoción comercial tiene aristas previas y quizá aun más importantes que el marketing mismo de los productos en los mercados de destino.

Todas aquellas que implican limpiar el camino para que el producto llegue a destino, cumpliendo los permisos, protocolos y requerimientos que el país receptor disponga. Perú debe prepararse para esta agenda de desarrollo y de interacción con el mundo intensamente y empezando hoy. De lo contrario, estará rezagado frente a sus competidores internacionales en un tiempo. ■

**“... quizás algunos no se imaginan que exportamos máquinas de sondeo o perforación, grupos electrógenos o moldes para la industria del plástico (estos últimos exportados por PYME metalmecánicas de Los Olivos).”**

*“... Maybe some people does not imagine that we export Well-drilling machinery, power generators or moulds for plastic industry (these ones exported by PYME metalmecánicas from Los Olivos).”*

*and also the Minister Castilla ensure a growing of the economy over 6% or 7%.*

*The fact that Peru exports mainly commodities does not reduces but increases our growth possibility, since it give us the opportunity that they generate the foreign exchange needed for being used as inputs on manufactured products with added value, which, as I said, generate more work places, involve technologic development, propitiate improvements on work conditions and more decentralization and regional progress of a country that twelve years ago does not had the interconnection neither the internal business trade it has today, and that must continue be developing on the next years.*

**What is the situation of the platform of companies and exporting products in accordance to traditional and non-traditional items?**

*In 2002 the total number of exporting companies was 4,792, from which 4,419 exported non-traditional products, and the 363 missing sent traditional products. A decade after, on the year 2012, total number of companies reached 7,696 from which around 94% belonged to non-traditional sector, rea-*

*ching 7,244 companies. And there is some people worry because we “only” export commodities. In relation to exported products, the digits show that on 2002 exports were send to the world using a total of 3,908 shipments, from which 3,808 belonged to non-traditional sector. On the other hand, in 2012, a total of 4,722 shipments was send, belonging 97% of them (4,618) to non-traditional sector, which confirms that it is a dynamic sector and with various products.*

**What is your position regarding to the currently state trade promotion?**

*The current management still have pending work and efforts for concretizing, implementing or launching the utilization of trade agreements, as for example the one from TPP, Pacific Alliance and Peru FTA-Europe Union, that is going to enter into effect in March.*

*Great emphasis must be placed on the elaboration of a new trade agenda, including emerging markets, countries with important consumers, net and growing importers serving as destiny markets used by Peruvians, as for example India, Russia, Morocco, Israel, Arab countries and Turkey.*

*The trade development that presents Peru is still facing challenges that hamper the trade labor of exporters. Peru needs to potentiate the investment on infrastructure and invigorate the concession processes, in order to increase connectivity, reduce costs of producers and exporters, extending their capacities and efficiencies, and approach the small producers, especially the poorest, to big markets.*

*Moreover, key institutions for development of exportable supply and Trade facilitation: DIGESA, SENASA, INIA, ITP, INDECI, DIGEMID, PROMPERU, among others must be strengthened, so they can be able to accompany the exporting growing. Commercial promotion has previous edges and maybe more important than marketing of product on destiny markets.*

*Those that imply to clear the way so the product can reach its destiny, fulfilling permissions, protocols and requirements disposed by the receptor country. Peru must be prepared for this agenda of development and interaction with the world starting today. Otherwise, it will be lagged before its foreign competitors at some point. ■*



# Una mirada al comercio y la producción mundial

## A GLANCE TO TRADE AND WORLDWIDE PRODUCTION

Luego de lanzar en abril de 2012 cifras optimistas de crecimiento para dicho año, la Organización Mundial de Comercio (OMC) disminuyó en septiembre último sus pronósticos. En ese mes señaló que, debido a la ralentización de la producción mundial, su previsión de crecimiento del comercio mundial bajó del 3,7 por ciento al 2,5 por ciento y que su nueva previsión para el presente año 2013 era de 4,5 por ciento en reemplazo del 5,6 por ciento.

Si actualmente algo caracteriza a la economía mundial, y en consecuencia al comercio internacional, es la mínima certeza de su comportamiento a corto plazo, lo cual se debe, por supuesto, a la interdependencia global, de tal manera que las alteraciones o conmociones económicas en una zona o región pueden propagarse rápidamente a otras.

De esta manera, entre abril y septiembre de 2012, periodo en que la OMC varió sus previsiones, la economía mundial encontró cada vez más dificultades para avanzar positivamente: los datos de recuperación de la produc-

ción y el empleo en los Estados Unidos (principal economía mundial) continuaron siendo decepcionantes, en tanto que en China (el mayor exportador mundial), el movimiento comercial y las cifras de producción industrial indicaban una desaceleración. Esto aunado a la crisis financiera en Europa, contribuyeron a la disipación del crecimiento del comercio mundial, el cual se había reducido casi hasta la parálisis en el segundo trimestre de dicho año, según las nuevas estadísticas trimestrales del volumen del comercio de mercancías que elabora la OMC.

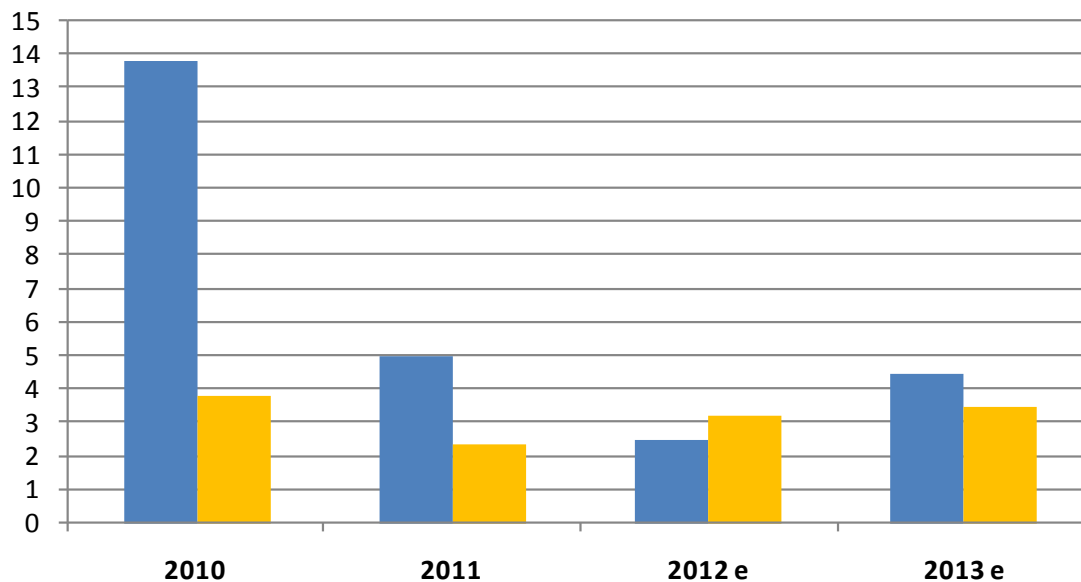
En este contexto, según la OMC, las

*After launching optimistic growing digits, on April 2012, the World Trade Organization (WTO) reduced its prognostics on last September. On that month it pointed that, because of the slowdown of worldwide production, its growing prevision of global trade decreased from 3,7 per cent to 2,5 per cent and that its new prevision for the current year was of 4,5 per cent in replacement of 5,6 per cent.*

Something that characterizes worldwide economy, and in consequence to worldwide economy is the minimum certainty of its behavior in short term, due to the global interdependence, in such way that economic changes and shocks on a zone or region can be spread rapidly to others.

In this way, among April and September 2012, period where OMC changed its previsions, worldwide economy found more challenges for advancing positively: the recovering data of production and employment in United States (main

**Comercio y producción mundial 2010 - 2013**  
 (Var. anual %)  
**Worldwide Trade and Production 2010 - 2013**  
 (Annual variation %)



Fuente: OMC / (e) estimado / PBI para 2012 y 2013 estimados por FMI

■ Comercio mundial (en volumen)

■ Producto Bruto Interno

exportaciones habrían crecido en 2012 en un 1,5 por ciento en las economías desarrolladas y el 3,5 por ciento en los países en desarrollo. Por su lado, las importaciones habrían registrado un crecimiento casi nulo del 0,4 por ciento en las economías desarrolladas y un crecimiento más sólido, del 5,4 por ciento en los países en desarrollo.

En términos estadísticos, a la fecha aún no se cuenta con información actualizada de las cifras finales para el 2012. Inclusive el “Informe sobre el comercio mundial 2012” publicado por la OMC en la segunda mitad de 2012, cuenta con un análisis basado en cifras definitivas correspondientes al año 2011, material que difundimos en este artículo. [es](#)

worldwide economy) continue being disappointing, likewise in China (the great worldwide exporter), trade movement and the digits of industrial production indicated a deceleration. These combined with financing crisis in Europe, contributed to the dissipation of worldwide trade growing, which have been reduced up to the paralysis on the second quarter of that year, in accordance to the new quarter statistics of the goods trade volume elaborated by OMC.

On this context, in accordance to

the OMC, in 2012, exports had grown in 1,5 per cent on developed economies and 3,5 per cent on developing countries. On the other hand, imports have registered almost zero growth of 0,4 per cent on developed economies and a more solid growth of 5,4 per cent on developing countries.

On statistics terms, up to date we do not have updated information of final digits for 2012. Also, the “Report about worldwide growing 2012” published by OMC on the second half of 2012, have an analysis based on definitive digits correspondent to 2011, material published on this article. [es](#)



## El Comercio Mundial

### THE WORLD TRADE

Según el citado documento de la OMC, el comercio mundial de mercancías en 2011 (medido en volumen) creció un 5 por ciento y la producción mundial un 2,4 por ciento, cifras que indican una desaceleración con respecto al año 2010, cuando el comercio aumentó en 13,8 por ciento y la producción en 3,8 por ciento.

El terremoto, el tsunami y el accidente nuclear que sufrió Japón en marzo de 2011, redujeron fuertemente las exportaciones de este país en el segundo trimestre, y las inundaciones en

Tailandia disminuyeron el suministro de piezas y componentes básicos en el cuarto trimestre y alteraron aún más las redes mundiales de producción.

Asimismo, los disturbios registrados en los países del norte de África tuvieron repercusiones en las exportaciones de la región, especialmente en Libia, donde se desplomaron la producción y las exportaciones de petróleo. Por último, el crecimiento negativo del Producto Interno Bruto (PIB) en la Unión Europea redujo la demanda de bienes importados en el último trimestre.

*In accordance to the said document, worldwide trade of goods in 2011 (measured in volume) grew on a 5 per cent and the worldwide production on 2,4 per cent that indicate a deceleration regarding to the year 2010, when trade increased in 13,8 per cent and production in 3,8 per cent.*

*The earthquake, tsunami and nuclear accident occurred in Japan on March, 2011, reduced the exports of this country on the second quarter, and the floods in Thailand reduced the parts supply and basic components on the fourth quarter and disturb even more the worldwide production networks. Moreover, disturb registered on Africa countries had impacts on exports of the region, especially in Libya where production and export of petroleum collapse. Finally, negative grown of gross domestic product (GDP) on the European Union reduced the demand of imported goods on the last quarter of the year, due to the aggravation of the crisis of the sovereign debt on euro zone.*

*Measured in dollars, in 2011 (see graphic 1), worldwide trade increased on 19 per cent reaching 18,2 billion dollars, digit which overcomes the maxim level of 16,1 billion dollars reached on 2008. OMC points that great part of this growing is because of the increasing on basic products prices, but the volume of monthly trade flows remained stable or decreased during that year. Stands out too, the fact that the participation of developing economies and Commonwealth of Independent States-CIS (supranational organization formed by 10 of the 155 independent countries ex Soviet Union was divided on 1991) increased to 47 per cent in case of exports and to 42 per cent on imports, "levels never reached before on a different data recovered since 1948", as provided on the report.*

#### Production growing

*The evolution of worldwide production indicates a relative stability of its behavior regarding to trade, variable that reveals a moderate trend of continuous grown in accordance to the estimations of OMC and International Monetary Fund (IMF). In accordance to OMC, worldwide production grew 2, 4 per cent on 2011, compared to the 3, 8 per cent the previous year. This expansion rate is under de average of 3, 2 per cent correspondent to the 20 previous*

### Comercio Mundial de Mercancías 2011

(En miles de millones de dólares)

#### Goods Worldwide Trade in 2011

(In billion dollars)

Regiones	Exportación	Importación
<b>Todo el mundo</b>	<b>17,779</b>	<b>18,000</b>
<b>América del norte</b>	<b>2,283</b>	<b>3,090</b>
Estados Unidos	1,481	2,265
Canadá	452	462
México	350	361
<b>América Central y del Sur</b>	<b>749</b>	<b>727</b>
Brasil	256	237
Otros países	493	490
<b>Europa</b>	<b>6,601</b>	<b>6,854</b>
Unión Europea (27)	6,029	6,241
Alemania	1,474	1,254
Francia	597	715
Países Bajos	660	597
Reino Unido	473	636
Italia	523	557
<b>Comunidad de Estados Indep (CEI)</b>	<b>788</b>	<b>540</b>
Federación de Rusia	522	323
<b>África</b>	<b>597</b>	<b>555</b>
Sudáfrica	97	122
<b>Oriente Medio</b>	<b>1,228</b>	<b>665</b>
<b>Asia</b>	<b>5,534</b>	<b>5,568</b>
China	1,899	1,743
Japón	823	854
India	297	451
<b>Países con economías de reciente industrialización (*)</b>	<b>1,290</b>	<b>1,302</b>

Fuente: OMC      Source: WTO

(\*) Hong Kong, China, República de Corea, Singapur, y Taipei



tre del año al agravarse la crisis de la deuda soberana en la zona del euro.

