

AGROEXPORTACIÓN Y LOGÍSTICA: SOCIOS ESTRATÉGICOS PARA EL DESARROLLO

El desarrollo de la agroexportación peruana y en particular de la uva de mesa, requiere contar con un eficiente servicio logístico como socio estratégico y, para ello, es necesario buscar juntos soluciones y alternativas que impulsen nuestro sector.

SENASA

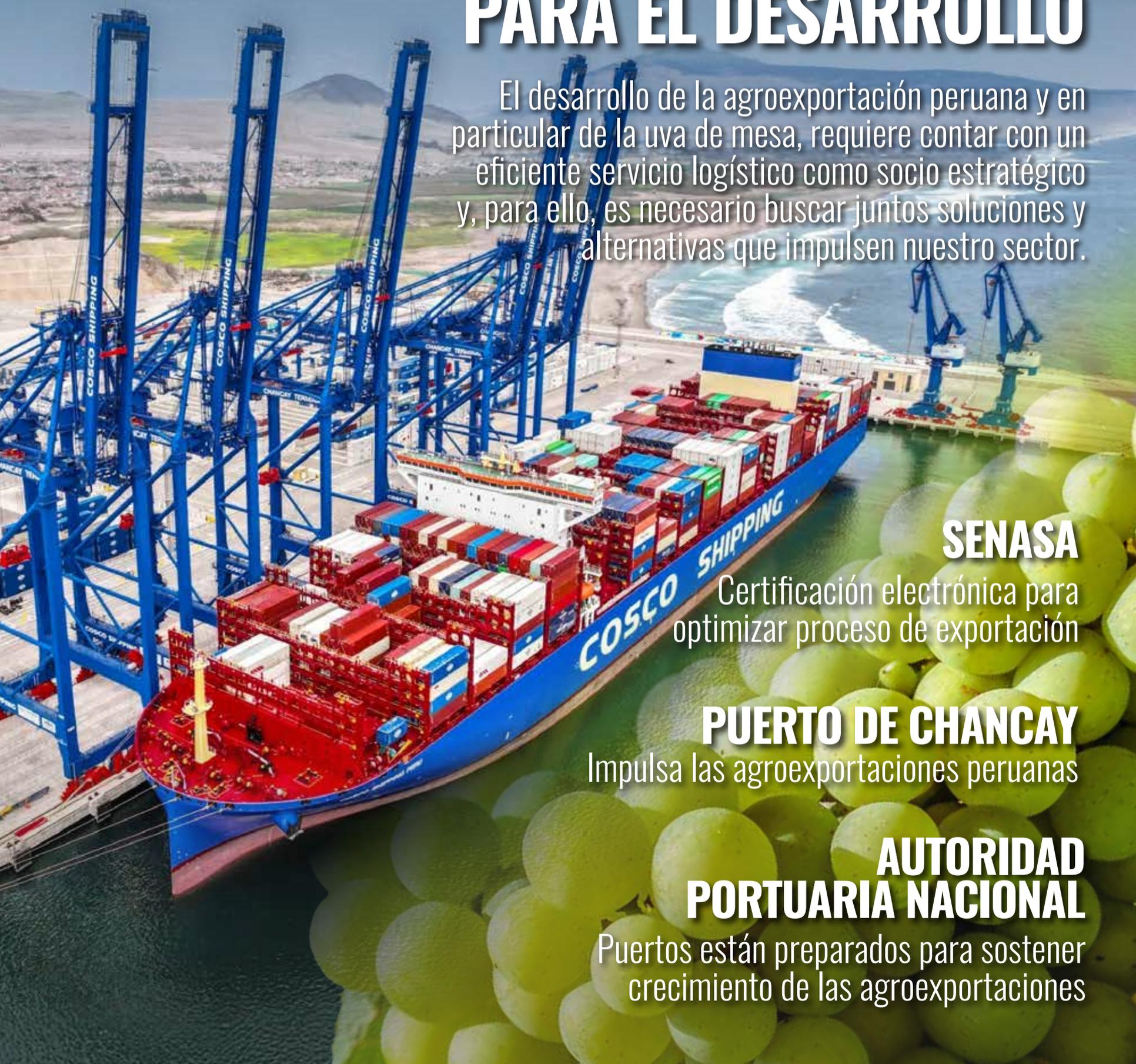
Certificación electrónica para optimizar proceso de exportación

PUERTO DE CHANCAY

Impulsa las agroexportaciones peruanas

AUTORIDAD PORTUARIA NACIONAL

Puertos están preparados para sostener crecimiento de las agroexportaciones



NATURALMENTE
SOSTENIBLE

Bioestimulantes
Bioprotectores
Terralines
Microorganismos
Correctores de Carencias
Nutrigel



BIONIT

Aminoácido L-Lisina, para estimular y uniformizar brote



KUMASI FLOW

Fe 6% Quelatado con EDDHSA de formulación líquida



DINKA

100% Ascospillum nudosum. Extracción en frío



ROCKET GL

Ac. Glutámico 50%, mitiga el estrés oxidativo, precursor de glutatión



MAQUINARIAS, EQUIPOS Y ACCESORIOS



MULTIONE ARTICULADO



CULTIVADOR HIDRAULICO



TELEHANDLER MERLO



TANQUE PORTATIL DE COMBUSTIBLE



MULTIONE ARTICULADO

STOCK PERMANENTE



**Presidente***Manuel Enrique Yzaga Dibós***Vicepresidente***Guillermo Alejandro León Arámbulo***Secretario***Gabriel Noboa***Tesorero***Carlos Mauricio Arias Peña***Vocales:***Lionel Francisco Arce Orbegozo**Rafael Cilloniz**Andrés Juan Jochamowitz Stafford**José Antonio Castro Echecopar**Mariano Rodríguez Pérez***Gerente de Operaciones:***Leylha Rebaza García***Dirección:***Calle 21 N° 713 – Int. 205**Urb. Corpac – San Isidro**Lima – Perú***Teléfono:***475 – 1756***Edición***Integra Comunicación Corporativa S.A.C.**Cl. Nevado Huascarán 182 - La Molina**providdigital@provid.org.pe**Noviembre - 2024***Editor General***Víctor Limas Garragati***Coordinador General***César Gerardo Gallegos***06 AGROEXPORTACIÓN Y LOGÍSTICA: SOCIOS ESTRATÉGICOS PARA EL DESARROLLO**

El desarrollo de la agroexportación peruana y en particular de la uva de mesa, requiere contar con un eficiente servicio logístico como socio estratégico y para ello es necesario buscar juntos soluciones y alternativas que impulsen nuestro sector.

**12 PUERTOS ESTÁN PREPARADOS PARA SOSTENER CRECIMIENTO DE AGROEXPORTACIONES**

El presidente del directorio de la Autoridad Portuaria Nacional (APN), Juan Carlos Paz, indicó que los puertos están totalmente asociados a la agroexportación y van a seguir modernizando las instalaciones, equipos y servicios portuarios, incluso concesionando más puertos para atender el incremento de la demanda exportadora. "Estamos perfectamente preparados para sostener un crecimiento de las agroexportaciones", afirmó.

**18 INNOVADOR SERVICIO DE EXPORTACIÓN DE UVA DE MESA EN CÁMARAS REFRIGERADAS**

Un nuevo modelo de embarque de uvas de mesa en barcos con cámara refrigerada se puso en marcha en esta campaña, obteniendo muy buenos resultados. El servicio "Seatrade Andes Express Service" que ofrece la naviera Seatrade, logró trasladar 16 000 pallets de uva (equivalente a 800 contenedores) del puerto de Paracas hacia la costa este de los Estados Unidos.

**20 URGE MEJORAR LA COORDINACIÓN ENTRE TODOS LOS ACTORES DE CADENA LOGÍSTICA**

Juan Carlos Ganoza, especialista en logística y aduanas en Promperú y catedrático universitario, dijo que es necesario mejorar la coordinación entre los diferentes actores involucrados en la cadena logística, así como fomentar la competencia en el sector logístico para poder ayudar a reducir costos y mejorar la calidad de los servicios.

**28 SENASA: CERTIFICACIÓN ELECTRÓNICA PARA OPTIMIZAR PROCESO DE EXPORTACIÓN**

La directora de la Sub Dirección de Cuarentena Vegetal de SENASA, ingeniera Nely Wilcas, anunció que el SENASA ha sistematizado los procesos de certificación fitosanitaria y viene avanzado con la certificación electrónica que permite un menor tiempo de atención, y en consecuencia menor riesgo de pérdida de calidad al presentar el producto en destino.

**34 PUERTO DE CHANCAY IMPULSA AGROEXPORTACIONES PERUANAS**

El gerente comercial y marketing de Cosco Shipping Ports Chancay Perú, Alonso José Guinand Padro, señaló que, desde un inicio, una de las cargas principales que se consideró para el puerto de Chancay fue la proveniente de la agroexportación, porque va alineada con la ruta directa al Asia y, por ello, se proyectaron para poder atenderla.

CONTENIDO

**38 PUERTO DE PAITA: AGROEXPORTADOR PUEDE ADMINISTRAR COSTOS DIRECTAMENTE SIN INTERMEDIARIOS**

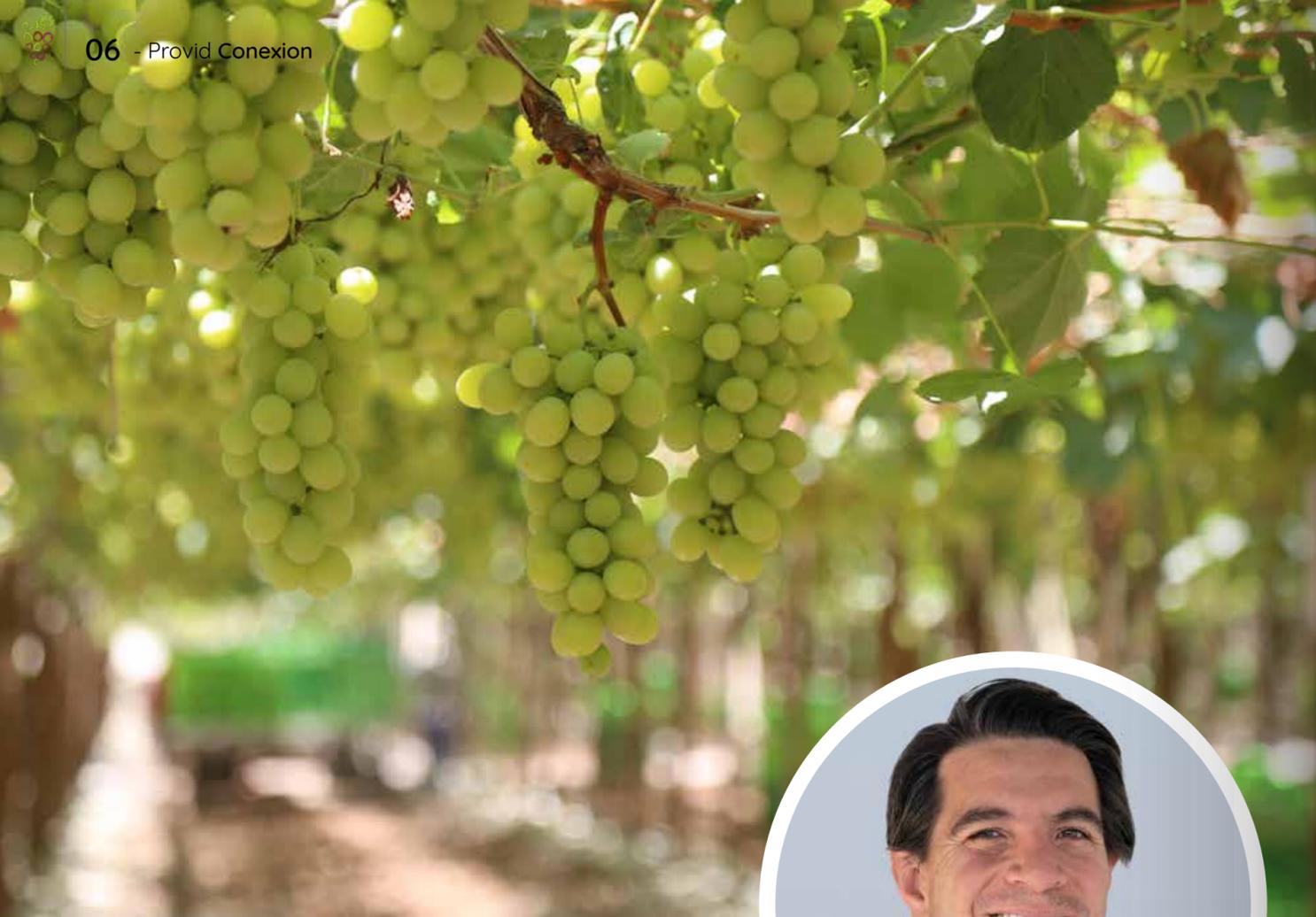
Eduardo Cerdeira, gerente general de Terminales Portuarios Euroandinos (TPE), manifestó que en el 2024 el puerto de Paita se acercó al agroexportador para que la relación cliente-puerto se agilice y haya una negociación directa de tarifas, dándoles la posibilidad de administrar sus costos directamente, sin la necesidad de intermediarios.