Medido en dólares, en el 2011 (ver gráfico 1), el comercio mundial de mercancías aumentó un 19 por ciento, alcanzando los 18,2 billones de dólares estadounidenses, cifra superior al nivel máximo de 16,1 billones de dólares alcanzado en 2008.

La OMC señala que buena parte de este crecimiento se debió al aumento de los precios de los productos básicos, pero el volumen de los flujos comerciales mensuales de muchos de los principales países se mantuvo estable o disminuyó a lo largo de dicho año.

Destaca también el hecho que la participación de las economías en desarrollo y de la Comunidad de Estados Independientes – CEI (organización supranacional conformada por 10 de los 15 países independientes en los que se dividió la ex Unión Soviética tras su caída en 1991) en el total mundial, aumentó al 47 por ciento en el caso de las exportaciones y al 42 por ciento en el de las importaciones, “niveles nunca antes alcanzados en una serie de datos que se remonta a 1948”, según el informe.

#### **Crecimiento de la producción**

La evolución de la producción mundial indica una relativa estabilidad de su comportamiento con respecto al comercio, variable que revela una tendencia moderada de crecimiento continuo de acuerdo a los estimados de la OMC, y el Fondo Monetario Internacional (FMI). Según la OMC la producción mundial creció un 2,4 por ciento en 2011, comparado con el 3,8

por ciento el año anterior. Esta tasa de expansión está por debajo del promedio del 3,2 por ciento correspondiente a los 20 años anteriores a la crisis financiera de 2008. Geográficamente las regiones con mayor crecimiento en 2011 fueron Oriente Medio (4,9 por ciento), la Comunidad de Estados Independientes (4,6 por ciento) y América del Sur y Central (4,5 por ciento). En dicho año, una vez más, China, con un crecimiento del PBI del 9,2 por ciento, superó al resto del mundo.

#### **Comercio regional**

Medido en dólares, las exportaciones de mercancías de América del Norte aumentaron un 16 por ciento en 2011, alcanzando la suma de 2,28 billones de dólares (12,8 por ciento del total mundial) en tanto que sus importaciones crecieron un 15 por ciento, sumando 3,09 billones de dólares (17,2 por ciento del total mundial).

Por su parte, las exportaciones de América del Sur y Central se incrementaron un 27 por ciento, registrando 749.000 millones de dólares (4,2 por ciento del total mundial) lo cual fue posible al precio más elevado de los productos básicos primarios. Las importaciones de esta región aumentaron en 24 por ciento, llegando a 727.000 millones de dólares (4 por ciento).

En Europa, las exportaciones crecieron un 17 por ciento, alcanzando la cifra de 6,60 billones de dólares, equivalente al 37,1 por ciento del total mundial. Sus importaciones también aumentaron en 17 por ciento, hasta 6,85 billones de dólares (38,1 por ciento del total mundial).

*years of financing crisis of 2008.*

*Geographically, regions with more growing in 2011 were Middle East (4,9 per cent), Commonwealth of Independent States (4,6 per cent) and South and Central America (4,5 per cent). During that year, China overcomes the rest of the world one more time, with a GDP grown of 9,2 per cent.*

#### *Regional trade*

*Measured in dollars, exports of goods of North America increased 16 per cent in 2011, reaching the sum of 2,28 billion dollars (12,8 per cent of the world total), while that its imports grew 15 per cent, summing up 3,09 billion dollars (17,2 per cent of the world total). On the other hand, exports from South and Central America increased 27 per cent, registering 749.00 million dollars (4,2 per cent of the world total) which was possible due to the increasing of the prices of primary basic products. Imports of this region increased 24 per cent, reaching 727.000 million dollars (4 per cent).*

*In Europe, exports grew 17 per cent, reaching the sum of 6,60 billion dollars, equal to 37,1 per cent of the world total. Its imports also increased on a 17 per cent, up to 6,85 billion dollars (38,1 per cent of the world total).*

*In general, the five greater exporters of goods where: China (1,90 billion dollars, the 10,4 per cent of world exports), United States (1,48 billion dollars, 8,1 per cent), Germany (1,47 billion dollars, 8,1 per cent), Japan (823.000 million dollars, 4,5 per cent) and Netherlands (660.000 million dollars, 3,6 per cent).*

## Principales importadores

### MAIN IMPORTERS

Los principales mercados importadores a nivel global siguen siendo liderados típicamente por Estados Unidos, China, Alemania y otros países europeos y asiáticos, según se ve en el gráfico.

Sin embargo, es de señalar que en

el caso de exportaciones, los dos primeros lugares cambian. El liderazgo es asumido claramente por China, seguido por Estados Unidos y Alemania.

The main global importer markets are still led by United States, China,

Germany and other European and Asiatic countries, as shown in graphic.

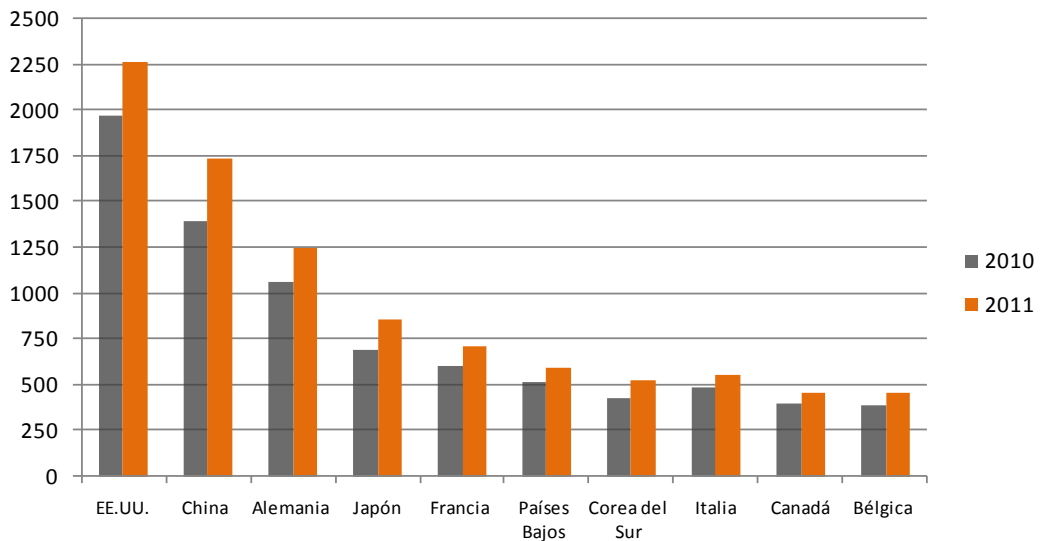
But, it is important to stand out that in the case of exports, the two first places change. Leadership is assumed by China, followed by United States and Germany.

### Principales importadores globales 2010 - 2011

(Miles de millones de US\$)

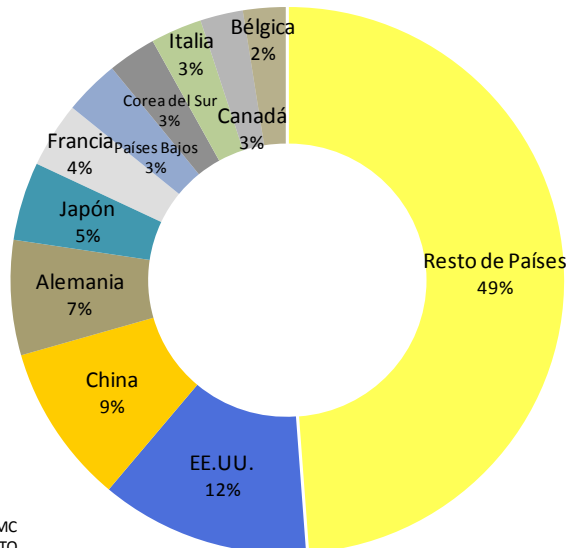
Worldwide Main Importers 2010 - 2011

(Billion of US\$)



### Importación mundial y principales países 2011

Worldwide Import and Main Countries 2011



Fuente: OMC  
Source: WTO

En general, los cinco mayores exportadores de mercancías fueron China (1,90 billones de dólares, el 10,4 por ciento de las exportaciones mundiales), los Estados Unidos de América (1,48 billones de dólares, el 8,1 por ciento), Alemania (1,47 billones de dólares, el 8,1 por ciento), Japón (823.000 millones de dólares, el 4,5 por ciento) y los Países Bajos (660.000 millones de dólares, el 3,6 por ciento).

Los principales importadores fueron los Estados Unidos (2,27 billones de dólares, el 12,3 por ciento de las importaciones mundiales), China (1,74 billones de dólares, el 9,5 por ciento), Alemania (1,25 billones de dólares, el 6,8 por ciento), Japón (854.000 millones de dólares, el 4,6 por ciento) y Francia (715.000 millones de dólares, el 4 por ciento).

Sin tener en cuenta el comercio entre los países miembros de la Unión Europea y considerando a la UE como una única entidad, los principales exportadores fueron la Unión Europea (2,13 billones de dólares, el 14,9 por ciento del total mundial), China (el 13,3 por ciento), los Estados Unidos (el 10,3 por ciento), Japón (el 5,7 por ciento) y República de Corea (555.000 millones de dólares, el 3,9 por ciento).

Los principales importadores, bajo el mismo criterio señalado, fueron la Unión Europea (2,34 billones de dólares, el 16,2 por ciento de las importaciones mundiales), los Estados Unidos (15,6 por ciento), China (12 por ciento), Japón (5,9 por ciento) y la República de Corea (425.000 millones de dólares, el 3,6 por ciento).

Es de tener en cuenta que durante 2011 se registraron pocas variaciones importantes en las clasificaciones mundiales. La Federación de Rusia, que ocupó el décimosegundo lugar entre los exportadores de mercancías en 2010, pasó a ocupar el noveno puesto en 2011 (incluidos los miembros de la UE).

#### El comercio real de mercancías (en volumen)

El volumen del comercio mundial de mercancías aumentó el 5 por ciento en 2011. Asia, con un aumento del 6,6 por ciento, estuvo a la cabeza de todas las regiones.

En cuanto a las importaciones, las de la Comunidad de Estados Independientes (CEI) aumentaron más que las de cualquier otra región, a una tasa del 16,7 por ciento, seguidas de las de

América del Sur y Central que registró el 10,4 por ciento. Por su parte, el crecimiento de las importaciones de Japón en 2011 fue del 1,9 por ciento, inferior al de cualquiera de las principales economías o regiones. ■

*The main importers where United States (2,7 billion dollars, 12,3 per cent of world imports), China (1,74 billion dollars, 9,5 per cent), Germany (1,25 billion dollars, 6,8 per cent), Japan (854.000 million dollars, 4,6 per cent) and France (715.000 million dollars, 4 per cent).*

*Irrespective of trade among countries belonging to European Union and considering EU as a unique entity, the main exporters were European Union (2,13 billion dollars, 14,9 per cent of the world total), China (13,3 per cent), United States (10,3 per cent), Japan (5,7 per cent) and Korean Republic (555.000 million dollars, 3,9 per cent).*

*The main importers, under the same criterion, were European Union (2,34 billion dollars, 16,2 per cent of world imports), United States (15,6 per cent), China (12 per cent), Japan (5,9 per cent) and Korean Republic (425.000 million dollars, 3,6 per cent).*

*It must be taken into account that, during the year 2011 there were registered few important variations on worldwide classifications. Russia Federation, which occupied the twelve*

*places among goods exporters in 2010, passed to the ninth position in 2011 (included EU members).*

#### Real goods trade (the volume)

*The volume of worldwide trade increased 5 per cent in 2011. Asia, with an increasing of 6,6 per cent led all the regions.*

*Regarding to imports, the ones from the Commonwealth of Independent States (CIS) increased more than any other regions import, a rate of 16,7 per cent, followed by South and Central America's imports that registered 10,4 per cent. On the other hand, the grown of Japan imports in 2011 was of 1,9 per cent, less than any of the main economies or regions*

#### Real goods trade (the volume)

*The volume of worldwide trade increased 5 per cent in 2011. Asia, with an increasing of 6,6 per cent led all the regions.*

*Regarding to imports, the ones from the Commonwealth of Independent States (CIS) increased more than any other regions import, a rate of 16,7 per cent, followed by South and Central America's imports that registered 10,4 per cent. On the other hand, the grown of Japan imports in 2011 was of 1,9 per cent, less than any of the main economies or regions. ■*



## Comercio regional REGIONAL TRADE

Medido en dólares, en el 2011 las exportaciones de mercancías de América del Norte aumentaron un 16 por ciento en 2011, alcanzando la suma de 2,28 billones de dólares (12,8 por ciento del total mundial) en tanto que sus importaciones crecieron un 15 por ciento, sumando 3,09 billones de dólares (17,2 por ciento del total mundial).

Por su parte, las exportaciones de América del Sur y Central se incrementaron un 27 por ciento, registrando 749.000 millones de dólares (4,2 por ciento del total mundial) lo cual fue posible al precio más elevado de los productos básicos primarios. Las importaciones de esta región aumentaron en 24 por ciento, llegando a 727.000 millones de dólares (4 por ciento).

En Europa, las exportaciones crecieron un 17 por ciento, alcanzando la cifra de 6,60 billones de dólares, equivalente al 37,1 por ciento del total mundial. Sus importaciones también aumentaron en 17 por ciento, hasta 6,85 billones de dólares (38,1 por ciento del total mundial).

En general, los cinco mayores exportadores de mercancías fueron China (1,90 billones de dólares, el 10,4 por ciento de las exportaciones mundiales), los Estados Unidos (1,48 billones de dólares, el 8,1 por ciento), Alemania (1,47 billones de dólares, el 8,1 por ciento), Japón (823.000 millones de dólares, el 4,5 por ciento) y los Países Bajos (660.000 millones de dólares, el 3,6 por ciento).

Los principales importadores fueron los Estados Unidos (2,27 billones de dólares, el 12,3 por ciento de las importaciones mundiales), China (1,74 billones de dólares, el 9,5 por ciento), Alemania (1,25 billones de dólares, el 6,8 por ciento), Japón (854.000 millones de dólares, el 4,6 por ciento) y Francia (715.000 millones de dólares, el 4 por ciento).

Sin tener en cuenta el comercio entre los países miembros de la Unión Europea y considerando a la UE como una única entidad, los principales exportadores fueron la Unión Europea (2,13 billones de dólares, el 14,9 por ciento del total mundial), China (el 13,3 por ciento), los Estados

Unidos (el 10,3 por ciento), Japón (el 5,7 por ciento) y la República de Corea (555.000 millones de dólares, el 3,9 por ciento).

Los principales importadores, bajo el mismo criterio señalado, fueron la Unión Europea (2,34 billones de dólares, el 16,2 por ciento de las importaciones mundiales), los Estados Unidos (15,6 por ciento), China (12 por ciento), el Japón (5,9 por ciento) y la República de Corea (425.000 millones de dólares, el 3,6 por ciento).

Es de tener en cuenta que durante 2011 se registraron pocas variaciones importantes en las clasificaciones mundiales. La Federación de Rusia, que ocupó el decimosegundo lugar entre los exportadores de mercancías en 2010, pasó a ocupar el noveno puesto en 2011 (incluidos los miembros de la UE). FUENTE: OMC

*Measured in dollars, exports of goods of North America increased 16 per cent in 2011, reaching the sum of 2,28 billion dollars (12,8 per cent of the world total), while that its imports grew 15 per cent, summing up 3,09 billion dollars (17,2 per cent of the world total).*

*On the other hand, exports from South and Central America increased 27 per cent, registering 749.00 million dollars (4,2 per cent of the world total) which was possible due to the increasing of the prices of primary basic products. Imports of this region increased 24 per cent, reaching 727.000 million dollars (4 per cent).*

*In Europe, exports grew 17 per cent, reaching the sum of 6,60 billion dollars, equal to 37,1 per cent of the*

*world total. Its imports also increased on a 17 per cent, up to 6,85 billion dollars (38,1 per cent of the world total).*

*In general, the five greater exporters of goods where: China (1,90 billion dollars, the 10,4 per cent of world exports), United States (1,48 billion dollars, 8,1 per cent), Germany (1,47 billion dollars, 8,1 per cent), Japan (823.000 million dollars, 4,5 per cent) and Netherlands (660.000 million dollars, 3,6 per cent).*

*The main importers where United States (2,7 billion dollars, 12,3 per cent of world imports), China (1,74 billion dollars, 9,5 per cent), Germany (1,25 billion dollars, 6,8 per cent), Japan (854.000 million dollars, 4,6 per cent) and France (715.000 million dollars, 4 per cent). Irrespective of trade among countries belonging to European Union and considering EU as a unique entity, the main exporters were European Union (2,13 billion dollars, 14,9 per cent of the world total), China (13,3 per cent), United States (10,3 per cent), Japan (5,7 per cent) and Korean Republic (555.000 million dollars, 3,9 per cent).*

*The main importers, under the same criterion, were European Union (2,34 billion dollars, 16,2 per cent of world imports), United States (15,6 per cent), China (12 per cent), Japan (5,9 per cent) and Korean Republic (425.000 million dollars, 3,6 per cent).*

*It must be taken into account that, during the year 2011 there were registered few important variations on worldwide classifications. Russia Federation, which occupied the twelve places among goods exporters in 2010, passed to the ninth position in 2011 (included EU members).FUENTE: WTO*



## El comercio entre países de la misma región

### TRADE AMONG COUNTRIES OF THE SAME REGION

En América del Norte, Europa y Asia el comercio intrarregional sigue siendo considerable. Europa tiene los niveles más altos de comercio intrarregional: en 2011 el 70 por ciento de sus exportaciones se hicieron dentro de la región.

En Asia el 53 por ciento de las exportaciones van a países asiáticos y en América del Norte el 48 por ciento de las exportaciones tienen por destinatarios miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

En el caso de América del Sur y Central la proporción es menor: en el 2011 el 27 por ciento de sus exportaciones se destinaron a otros países de la misma región. Asimismo, menos de la cuarta parte de las exportaciones se destinan a América del Norte y el 23 por ciento a Asia.

En otras regiones de países en desarrollo la proporción es aún menor. En la Comunidad de Estados Independientes (CEI), África y Oriente Medio, las exportaciones intrarregionales representaron el 20 por ciento, el 13 por ciento y el 9 por ciento, respectivamente.

El principal mercado de exportación de África es la Unión Europea, seguida de Asia y América del Norte. Algo más de la mitad de las exportaciones de la CEI tiene por destino Europa y el principal mercado de Oriente Medio sigue siendo Asia.

*In North America, Europe and Asia intra regional trade is still considerable. Europe has the highest levels of intra regional trade: in 2011 the 70 per cent of its exports were made in the region.*

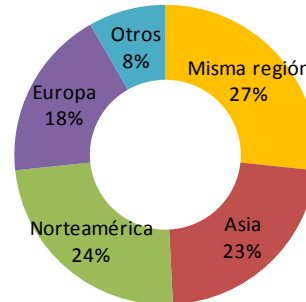
*In Asia, the 53 per cent of exports go to Asiatic countries and in North America the 48 per cent of exports are sent to North America Free Commerce Trade members.*

*In case of South and Central America, the lesser proportion: in 2011 the 27 per cent of its exports were destined to other countries of the same region. Moreover, less of the fourth part of the exports is destined to North America and 23 per cent to Asia.*

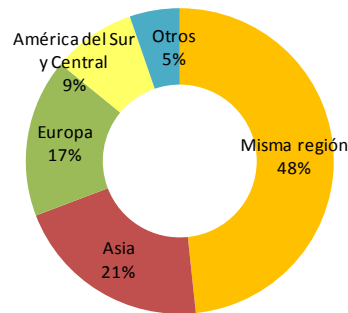
*In other region of developing countries the proportion is even lower. On the Commonwealth of Independent States (CIS), Africa and Middle East, inter regional exports represented 20 per cent, 13 per cent and 9 per cent, respectively.*

*The main export market from Africa is the European Union, followed by Asia and North America. More than the half of CIS exports are destined to Europe and the main market of Middle East is still Asia.*

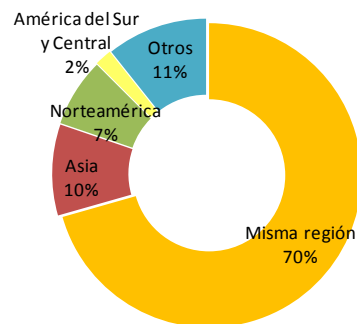
**América del Sur y Central: Exportación intraregional 2011**  
South and Central America: Intra Regional Export 2011



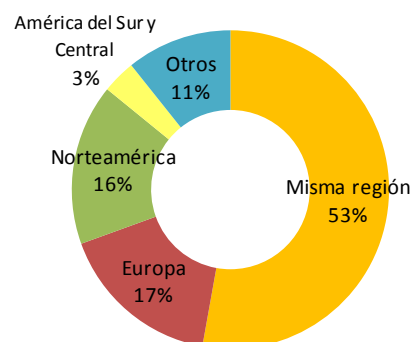
**América del Norte: Exportación intraregional 2011**  
North America: Intra Regional Export 2011



**Europa: Comercio intraregional 2011**  
Europe: Intra Regional Exports 2011



**Asia: Exportación intraregional 2011**  
Asia: Intra Regional Exports 2011





# 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)*

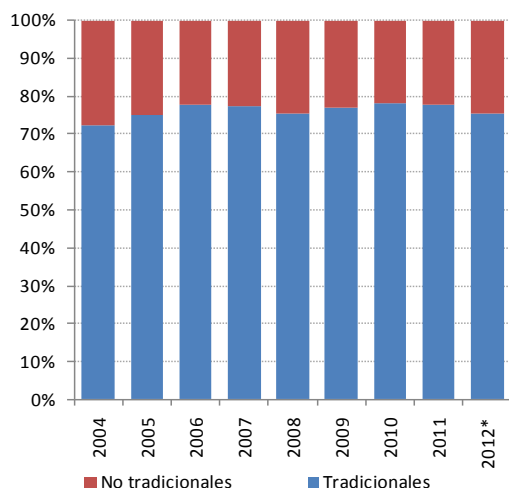
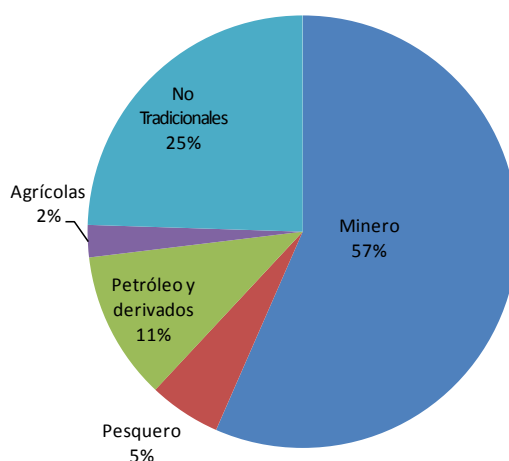


GRÁFICO 2

**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

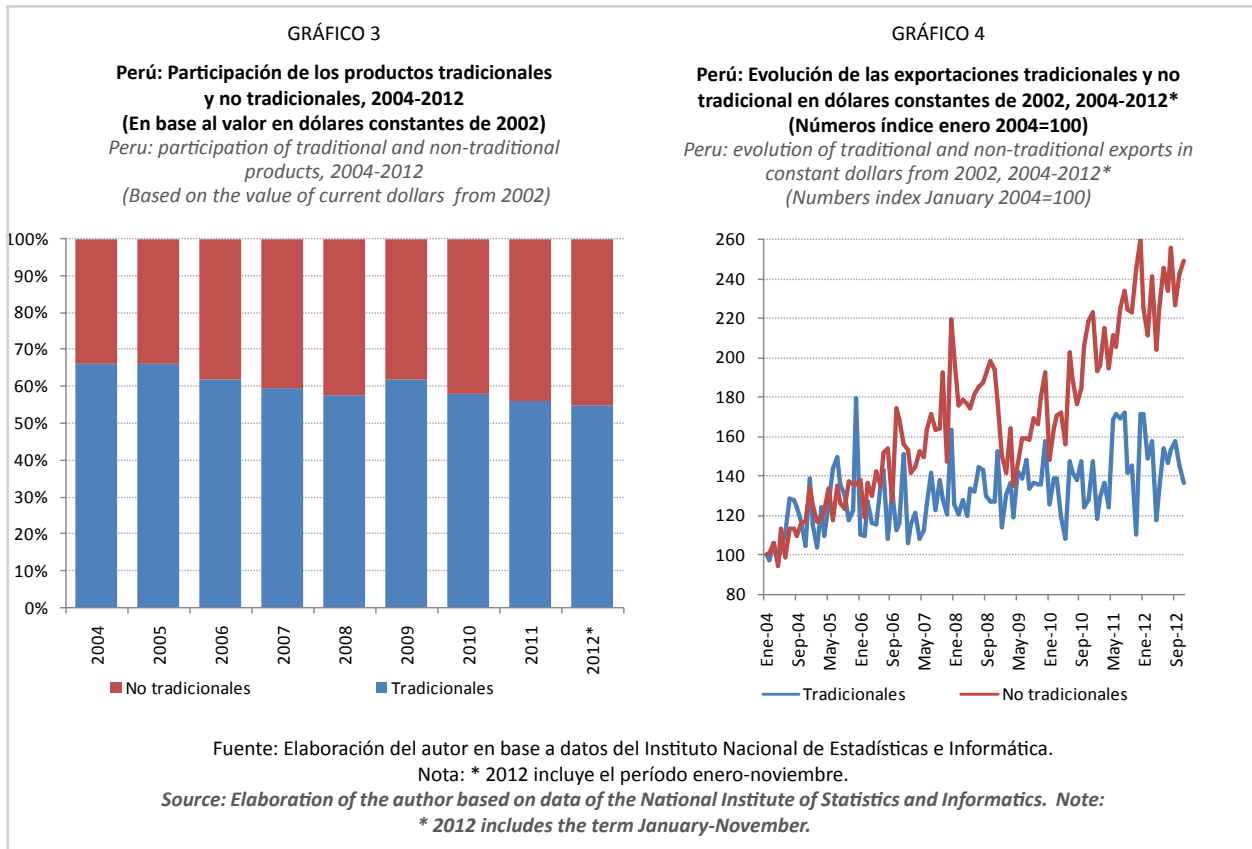
and hydrocarbons) continue gathering more than 75%.