**40 PUERTO DE PARACAS PERMITE AHORRAR HASTA 35% DE COSTOS LOGÍSTICOS EN TIERRA**

El sub gerente comercial del Puerto de Paracas, Rabí Vilela, indicó que ofrecen una solución única en el mercado portuario dedicado a la agroexportación: "One Stop Shop", traduciendo-se en eficacia, eficiencia y competitividad para la cadena logística. Aseguró que exportar vía Puerto de Paracas representa un ahorro entre el 25% a 35% del costo logístico en tierra.

**46 SE REQUIERE MAYOR PROFESIONALIZACIÓN EN LA GESTIÓN DE CADENAS DE SUMINISTROS**

El conocimiento que necesitan los empresarios peruanos para seguir creciendo sustentablemente, tiene que elevarse y masificarse en las organizaciones, especialmente en los aspectos técnicos y tecnológicos de la cadena de abastecimiento, resaltó el ingeniero Pedro Pablo Durand Ibarra, catedrático del Programa de Supply Chain Management (SCM) de la escuela de postgrado de la Universidad del Pacífico.



AGROEXPORTACIÓN Y LOGÍSTICA

SOCIOS, ESTRATÉGICOS PARA EL DESARROLLO

El sector agroexportador peruano está retomando la senda del crecimiento y es seguro que continuará por ese camino con los grandes proyectos de irrigación, como Chavimochic III, Majes Siguan II y Chincas. Sin embargo, hay preocupación en la capacidad y eficacia de la logística nacional e internacional para acompañar este nuevo impulso agroexportador, por lo que, como socios estratégicos, es necesario buscar juntos soluciones y alternativas para seguir dinamizando el sector y, en general, la economía del país.

Al respecto, el gerente comercial de Agrícola Don Ricardo, Gabriel Noboa Olazábal, opinó que en conjunto con el gremio de uva y de otros productos, tenemos que acercarnos cada día más a los distintos actores logísticos, no solamente terrestre, sino también marítimo, para tratar de buscar una solución en conjunto a los tiempos que incertidumbre que se vienen.

SOMOS ORIGEN CONFIABLE

“Sin una correcta y apropiada logística de exportación es inviable subsistir. No hay manera de entregar o distribuir nuestra uva o cualquier otro producto de exportación. La logística en general está sufriendo a nivel global con niveles de incertidumbre. Perú, de alguna manera, navegaba en esto y aún así somos bastante confiable, comparado con otros orígenes, nos hemos sobrepuesto a problemas climáticos, normativos, sociopolíticos. Perú siempre logra diferenciarse y ser un origen muy confiable”, aseveró.

Señaló que uno de los grandes ejes diferenciadores que siempre ha tenido el Perú es tener un producto de altísima calidad y por eso siempre hemos sido reconocidos como un origen de alta confiabilidad.

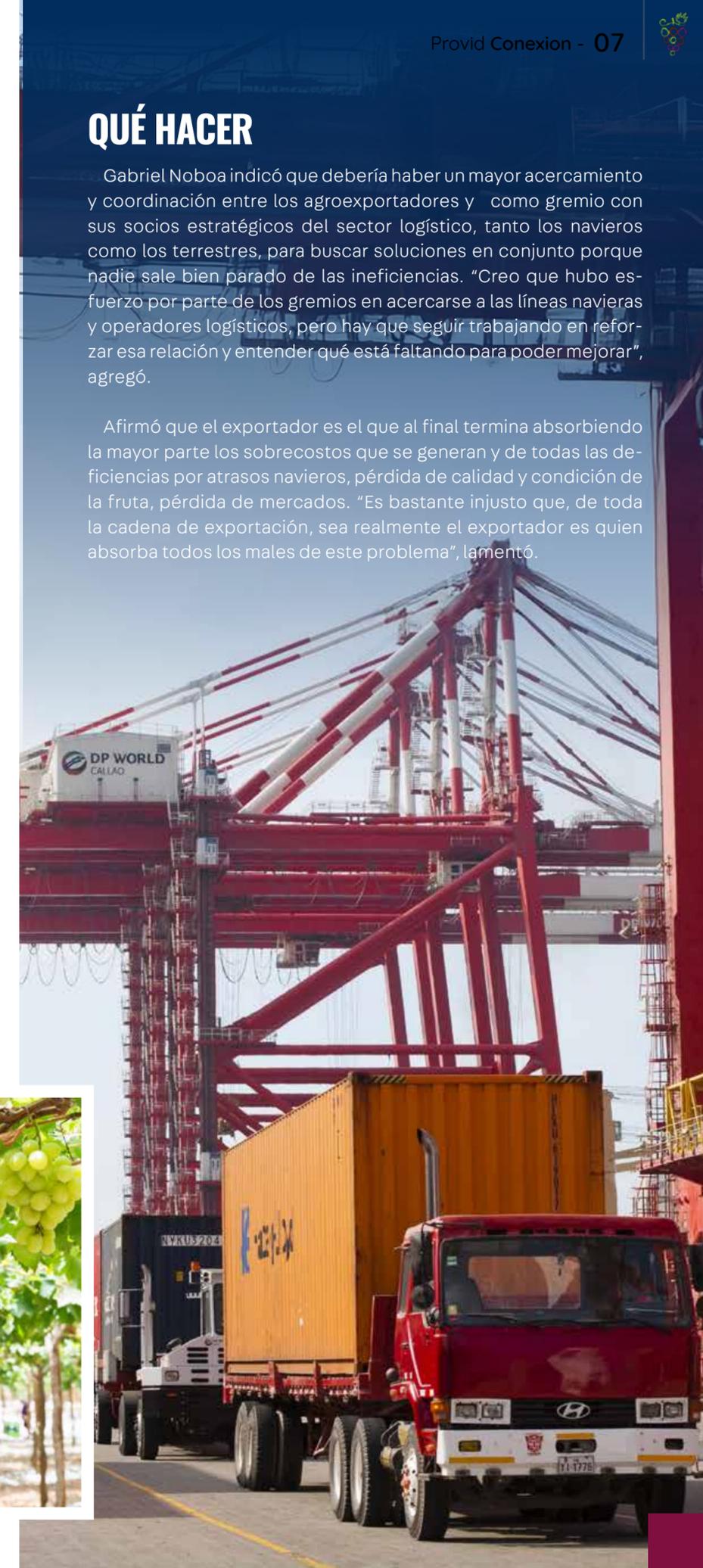
“Los principales consumidores o compradores de uvas y otros productos, sobre todo las cadenas de supermercados, valoran muchísimo la confiabilidad. El hecho de que la empresa o el origen sea capaz de entregar en el la cantidad y tiempo tal cual como se acordó, tiene mucho valor para los compradores, para los mercados. Yo diría que esta ventaja competitiva se puede perder de alguna manera si es que la logística internacional no nos acompaña”, añadió.



QUÉ HACER

Gabriel Noboa indicó que debería haber un mayor acercamiento y coordinación entre los agroexportadores y como gremio con sus socios estratégicos del sector logístico, tanto los navieros como los terrestres, para buscar soluciones en conjunto porque nadie sale bien parado de las ineficiencias. “Creo que hubo esfuerzo por parte de los gremios en acercarse a las líneas navieras y operadores logísticos, pero hay que seguir trabajando en reforzar esa relación y entender qué está faltando para poder mejorar”, agregó.

Afirmó que el exportador es el que al final termina absorbiendo la mayor parte los sobrecostos que se generan y de todas las deficiencias por atrasos navieros, pérdida de calidad y condición de la fruta, pérdida de mercados. “Es bastante injusto que, de toda la cadena de exportación, sea realmente el exportador es quien absorba todos los males de este problema”, lamentó.





CAMPAÑA COMPLEJA Y RETADORA

De otro lado, el también gerente comercial de Agrícola Don Ricardo, advirtió que la reciente campaña ha sido una de las más complejas y en donde se ha tenido retos y fallas. “Hemos tenido fallas para abastecer a nuestros clientes porque no había contenedores, tampoco camiones, no había choferes, el puerto de Panamá estaba muy congestionado y la potencial huelga de estimadores norteamericanos no ayudó tampoco. Ha sido una campaña bastante retadora en ese aspecto”, agregó.

En ese sentido, remarcó que era importante aterrizar pronto los impactos que se han generado a nivel comercial y de retorno para las empresas exportadoras, porque va a ser un año complejo, un año difícil, sobre todo para la segunda parte de la campaña peruana. “Este análisis tiene que hacerse pronto para atacarlo a nivel de empresa y a nivel gremial, con los distintos socios estratégicos que hay a lo largo de la cadena. No podemos seguir trabajando o teniendo campañas como la pasada”, aseguró.

"NOSOTROS COMO
PROVID Y COMO
EMPRESA CREEMOS
FIRMEMENTE QUE
TENEMOS UN PRODUCTO
DE EXCELENCIA, DE
MUCHISIMA CALIDAD."

RELACIÓN CON PROVEEDORES LOGÍSTICOS

Respecto a la relación que debe existir con los proveedores logísticos, indicó que tiene que ser bastante abierta, transparente y muy comunicativa, precisando que de nada sirve esconder cifras de crecimientos y que el gremio debe tener el rol de entregar la información confiable.

“Nosotros como Provid y como empresa creemos firmemente que tenemos un producto de excelencia, de muchísima calidad. Los mercados los quieren y tenemos que trabajar en ser competitivos a nivel de costo, seguir diferenciándonos a nivel de calidad, buscando alternativas innovadoras para ser confiables y no fallarle a los clientes. Esos ejes diferenciadores son los que nos va a permitir sostenibilidad, o sea, toda esta incertidumbre comercial, logística es para todos, no solamente para Perú”, dijo.





SOBRECOSTOS EXPUESTOS

LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN: SOPORTE PARA DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS

El ingeniero Gabriel Noboa, gerente comercial de Agrícola Don Ricardo, anotó que, si bien es cierto, en la agroexportación hay mercados predominantes con el norteamericano, no se puede dejar de ver que existen otros mercados más lejanos en donde se necesita el apoyo logístico y tener soluciones logísticas viables, con tiempo de tránsito reales, para asegurar la confiabilidad de que la fruta va a llegar oportunamente a los mercados de destino en óptimas condiciones.

“No solamente tenemos que mirar un mercado tan importante como Estados Unidos, Europa, Inglaterra. ¿Qué pasa con Asia? ¿Qué pasa con el Medio Oriente? ¿Qué pasa con todos los mercados? Creo que, sobre todo esta campaña que acaba de pasar, todas las empresas deben estar pensando en diversificación de mercados, pero si la logística no te acompaña, no es viable. Tenemos que trabajar en eso en conjunto con los gremios y con los actores logísticos para buscar soluciones prácticas y confiables”, expresó.

Anotó que el puerto de Chancay es un claro ejemplo de que esperamos que nos abra la puerta Asia con tiempos de tránsito confiables, más cortos. “No solo China, que nos abra Asia. Ya ofrecen el servicio de manera real y semanal, esperemos que se mantengan y nos permita desarrollar otros mercados”, acotó en forma entusiasta.

GENERADORES DE SOBRECOSTOS

Sobre los problemas que se tiene y que generan sobrecostos mencionó que, a nivel terrestre, es la escasez de camiones, lo cual se potencia porque los accesos a los puertos son sumamente complicados, haciéndolos poco atractivos. “Tenemos un puerto de primera, el Callao, pero las largas colas, las demoras y problemas en el acceso genera sobrecostos. Es un tema delicado, necesitamos el apoyo a nivel de infraestructura que acompañe el crecimiento que la agroexportación está teniendo”, agregó.

A nivel marítimo, anotó, hay un problema con la disponibilidad de contenedores por un tema de planificación, incertidumbre, congestión en los puertos, sobreproducción de otros cultivos en otros orígenes. “En los puertos de transbordo estamos teniendo atrasos de hasta tres o cuatro semanas. Son tiempos difíciles”, añadió



Asimismo, refirió que los frigoríficos en ciertos mercados, como el norteamericano, estuvieron super congestionados, por lo que los contenedores tuvieron que quedarse en puerto generando sobrecostos. “La falta de planificación de logística que llevó esta gran congestión de arribos en pocas semanas, generó un sin fin de sobrecostos que cada empresa va a tener que absorber y analizar. Eso es vital analizarlo.

En general, explicó, los sobrecostos en la parte marítima se deben básicamente a un tema de congestionamiento, de escasez de contenedores los trasbordos en los puertos, en los ingresos a los puertos, en las liberaciones de los puertos en destino.

320 DX

300L-DX

VS-9XZ

UV 32

LPB-30L

FIXION 2

TERMÓGRAFOS DIGITALES CON GEOLOCALIZACIÓN LTS6EO

CALIBRADORES VID

CARDANES AGRICOLAS COMER

TRITURADORA ZANON TCK 1500

RODEO AZUFRADORA 300 LTS.

VMA TENDONE NEBULIZADORA ELECTROSTÁTICA BAJO VOLUMEN

EQUIPO ESPECIALIZADO DE PULVERIZACIÓN (ANCHO 90 CM)

VMA OPTIMA NEBULIZADORA DE 2000 LTS.

Tel.: 326-5888
 999 998 621 / 994 113 257
 ventas@fullteceru.com
www.fullteceru.com.pe



Juan Carlos Paz, presidente del directorio de la Autoridad Portuaria Nacional (APN)

APN Y MODERNIZACIÓN DE TERMINALES

PUERTOS ESTÁN PREPARADOS PARA SOSTENER CRECIMIENTO DE AGROEXPORTACIONES

El proceso de modernización al que fue sometido el sistema portuario nacional en los últimos años, ha sido fundamental para lograr el crecimiento de las exportaciones de nuestros productos agrícolas, entre ellos la uva de mesa y otros frutales. La gestión de la Autoridad Portuaria Nacional (APN) ha sido clave para este resultado, pero esta labor de tecnificación y ampliación de la infraestructura todavía continúa para consolidar a nuestro país como hub logístico de Latinoamérica.



El presidente del directorio de la Autoridad Portuaria Nacional (APN), Juan Carlos Paz, indicó que los puertos están totalmente asociados a la agroexportación y van a seguir modernizando las instalaciones, equipos y servicios portuarios -incluso concesionando más puertos- para atender el incremento de la demanda exportadora. “Estamos perfectamente preparados para sostener un crecimiento de las agroexportaciones”, afirmó.

Precisó que la APN garantiza la creciente demanda agroexportadora, tal cual lo han realizado en los últimos 22 años y donde, enfatizó, se puede ver cosas impresionantes en cuanto al desarrollo del sistema portuario.

“Es un trabajo en conjunto del Estado a través del sector Transportes, representado por APN que ejecuta la política de Estado y gestiona el Plan Nacional de Desarrollo Portuario. De otro lado está, el sector privado, que es el que tiene el empuje, a través de las inversiones y la operación de estos puertos. Nuestro compromiso es seguir trabajando duro para que esto se consolide y brindar cada vez más bienestar a nuestros ciudadanos”, indicó.

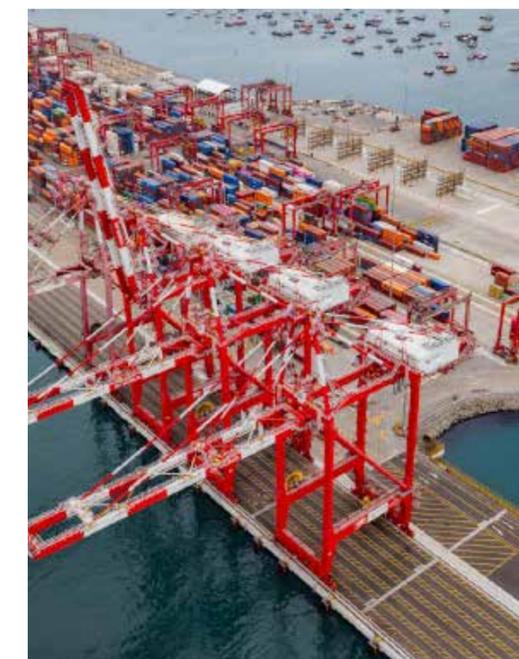
CAPACIDAD DE CARGA

Juan Carlos Paz, marino mercante de profesión y con 41 años de experiencia en el sector Transportes, dijo que los puertos están atendiendo cada vez más productos agrícolas de exportación. Muestra de ello, indicó, es que en el 2024 se ha obtenido un récord histórico al superarse los US\$ 12 000 millones en agroexportación, de los cuales US\$ 6500 millones fueron de frutas, como la uva de mesa, arándano, palta y mango.

“Esto por supuesto que va a crecer con la conquista de nuevos mercados”, manifestó.

Precisó que los principales puertos destinados a la agroexportación son el Muelle Sur del Callao con DP World Callao, el muelle norte con APM Terminals, Chancay con Cosco Shipping, Paracas con Terminales Paracas y Paita con Terminales Euroandinos.

Sobre la capacidad de carga indicó que el Muelle Sur del Callao mueve alrededor de 2 millones de TEU, pero su capacidad es de 2.7 millones; el Muelle Norte Callao tiene capacidad para 1.3 millones de TEU y espera a los 2.5 millones. El puerto de Chancay puede mover 1.5 millones de TEU, Paracas unos 500 mil TEU y Paita el año pasado movió más de 300 mil TEU.



PUERTO DE CHANCAY: MODELO A SEGUIR

Respecto al puerto de Chancay indicó que está totalmente automatizado: las grúas de patio, las grúas del muelle, los vehículos, todas las operaciones y servicios en general. Afirmó que es un modelo y, por supuesto, va a ser un modelo para que los demás terminales del país vean las grandes oportunidades que brinda la automatización y la electrificación de los terminales.

“Eso brinda una enorme oportunidad para la eficiencia portuaria. Un terminal como el de Chancay va a llegar a mover más de 50 contenedores por hora grúa. Y al ser automatizado, sin que haya un espacio para el relevo, va a poder llegar a un nivel de eficiencia que, definitivamente, lo convertirá en el terminal más eficiente de Latinoamérica”, dijo.

Anotó que, al tener una ruta directa de 23 días entre Chancay y Shangái, representa menores costos logísticos, menos días para la nave y para el propio contenedor refrigerado. “Es decir, hablamos de una enorme eficiencia que para el sector agroexportador es fundamental, porque al reducir los costos nuestros productos se hacen más atractivos”, añadió.

Acotó que el Perú tiene un mercado 3000 millones de personas en el mundo y buena parte están justamente en Asia. “Imagínemos que los indonesios, los indios, los japoneses, empiecen a consumir más uva, más palta, más mango. ¡Nos va a faltar área cultivable!”, comentó

PUERTOS DE PARACAS Y PAITA

Respecto a los puertos de Paracas y Paita, el presidente del directorio de APN afirmó si bien no tienen el movimiento que tiene el Callao, son muy importantes para la agroexportación en sus respectivas regiones. Especificó que Paracas llegó a los 77 000 TEU de movimiento el año pasado, mientras que Paita está en más de 300 000 TEU, de los cuales 230 000 TEU es agroexportación.

Aseveró que los puertos de Paracas y Paita, que tienen actualmente mercados muy interesantes en Europa y Estados Unidos, van a poder conquistar también Asia a través del puerto de Chancay, lo cual puede más que duplicar su movimiento de carga. Esto se hará gracias a la Ley de Cabotaje -aprobada en mayo del 2024- que brinda la libertad para que los agroexportadores muevan carga, vía marítima, a Chancay y Paracas. Antes se hacía solo vía terrestre.



RETOS DE APN

El alto funcionario de APN aseguró, de otro lado, que la entidad tiene varios retos por superar. Uno de ellos es atraer más inversionistas y potenciar las inversiones portuarias y otro es mejorar los niveles de amigabilidad ambiental de los puertos, buscando que se electrifiquen los terminales concesionados.

Igualmente, aplicar soluciones tipo OPS -un short power system- para eliminar la contaminación, seguir perfeccionando el modelo de concesiones trabajando con Proinversión y, en general, aprovechar la gran ventaja que tiene el Perú en cuanto a su ubicación geográfica.



CONFIANZA DE INVERSIÓN EXTRANJERA

SE VIENEN US\$4000 MILLONES EN INVERSIONES PARA SEGUIR MODERNIZANDO PUERTOS

Los operadores privados de las ocho concesiones portuarias de uso público existentes en el país y por donde, en casi todas ellas, se exportan los productos agrícolas nacionales a los mercados internacionales, tienen actualmente un compromiso de inversión de casi cuatro mil millones de dólares para continuar con la modernización de dichos puertos y fortalecer el comercio exterior, afirmó el presidente del directorio de la Autoridad Portuaria Nacional (APN), Juan Carlos Paz Cárdenas.

El alto funcionario explicó que desde que se inició el proceso de concesiones con el puerto de Matarani, en 1999, se ha invertido US\$2200 millones para mejorar y tecnificar la infraestructura, equipamiento y servicios portuarios, con lo cual se ha potenciado el sistema portuario nacional, que hace 22 años está siendo gestionado por la APN.

“Lo que quedaba por compromisos de inversión eran US\$2200 millones más. A esto hay que sumarle los US\$ 600 millones que Matarani ha dicho que va a invertir para los 30 años adicionales. También están los US\$1000 millones que anunció DP World Callao. O sea, nos acercamos a US\$4000 millones más en compromisos de inversión”, explicó.



EFECTO CHANCAY

Cabe mencionar que en las cifras brindadas por APN no está considerada la inversión que se ha realizado para el puerto multipropósito de Chancay. Para la primera etapa ya se destinó US\$1300 millones. El total de la inversión prevista es de US\$3500 millones.

Al consultarle si la puesta en marcha del puerto de Chancay, totalmente automatizado y altamente tecnificado, ha originado una competencia con otros terminales en cuanto a tecnología y servicios, respondió: "Sí, de hecho". Incluso, dijo que la APN hizo un estudio hace un par de meses que concluyó que la presencia de Chancay generaba una situación donde se puede decir que hay indicios de la presencia de competencia, desde el punto de vista eminentemente portuario.

"Y es lo que se ve, porque justamente cuando aparece Chancay, no es que los concesionarios del Callao se queden dormidos; al contrario, ellos quieren seguir invirtiendo, tienen nuevos planes, Ahí es donde uno puede apreciar que hay indicios de competencia", expresó.

Precisó que la concesión de puertos ha significado un cambio de modelo hacia una participación del sector privado en el desarrollo portuario y logístico. "El Perú ha avanzado muchísimo en logística en los últimos años, justamente a la par que hemos desarrollado nuestra actividad de comercio exterior a través de 23 tratados de libre comercio", complementó.

CONFIANZA DE INVERSIÓN EXTRANJERA

En otro momento, Paz Cárdenas reveló que en el Perú tenemos 18 países cuyas empresas invierten en puertos peruanos, entre ellos Estados Unidos, Francia, Reino Unido, Países Bajos, España, Brasil, México, Emiratos Árabes, Suiza, Corea del Sur, Japón, China, Turquía, Ecuador. A nivel regional somos el que tiene más países inversores en terminales marítimos.

Aseguró que es una señal de la confianza que brinda nuestro sistema, porque no solamente son las concesiones, sino también inversiones 100% privadas, con puertos dedicados al uso privado. Son la mayoría de las instalaciones portuarias que tenemos.

"Tenemos planes para concesionar este año los puertos en Chimbote, Eten, Ilo y tres terminales amazónicas. Seguro van a venir más inversionistas. Tenemos 18, queremos 30 países que inviertan en esos puertos. Brindamos todas las facilidades con normas claras, estabilidad jurídica; inclusive tenemos una ley de cabotaje que permite la conexión de nuestros puertos regionales con los puertos principales. Es decir, tenemos un sistema normativo institucional totalmente atractivo para el inversionista extranjero", enfatizó.

TECNOLOGÍA PARA AGROEXPORTACIÓN

El presidente del directorio de APN indicó que la principal tecnología para el tema agroexportador es el equipamiento portuario. "Porque no es lo mismo un puerto que no tiene grúas a otro que sí los tiene", comentó.

Detalló que las primeras grúas pórtico llegaron al Callao en el año 2010, con ENAPU. Luego, con DP World Callao se adquirieron más, logrando tener un equipamiento de grúas pórtico que permite justamente facilitar la agroexportación en el Callao.

"Y lo mismo tenemos en Paíta que también tiene grúas. El terminal de Paracas va a tener grúas pórtico de acá a un año y medio o 2 años. Todo eso favorece a la agroexportación porque tenemos un equipamiento que permite que los puertos estén en un nivel de eficiencia óptima", enfatizó.