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 arrojaba 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, 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. *

## SUPPLY CHAIN SECURITY

## La seguridad de la carga aérea mundial en 2013

## GLOBAL AIR CARGO SECURITY IN 2013

**Cerca de 50 millones de toneladas de mercancías se transportan por vía aérea cada año, lo que se traduce en un negocio global de 5,3 billones de dólares, equivalente al 35% del valor de los bienes comerciados internacionalmente.**

**Near 50 million of tons of goods are transported by air each year, which is translated on a global business of 5,3 billion dollars, equal to 35% of the value of goods internationally traded.**

**E**n febrero pasado la International Air Transport Association (IATA) identificó cuatro prioridades para la seguridad de la carga aérea e instó a las partes interesadas para avanzar en la aplicación de los principios de Carga Segura (Secure Freight), una iniciativa de IATA para promover las normas de seguridad global con el fin de facilitar las operaciones seguras y eficientes en este importante sector del transporte mundial.

“Hay mucho en juego. Si los reguladores y los gobiernos pierden la confianza en la seguridad de la carga aérea, entonces aumentará la burocracia y, finalmente, algunos artículos pueden incluso no ser viables para ser transportados por esta vía. El comercio como lo conocemos, sería muy diferente”, dijo Tony Tyler, director general de IATA durante el Foro de Seguridad de la Carga celebrada en Ginebra.

El directivo resumió las prioridades con los siguientes enunciados:

**1 Una cooperación más estrecha**

**entre todas las partes interesadas**, que implique un esfuerzo de equipo en la cadena de suministro aéreo de todos los proveedores de servicios y los gobiernos. Esto es necesario para mejorar e implementar los estándares globales para la seguridad.

**2 La armonización y convergencia de regulaciones.** En esta parte invoca a la Organización Internacional de Aviación Civil (OACI) a ser el punto focal de este trabajo, adoptando una hoja de ruta para los Estados con la finalidad de obtener el reconocimiento mutuo de los regímenes de seguridad de la carga.

**3 Fortalecimiento de la capacidad global:** El apoyo mutuo entre los gobiernos para fortalecer la red mundial de seguridad. Señaló como buen ejemplo de ello, al apoyo de Canadá a México con los programas de seguridad de la carga y de pasajeros.

**O**n las February, the International Air Transport Association (IATA) identified four priorities for air cargo security and insisted to the interested parties for advancing on the application of Secure Freight principles, a IATA initiative for promoting the regulations of global security in order to facilitate secure and efficient operations on this important sector of global transport.

“There is much at stake. If regulators and governments lose confidence on air cargo security, then bureaucracy and, finally, some articles can also not be viable for being transported by this way. Trade would be really different”, said Tony Tyler, IATA General Manager during the Cargo Security Forum, celebrated in Geneva.

The executive summarized priorities with the enunciations below:

**1** A closer cooperation among all the interested parties, that implies a team effort on the airfreight supply chain from all the suppliers

**4 Compromiso a largo plazo:** La armonización y el reconocimiento de la seguridad de la carga aérea requiere un compromiso continuo de todas las partes en el largo plazo.

Estas prioridades coinciden con los principios del programa *Secure Freight* (Carga Segura) de IATA. Según reveló, son ocho los proyectos piloto en marcha alrededor del mundo que han demostrado que los estándares de esta iniciativa de seguridad aérea han pasado la prueba de un régimen robusto de seguridad brindando importantes beneficios económicos.

Un estudio del esquema piloto desarrollado en Malasia, demuestra que las ventajas anticipadas de su aplicación se calculan entre 350 y 600 millones de dólares al año. Además de este país, los otros programas piloto se realizan en Kenia, México, Chile, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Jordania y Bahrain.

#### Lecciones aprendidas

Durante su participación en dicho foro, la oficina de estrategias globales de la Administración de la Seguridad en el Transporte de Estados Unidos (TSA por sus siglas en inglés), manifestó que la norma "9/11 Act" (principal norma antiterrorista implementada por EEUU tras los sucesos del 11 de septiembre del 2001) requiere que la TSA haya establecido hasta agosto de 2010 un sistema para lograr el 100% de inspección de la carga en vuelos domésticos estadounidenses y aviones comerciales que arriben a EEUU.

Este requerimiento fue completado para los vuelos domésticos en la fecha fijada, apoyado con el desarrollo del *Certified Cargo Screening Program* – CCSP (Certificado del Programa de Inspección de Carga). Asimismo dicha entidad reveló que a diciembre de 2012, la TSA viene requiriendo a todos los vuelos internacionales con destino a E.E.U.U. que contengan carga en aviones de pasajeros, sean escaneados al 100% a través de un enfoque basado en riesgos.

A pesar de estos logros, dicha entidad dijo que existen aún desafíos para la seguridad del suministro, entre los que figuran: la capacidad de inspección del aeropuerto, la inspección a un nivel de pieza por pieza, las configuraciones de la carga y la tecnología, la carga especializada (productos farmacéuticos, de alta tecnología y de alto valor, perecederos), y la falta de fondos.

Asimismo, señaló como "lecciones aprendidas", que un enfoque de una cadena de suministro segura es clave para asegurar la cadena de suministro de carga aérea, mientras no se obstaculiza el comercio. Para ello se debe respetar la flexibilidad para diferentes entidades, compartir la responsabilidad de asegurar la carga en varios nodos de la cadena de suministro, la capacidad para asegurar las dificultades en la inspección de la carga, y buscar una rentable alternativa del cribado de la carga solo en el aeropuerto. Asimismo, que trabajar con todos los integrantes de la industria es clave para lograr el éxito y continuar superando desafíos.

#### El programa piloto ACAS

El programa piloto de seguridad denominado *US Air Cargo Advance Screening* (ACAS), fue creado después del hallazgo, en octubre de 2010, de dos paquetes con destino a Estados Unidos desde Yemen, conteniendo bombas capaces de derribar aviones. Las autoridades estadounidenses dijeron entonces que las dos bombas habían sido diseñadas para explotar en el cielo de Chicago, atribuyendo este complot a Al Qaeda.

of services and governments. This is necessary for improving and implementing global standards for security.

- 2 Harmonization and convergence of standards. On this part the International Civil Aviation Organization (ICAO) is invoked to be the focus point of this work, adopting a road map for the States in order to obtain the mutual recognition of freight security regime.
- 3 Strengthening of Global capacity: Mutual supporting among governments to strength the security global network. Points as a good example of it, the supporting of Cana to Mexico with the programs of freight and passengers security.
- 4 Commitment in long term: Harmonization and recognition of air freight security needs a continuous commitment from all the parts in long term.

These priorities coincide with the IATA Secure Freight program principles. There are eight pilot projects running

all over the world that have shown that the standards of this initiative of air security passed the test of a strong regime of security providing important economic benefits.

A study of the pilot scheme developed on Malaysia, shows that the anticipated advantages of its application are calculated among 350 and 600 million dollars once annually. Apart from this country, the other pilot programs are developed in Kenya, Mexico, Chili, Egypt, United Arab Emirates, Jordanian and Bahrain.

#### Learned lessons

During its participation on that forum, the office of global strategies of the Transport Security Administration (TSA), express that the standard "9/11 Act" (main anti terrorist standard implemented by USA after the events of September 11th, 2001) required the TSA to establish until August 2010, a system for achieving the 100% of inspection of the freight on American domestic flights and commercial airplanes that arrive to USA.

This requirement was complement for domestic flights on the fixed flight, supported with the development of the Certified Cargo Screening Program – CCSP. Moreover, the said entity reveals that on December 2012, the TSA is demanding to all the international flights to USA containing freight on passenger airplanes to be scanned to a 100% through an approach based on risks.

Despite this goals, the said entity said there are still challenges for the supply security, among them: the capacity of inspection of the airport, inspection part by part, specialized freight (pharmaceutical products, of high technology and of high value, perishable), and the lack of funds.

Moreover, pointed as "learned lessons", that an approach of a secure supply chain is key for ensuring the air freight supply chain, while commerce is not hampered.

To do this, it must be respect the flexibility for different entities, share the responsibility in for ensuring the cargo on various nodes of the supply chain, the capacity for ensuring the difficulties on cargo inspection, and search an efficient alternative of the cargo screening just in the airport.

Moreover, work with all the members of the industry is a key for success and continue meet the challenge.

Este proyecto piloto es liderado por la agencia de Aduanas y Protección de Fronteras (Customs and Border Protection – CBP) a través de la TSA. El programa ACAS permite a CBP y TSA recibir información anticipada sobre la seguridad en los envíos de carga a los E.E.U.U. y actualmente se ha expandido a 145 países.

Según las autoridades estadounidenses, en diciembre de 2010 el programa empezó a operar con transportistas courier cubriendo 28 regiones dentro del medio Este y norte de África. En julio de 2011 los cargueros empezaron a proveer información adelantada desde Bahrain y regiones dentro de África. En noviembre del mismo año los couriers iniciaron la transmisión de datos desde Turquía, Armenia, Azerbaijan y Georgia.

En enero de 2012 la información era obtenida desde las regiones balcánica y el sudeste asiático. En julio siguiente se expandió a las Américas incluyendo a Canadá, México, y Sudamérica. Finalmente, en septiembre último, los participantes del ACAS empezaron a transmitir información global adelantada al CBP para los objetivos del ACAS.

Actualmente, entre los participantes en ACAS figuran cuatro couriers expresos, cinco cargueros de pasajeros, y dos agentes de carga. En general, desde el 13 de diciembre de 2010

hasta el 2 de octubre de 2012, fueron transmitidas al CBP más de 38 millones de facturas. Según autoridades del CBP, existen transportistas con participación pendiente en el programa piloto ACAS. Mientras tanto, 33 transportistas y transitarios están trabajando actualmente con el CBP para iniciar las operaciones; dos transitarios están enviando información para el análisis de calidad de datos; tres transportistas de pasajeros y cinco transportistas de carga están probando la transmisión de datos al programa *Automated Targeting System – ATS* (Sistema de Selección Automática); y 23 transportistas y transitarios están en la fase de discusión o desarrollo para su participación en ACAS.

*The security pilot program called US Cargo Advance Screening (ACAS), was created after the founding of two packages destined to United States from Yemen, with two bombs able to tear down airplanes, in October 2010. The American authorities said that the two bombs have been designed for exploiting Chicago sky, attributing this complot to Al Qaeda.*

*This pilot Project is led by the Customs and Border Protection agency – CBP, through TSA. The ACAS program, allows CBO and TSA to receive anticipated information about the security on*

*cargo shipments to USA and actually it has been expanded to 145 countries.*

*In accordance to the American authorities, the program started operating with courier transporters, on December 2010, covering 29 regions within the Middle East and North Africa. On July 2011, the freighters started to provide previous information from Bahrain and regions in Africa. On November of the same year the couriers initiated the transmission of data from Turkey, Germany, Azerbaijan and Georgia. On January 2012, the information was obtained from Balkan regions and Asiatic South East. Next July, it was expanded to the Americas including Canada, Mexico and South America. Finally, on last September, ACAS participants started transmitting previous global information to CBP for ACAS purposes.*

*Actually, four couriers, five passenger freighters and two cargo agents figure among ACAS participants. In general, since December 13th, 2010 until October 2nd, 2012, more than 38 billion invoices were transmitted to CBP.*

*In accordance to CBP authorities, there are transporters with pending participation on the ACAS pilot program. Meanwhile, 33 transporters and freight forwarders are actually working with CBP in order to start operations; two passenger forwarders and five cargo transporters are testing the data transmission to the Automated*

## El programa ACAS THE ACAS PROGRAM

Como resultado de un intento terrorista frustrado en octubre de 2010, cuando desde Yemen intentaron enviar bombas por correo aéreo a sinagogas en Chicago, Estados Unidos aceleró sus actividades contraterroristas a través del programa piloto *Air Cargo Advance Screening – ACAS* (Inspección Adelantada de Carga Aérea), el cual se basa en el programa *Automated Targeting System – ATS* (Sistema de Selección Automática) del Departamento de Seguridad Nacional (DHS).