PAPEL DE LA APN

De otro lado, dijo que la APN se responsabiliza por el Plan Nacional de Desarrollo Portuario, que es un instrumento estratégico para poner en blanco y negro la estrategia nacional que va a aplicar una política portuaria. Ese plan tiene como actores fundamentales a los operadores portuarios. "Sin el empuje de los operadores portuarios el Plan Nacional de Desarrollo Portuario no se puede aplicar. Y para que eso hay un acompañamiento", agregó.



FAST

from fruit port to fruit port

WORLDWIDE PRESENCE

PALLETISED

DIRECT

no transhipments

PERISHABLES

DIVERSITY

EXPERTISE

SPECIALISTS ONBOARD

CUSTOMER ORIENTED

ANYTIME

ANYWHERE

DEDICATED

specialised reefer logistics

FLEXIBILITY

CONTAINERISED

PERSONAL CONTACT



"With the diversity in ships they have available Seatrade offers us flexibility when our volumes change"

Miguel, shipper

Seatrade Peru - Ankasea SAC
Tel. (51) 1 441 0544
Mob. (51) 965753215 / 974066294
planning@pe.seatrade.com



Seatrade

www.seatrade.com

DE PARACAS A USA

INNOVADOR SERVICIO DE EXPORTACIÓN DE UVA DE MESA EN CÁMARAS REFRIGERADAS



Ing. Orlando Dolores - Director General de Sanidad Vegetal, Igor Seminario - General Manager Seatrade Perú y Vilma Gutarra Jefa Nacional del Senasa

Un nuevo modelo de embarque de uvas de mesa en barcos con cámara refrigerada se puso en marcha en esta campaña, obteniendo muy buenos resultados y la satisfacción plena de los agroexportadores peruanos. Se trata del servicio "Seatrade Andes Express Service" que ofreció la naviera Seatrade, mediante el cual se logró trasladar 16 000 pallets de uva (equivalente a 800 contenedores) del puerto de Paracas hacia la costa este de los Estados Unidos (Filadelfia).

Un nuevo modelo de embarque de uvas de mesa en barcos con cámara refrigerada se puso en marcha en esta campaña, obteniendo muy buenos resultados y la satisfacción plena de los agroexportadores peruanos. Se trata del servicio "Seatrade Andes Express Service" que ofreció la naviera Seatrade, mediante el cual se logró trasladar 16 000 pallets de uva (equivalente a 800 contenedores) del puerto de Paracas hacia la costa este de los Estados Unidos (Filadelfia).

Es un sistema innovador y una alternativa eficiente, segura y confiable que, por primera vez, se puso en práctica en el Perú, considerándolo un hito histórico. Fueron cuatro buques los que se utilizaron para apoyar la exportación de uva de mesa en su temporada alta.

El gerente general de la naviera Seatrade Perú, Igor Seminario, explicó que, para este servicio, cuentan con barcos mixtos; es decir, que pueden transportar los pallets en las cámaras refrigeradas que tienen bajo cubierta, al mismo tiempo que pueden llevar contenedores en cubierta. Precisamente, contó que en estos cuatro viajes cargaron un total de 16 000 pallets y 300 contenedores con uvas de mesa.

"Esta modalidad de transporte marítimo, la venimos haciendo des-

de hace muchos años desde otros países, en el Perú nunca lo habíamos hecho. En la campaña de uva, desde el sur, la cual ya está terminando, lo que hicimos, con el apoyo del SENASA, a su vez, con el USDA (Departamento de Agricultura de Estados Unidos), con el puerto de Paracas y con el sector agroexportador, ofrecer un servicio que inicialmente iba a ser de uno o dos barcos, pero al final se convirtieron en cuatro", contó.

Cabe mencionar que el primer servicio de embarque de uvas en buque con cámaras refrigeradas, arribó del puerto de Paracas el 26 de diciembre del 2024 en ceremonia especial que participó el ministro de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri), Ángel Manero; la jefa nacional de SENASA, ingeniera Vilma Gutarra, el gerente comercial regional de Seatrade, Gert Jan Speld y el gerente general de Seatrade Perú, Igor Seminario.

AUMENTARÁN VIAJES

El representante de Seatrade Perú comentó el resultado de los cuatro viajes en líneas generales fue superexitoso ya que el tratamiento de frío en las cámaras fue perfecto y no tuvo ninguna falla. "Los agroexportadores y sus consignatarios quedaron muy satisfechos", añadió.

Anotó que ahora están buscando incrementar más servicios en la próxima temporada. Incluso, han pensado también apoyar la campaña de cítricos.



BENEFICIOS

Igor Seminario, máster en Logística y Operaciones e ingeniero industrial y de sistemas, afirmó que el principal beneficio para la agroexportación de productos perecibles es que se deja de depender 100% únicamente de los contenedores, siendo una solución efectiva a la escasez global de contenedores, evitando también que los costos logísticos se encarezcan.

Igor Seminario, con 20 años de experiencia y especializado en logística y transporte marítimo, afirmó que este sistema hace más competitiva a la agroexportación peruana:

1. Mayor capacidad de carga y optimización del espacio

- En un barco mixto, las cámaras refrigeradas permiten una mejor utilización del espacio disponible en comparación con contenedores individuales, lo que optimiza la capacidad de carga.

- Se pueden estibar más pallets en el mismo volumen que en contenedores reefers, reduciendo costos por unidad transportada.

2. Control de temperatura y calidad superior

Las cámaras refrigeradas de un buque reefer están diseñadas específicamente para el transporte de productos perecederos, asegurando un control de temperatura más uniforme y preciso en comparación con contenedores reefer individuales.

Se evitan problemas de fluctuaciones de temperatura que pueden ocurrir en los reefers durante el transbordo o almacenamiento en puerto.

En rutas especializadas de frutas (como paltas, uvas, cítricos), los operadores de buques reefer tienen experiencia y redes logísticas mejor adaptadas.

3. Menos dependencia de infraestructura portuaria

Los contenedores reefer requieren disponibilidad de conexiones eléctricas en los puertos

Un buque reefer con bodegas refrigeradas puede operar de manera más autónoma sin depender de la infraestructura del puerto para mantener la cadena de frío.

Si bien los contenedores reefers ofrecen flexibilidad y acceso a redes de transporte multimodal, el uso de bodegas refrigeradas en buques mixtos sigue siendo una opción altamente eficiente y competitiva para grandes volúmenes de fruta fresca. La optimización del espacio, la mejor conservación de la carga, etc. hacen que esta opción sea preferida en ciertos mercados y rutas especializadas.

CULTURA EXPORTADORA

URGE MEJORAR LA COORDINACIÓN ENTRE TODOS LOS ACTORES DE CADENA LOGÍSTICA



Juan Carlos Ganoza, especialista en logística y aduanas en Promperú,

PROBLEMAS DE COMUNICACIÓN

De otro lado, dijo que hay problemas de comunicación entre el exportador y el operador logístico para planificar los embarques. Indicó que pueden ser por:

1. Falta de claridad y precisión en la información:

a. Información incompleta o incorrecta: Detalles faltantes o erróneos sobre la carga, el destino, los tiempos de entrega, los requisitos aduaneros, etc., pueden generar confusiones y retrasos.

b Falta de confirmación: No confirmar la recepción y comprensión de la información puede resultar en que se pasen por alto detalles importantes o se asuman cosas incorrectas

c. Falta de respuesta oportuna: No responder a tiempo a las consultas o solicitudes de información puede retrasar la toma de decisiones y afectar los plazos de entrega.

d. Falta de comunicación proactiva: No anticipar posibles problemas o cambios y comunicarlos a tiempo puede generar retrasos y sobrecostos.

Un informe promovido por el Banco Mundial y la Federación Suiza, con la participación del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Min-cetur) -elaborado hace 9 años- hizo un análisis integral de la logística en el Perú y llegó a varias conclusiones, entre ellas que eran elevados los costos logísticos en la cadena de exportación de la uva de mesa, así como de cuatro productos agrícolas, ubicándonos por encima de Chile, Brasil y México.

Al respecto conversamos con Juan Carlos Ganoza, especialista en logística y aduanas en Promperú y catedrático universitario, quien indicó que esto es totalmente cierto y que la logística va a ir mejorando en nuestro país cuando se mejore la red vial del Perú que permitirá la conectividad entre las regiones y los puntos de salida de exportación de nuestro país que son los puertos, aeropuertos y carreteras.

Asimismo, precisó que es necesario mejorar la coordinación entre los diferentes actores involucrados en la cadena logística, así como fomentar la competencia en el sector logístico para poder ayudar a reducir costos y mejorar la calidad de los servicios.

Anotó que la relación de los exportadores con los operadores logísticos es de un aliado estratégico el cual brinda información de cómo enviar los productos a los mercados internacionales, los costos de exportación y la gestión aduanal en los diferentes mercados, así como los tratados internacionales que se pueden acogerse a nivel mundial.



SITUACIÓN DE LOS PUERTOS

Respecto a las condiciones logísticas de los puertos peruano afirmó que en los últimos años han mejorado su capacidad en sistema de tecnología, en sistemas de almacenamiento de producto que son conexiones eléctricas, sistemas de refrigeración, sistemas de manipulación de mercancías tanto en tierra en patio, así como en estiba al buque en tiempos, en horas. “Y se va a seguir mejorando en el tiempo”, afirmó.

Respecto a los esfuerzos públicos y privados para mejorar los puertos aseveró que se está invirtiendo cada vez en rapidez de atención al usuario, en almacenamiento, en unidades de transporte especializado, y en seguimiento de su despacho. “En el caso de seguridad, nuestro país cuenta con una certificación OEA (Operador Económico Autorizado) que lo brinda la Sunat para que puedas certificar al respecto y conocer los sistemas de seguridad que debes contar al respecto”, añadió.

Pese a este esfuerzo, señaló que los puertos a los que llega la uva de mesa y otras frutas peruanas, superan a los nuestros en términos de infraestructura, tecnología y eficiencia. Entre ellos figuran: Phidadelphia, New York, Miami, Port Everglades y Houston (Estados Unidos), Rotterdam, Hamburgo y Barcelona (Europa) y Shangai, Hong Kong, Singapur, Busan y Tokio (Asia).

2. Tecnología inadecuada:

a. Sistemas de comunicación obsoletos: Utilizar herramientas de comunicación que no son eficientes o que no se integran bien con los sistemas de gestión de la empresa puede generar errores y retrasos.

b. Falta de confianza y colaboración

c. Falta de transparencia: Si una de las partes no comparte información relevante o no es honesta sobre los problemas, se puede generar desconfianza y dificultar la colaboración.

d. Falta de voluntad para resolver conflictos: Si las partes no están dispuestas a ceder o a buscar soluciones conjuntas, los problemas de comunicación pueden escalar y afectar la planificación del embarque.



CAPACIDADES EMPRESARIALES EXPORTADORAS

Asimismo, indicó que a las empresas agroexportadoras les falta ser más formales y tener cultura exportadora y es por ello que, desde Promperú, se están dictando talleres para mejorar las capacidades empresariales de los exportadores, su aspecto de negociación en las ferias, misiones y ruedas de negocios internacionales y en el aspecto logístico y aduanero.

Los talleres están enfocados en temas diversos, como logística de exportación, que permitirá planificar correctamente la exportación, identificación de sus riesgos y sus puntos críticos de exportación, conocer los actores de la cadena de exportación, las funciones, los servicios que brinda y también identificar los costos de exportación que cobra.

Otro taller, dijo, es la gestión aduanera digital, en el cual se da a conocer los cambios realizados por la Sunat a partir del 2020, enseñando sobre el mandato electrónico, consulta aduanera, las modalidades de exportación, como solicitar una clasificación arancelaria, y conocer los regímenes de promoción de exportación.

Igualmente, el taller sobre la gestión de riesgos de exportación para conocer los riesgos que afronta un exportador al enviar sus productos a los mercados internacionales, en donde se le brinda información, las definiciones de riesgos, realizar su matriz de riesgos de exportación y priorizar sus riesgos para mitigarlos.

Además, ofrecen el taller de costos de exportación que permite conocer los costos e incoterms 2020 para que tenga conocimiento de las obligaciones contractuales de los vendedores en los mercados internacionales.