El ACAS fue implementado en junio de 2009 con la intención de apoyar los esfuerzos del plan de inspección de la carga al 100%, y actualmente viene siendo conducido por la agencia de Aduanas y Protección de Fronteras (*Customs and Border Protection – CBP*) a través de la *Transportation Security Administration* (TSA), entidades enfocadas en su desarrollo e implementación mediante un plan piloto

respectivo. De este modo, TSA y CBP están recogiendo información anticipada, mejorando los procedimientos de selección y estableciendo sistemas apropiados de comunicación en el movimiento de carga aérea antes de la salida de la aeronave.


El plan piloto ACAS cuenta con tres fases: Express (carga expreso); PAX (aviones de pasajeros y agentes de carga); y todos los transportistas de carga aérea. El objetivo es evaluar si los datos anticipados pueden ayudar a mantener un enfoque basado en la detección de riesgo de la carga aérea. FUENTE:TSA

*As a result of a frustrated terrorist attack, in October 2010, when it was intended to send bomb from Yemen to Synagogues in Chicago through air mail, United States celebrated its anti terrorist activities by the program Air Cargo Advance Screening –ACAS, which is based on the Automated Targeting*

*System-ATS program from the National Security Department (DHS).*


*ACAS was implemented in June 2009, with the intent of supporting the efforts of the freight inspection plan on a 100%, and actually is led by the Customs and Border Protection-CBP through the Transportation Security Administration (TSA), entities focused on its development and implementing through a respective pilot plan. Thus, TSA and CBP are collecting previous information, improving the selection procedures and establishing appropriate communication system on the movement of air freight before the departure of the aircraft.*

*ACAS pilot plan has three phases: Express (cargo express); PAX (passengers airplanes and freight agents); and All the transporters from the air freight. The purpose is to test if the previous data can help maintaining an approach based on the detection of air freight risk. SOURCE:TSA*

La participación en ACAS se espera aumente una vez que el CBP publique la norma federal respectiva informando oficialmente la formalización del piloto ACAS, estableciendo el marco para la recepción de propuestas de reglamentación y se busca otros participantes. 

*Targeting System program –ATS; and 23 transporters and freight forwarders are on discussion or development phase for their participation in ACAS.*

*It is expected the participation in ACAS to increase once CBP publishes the respective federal standard infor-*

*ming officially the formalization of ACAS pilot, establishing the frame for reception of regulation proposals and other participants are searched.* 

## El Programa Certificado de Inspección de la Carga THE CERTIFIED PROGRAM OF FREIGHT INSPECTION

En agosto de 2007 el gobierno de Estados Unidos emitió la norma “*Implementing the 9/11 Commission Recommendations Act of 2007*” (Ley de Implementación de las Recomendaciones de la Comisión 9/11 de 2007), mediante la cual se dispuso, como parte de su política de seguridad nacional, establecer en un plazo de tres años un sistema de control para la industria aérea comercial del 100% de la carga transportada en aviones de pasajeros.

La inspección al 100% se aplicaría a todos los vuelos, incluidos los vuelos dentro de EEUU procedentes de otros países. Esto significa interferir con las operaciones aeroportuarias y posiblemente agregar nuevos servicios que pudieran ser necesarios para la inspección de la carga. Por ello, para evitar la falta de espacio y los bloqueos a la carga, la TSA (*Transportation Security Administration*) desarrolló el Programa Certificado de Detección de la Carga (*Certified Cargo Screening Program – CCSP*), programa voluntario diseñado para mejorar los procesos de inspección en lugares previamente implementados. La carga que se examina en esos centros y se transporta a través de una cadena de custodia segura no necesita parar en el aeropuerto para la inspección, por lo que hay más probabilidades que sea cargada en su vuelo y llevada a su destino con prontitud.

La ley manda inspeccionar en su etapa final cada pieza de la carga aérea, objetivo que no puede ser realizado por los rayos X y los sistemas de detección de explosivos disponibles actualmente en los aeropuertos y los cuales fueron diseñados para revisar los equipajes de los pasajeros. Estos equipos son demasiados pequeños para manejar la carga aérea. De esta manera, por ejemplo, una carga de 24 cajas separadas podría romperse para que las cajas puedan ser examinadas

de manera individual, y luego armarse de nuevo, complicación que lleva a optar por la alternativa de inspeccionar las cajas antes de ser cargadas para transportarlas con la finalidad de evitar desmontar las plataformas. Este último es la razón de la certificación CCSP.

Bajo el programa CCSP, las compañías aéreas tienen la responsabilidad de asegurar que la carga ha sido controlada antes del vuelo. Si una compañía aérea no puede verificar que la carga ha sido inspeccionada, el transportista debe analizarla en pantalla antes de permitir su transporte. Los cargadores inscritos en el programa CCSP se benefician reduciendo la posibilidad de que su carga puede ser físicamente abierta, además de ayudar a evitar posibles retrasos si las inspecciones se realizan sólo en el aeropuerto. Toda instalación física que envía la carga directamente a una compañía aérea o una compañía aérea indirecta, pueden aplicar para convertirse en un CCSP. Entre ellas se incluye a fabricantes, almacenes, centros de distribución, proveedores de logística, cargadores aéreos. FUENTE:TSA

*In August 2007, the United States government issued the regulation “Implementing the 9/11 Commissions Recommendation Act of 2007” which establishes a term of three years on a control system for the commercial air industry of 100% of freight transported on passengers airplanes.*

*The inspection on a 100%, will be applied to all the flights, included the ones within USA belonging to other countries. This means, interfere with the airport operations and, possibly, add new services that will be necessary for freight inspection. For that reason, in order to avoid lack of space and cargo blocking, TSA developed the Certified Cargo Screening Program-CCSP, voluntary program designed for*

*improving the inspection processes in places implemented previously. The freight examined on those centers is transported through a secure chain of custody, it does not need to stop at the airport for inspection so there are more possibilities to be charged on its flight and taken to its destiny promptly. The law requests an inspection of each part of the air freight on its last stage, which cannot be done by X-rays and explosive detection system actually available on the airports and which was designed for checking passengers’ luggage. These equipments are too small for managing air cargo. Thus, for example, a freight of 24 separated boxes could be brake so they can be examined individually, and then built again, complication that led opting by the option of inspecting boxes before they are loaded in order to avoid disassembling the platforms. The latter is the reason of CCSP Certification.*

*Under CCSP Program, air companies have the responsibility of ensuring that the freight has been controlled before the flight. If an air company cannot verify that the freight has been inspected, the transporter must analyze it on the screen before allowing its transportation. The freighters registered on CCSP program are beneficiated reducing the possibility that their freight could be physically open, and helping to avoid possible delays on inspections if they are make only at the airport. Every physical inspection that send the freight to an air company directly or an indirect air company can apply for becoming a CCSP. Among them are included manufacturers, storages, distribution centers, logistic suppliers, air freighters. FUENTE:TSA*



# Este año se certificará con el programa OEA a exportadores, agentes de aduana y almacenes

## THIS YEAR, EXPORTERS, CUSTOMS OFFICES AND STORAGEES WILL BE CERTIFIED WITH OEA PROGRAM



**Blanca Barandiarán Asparrín, gerente de la Gerencia Operador Económico Autorizado de la SUNAT, señala que ya se tienen listas las adecuaciones y los procedimientos internos para su plena implementación.**

**Blanca Barandiarán Asparrín, Manager of the Authorized Economic Operator Management from SUNAT, points that the adequacy and internal procedures are ready for their implementation.**

**D**esde octubre del año pasado, la SUNAT inició la implementación del programa Operador Económico Autorizado (OEA). ¿Cómo avanza el proceso a la fecha?

En efecto, en octubre de 2012 la SUNAT anunció la implementación del programa Operador Económico Autorizado (OEA), luego de un trabajo de preparación a nivel interno y con el sector privado. A la fecha, ya se tienen listas las adecuaciones y procedimientos internos para su plena implementación; se han definido los requisitos y sobre todo los beneficios para que las empresas puedan iniciar el proceso de certificación como Operador Económico Autorizado.

**¿Cuáles son los objetivos considerados para el presente año?**

Este año tenemos previsto certificar a las primeras empresas, en los tres grupos de operadores: Exportadores, Agentes de Aduana y Almacenes. Para ello, estamos acompañando a las empresas interesadas en todo el proceso de certificación, además de un programa intenso de difusión a nivel nacional.

Asimismo, se tiene previsto iniciar los trabajos para la suscripción de acuerdos de reconocimiento mutuo;

sin embargo, este es un proceso largo que requiere de un programa OEA ya maduro y consolidado.

**Como en todo proceso existen limitaciones y/o obstáculos que dificultan el logro de los objetivos. Según el tiempo transcurrido, ¿Han encontrado limitaciones en el caso peruano? ¿Cuáles?**

Más que hablar de limitaciones u obstáculos, se puede mencionar que se han presentado algunos retos. El tema de la seguridad de la cadena logística es un aspecto relativamente novedoso para las Aduanas en el mundo. En ese sentido, para el Perú como para todos los países que implementan por primera vez un programa OEA, el principal reto ha sido la sensibilización tanto al interior de la Administración Aduanera como con el sector privado.

Para ello ha sido sumamente importante en principio, la decisión de la Administración Aduanera de implementar el programa; esto aunado a la formación y especialización de profesionales de la SUNAT, para lo cual hemos recibido un gran apoyo por parte de BASC, y al trabajo conjunto con los gremios empresariales, ha hecho posible que finalmente pueda implementarse el programa del Operador Económico Autorizado.

**S**ince October, last year, SUNAT began the implementation of the Authorized Economic Operator program (OEA by in Spanish). How does the process advance up to date?

On effect, in October 2012 SUNAT announced the implementation of the Authorized Economic Operator program (OEA) after internal and private sector training.

Up to date, the adequacy and internal procedures are ready for its implementation. The requirement and benefits have been defined, so that the companies can begin the certification process as Authorized Economic Operator.

**Which are the purposes considered for this year?**

This year we have expected to certify the first companies, on the three operators groups: Exporters, Customs Agents and Storagees. For that reason, we are accompanying the interested companies in the whole certification process, in addition of an intense program of national diffusion.

Moreover, it is expected to start the works for subscribing the mutual recognition agreements; but, this is a long process which needs an already OEA consolidated program.

**¿Qué respuesta han apreciado del sector empresarial para con la implementación de este programa OEA?**

El sector privado nos ha acompañado en todo este proceso desde un inicio. Conformamos un equipo de trabajo con los gremios empresariales que participó desde el diseño del programa y nos acompañó activamente en la realización del plan piloto.

Definitivamente, este sector tiene un camino ya recorrido en aspectos de seguridad de la cadena logística, y hemos aprendido mucho de sus experiencias y buenas prácticas. Han mostrado, asimismo, mucha expectativa en la certificación, y al mismo tiempo al ser un programa nuevo a cargo de la Administración Aduanera, esto también genera un cierto grado de dudas en los resultados. Frente a ello, para la SUNAT sigue siendo un trabajo permanente la generación de confianza y eso es algo que podrá ir percibiendo el sector empresarial conforme se vaya avanzando de manera conjunta en esta tarea.

**¿Cómo observan el aspecto de los costos de implementación para las empresas que deseen aplicar el OEA?**

Definitivamente la implementación de un programa de seguridad implica inversión, pero ese es precisamente el término adecuado "inversión". Los beneficios directos e indirectos a los que accede la empresa al certificar como OEA se perciben no solo por asegurar su cadena logística y tener procesos controlados, sino, además, existe el beneficio fundamental que es el de convertirse en un operador seguro que le trae por supuesto mayor apertura comercial y mejores negocios en el mundo. Por otro lado, ha sido una

agradable experiencia el constatar que existen ya muchas empresas en el país con procedimientos de seguridad de la cadena logística, y esto se debe, además, a iniciativas como la de BASC, y a la implementación de programas OEA en el mundo, que exigen que las empresas vayan transformando sus procesos con la inclusión de esquemas de seguridad. ■

**As every Project, there are limitations and/or obstacles that make harder the reaching of objectives. In accordance to the time passed, have you found limitations on Peruvian case? Which ones?**

More than limitations or obstacles, there are challenges. The supply chain security is a relative new aspect for Customs in the world. On that sense, for Peru and for all the countries that implement for first time an OEA program, the main challenge has been the awareness on Customs Administration and on the private sector.

For that reason, the decision of implementing the program by Customs Administration have been really important at a beginning ; together with training and specialization of SUNAT professionals, supported by VASC, and the work together with business associations have made possible the implementation of the Authorized Economic Operator program.

**What is the reply you have appreciated from the entrepreneurial sector with the implementation of this OEA program?**

Private sector has accompanied us in all this process. We formed a team work with the business association that participated since the design of

the program and accompanied us actively on the realization of the pilot plan.

Definitively, this sector has experience on supply chain security aspects, and we have learned a lot from their experiences and good practices. They have shown too, a lot of expectation on the certification and, at the same time, as it is a new cargo program from Customs Administration, this generates some doubts on the results too. Before it, for SUNAT it is still a permanent work of trust generation and that is something that entrepreneurial sector will detect as there is some progress on this area.

**How do you observe the implementation costs for the companies that want to apply OEA?**

Definitively, the implementation of a security program implies investment, but that it is exactly the correct term "investment". The Direct and indirect benefits the company access when certify as OEA are perceived not only by ensuring its supply chain and having controlled process, but there is also the fundamental benefit, that is to be a secure operator which brings more commercial opening and better business in the world.

On the other hand, it has been a pleasant experience to determine that there are already many companies in the country with security procedures of supply chain, due to initiatives as BASC, and implementation of OEA programs over the world that demands the companies to change their process progressively including security schemes. ■

**A TENER EN CUENTA / TO TAKE INTO ACCOUNT**

- El principal reto ha sido la sensibilización tanto al interior de la Administración Aduanera como con el sector privado.
- *The main challenge has been awareness on Customs Administration and on the sector.*
- En la formación y especialización de profesionales de la SUNAT, esta entidad recibió un gran apoyo por parte de BASC y de los gremios empresariales.
- *This entity received great support from BASC and business groups on the training and specialization of SUNAT professionals.*
- Blanca Barandiaran reconoce que el sector privado peruano tiene un camino ya recorrido en aspectos de seguridad de la cadena logística, del cual aprendieron de sus experiencias y buenas prácticas.
- *Blanca Barandiaran recognizes that Peruvian private sector has experience on supply chain security aspects, from which they learned their experiences and good practices.*
- La SUNAT ha constatado que existen muchas empresas en el país con procedimientos de seguridad de la cadena logística gracias a iniciativas como la de BASC.
- *SUNAT has determined that there are many companies on the country with security process of Supply chain, thanks to initiatives as BASC.*

# La certificación OEA y quienes podrían obtenerlo rápidamente

## THE AEO CERTIFICATE AND WHO COULD GET IT QUICKLY

Como se sabe, desde octubre del 2012 la SUNAT inició la implementación del programa Operador Económico Autorizado (OEA) y se espera que en el transcurso del presente año se certifique a las primeras empresas correspondientes a los siguientes sectores: exportadores, agentes de aduana y almacenes.

As know, since October 2012 SUNAT began implementing the OAS program and is expected in the course of this year will done the first companies certified for the following sectors: exporters, customs agents and warehouses.

Esto es una buena noticia para el comercio exterior peruano porque significa que ya se encuentra en el camino de cumplimiento de lo dispuesto por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), institución promotora a nivel global de este programa en el Marco SAFE (Marco Normativo para Asegurar y Facilitar el Comercio Global) desde el año 2005. Según el más reciente reporte de la OMA, hasta el 2012 habían en el mundo 24 programas OEA operativos. Argentina, Colombia, Costa Rica, Republica Dominicana, Guatemala y México, eran los países latinoamericanos que figuraban en esta lista.

¿Cuántas empresas se certificarán este año? Teniendo en cuenta solamente los tres rubros señalados por

la SUNAT, y considerando que la certificación en seguridad de la cadena de suministro existe en nuestro país desde hace 15 años a través de BASC, las empresas con alta posibilidad de aprobar rápidamente los requerimientos de la autoridad aduanera serían alrededor de 263 de acuerdo a cifras de BASC PERÚ (ver gráfico). ■

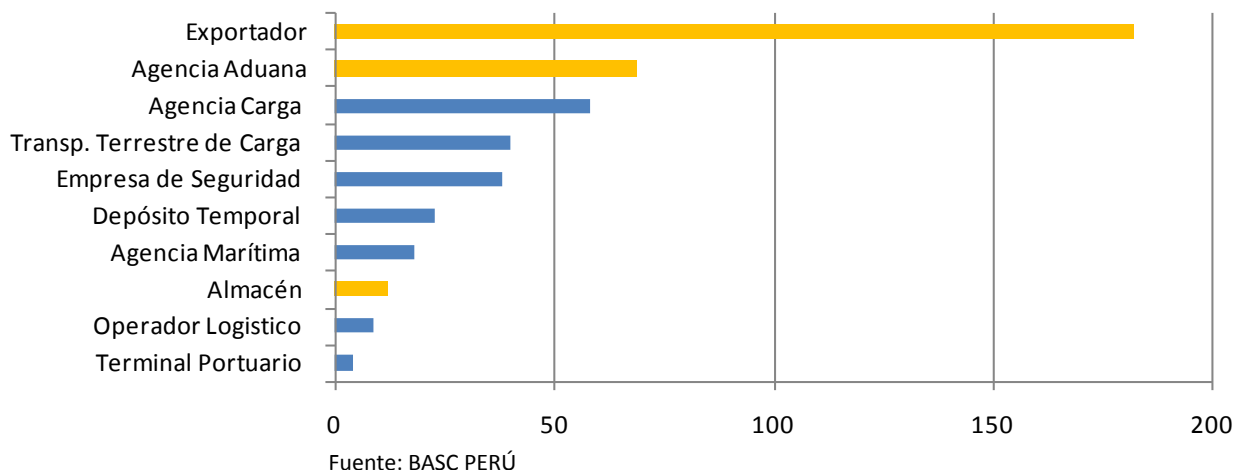
This is good news for the Peruvian foreign trade because it means that it is already on the road to compliance by the World Customs Organization (WCO), global institution promoting this program under the SAFE Framework (Framework of Standards to Secure and Facilitate Global Trade) since 2005.

According to the latest report of the WCO, until 2012 in the world had operating 24 OAS programs. Argentina, Colombia, Costa Rica, Dominican Republic, Guatemala and Mexico, were Latin American countries included in this list.

How many companies will be certified this year? Considering only the three items identified by SUNAT, and considering that the supply chain security certification in our country still 15 years through BASC, companies with high possibility of quickly approving authority requirements would be around 263, according to figures of BASC PERU (see graphic). ■

### Perú: Empresas certificadas en Supply Chain Security 2012 (según principales rubros)

Peru: Certified Companies in SCS 2012 (according to main sectors)





## SUPPLY CHAIN SECURITY

# El Libro Blanco del transporte de la Unión Europea

## THE EUROPEAN UNION WHITE PAPER ON TRANSPORT

**Visión, es una de las características de un gobierno capaz de dar un buen destino a sus ciudadanos. Es lo que la Unión Europea pretende con el estratégico documento “White Paper on transport”, en el que presenta su visión del futuro del sistema de transporte europeo y define la agenda política para la siguiente década en este campo, como parte de la estrategia integral Europa 2020.**

Vision is one of the characteristics of a government able to give their citizens a good destiny. This is what the European Union pretends with the strategic document “White Paper on transport”, where its vision of the future of the European transport is presented and defends the politics agenda for the next decade on this field, as part of the integral strategy Europe 2020.

“El transporte eficiente es una condición previa para mantener la prosperidad de la UE. Necesitamos menos congestión, menos emisiones, más empleo y más crecimiento. También es clave para un buen funcionamiento del mercado interior y la capacidad de nuestras regiones para permanecer como parte de una economía mundial totalmente integrada.”, señala en el documento Siim Kallas, vice Presidente de la Comisión Europea y Comisionado para el Transporte.

De hecho, el transporte es parte importante de la economía europea. Además de su papel facilitador, representa una parte importante de la economía: da trabajo directo a casi 10 millones de personas y supone cerca del 5% del PIB. Muchas empresas europeas son líderes mundiales en la

infraestructura, la logística y la fabricación de equipo de transporte y los sistemas de gestión del tráfico. Esta condición Europa desea conservarlo y desarrollarlo con el Libro Blanco.

La UE es consciente que este es un mundo de crecientes precios del petróleo, creciente congestión y un cambio climático en ciernes, por lo que el sistema de transporte europeo necesita una reforma radical para mantener su capacidad en la creciente competencia global. Así, el objetivo es romper la dependencia del transporte del combustible pero sin sacrificar su eficiencia y preservando la libertad de movilidad.

En el documento se definen 10 objetivos para guiar las acciones de política y medir el progreso, incluyendo la eliminación gradual de los coches propulsados convencionalmente de las

“Efficient transportation is a previous condition for maintaining EU prosperity. We need less congestion, less emission, more employment and more growth. It is also key for the good performance of internal market and the capacity of our regions for remaining as part of a global economy totally integrated”, points Siim Kallas, vice President of European Commission and Commissioned for Transportation.

In fact, transportation is an important part of European economy. Moreover of its enabling role, represent an important part of the economy: provides direct work to almost 10 million people and supposes closely 5% of GDP. Many European companies are worldwide leaders on infrastructure, logistic and manufacturing of transportation equipment and traffic management

ciudades para el año 2050, y un cambio del 50% en los vehículos de pasajeros de media distancia y los viajes más largos de carga por carretera hacia otros modos en el mismo plazo. Esto lograría una reducción del 60% en las emisiones de CO2 y la reducción similar en la dependencia del petróleo. En general, son 40 iniciativas concretas a ser desarrolladas durante esta década.

Al mismo tiempo, el Libro Blanco también define una estrategia para que todos los actores del transporte contribuyan, pues la revisión del sistema de transporte solo será posible con una acción concertada a nivel nacional, regional y local, entre autoridades, operadores de transporte y los usuarios del transporte.

### El objetivo

El Libro Blanco europeo para el transporte afronta el reto de buscar una transformación profunda del sistema europeo de transportes en la presente década fomentando la independencia en relación con el petróleo, la creación de infraestructuras modernas y la movilidad multimodal asistida mediante sistemas inteligentes de gestión e información.

Nuevas agencias especializadas en el transporte aéreo, ferroviario y marítimo supervisan la seguridad de las operaciones de transporte en la UE. La seguridad física también se ha convertido en un elemento importante de la política europea de transportes después del 11 de septiembre de 2001. Entre tanto, la UE ha adoptado normas de seguridad y regímenes de inspección en el transporte aéreo y marítimo.

Sin un cambio de política, se espera que la actividad total de transporte continúe creciendo pareja a la actividad económica. Las proyecciones indican que la actividad de transporte de mercancías aumentará, con respecto a 2005, en cerca de un 40% en 2030 y en algo más del 80% de aquí a 2050. El tráfico de pasajeros seguramente crecerá menos que el transporte de mercancías (un 34% de aquí a 2030 y un 51% de aquí al 2050). Asimismo, los cielos y aeropuertos europeos estarán saturados. Se prevé que al 2020, el transporte aéreo de pasajeros aumente en más de un 50%, y el de mercancías en un 125%.

Bajo esta situación, las compañías logísticas europeas, que en la actualidad son líderes mundiales indiscutibles, corren también el riesgo de perder su cuota de mercado. Durante años, se han beneficiado de la excelencia

de infraestructura, un historial de libre comercio y unos trámites burocráticos relativamente ligeros en sus mercados nacionales.

Hoy en día, la infraestructura europea se encuentra cada vez más congestionada y surgen alternativas en otros lugares. En comparación, China ya tiene la mayor red ferroviaria de alta velocidad del mundo, y los puertos norteafricanos —más flexibles que sus contrincantes europeos— se han hecho con gran parte del negocio del transbordo. Entre los 20 mayores aeropuertos por número de pasajeros y volumen de carga, solamente seis y cuatro, respectivamente, son europeos.