DESAFÍOS PARA EXPORTAR UVA DE MESA

De acuerdo al especialista de Promperú, Juan Carlos Ganoza, los exportadores de uvas de mesa peruana y otras frutas tienen los siguientes desafíos:

Desafíos logísticos:

- Transporte: Costos de envío, tiempos de entrega, infraestructura inadecuada y problemas de transporte en el país de destino
- Aduanas: Trámites aduaneros, demoras en los despachos, inspecciones y requisitos documentales
- Almacenamiento: Necesidad de contar con instalaciones adecuadas para almacenar los productos en el país de destino, lo que puede generar costos adicionales

Desafíos financieros de exportación:

- Costos de exportación: Gastos asociados al transporte, seguro, aduanas, marketing, promoción y adaptación del producto, entre otros.
- Financiamiento: Dificultad para acceder a financiamiento para las actividades de exportación, especialmente para las pequeñas y medianas empresas.
- Insolvencia de clientes: Riesgo de que los clientes en el extranjero no paguen por los productos, lo que puede generar pérdidas para la empresa

Desafíos de mercado

- Competencia: Presencia de competidores locales e internacionales en el mercado de destino, lo que exige estrategias diferenciadas y competitivas.
- Investigación de mercado: Necesidad de realizar una investigación exhaustiva del mercado de destino para conocer las oportunidades, tendencias, precios y preferencias de los consumidores.
- Marketing y promoción: Diseño e implementación de estrategias de marketing y promoción efectivas para dar a conocer los productos y generar demanda en el mercado de destino.



SON EVITABLES

SOBRECOSTOS LOGÍSTICOS ENCARECEN AGROEXPORTACIÓN Y RESTA COMPETITIVIDAD

El Perú es un importante exportador de productos agrícolas en el mundo, entre ellos destaca la uva de mesa. La agroexportación sigue creciendo, pese a que en las últimas campañas se vio afectada por factores climatológicos, pero hay un problema de sobrecostos logísticos que incrementa nuestros precios internacionalmente, afectando seriamente la competitividad de nuestra industria nacional en el espectro mundial.

Juan Carlos Ganoza, especialista en logística y aduanas en Promperú, aseguró que este es un factor importante en la competitividad de nuestras agroexportaciones porque dependen de los tiempos tránsito, costos de exportación, tramites aduanales que son desafíos que deben enfrentar los exportadores peruanos.

PRINCIPALES CAUSAS

Explicó que una de las principales causas del sobrecosto logístico en la agroexportación es el transporte terrestre, es decir desde el packing al puerto, debido a que no existen muchas unidades de transporte idóneas para el traslado de un contenedor que pueda llevar la fruta de un lugar a otro en las condiciones adecuadas. Su costo es muy alto en nuestro país.

“Los contenedores de 40 pies refrigerados son muy escasos en nuestra región porque no somos un punto de distribución a nivel internacional. Recién vamos a ser con el puerto de Chancay. Las empresas que brindan servicio de transporte interno acá tienen máximo 10 unidades. En otros países, como Brasil o Chile, los transportistas te dicen a partir de 50 unidades. En este momento tenemos un cuello de botella en el Callao, hay sobrecostos debido a que no hay unidades para cumplir con los requerimientos, lo tenemos que repartir por todo el Perú”, indicó.

Señaló que otro factor de sobrecosto es el almacenamiento. “Se da simplemente porque tengo que esperar a que la línea naviera me diga en qué fecha, en qué ahora va a ingresar mi camión para poderlo subir y estibar al buque”, anotó.



SOBRECOSTOS EVITABLES

De otro lado, señaló que hay sobrecostos que se producen por irresponsabilidad de algunos exportadores nacionales, afirmando que esto no ocurre en otros países.

“Tenemos un problema principal que es la improvisación en riesgo, o sea, hacemos las cosas a última hora. Es un problema cultural. Falta planificación. Esa es la costumbre del peruano, paga sobre costo sobre algo que no debía ser, porque simplemente no planificó los embarques, no tomó en cuenta algunos aspectos de manejo de operación”, afirmó.

Juan Carlos Ganoza aseguró que muchas veces los exportadores gestionan el transporte un día antes del embarque y se ven en la necesidad de pagar más por el servicio porque el transportista ya distribuyó con tiempo sus unidades y tienen que recurrir a sus “camiones boleto” (de reemplazo)

para llegar a embarcar el día y hora establecida. A veces no llegan a la hora y tienen que pagar una penalidad.

Otros casos, no planifican la producción, y lo que hacen es tener camiones con los contenedores cargados, los cuales se van cargando en tanto van produciendo en el día a día. Generando temas adicionales como seguridad en la cadena logística y sobrecostos, seguridad en la cadena logística porque los contenedores vacíos se encuentran en la calle sin seguridad y sin nadie que los supervise haciéndose vulnerables a la contaminación con sustancias ilícitas, y sobrecostos porque el transportista tiene que tener unidades paradas esperando que el exportador termine producción para recién cargar los contenedores.



En el caso del puerto del Callao dijo que hay sobrecostos porque existen muchos operadores logísticos que hacen que un trabajo sea un cuello de botella. Opinó que esto se resuelve con un solo operador que se encargue de toda la cadena de suministro, tal como ocurre en los puertos de Paita y Paracas.

“Es muy simple, el costo es menor porque el exportador ingresa directamente al puerto, realiza los trámites con ellos directamente y cuentan únicamente con un solo agente operador. Entonces, al tener menos operadores simplemente el costo disminuye, es la lógica. Al existir un operador que haga todo el servicio completo, te permite tener una mejor comunicación y coordinación para simplificar los procesos logísticos”. anotó.

SOBRECOSTOS INEXISTENTES EN EL MUNDO

El especialista en logística y aduanas de Promperú reveló que en nuestro país hay sobrecostos que no existen en ninguna otra parte del mundo.

“Hay un costo llamado “visto bueno” en un embarque. Es un costo por dar una visación de que la línea naviera recibió conforme la mercancía, simplemente es eso, antes eso significaba que el agente de aduana llevaba el bl original al agente portuario para que este a su vez le ponga un sello que decía “V°B°”, ahora con la digitalización ese servicio es electrónico. Y le está avisando al almacén que ya le pagaste el flete. Nada más., este cobro por concepto de “Vo.Bo.” a mi modo de ver se ha normalizado en el Perú. ¿Cuánto cuesta? Aproximadamente 140 dólares., Es un aspecto comercial, cabe destacar que éste concepto no lo maneja el Estado, sino más bien el sector privado.

Debemos de recordar de manera adicional que muchos importadores o exportadores evitan retirar sus cargas del puerto directamente o embarcar directamente vía el puerto, utilizando los depósitos extraportuarios lo cual incrementa los costos logísticos, tenemos costos como el gate in y el gate out, handling, manipuleos, THC, ahora se han incrementado los gastos de uso de área o almacenajes en los puertos, temas que deben de ser revisados por los actores de la cadena logística.



ERRORES QUE CUESTAN

De otro lado, dijo que en todo el trámite administrativo de exportación se cometen una serie de errores que también afectan los costos del producto.

Indicó que el 60% de los errores que se cometen en el Perú son por aspecto de documentación e información. “Desconocimiento en el llenado correcto de la factura comercial, los documentos aduaneros, los documentos sanitarios. Falta de información, en las características y especificaciones del producto. Son datos que cuando lleguen a destino son verificados por la autoridad aduanera y sanitaria, como, por ejemplo: ¿con qué registro sanitario estás embarcando? ¿el certificado de origen se está acogiendo a un tratado de libre comercio? A veces llega la mercancía y no tiene permiso sanitario, está mal rotulado o no adjuntaron el certificado de origen entre otros”, especificó.

Precisó que el 30% de veces en el que se equivoca el embarcador es en el envío de la mercancía a destino. “Eso lo hace el operador y puede ser por una mala identificación del puerto o una mala identificación del aeropuerto o porque no se informó correctamente al cliente que iba a haber un trasbordo o recalada en destino”, aseveró.

Dijo que el otro 10% de los errores es la forma de pago, el dinero que deben recibir por el envío. “Muchos exportadores se sienten disconformes porque no les están pagando”. ¿Por qué? Porque no establecieron correctamente la forma de pago por parte del importador. Para esto, debieron establecer las condiciones previamente, que pueden ser 50% antes del embarque y el otro 50% cuando reciban la mercancía en destino. Pero hay quienes negocian con pago diferido y después están preocupados porque tienen problemas para pagar proveedores, personal, tributos. Se endeudan y dicen que salen perdiendo, que nunca debieron exportar. Ahí vienen los problemas”, explicó.





BIOMAGNET DE SUTERRA

EFICAZ CONTROL DE LA MOSCA DE LA FRUTA EN UVA DE MESA

La mosca de la fruta es una plaga cuarentenaria de alto impacto económico en la agricultura, debido a los daños directos que ocasiona en cultivos comerciales y las restricciones fitosanitarias impuestas por los mercados de exportación. En el caso de la uva de mesa, la oviposición y el desarrollo larval dentro de las bayas comprometen su integridad estructural, generando pudrición y disminuyendo significativamente su calidad comercial.

Para mitigar estos efectos, la empresa Suterra, ha introducido en Perú BioMagnet, una tecnología avanzada basada en la estrategia de 'atracción y muerte' (Attract & Kill). Este sistema combina potentes atrayentes específicos con un agente insecticida de rápida acción, optimizando el control de la plaga y reduciendo la necesidad de aplicaciones convencionales de insecticidas, favoreciendo así la sostenibilidad y el cumplimiento de normativas fitosanitarias internacionales.

Paulo Rivara, responsable comercial de Suterra para Perú y Chile, destacó que este innovador sistema de biocontrol, registrado en Perú el año pasado, ha demostrado resultados sobresalientes, no solo en uva de mesa, sino también en cultivos de cítricos y mangos, donde ya cuenta con autorización de uso. Además, resaltó que el producto está registrado y autorizado por SENASA como parte de la estrategia para el control de moscas de la fruta.

Precisó que Suterra cuenta con más de 20 años de experiencia internacional desarrollando soluciones para el manejo y control de moscas de la fruta. "Nues-



Paulo Rivara, responsable comercial de Suterra para Perú y Chile

tro sistema ofrece un control eficaz sobre todas las especies de moscas de la fruta, incluyendo *Ceratitis capitata* y aquellas del género *Anastrepha spp.*,"

Asimismo, destacó que este producto es único en su categoría, ya que con una sola aplicación proporciona un control efectivo de la plaga por más de 180 días, iniciando su acción de manera inmediata.



Suterra® BioMagnet™ AMBER

¡INNOVACIÓN FRENTE A LA MOSCA

Ceratitis capitata y *Anastrepha spp.*

NUEVA GENERACIÓN DE ALTO RENDIMIENTO 'ATTRACT AND KILL'



Máxima eficacia, mínimo esfuerzo

Cultivos
Uva de mesa, mandarina y mango





SENASA CERTIFICACIÓN ELECTRÓNICA PARA OPTIMIZAR PROCESO DE EXPORTACIÓN



Ing. Nely Wilcas, directora de la Sub Dirección de Cuarentena Vegetal de SENASA

La directora de la Sub Dirección de Cuarentena Vegetal de SENASA, ingeniera Nely Wilcas, anunció que el SENASA ha sistematizado los procesos de certificación fitosanitaria y viene avanzado con la certificación electrónica que permite un menor tiempo de atención, y en consecuencia menor riesgo de pérdida de calidad al presentar el producto en destino.

Anotó que, desde el 24 de febrero, el comercio agroexportador peruano avanza hacia el cero papel con la certificación electrónica e-Phyto. Ahora, los envíos a Costa Rica, España, Francia e Italia son más ágiles y seguros con la validación digital, optimizando los procesos y facilitando el comercio exterior.

Asimismo, precisó que la cadena logística es muy importante en el desarrollo de la agroexportación nacional ya que tiene un impacto directo en el tiempo de entrega de producto en el país importador, que determina la calidad del producto para el consumidor.

CÓMO EXPORTAR

Explicó que para exportar productos vegetales, es necesario que el SENASA certifique el campo o lugar de producción de donde proviene. Como se sabe, los países importadores exigen este certificado para asegurarse de que la carga que reciben proviene de campos que implementan un plan de manejo fitosanitario adecuado y, así, reducir el riesgo de diseminación de plagas cuarentenarias.

Los requisitos para iniciar este trámite son: i) Croquis de caminos y vías de comunicación; ii) una descripción de las prácticas fitosanitarias que se realizan habitualmente en el campo para el control de plagas, iii) una solicitud de certificación fitosanitaria de lugares de producción.

Acotó que, antes de iniciar el trámite y si cuenta con RUC, tiene que realizar el trámite de manera virtual por la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), llenando el formulario para certificar lugares de producción - SNS 024 y adjuntando los documentos señalados en requisitos. Paga en línea S/ 20.20 por hectárea o fracción del campo que requiera certificar, genera un código de pago bancario para cancelarlo en la institución financiera autorizada, luego ingresa a

la plataforma virtual de la VUCE. Cabe resaltar que una vez que haya realizado el pago, recién se inicia el proceso del trámite.

Mediante el buzón electrónico de la VUCE, el responsable del expediente se mantendrá en contacto con el usuario. Esto te permitirá subsanar rápidamente cualquier observación que se presente, así como rastrear y monitorear la evolución de tu trámite. Además, por esta vía, el inspector se comunicará contigo para programar la inspección. Si hay observaciones durante el reconocimiento, el funcionario te las dirá para que puedas subsanarlas.



PAPEL FUNDAMENTAL DE SENASA

La funcionaria enfatizó que SENASA, como autoridad en sanidad vegetal, busca resguardar el estatus sanitario y fitosanitario para la consolidación de los productos peruanos en mercados internacionales.

“Como se sabe, todo producto vegetal es procesado en plantas de empaque, para lo cual, al momento de obtener el producto terminado y empaquetado, el exportador solicita el certificado fitosanitario de exportación o reexportación de plantas y productos vegetales en la Ventanilla Única de Comercio Exterior - VUCE mediante formato SNS022. Una vez generado el número de expediente se coordina con la Dirección Ejecutiva responsable de la zona, el momento y lugar que se realizará la actividad”, indicó.

Tras finalizar la inspección fitosanitaria de envíos de exportación en cumplimiento de las normas establecidas por la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria - ONPF, el SENASA procede a la emisión del Certificado Fitosanitario para la exportación; este documento avala únicamente a la inspección fitosanitaria del producto terminado en planta de empaque.

La inspección fitosanitaria del SENASA es un proceso que verifica que los productos vegetales cumplan con los requisitos de sanidad y normativa internacional. En cuanto a la certificación de los lugares de producción y plantas de empaques, estas cuentan con otro proceso de certificación

Acotó que el SENASA, a través del cumplimiento de las medidas fitosanitarias, garantiza la fitosanidad de los envíos de exportación, conllevando a un comercio fluido y competitivo; además de generar sostenibilidad en el tiempo de las exportaciones, debido a la constante gestión de acceso de mercados que cada vez amplía la demanda del producto.



SUSPENSIÓN O CANCELACIÓN DE PLANTAS DE EMPAQUE

De otro lado, aseveró que el SENASA hace efectiva la aplicación de medidas administrativas preventivas-MAP (acción fiscalizadora, suspensión y/o cancelación) en virtud al Decreto Legislativo N°1387.

Anotó que la importancia de su aplicación radica en la necesidad de prevenir el riesgo a la vida, la salud de las personas y animales, y la preservación de los vegetales de producción nacional o extranjera.

“En ese sentido, en cuanto a las exportaciones de uva, los incumplimientos estipulados en los anexos del PRO-SCV-20, son medidas que permiten el cumplimiento de los requisitos fitosanitarios de acuerdo a lo establecido por las ONPF´s de los países de destino; de tal manera que el SENASA asegura y da garantías de que las exportaciones de este producto se realizan sin riesgos sanitarios ni fitosanitarios”, comentó.

“EL SENASA HACE EFECTIVA LA APLICACIÓN DE MEDIDAS ADMINISTRATIVAS PREVENTIVAS-MAP EN VIRTUD AL DECRETO LEGISLATIVO N°1387”

PROBLEMAS EN PROCESO

La ingeniera Nely Wilcas señaló que el SENASA verifica el cumplimiento de los requisitos fitosanitarios para la exportación, a través de tres grandes procesos: la Certificación de Lugar de Producción, la Certificación de Planta de Empaque, y la Certificación de Envío de Exportación. Estas certificaciones se otorgan, solo y si el productor, planta de empaque o exportador cumplen con los requisitos establecidos por las ONPF´s de los países de exportación.

Respecto a los problemas en el proceso de exportación, anotó que estos pueden surgir por la falta de contenedores a nivel internacional, dificultando al exportador coordinar de manera oportuna las inspecciones fitosanitarias por ausencia de contenedor en planta o retrasos a su llegada en planta, generando sobrecostos de sobreestadía, o pérdida de embarque.

“Otras casuísticas también están relacionadas al momento del embarque cuando no se da cumplimiento de requisitos fitosanitarios establecidos por las ONPF del país destino, generando retrasos al momento de la inspección fitosanitaria, entre otros”, agregó.

“OTRAS CASUÍSTICAS TAMBIÉN ESTÁN RELACIONADAS AL MOMENTO DEL EMBARQUE CUANDO NO SE DA CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS FITOSANITARIOS ESTABLECIDOS POR LAS ONPF DEL PAÍS DESTINO”



TRUPAL

SOMOS TU MEJOR ALIADO EN EMPAQUES DE CARTÓN CORRUGADO Y FLEXIBLES



MÁS DE 50 AÑOS SIENDO LÍDERES EN SOLUCIONES DE EMPAQUE

www.trupal.com.pe

SOLICITAR INFORMACIÓN



Ventas - Cajas de Cartón Corrugado: 995 954 246 / Ventas - Empaques Flexibles: 940 405 368 / Servicio Postventa: 958 453 463 / ventastrupal@trupal.com.pe



TAMBIÉN PRESENTE EN
PUERTO DE CHANCAY

SENASA INICIÓ CERTIFICACIONES FITOSANITARIAS EN BODEGAS FRIGORÍFICAS EN PUERTO DE PARACAS

En diciembre pasado, el SENASA inició las certificaciones fitosanitarias para la exportación de frutas frescas en bodegas frigoríficas de barco en el puerto de Paracas, en donde se exportó de uva de mesa. ¿Cómo contribuye este novedoso sistema a la exportación?

Para responder esta interrogante conversamos con la directora de la Sub Dirección de Cuarentena Vegetal de SENASA, ingeniera Nely Wilcas, quien indicó que los envíos en barcos frigoríficos (bajo tratamiento de frío) comprenden un avance sumamente importante para la logística exportadora de productos frescos, debido a que la cantidad enviada determina menores costos y riesgo en reducción de calidad.

Tras afirmar que SENASA está comprometido con el crecimiento sostenible del sector agroexportador, señaló que, desde la perspectiva de dicha entidad estatal, la realización del tratamiento de frío en las bodegas de barco permite multiplicar la cantidad de producto disponible posterior al tratamiento, contribuyendo a una mayor oferta de producto exportable en menor tiempo.

PERSONAL ALTAMENTE CALIFICADO

Explicó que los procesos de certificación y ejecución de tratamiento de frío fueron realizados bajo la capacitación e implementación de la autoridad de los EEUU (APHIS por sus siglas en inglés), mencionando que su ejecución estuvo a cargo de personal altamente capacitado.

“Cabe indicar, el sistema de exportación en bodegas frigoríficas también es una solución efectiva para la industria frente a la escasez de contenedores, un desafío que ha afectado el transporte de productos agrícolas a nivel global. Además de Estados Unidos, los destinos tradicionales de la uva peruana incluyen la Unión Europea, China, Corea, Tailandia, Malasia, entre otros, con un total de 65 países que importan la uva peruana”, expuso.

Anotó que la uva de mesa es uno de los productos más importantes en la exportación de frutas de Perú, y este avance tecnológico en su transporte refuerza el compromiso de Perú con la calidad y la competitividad internacional. “A través de esta primera exportación en bodegas frigoríficas de barco, el país demuestra su capacidad para innovar y adaptarse a los desafíos globales, consolidándose como un líder en la exportación de frutas frescas”, añadió.

OFICINA EN PUERTO DE CHANCAY

De otro lado, informó que SENASA suscribió un importante convenio de cooperación con Cosco Shipping Ports Chancay Perú S.A., mediante el cual dicho operador del puerto de Chancay entregó un ambiente con todas las condiciones requeridas para el cumplimiento de las funciones del SENASA en el primer centro logístico del Pacífico en Latinoamérica.

“Dichas instalaciones sirven para la ejecución de actividades de control sanitario y fitosanitario de mercancías agropecuarias reglamentadas que ingresen, transiten o salgan a través del Terminal Portuario Multipropósito de Chancay, asegurando un comercio seguro, ágil y moderno”, aseguró.

Cabe indicar que, en el ambiente habilitado, el SENASA destinó inspectores para la continuidad de operaciones de control sanitario y fitosanitario, como tratamientos fitosanitarios, inspecciones en bahía, tomas de muestras de insumos agrarios, alimentos agropecuarios y piensos, inspecciones para la importación y exportaciones de productos de origen vegetal, origen animal, productos veterinarios, fertilizantes y otros.

PAPEL DE SENASA EN BUSCA DE NUEVOS MERCADOS

En la campaña 2023-2024, se exportaron a 54 destinos internacionales, de los cuales los más representativos son EEUU con un 43%, Países Bajos con 16% y México con un 8%. Actualmente se viene gestionando el acceso al mercado de Filipinas, Israel, Sudáfrica y Chile; con esto se generaría nuevas oportunidades de inversión y mejorar la economía del Perú.

Así lo señaló la ingeniera Nely Wilcas, directora de la Sub Dirección de Sanidad Vegetal de SENASA, quien manifestó que, para el año 2024, se abrieron 21 productos a 8 destinos, de los cuales en uva se firmó el protocolo con China que permitió el acceso del producto bajo un tratamiento de frío en origen, y con Ecuador se reapertura el acceso tras varios años de larga gestión.

GESTIÓN DE ACCESO DE MERCADOS

Respecto a la gestión de acceso de mercados explicó que es un proceso que permite viabilizar la exportación de plantas y productos frescos y subproductos a través de un acrecentamiento de la demanda en el exterior y la sostenibilidad en el tiempo de la pujante oferta presentada por el sector exportador.

Anotó que el proceso está conformado por cuatro etapas y precisó que es país importador es el que determina finalmente el acceso.

Se inicia con el envío de la solicitud del desarrollo de análisis de riesgo de plagas (ARP) mediante un dossier desarrollado por el SENASA en coordinación con el sector exportador de interés; luego, el desarrollo del ARP es realizado por el país importador, considerando que es un estudio a nivel científico que determina el nivel de riesgo que se va a asumir y el planteamiento de las medidas que mitigarán este riesgo.

Como tercera fase, se realiza un proceso de negociación para la gestión de los riesgos asociados, determinando las medidas que se establecerán para mitigar el riesgo. La fase final se compone por el proceso de autorización de requisitos de importación a través de normativa que autoriza el ingreso de los productos gestionados.



ASEGURA COSCO SHIPPING PORTS

PUERTO DE CHANCAY IMPULSA LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS



Sr. Alonso José Guinand Padro, gerente comercial y marketing de Cosco Shipping Ports Chancay Perú,

El Terminal Portuario Multipropósito de Chancay inició sus actividades en noviembre del 2024 y estará en período de comisionamiento hasta mayo. Su inauguración ha sido todo un acontecimiento para el país porque impulsará la economía peruana y la competitividad logística, convirtiendo al Perú en un centro clave en el Pacífico Sur. Este nuevo puerto, uno de los más modernos del mundo, sin duda alguna, gatillará la agroexportación hacia el Asia, especialmente de frutas, como la uva de mesa, donde hay grandes mercados por conquistar.

Al respecto, el gerente comercial y marketing de Cosco Shipping Ports Chancay Perú, Alonso José Guinand Padro, señaló que, desde un inicio, una de las cargas principales que se consideró para el puerto fue la proveniente de la agroexportación, porque va alineada con la ruta directa al Asia, y por ello se proyectaron para poder atenderla.

“Hoy en día hemos instalado 960 tomas reefer, que se podría incrementar de acuerdo a la demanda y el volumen que vayamos a tener. Creemos que va a ir aumentando más rápido de lo que uno tenía pensado. Se vienen temporadas bastante buenas y estamos haciendo todo lo posible para tener los mejores equipos y las mejores condiciones para poder atenderlas. El puerto está tratando que los exportadores tengan las mejores condiciones a través del mejor puerto que hoy día podríamos tener en toda la región de América”, afirmó.

APUESTA POR LA AGROEXPORTACIÓN

Guinand Padro, con una maestría de Finanzas en la universidad de Palermo (Argentina) y más de 15 años en el rubro de comercio internacional, indicó que en el terminal marítimo de Chancay se ha invertido más de US\$1300 millones en la primera etapa de un master plan de cuatro. En la cuarta etapa, ya con 15 muelles funcionando, la inversión debe alcanzar los US\$5000 millones.