Es una realidad que el centro de gravedad de la infraestructura mundial de transporte se está trasladando gradualmente a Asia. Son necesarias una inversión continua en infraestructura de transporte y la simplificación de los procedimientos administrativos para poner freno a la erosión de la importancia de la UE como plataforma logística mundial, sin lo cual las compañías logísticas europeas perderán su liderazgo mundial. ■

*systems. Europe wants to keep this condition and develop it with the White Paper.*

*The EU is aware that this is a world of growing petroleum prices, growing congestion and a climatic change on stalks, so the European transport system needs a radical reform for maintaining its capacity on the growing global competition. Thus, the objective is to break the dependence of fuel transportation but not sacrificing its efficiency and preserving the freedom of mobility.*

*On the document there are defined 10 purposes for guiding the political actions and measuring the progress, including gradual elimination of conventionally motorized cars from the cities for the year 2050, and a change on 50% on the passenger vehicles of average instance and the longest cargo trips by road to other modes on the same term. This will reach a reducing of 60% on CO2 emissions and similar reduction on oil dependence. In general, there are 40 concrete initiatives to be developed during this decade.*

*At the same time, the White Paper also defines a strategy so that all the transport actors contribute, because the revision of transport system will only be possible with a national, regional and local concrete action among authorities, transport operators and transport users*

### The purpose

*The European White Paper on transport faces the challenge of seeking deep transformation of the transports European system on this decade, fomenting Independence regarding to oil, creation of modern infrastructures and assisted multimodal mobility through intelligent systems of management and information.*

*New Agencies specialized on air; railroad and maritime transport supervise the security of EU transport operations. Physical security has also become an important element of European transports politics after September 11th, 2001. Meanwhile, EU has adapted security standards and inspection regimes on air and maritime transportation.*

*It is expected the total transport activity to continue growing similar to economic activity, without a politic change. The projections indicate that goods transport activities will increase, regarding to 2005, near 40% in 2030 and a little more than 80% in 2050. Passenger traffic will probably increase less than goods transportation (34% in 2030 and 51% in 2050). Moreover, European skies and airports will collapse. It is assumed that in 2020, passenger air transportation will increase more than 50%, and goods transportation in 125%.*

*Under this situation, European logistic companies, which are actually worldwide leaders, are in risk of losing its market fee too. During years, they have take benefit of the excellent infrastructure, a free trade history and some bureaucratic processes relatively light on their national markets.*

*Today, European infrastructure is even more congested and options in other places arise. Comparing, China has the greater road network of high speed in the world, and North African ports have been done with a big part of transshipment business. Among the 20 greater airports by passenger number and cargo volume, only six or four are Europeans, respectively. It is a reality that the gravity centre of transport worldwide structure is moving gradually to Asia. There are necessary continuous investment on transport infrastructure and simplification of administrative process for stopping the erosion of the importance of EU as worldwide logistic platform. Without these, European logistic companies will lost their worldwide leadership. ■*

## Red básica de mercancías verde y eficiente

### GREEN AND EFFICIENT GOODS BASIC NETWORK

El transporte de mercancías dentro de la UE se realiza principalmente por camión (47,3%), seguido de por mar (37,8%), ferrocarril (11,2%) y vías navegables interiores (3,7%). Los camiones dominan el transporte interior de mercancías en la UE, con una participación del 76,1% de las toneladas/kilómetro y cerca del 94% de las emisiones de CO<sub>2</sub>. En comparación, el transporte de carga aérea tiene una cuota marginal en volumen, que es sin embargo significativa en valor.

Uno de los retos más importantes para el transporte es reducir el impacto medioambiental del transporte de mercancías en el interior de la UE sin sacrificar su eficiencia. La clave de un transporte eficiente es la consolidación de grandes volúmenes para su traslado a larga distancia, entre los llamados primer y último kilómetro. Para ello, el transporte en barco y por ferrocarril resultan particularmente adecuados, como ya se ha visto en otras partes del mundo.

Parte del transporte de carga en contenedores podría trasladarse a las vías de navegación interior y al transporte marítimo de corta distancia, que todavía disponen de capacidad sobrante. Se mejoraría la eficiencia energética de los buques. El cambio a combustibles alternativos tales como el gas natural licuado ofrece algún potencial de reducción de los gases de efecto invernadero, así como beneficios en términos de reducción de la contaminación atmosférica.

El transporte aéreo es el único modo de transporte de pasajeros competitivo a escala intercontinental. En este momento no hay alternativas prácticas a la vista para estas largas distancias. En la actualidad, las aerolíneas europeas transportan cerca del 30% del pasaje aéreo de todo el mundo.

«Cinturón azul» es el nombre de la estrategia propuesta para el transporte marítimo de corta distancia sin barreras, el cual consiste en la facilitación de procedimientos aduaneros para determinadas compañías (que empezó el 1 de enero de 2012), y las formalidades portuarias (iniciado en mayo de 2012). El objetivo es facilitar el transporte marítimo entre puertos de la UE en forma

de un «cinturón azul», alrededor de la Unión Europea. Dentro de este cinturón azul, el transporte marítimo puede llevarse a cabo con los mínimos trámites administrativos posibles, y se crearán «carriles azules» (procedimientos rápidos) en los puertos para las mercancías originarias de la Unión a fin de garantizar su rápido tránsito.

Se planea también reducir los costos administrativos mediante la iniciativa «e-Maritime» el cual consiste en compartir información entre los puertos que utilizan sistemas avanzados de información, para no insistir en pérdidas de tiempo y errores en los datos. La iniciativa «e-Maritime» fomentará la interoperabilidad entre los sistemas de todos los agentes del transporte marítimo, incluidos los armadores, los operadores de logística y las autoridades administrativas de los puertos y las vías de navegación interior.

Por otro lado, el cabotaje por carretera es la posibilidad de transportar mercancías entre dos puntos de un Estado miembro por parte de un transportista establecido en otro Estado miembro, y es una forma para los transportistas de reducir los viajes de retorno en vacío tras un transporte internacional y buscar oportunidades de negocio, especialmente en las zonas transfronterizas. FUENTE: LIBRO BLANCO DEL TRANSPORTE - UE

*The transportation of goods in EU is mainly done by truck (47,3%), followed by sea (37,8%), railroad (11,2%) and internal navigable ways (3,7%). Trucks control internal goods transportation with EU, with a participation of 76,1% of tones/kilometer and near 94% of CO<sub>2</sub> emissions. On the other hand, air cargo freight has a marginal tax in volume that is important to the value.*

*One of the most important challenges for transportation is to reduce the environmental impact of goods transportation in EU maintaining its efficiency. The key of an efficient transport is the consolidation of big volumes for its transfer to long distance, among the first and last kilometer. For that reason, ship and railroad transportation result particularly adequate, as seen in other parts of the world.*

*Part of cargo transport in containers can be moved to internal navigation ways and to short distance maritime transport, that still have enough capacity. Energetic efficiency of the ships will be improved. The change to alternative fuels as liquated natural gas offers some reduction of green house effect gases, as well as benefits in term of reduction of atmospheric pollishing.*

*Air freight is the only way of passengers transport competitive of intercontinental scale. On this moment there are no practical alternatives for these long distances. Actually, European airlines transport near 30% of air ticket in the world. «Blue Belt» is the name of the strategy proposed for maritime transportation of long distances with no obstacles, which consist on the facilitation of customs procedures for specific companies (started on January 1st, 2012), and port formalities (beginning in May 2012). The purpose is to facilitate maritime transport among EU ports on «blue belt» way, around the European Union. Within this blue belt, maritime transportation can be done with the minimum administrative process, and «blue lanes» will be created (rapid procedures) on the ports for goods originated in the Union in order to ensure its rapid transit.*

*It is expected to reduce the administrative costs too, through the «e-maritime» initiative, which consists in sharing information among ports that use advanced information systems, avoiding lose of time and mistakes on the data. «E-maritime» initiative will foment inter operability among all the agents systems including: ship-owners, logistic operators and administrative authorities of the ports and internal navigation ways.*

*On the other hand, coasting by road is the possibility to transport goods among two points of a member State by part of one established transporter in other member State, and is a way for transporters to reduce empty returning trips after an international transport and seek business opportunities, especially in cross-border zones.*

SOURCE: WHITE PAPER ON TRANSPORT - EU.

## Los últimos libros blancos

### THE LAST WHITE PAPERS

- En 1992 la Comisión Europea publicó un Libro Blanco sobre la política común de transportes, dedicado esencialmente a la apertura del mercado en consonancia con las prioridades de aquel momento.
- Casi 10 años después, el Libro Blanco de 2001 hizo hincapié en la necesidad de gestionar el crecimiento del transporte mediante un uso más equilibrado de todos los modos de transporte.
- El presente Libro Blanco 2011 vuelve a trazar un panorama global de la evolución del sector de los transportes, de los desafíos a los que este se tendrá que enfrentar y de las iniciativas políticas que es preciso considerar.

El transporte continúa siendo un elemento central del desarrollo económico y de la cohesión territorial y social en la Unión Europea, pero tiene que responder a nuevos desafíos: Desde la última ampliación geográfica, la política europea de transportes abarca a casi todo el continente y a 500 millones de ciudadanos. FUENTE: COMISIÓN EUROPEA

- *In 1992 European Commission published a White Paper about transports common politic, addressed to the market opening with the priorities of that moment.*
- *Almost 10 years after, the White Paper 2001 emphasizes on the necessity of managing the growing of transport through a more equilibrate use of all the ways of transportation.*
- *This White Paper 2011 traces again a global panoram of the evolution of transports sector, the challenges and the politics initiatives which are important to be considered.*

*Transport is still a central element of economic development and of territorial and social cohesion in Europe Union, but must answer to new challenges: From the last geographic widen, European politics of transports occupies almost all the continent an 500 of citizens. SOURCE: EUROPEAN COMMISSION.*

## Seguridad en el Libro Blanco del transporte europeo

### WHITE PAPER ON TRANSPORT AND SECURITY

El Libro Blanco del transporte europeo recuerda que tras los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001 se llegó a un consenso internacional sobre la necesidad de aumentar la seguridad del transporte. Los foros para este esfuerzo internacional fueron la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI), la Organización Marítima Internacional (OMI), y la Organización Mundial de Aduanas (OMA).

La UE dispone ahora de legislación sustancial en el ámbito de la seguridad física o protección del transporte aéreo y marítimo, donde se han desarrollado medidas para proteger tanto a los pasajeros como la carga. En relación con la seguridad física del transporte por carretera, se han realizado esfuerzos para difundir las mejores prácticas.

A nivel de la UE, la seguridad física o protección del transporte se traduce en dos estrategias principales: elaboración de políticas y reglamentación, y actividades de supervisión (inspección), que abarcan a las autoridades nacionales competentes, los aeropuertos, puertos e instalaciones portuarias y buques, para garantizar la aplicación correcta del acervo. Será necesario evaluar y, llegado el caso, modificar el ámbito de los regímenes de inspección actuales.

Es esencial que en la UE exista un enfoque común y una serie única de normas para garantizar un alto nivel de seguridad en su territorio. En el ámbito de la aviación, este enfoque no solamente proporciona un nivel elevado de seguridad a los ciudadanos, sino que también permite que los pasajeros, equipajes y mercancías que se desplazan por la UE se beneficien del control único de seguridad que implica que, en principio, no se exijan más controles en los transbordos dentro de la UE una vez efectuados los controles de seguridad en el aeropuerto de origen en la UE.

#### Seguridad del transporte aéreo

En la aviación Europa ha ido desarrollando una política común de protección del sector. Las normas se han ido actualizando periódicamente para adaptarlas a la evolución de los riesgos y las amenazas. El 25 de diciembre de 2009, el atentado terrorista fallido con explosivos ocultos en el vuelo 253 de Northwest Airlines de Amsterdam a Detroit recordó una vez más los límites de la seguridad de la aviación.

Los incidentes mencionados ponen de relieve el hecho de que la seguridad de la aviación se enfrenta a amenazas

*The White Paper on European transport remembers that after the terrorist attack from September 11, 2001, it was agreed to increase transport security. The forums for this international effort were the International Civil Aviation Organization (ICAO), International Maritime Organization (OMI) and Customs Worldwide Organization (CWO)*

*The EU disposes now of substantial legislation on the scope of physical security or protection of air and maritime freight, where measures for protecting passengers and cargo have been developed. Regarding to physical security of road transportation, different efforts have been made for spreading best practices.*

*At EU level, physical security or transport protection is translated in two main strategies: elaboration of politics and regulation, and supervision activities (inspection) that comprises competent national authorities, airports, ports and port installations and ships, for ensuring the correct application of the acquis. It will be necessary to evaluate and modify, if necessary, the scope of regimes of actual inspections.*

*It is essential the existence of a common scope and a unique series of*

de nuevos tipos o en constante evolución a los que las tecnologías tradicionales empleadas en los aeropuertos no pueden dar ya una respuesta adecuada ni eficaz. La legislación de seguridad de la aviación de la UE exige la mejora constante de los métodos de control y de las normas aplicables a los equipos para aplicar medidas de seguridad actualizadas.

Se invita a los Estados miembros de la UE a ensayar equipos y métodos innovadores. Por ejemplo, algunos han empezado a experimentar y a instalar escáneres de seguridad en sus aeropuertos equipados con una tecnología reciente capaz de detectar artículos prohibidos tales como cuchillos o explosivos ocultos bajo la ropa o adheridos directamente a la piel. Hasta 2011, se esperaba que la Comisión presente una propuesta para permitir a los aeropuertos que utilicen escáneres de seguridad como método habitual de filtrado.

La evaluación interna de la Comisión que acompañará cualquier propuesta legislativa deberá justificar la necesidad de definir e imponer normas comunes de la UE, exigir un rendimiento de detección básico y garantizar el respeto de los derechos fundamentales del ciudadano y las disposiciones de protección de la salud pertinentes.