“Si se ha apostado por todo esto es porque se ha visto que el puerto puede desarrollarse en base a la masa que el mismo país puede generar y los proyectos que se están dando. Hay muchos proyectos de irrigación que se están empezando a ejecutar, que quizá el puerto ayudó y gatilló a que se empiece a dar lo que estaba trabado. El puerto va a tratar de estar muy de la mano con los agroexportadores”, destacó.

Manifestó que hay que pensar a largo plazo también en todas las actividades y estrategias comerciales que se quiera hacer y, aseguró, que el puerto será muy transparente -como lo viene siendo- y que será muy receptivo para capitalizar todas las ideas y el know-how que tiene los mismos exportadores.



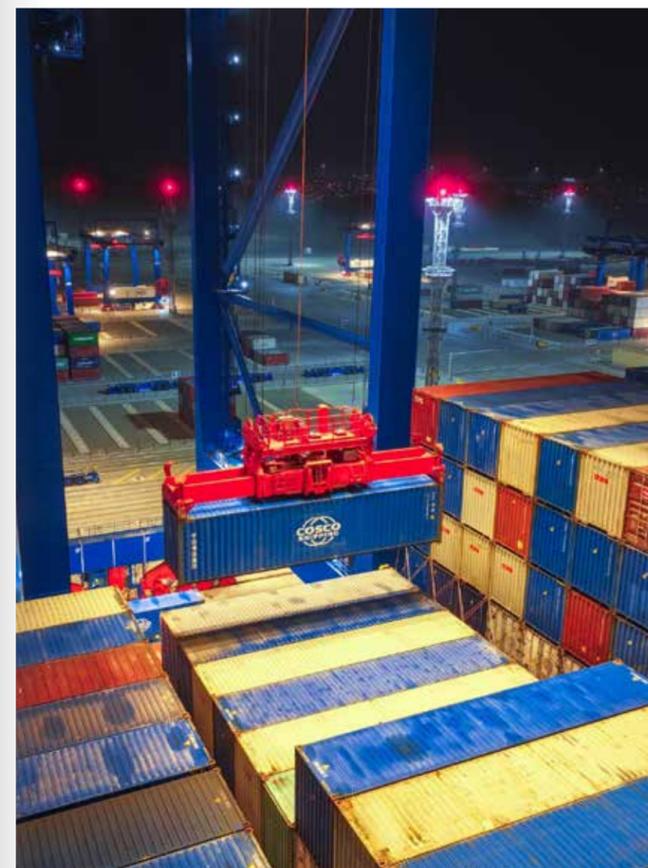


PROMOCIÓN EN CHINA

Precisó que el 60% del megapuerto de Chancay es de la empresa china Cosco Shipping Ports Limited y, por ello, la casa matriz en China también está jugando un papel importante en el éxito de este terminal multipropósito.

“Se está hablando con muchas personas allá, muchas empresas, grupos económicos que van a hacer también que sea atractivo para que el exportador entre allá de la manera más accesible posible. Es una sinergia que se está dando desde el lado del puerto como gatillador, como propulsor de toda esta exportación agrícola y también desde la parte de la recepción de la carga en China en las mejores condiciones para ofrecer la mejor logística posible”, destacó.

Aseveró que al combinado de esta cadena logística hay que incluir al transportista y al exportador, señalando que debemos tener en cuenta que hoy día poseemos un puerto de primera clase y debemos sentirnos orgullosos como país. “No hay que ver a Chancay como o aislado, sino como país y como región, lo que va a contribuir también a Chile, Colombia, Ecuador, Brasil”, añadió



RETO Y DESAFÍOS

Con relación a los retos y desafíos que tendrá Cosco Shipping Ports, el gerente comercial y de marketing de la empresa dijo que el principal es cómo hacer para capitalizar todo lo que hoy día se está apresurando con la cantidad de requerimientos o carga y volver esta oportunidad en algo más tangible.

“Si bien sabíamos que iba a ser un poco gradual este tema del volumen que estemos manejando, hoy en día están aumentando muy rápido, hay que saber adaptarse a eso. La mayoría de los clientes que están usando el puerto se están quedando con nosotros, nos están dando este feedback de una buena operatividad y de conformidad de que están a gusto”, comentó.

Señaló que hay que saber manejar esta situación porque es fácil conseguir clientes, pero más complicado es mantenerlos. “Es un reto muy complicado. Nosotros nos sentimos en una competencia con Callao o con otros puertos. Eso es bueno. Es una competencia sana que te genera motivación del día a día y que esperamos también tener esta sinergia en conjunto para que al final el exportador o el importador se vea realmente beneficiado”, expresó.



PUERTO DE PRIMERA CLASE

VENTAJAS Y EQUIPAMIENTO DE PUNTA

El Gerente Comercial y Marketing de Cosco Shipping Ports Chancay Perú, Alonso José Guinand Padro, señaló que una de las ventajas principales para las agroexportaciones es el tránsito directo que se está generando con una ruta semanal permanente al Asia de 23 días, el cual se hacía en 35 o 36 días; será un servicio semanal permanente. Preciso que, para un producto perecible, el tiempo de tránsito es un valor vital, además de los costos logísticos.

Destacó también la infraestructura del puerto y reiteró que está orientado a ser un hub regional y está alineado a sus capacidades. Cuenta con 141 hectáreas, tan solo en la zona operativa portuaria y tiene mucho espacio disponible para atender toda la demanda en forma eficiente. Al tener una estructura adecuada, resaltó, hay una mayor fluidez en los Ingresos y salidas de las carga desde/hacia el puerto.

“Esto, obviamente, sumado a toda la tecnología, inteligencia artificial, automatización de un puerto de primera clase, donde se apuesta definitivamente en la eficiencia y el manejo controlado también de este tipo de carga. La automatización genera que se mitiguen riesgos de contaminación o de manipuleo de carga. Al ser todo esto de manera autónoma, pues ayuda definitivamente a mejorar el rendimiento”, aseguró.

TECNOLOGÍA Y AUTOMATIZACIÓN

El gerente comercial y de marketing dijo que se trata de un puerto multi-propósito, o sea, que está equipado para poder manejar todo tipo de carga, no solamente contenedores.

En esta primera etapa de construcción, el puerto cuenta con 4 muelles, estando dos de ellos dedicados a la atención de naves porta contenedores (muelles n°3 y n°4), contando un total de seis grúas STS (tres por muelle). Preciso que entre los dos hacen un largo de 860 metros, permitiendo que puedan atracar hasta dos de las naves más grandes en simultáneo, teniendo cada una de ellas hasta 400 metros de eslora.

Sobre el equipamiento, señaló que resaltan las grúas STS gigantes, que son las grúas pórtico más grandes del mundo. Tienen un nivel de rendimiento bastante elevado y funcionan de manera remota. Todas las grúas son eléctricas.

Indicó que la mayoría de sus equipos son eléctricos, desde un montacarga Forklift hasta una Reach Stacker, así como las grúas de patio ARMG, que a diferencia de las STS no requieren de manipulación.

Asimismo, señaló que lo más resalante o novedoso son los vehículos no tripulados, que se manejan de manera autónoma, los mismos que han sido seteados de acuerdo al layout del patio de contenedores y del puerto y hacen básicamente la transferencia de contenedores desde el muelle hacia el patio de contenedores.

“Estos vehículos trabajan en sinergia con las grúas de patio y con las grúas de muelle. Al final, entre estos tres equipos conforman toda una cadena interesante y muy eficiente para la hora de atender un barco en su manera de despacho o de descarga o de carga también”, acotó.



EN PUERTO DE PAITA

AGROEXPORTADOR PUEDE ADMINISTRAR SUS COSTOS DIRECTAMENTE SIN INTERMEDIARIOS



Eduardo Cerdeira, gerente general de TPE

El puerto de Paita es el más importante del norte del país y el segundo a nivel nacional en el movimiento de contenedores de agroexportación. En el 2024 se embarcó más de 70 mil contenedores, siendo la mayoría de uvas de mesa (alrededor de 22 mil contenedores). Terminales Portuarios Euroandinos (TPE) es la encargada de la administración y operación del puerto desde el 2009, y su gestión ha modernizado el terminal y está en óptimas condiciones logísticas de atender sin problema la creciente demanda agroexportadora, calculada en 18% el 2025.

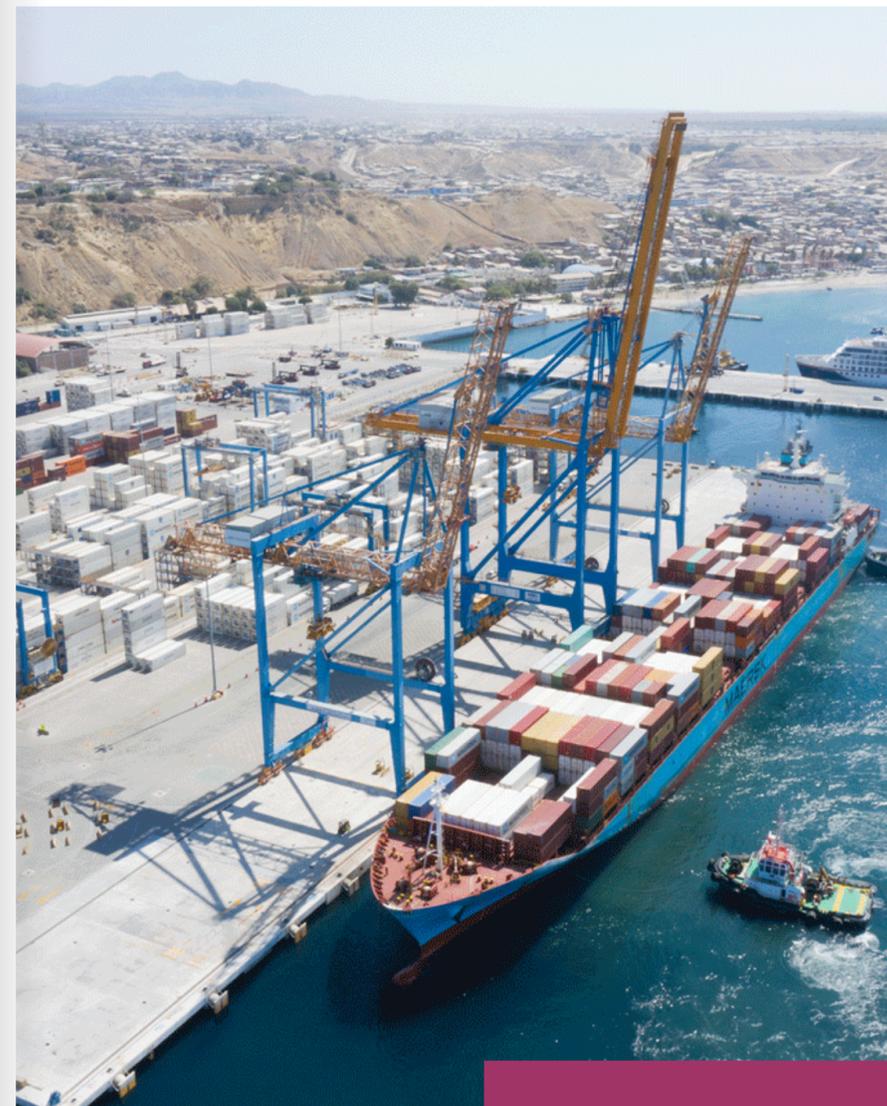
TECNOLOGÍA DE PUNTA

“Esto demuestra que poseemos una infraestructura capaz de trabajar prácticamente con el doble del tráfico actual. TPE posee equipos para atender la creciente demanda, pero además con tecnología que ningún terminal posee en el Perú, como control remoto de temperatura 24/7, una vez que el contenedor refrigerado se encuentra en nuestro patio, racks para recibir los contenedores refrigerados y capacidad para realizar el gasificado en su lugar de estiba, gates automáticos sin operadores; control de cámaras de toda la infraestructura portuaria, etc.”, aseveró.

Complementó que la tecnología que posee TPE para el monitoreo de la temperatura de los contenedores refrigerados (24/7) es la más avanzada en el mundo y que, además, ningún otro terminal en el Perú tiene la cantidad de tomas reefers (enchufes para contenedores refrigerados) que posee Paita. Actualmente existen 2400 y este año alcanzaron las 2800.

Eduardo Cerdeira, gerente general de TPE, precisó que el puerto de Paita está en condiciones de tener un tráfico anual de 650 000 TEUs y que para el 2025 tienen proyectado llegar a los 370 000 TEUs.

“Aparte, la capacidad de poder realizar el servicio de gasificado, ya en su posición final en el patio, hace que la unidad esté en resguardo y solo se movilice en el momento del embarque. Por otro lado, contamos con generadores de energía autónomos, en caso tengamos cortes en el suministro, garantizando el control y suministro a las unidades refrigeradas”, añadió.