*regulation in the EU, for ensuring a high security level on your territory. On aviation scope, this approach not only provides a high security level, but also allows passengers, luggage and goods moved by EU to be benefit from the unique control of security which implies to not demand more controls in transshipment within EU once the security controls on the airport are made.*

### **Air freight Security**

*In aviation, Europe has been developing a common protection politic of the sector. The regulation have been updated periodically for adapting them to the evolution of risks and threatens. On December 25th, 2009, the failed terrorist attack with explosives hidden on the flight 253 Northwest Airlines from Amsterdam TO Detroit remembered once again the limits of aviation security. The incidents afforded mentioned stands the fact that aviation security is faced to new threaten or in constant evolution, which traditional technologies used in airports cannot give an adequate and efficient answer anymore. The legislation of EU aviation security requests a constant improvement of control method and applicable regulations for to equipments for applying updated.*

*The States members of EU are*

*invited to test equipments and new methods. For example, some of them have started experimenting and installing security scanners on their airports, equipped with a recent technology able to detect prohibited articles as knives or explosives under cloth or added to the skin. Until 2011, it was expected the Commission to present a proposal for allowing airports use security scanners as habitual filtered method. The internal evaluation of the Commission that will accompany any legislative proposal must justify the necessity and define and impose common regulation of EU, request a performance of basic detection and ensure the respect of fundamental right of the citizen and dispositions of health protection.*

### **Security of land freight**

*In land freight security, EU stands that it has been treated on a different way from maritime transport, due to it decentralized character, but also because of the actual absent of a legal fundament for the intervention of EU, as well as lack of a leader international organization (as OMI or OACI) for taking care of the issue.*

*Land transportation, and particularly urban transportation, have become on the objective of terrorism and organized crime on the last decade.*

## Seguridad de la carga

### CARGO SECURITY

En 2005, se modificó el código aduanero de la UE de conformidad con el marco normativo SAFE de la Organización Mundial de Aduanas para garantizar la seguridad y facilitar el comercio mundial. El objetivo fue introducir normas reforzadas de seguridad física y operacional que incluyen un marco común de gestión de riesgos de la UE, información anticipada relativa al cargamento, y el programa «Operador Económico Autorizado» de la UE.

Cuando el 30 de octubre de 2010 se encontraron artefactos explosivos en fletes procedentes de Yemen que iban a ser transferidos a vuelos con destino a los Estados Unidos en aeropuertos de Alemania y el Reino Unido, se hizo evidente la necesidad de reforzar todavía más la seguridad de la carga aérea en Europa. A raíz del incidente, un grupo de alto nivel redactó un informe con un plan de actuación para colmar las lagunas de

seguridad y para desarrollar un enfoque más coordinado a nivel de la UE e internacional con vistas a la adopción de medidas de seguridad adicionales. El Consejo refrendó el informe en diciembre de 2010 y solicitó la rápida aplicación del plan de actuación y un informe de ejecución para el verano de 2011.

En respuesta a la mayor preocupación por la seguridad y, en particular, a los acontecimientos del 11 de septiembre, muchos países tomaron iniciativas unilaterales para hacer frente a amenazas potenciales. Así por ejemplo, los Estados Unidos impusieron la obligación de escanear el 100% de la carga marítima a la exportación destinada a los Estados Unidos a partir del 1 de Julio de 2012.

Tras una amplia evaluación del potencial impacto de esta medida, realizada en 2008, la Comisión señaló que si en los puertos europeos se aplicara el escaneo del 100% de la carga de exportación, el costo sería excesivo y el beneficio para la seguridad mun-

*In 2005, the custom code from EU was modified in agreement with the normative frame SAFE from Customs Worldwide Organization for ensuring security and facilitating worldwide commerce. The purpose was to introduce reinforced regulations of physical and operationa security which include a common framework of risks management of EU, previous information related to the shipment and the "Authorized Economic Operator" program of EU.*

*When explosive artifacts coming from Yemen, that were going to be transferred to flights to United States in Germany and United Kingdom airports on October 30th, 201, it was obvious the necessity of reinforcing more the security of European air freight. Beacuase of this, a high level group wrote a report with a plan for fulfilling the lakes with security and for developing an approach more coordinated at a EU and international level with intend of adopting additional security measures. The Coun-*



### Seguridad del transporte terrestre

En seguridad del transporte terrestre la UE señala que se ha tratado de forma distinta de la seguridad del transporte aéreo y marítimo debido a su carácter descentralizado, pero también como consecuencia de la ausencia actual de un fundamento jurídico para la intervención de la UE, así como de la falta de una organización internacional líder legalmente competente (como la OMI o la OACI) que se ocupe de este asunto.

El transporte terrestre, y en particular el transporte urbano, se ha convertido de forma creciente en objetivo del terrorismo y del crimen organizado en la última década. Este ha sido el caso en relación con el transporte ferroviario urbano y de cercanías (los atentados con bombas en Madrid en marzo de 2004 y en Londres en julio de 2005), y con el transporte ferroviario de larga distancia (atentado fallido en trenes regionales de Alemania en julio de 2006).

También señala que una de las carencias del enfoque modal actual de la seguridad es que no tiene suficientemente en cuenta la gran vulnerabilidad de las plataformas multimodales de transporte. Por consiguiente, debe considerarse la posibilidad de establecer normas de seguridad también para estas instalaciones.

### Un transporte marítimo más seguro

La actividad de la UE en el campo de la seguridad y de la protección marítimas complementa el marco internacional definido por la Organización Marítima Internacional (OMI). La incorporación de las normas de la OMI al sistema jurídico de la UE garantiza su aplicación en toda la Unión Europea. Además, la UE juega un importante papel en la mejora de las normas internacionales iniciando su reconsideración y contribuyendo directamente a su adopción a nivel internacional.

### Seguridad de terminal a terminal

Si bien existen muchas herramientas para proteger la seguridad de las mercancías en la Unión Europea, en la actualidad no hay una normativa en vigor para la totalidad de la cadena de suministro del transporte terrestre europeo. En principio, es posible imaginar el seguimiento y filtrado de cada expedición de carga a lo largo de toda la cadena logística, pero un planteamiento de esas características incrementaría no obstante los costes de seguridad hasta niveles insostenibles, y aún así resultar ineficaz. La Comisión promueve una solución menos costosa y potencialmente más eficaz basada en la definición del perfil de los operadores económicos atendiendo a su nivel

*This was the case regarding to urban railroad (attacks with bombs in Madrid on March 2004, and London July 2005), and with long distance railroad (failed attack in regional Germany trains in July 2006).*

*It also stands that one lack of the actual security modal approach is that it does not take in account the great vulnerability of multi modal platforms of transport. So, the possibility of establishing security regulation for these installations too must be considered.*

### A more secure maritime transportation

*EU activity on security field and maritime protection complement the international frame defined by OMI. The incorporation of OMI standards to the legal system of EU ensures its application in all the European Union. Moreover, EU has a very important role on the improvement of international roads, starting its reconsideration and contributing to its international adoption.*

### Security from terminal to terminal

*Even though there are many tools for protecting goods security on the European Union, actually there is no regulation in force for all the supply chain of European land transport. At the beginning, it is possible to imagine*

dial dudoso, ya que esa medida absorbería recursos que actualmente están asignados a intereses de seguridad de la UE, y el comercio y el transporte se verían perturbados en la UE y en todo el mundo.

Por esta razón, la UE no tiene previsto aplicar el escaneo del 100% de los contenedores a la exportación, sino que aboga por cambiar el objetivo político hacia el desarrollo de un paquete de medidas para hacer frente a la amplia diversidad de riesgos de seguridad y abordar la seguridad de la cadena de suministro, no solamente desde una perspectiva nacional, sino también como un reto mundial y complejo.

Este paquete alternativo se basaría, sin embargo, en el principio de que todas las exportaciones e importaciones deben ser objeto de procesos de gestión de riesgos exhaustivos y eficaces a múltiples niveles. No se dejaría de evaluar ningún envío.

Como parte de la política de gestión de riesgos de múltiples niveles,

la intención de la UE es intensificar la cooperación internacional para maximizar la eficacia y la eficiencia de las medidas previstas. FUENTE: LIBRO BLANCO DEL TRANSPORTE - UE.

*cil endorse the report on December 2010 and request the application of the plan and an execution report for summer 2011.*

*In answer to the great concern for security, many countries take unilateral initiatives for faceng the threatens. For example, United States imposed the obligation of scanning a 100% of the maritime freight to the export destined to United States since July 1st, 2012.*

*After a gross evaluation of this measure impact made on 2008, the Commission points that if on European ports a 100% of scan of exporting cargo is applied, the cost will be higher and the benefit for worldwide security will be doubtful, because this measure will absorb resources which are actually appointed to interests of*

*EU security, and trade and transport will be disturbed in EU and in all the world.*

*For this reason, EU does not has expected to apply the scanning on a 100% of the containers of exporting, but advocate for a change on the politic purpose to the development of a package of measures for facing the range of security risks and address the security to the supply chain, not only from a national perspective, but as a global and complex challenge.*

*This alternative package will be based on the principle that all the exports and imports must not be object of management purposes of exhaustive and efficient risks to multiple levels.*

*As part of the politics of risks management of multiple levels, the intention of EU is to intensify the international cooperation for maximizing the efficacy and efficiency of expected measures. SOURCE: WHITE PAPER ON TRANSPORT - EU.*


de cumplimiento de determinados criterios de fiabilidad.

La Comisión propone aprovechar la experiencia obtenida con los operadores económicos autorizados (OEA) y los expedidores conocidos para desarrollar un sistema de gestión de la seguridad de terminal a terminal que implique una evaluación conjunta del riesgo armonizada de los operadores implicados en una cadena entera de suministro de transporte concreta, independientemente del modo de transporte utilizado.

Los certificados de seguridad de terminal a terminal expedidos a los operadores que cumplan la normativa les daría derecho a facilidades en materia de seguridad para operaciones en cualquier fase de la cadena de suministro. Para evitar la duplicación de esfuerzos y reducir la burocracia, el nuevo certificado también estaría integrado en los sistemas existentes de seguridad del transporte marítimo y aéreo.

#### Transporte de mercancías peligrosas

Las normas para garantizar el transporte seguro de las mercancías peligrosas han sido elaboradas independientemente para cada modo de transporte. Las normas para el transporte marítimo emanan de la Organización Marítima Internacional. Las normas para el ferrocarril han sido establecidas por la OTIF, la Organización Intergubernamental para los Transportes Internacionales por Ferrocarril. Las normas aplicables al sector del transporte por carretera y a las vías de navegación interior son resultado de la labor de la CEPE de la ONU, la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas. Por consiguiente, un cargamento que deba ser transportado por diferentes medios de transporte está sometido a normas acumuladas, lo que causa complicaciones y costos adicionales en comparación con un transporte que utilice un único modo.

Esto es especialmente inconveniente para el transporte de contenedores a pesar de que el transporte marítimo sea particularmente apropiado para este tipo de mercancías de bajo coste y alto riesgo. La Comisión tiene por tanto la intención de racionalizar las normas de transporte intermodal de mercancías peligrosas para asegurar la interoperabilidad entre los distintos modos. 

*the monitoring and filtering of each cargo expedition through all the supply chain, but a planning of these features will increase however the security costs up to unsustainable levels, and even result inefficient. The Commission promotes a solution less expensive and more efficient based on the definition of the profile of economic operators attending their fulfillment level of determined liability criteria.*


*The Commission proposes to take advantage of the experience obtained by the authorized economic operators and the expeditors known, for developing a security management system from terminal to terminal that implies an evaluation of the risk of operator implied on a total supply chain, independent of the transport used.*

*Security certifications from terminal to terminal given to operators that fulfill the regulation will give them facilities for operations in any phase of the supply chain. For avoiding efforts and reduce bureaucracy, the new certified will also be integrated on the existent system of security of maritime and air transport.*

#### Transportation of dangerous goods

*The standards for ensuring the secure transportation of dangerous goods have been elaborated independently for each way of transport. The regulations for maritime transport come from International Maritime Organization. The regulation for railroads has been established by OTIF, Railroad International Transports Organization. The regulations applied to internal navigation roads resulted from the labor of CEPE and ONU, the Economic Commission for Europe and United Nations.*

*As a result, a shipment that must be transported by different transports is submitted to sum regulations, which causes complication and additional costs in comparison with a transport using a unique mode.*

*This is especially inconvenient for containers transport, despite the maritime transport is particularly appropriate for these kind of goods of low cost and high risk. So, The Commission wants to rationalize the intermodal transport regulations of dangerous goods for ensuring inter operability among the different ways. *



## White Paper on transport

Directorate-General  
for Mobility  
and Transport



● ROADMAP TO A SINGLE EUROPEAN TRANSPORT AREA —  
TOWARDS A COMPETITIVE AND RESOURCE-EFFICIENT TRANSPORT SYSTEM

NO  
ARRIESGUE



LA COMPETITIVIDAD  
DE SU EMPRESA

IMPLEMENTE EL  
SGCS - BASC

SISTEMA DE GESTIÓN EN CONTROL Y SEGURIDAD BASC



BUSINESS ALLIANCE FOR SECURE COMMERCE

[www.bascperu.org](http://www.bascperu.org)

Teléfono: (01) 612-8300 E-mail: [afiliaciones@bascperu.org](mailto:afiliaciones@bascperu.org)



*BUSINESS ALLIANCE FOR SECURE COMMERCE*

**Calle Los Laureles 365, San Isidro - Lima Perú**  
**Teléfono: 612-8300**  
**[www.bascperu.org](http://www.bascperu.org)**