"CONTAMOS CON GENERADORES DE ENERGÍA AUTÓNOMOS, EN CASO TENGAMOS CORTES EN EL SUMINISTRO"

INVERSIONES 2025-2029

La modernización del puerto de Paita se ha logrado gracias a la inversión realizada por TPE. Al respecto, señaló que en el 2024 se dispuso de más de dos millones de dólares para este fin y que para este año tienen programado más de 25 millones de dólares. Anotó que la inversión total al año 2029 está prevista en 38 millones de dólares.

“En el sector de tecnología ya estamos preparados para poder tener una mayor cantidad de grúas eléctricas y disminuir la huella de carbono, pero también estaremos automatizando la mayoría de nuestros procesos administrativos”, expresó.



MANEJO DE COSTOS Y OTROS BENEFICIOS

Con relación a las ventajas y beneficios que ofrecen, indicó que TPE posee una localización estratégica en el norte del Perú y aseguró que ninguna otra instalación brinda los servicios que se le ofrecen a la carga refrigerada como lo hacen ellos. "La garantía, no solo del cuidado de la carga en nuestras instalaciones sino la del embarque en fecha de atraque de las naves, es el mayor valor que ofrecemos", acotó.

Manifestó que en el 2024 se han acercado al agroexportador para que la relación cliente-puerto se agilice y haya negociación directa de tarifas, dándoles la posibilidad de administrar sus costos directamente, sin la necesidad de intermediarios.

TPE EN AGROEXPORTACIÓN

De otro lado, destacó el papel de TPE precisando el año pasado ha sido responsable del 40% de toda la agroexportación del Perú.

"Esto significa que, sin el puerto de Paita en el norte del país, los costos de transporte hacia otros puertos para el 40% de los agroexportadores serían altísimos. Con la reciente apertura del puerto de Chancay y el apoyo de las líneas marítimas, se podrá embarcar carga en Paita hacia los países asiáticos, bajo la modalidad de feeders y transbordo. Esto facilitará el transporte, disminuyendo el riesgo de los contenedores refrigerados y el tiempo de llegada a destino", aseguró.

Informó que por TPE se atienden todos los destinos, con mayor fuerza a USA y Europa. Con relación a los tiempos de tránsito indicó que dependen de la distancia de los mercados, pero son los más rápidos. Como ejemplo, mencionó que a la costa este de Estados Unidos tienen servicios con buques especializados que colocan la fruta en puertos como Filadelfia en 12 días.

"EL PAPEL DE TPE
PRECISANDO EL AÑO
PASADO HA SIDO
RESPONSABLE DEL
40% DE TODA LA
AGROEXPORTACIÓN
DEL PERÚ"

GARANTIZAN SEGURIDAD DE CARGA

Asimismo, afirmó que la seguridad de la carga en el puerto de Paita está garantizada. Anotó que en diciembre de 2024 se ha inaugurado el nuevo escáner en TPE, administrado por Sunat, lo que les permite verificar el interior de los contenedores de una forma no intrusiva y analizar no solo la carga, sino también la estructura de los contenedores, detectando posibles elementos no legales en el interior de las unidades.

"TPE es el tercer escáner en actividad, lo que significa que pocos terminales poseen esta tecnología en el Perú. Además, hemos modificado el área de inspección de los contenedores, cuando es necesaria la apertura de los mismos, colocando una serie de cámaras exclusivas para esta zona", puntualizó.





EXCELENCIA OPERATIVA

PUERTO DE PARACAS PERMITE AHORRAR HASTA 35% DE COSTOS LOGÍSTICOS EN TIERRA

“El transporte marítimo es medular en la cadena logística de los productos de agroexportación, su rol es fundamental para asegurar el objetivo final de cada producto, llegar a tiempo a sus destinos y en buenas condiciones. El rol del puerto es ser el facilitador para que el intercambio de mercancías se realice con éxito. El términos logísticos la eficiencia, seguridad, confiabilidad, flexibilidad son puntos clave que un puerto debe ofrecer”.



Sr. Rabí Vilela, sub gerente comercial del Puerto de Paracas

De esta manera el sub gerente comercial del Puerto de Paracas, Rabí Vilela, destacó la importancia que tiene el transporte marítimo para los agroexportadores peruanos, en especial de uva de mesa, precisando que en el terminal marítimo que representa son conscientes de lo que necesitan sus clientes y, por eso, se caracterizan por su excelencia operativa.

VENTAJAS Y BENEFICIOS

Precisó que los pilares del Puerto de Paracas son ubicación estratégica, buen acceso, infraestructura de primer nivel, seguridad, atención al cliente y sostenibilidad.

“Ofrecemos una solución única en el mercado portuario dedicado a la agroexportación y otros sectores. Somos un “One Stop Shop”, el cliente encuentra todo en un solo lugar. Esto se traduce en eficacia, eficiencia y competitividad para toda la cadena logística. Hoy el agroexportador sabe que exportar vía Puerto de Paracas representa un ahorro entre el 25% a 35% de su costo logístico en tierra”, señaló con satisfacción.

MÁS VENTAJAS Y CARACTERÍSTICAS

Rabí Vilela detalló que el puerto de Paracas es un terminal multipropósito que cuenta con una moderna infraestructura con 700 m de muelle con profundidad de 14 m, más de 20 ha de áreas logísticas y un parque de maquinarias de última tecnología.

“Brinda una solución integral a los exportadores e importadores, que va desde la recepción y despacho de carga suelta y en contenedores en cualquier tipo de buques, almacenes aduaneros, almacenes diversos en condición simple, además del mane-

jo integral de contenedores llenos y vacíos. A esto se suma un antepuerto especializado para más de 200 camiones”, destacó.

Explicó que los sistemas tecnológicos son, para la gestión operativa, un sistema in house de operaciones de terminal, además de un sistema integrado de seguridad gobernado por GENETEC, el cual integra los accesos al puerto, la red contra incendios y el CCTV de más de 150 cámaras militares Bosch, incorporando IA.

“El exportador cuenta con la gran ventaja de tener un puerto cercano a no más de dos a tres horas de Ica, un único lugar en donde recoger el con-

tenedor listo para ser cargado en sus plantas y posteriormente regresar el mismo lugar para culminar los procesos aduaneros, de ser el caso, y embarcar. Esta cadena logística además de ser eficiente es segura y cuenta con diversas ventajas logísticas y económicas para el agroexportador”, manifestó.

A todo lo mencionado, dijo que se suma la medular importancia de los servicios navieros, precisando que el Puerto de Paracas cuenta con los principales servicios de las navieras más importantes del mundo, enfocadas en que los productos peruanos lleguen a sus mercados objetivo en las mejores condiciones.

INVERSIÓN Y TECNOLOGÍA

Con relación a la inversión realizada en el puerto desde el inicio de la concesión, dijo que asciende a más de US\$200 millones, siempre con su compromiso de entregar el mejor servicio. Para los próximos tres años se tiene previsto invertir US\$35 millones en infraestructura y tecnología. "El compromiso del puerto es entregar el mejor servicio", comentó.

Precisó que el año 2024 la inversión fue de US\$10 millones y se enfocó en tecnología, inicio de implementación del sistema World Class NAVIS N4, implementación de 450 nuevas tomas de energía en racks y maquinaria de primer nivel, como por ejemplo la tolva ecológica de mayor mitigación de polvo a nivel mundial, grúa móvil de tierra de 124 TM de capacidad y máquinas portacontenedores.



SEGURIDAD

Respecto a la seguridad en el puerto, indicó que tienen implementado un plan de seguridad intensivo, que comprende tecnología, infraestructura y un equipo dedicado.

"Contamos con un sistema integrado de monitoreo del terminal gobernado por el sistema Genetec, que incorpora el circuito de cámaras, los accesos y la red contra incendios, además de un circuito de cámaras militares Bosch que asegura la visibilidad de todo el recinto portuario, todo lo cual es monitoreado por un equipo especialista. Además, contamos con una oficina de la Dirandro en puerto, con el fin de tomar acción inmediata", remarcó.

Explicó que todos sus procesos están resguardados por un sistema integrado de gestión que asegura la trazabilidad en cada actividad realizada dentro de nuestro terminal.



UVA A TRAVÉS DE PARACAS

De otro lado, dijo que las uvas de mesa es el principal producto exportado el 2024 a través del Puerto de Paracas, es decir, 5328 contenedores (80 402 tm), seguido por cebollas, cítricos, espárragos, arándanos, paltas, granadas, entre otros.

Anotó que el total de la agroexportación de más de 150 empresas ascendió a 16 032 contenedores (321 646 tm) y que para el 2025 se prevé un crecimiento de más del 15%. "Se movió más de la tercera parte de lo que se considera el hinterland del sur, que comprende desde el sur de Lima hasta Tacna", comentó.

DESTINOS

Preciso que los puertos a los que llegan son de Europa (Rotterdam, Algeciras, London Gateway, Valencia, St Petersburg, entre otros), Centroamérica (Manzanillo y Acajutla) y USA (Costa Este: Miami, Philadelphia y Savannah - Costa Oeste: Los Ángeles, Long Beach y port Huenemex). A Europa llegan en 24 días, en promedio; a Centroamérica, 11 días y USA, entre 12 a 14 días.



VISIÓN DE LA ACADEMIA

SE REQUIERE MAYOR PROFESIONALIZACIÓN EN LA GESTIÓN DE CADENAS DE SUMINISTROS



Perú lidera la exportación de uvas de mesa y destaca globalmente en otros productos agrícolas. Sin embargo, para sostener este crecimiento y la diversificación en más mercados, la competitividad, la calidad y la seguridad alimentaria son cruciales. Esto exige, como desafío a superar, el lograr estructurar cadenas de suministro confiables, veloces y flexibles.



Al respecto, el ingeniero Pedro Pablo Durand Ibarra, catedrático del Programa de Supply Chain Management (SCM) de la escuela de postgrado de la Universidad del Pacífico, resaltó que el conocimiento que necesitan los empresarios peruanos, para seguir creciendo de modo sustentable, tiene que elevarse y masificarse dentro de las organizaciones especialmente en los aspectos técnicos y tecnológicos de la cadena de abastecimiento.

PRINCIPAL PROBLEMA

“El desafío nacional, a mi juicio, es alcanzar la profesionalización a gran escala que demanda el competir globalmente. Profesionalización implica que los conceptos y aplicaciones de la SCM deben ser parte del conocimiento común de trabajadores y empleados, y no solo de unos pocos con especializaciones o maestrías.

Debemos internalizar un "idioma" de gestión logística y de cadena de abastecimiento de alto nivel, debe ser tan natural como hablar español, porque en las ligas donde ya competimos así lo exige. El dominio de los conceptos y aplicaciones clave de SCM es fundamental”.

TRABAJO DE LA ACADEMIA

Para impulsar la profesionalización, la Universidad del Pacífico ofrece la Maestría y el programa de especialización en Supply Chain Management (SCM) para líderes y gerentes. Se enfoca en ir más allá de la teoría moderna, analizando la convergencia de factores relevantes como la geopolítica, la tecnología y la cultura de mejora continua, con profesores activos profesionalmente, aportando una visión estratégica global y sobre todo aterrizada a nuestra realidad, porque como señaló, 'No basta con planificar o coordinar el próximo embarque a China o Europa; debemos comprender el panorama mundial y entender, por ejemplo, la necesidad de diversificar y/o acercar proveedores (Nearshoring) y el impacto positivo que puede generarnos'. Ante la tendencia hacia un mundo multipolar, las cadenas de suministro enfrentarán cambios estratégicos profundos. Esto exige estar preparados para reaccionar de manera oportuna y consistente ante diversos escenarios.





BOOM PORTUARIO

De otro lado, aseguró que el nivel alcanzado por los puertos nacionales se ha logrado gracias a la adecuación de nuestra política portuaria y, opinó, que la serie de leyes aprobadas ha producido un boom portuario a nivel regiones. "Antes de la inauguración de Chancay, ya habíamos dado un salto cuantitativo y cualitativo en calidad y servicios portuarios en el Perú, tanto en los terminales en el norte, el sur del Perú y la gran ampliación hecha en el Callao", acotó.

"Si sumamos a eso al puerto de Chancay, donde tenemos la máxima expresión mundial de automatización, no hay estibadores ni participación humana, con lo cual garantizamos un servicio 24 x 7, en carga y descarga. El puerto No para", añadió.



SOBRECOSTOS

Ante las quejas de agroexportadores por los sobrecostos logísticos, se reconoció que Perú ha enfrentado tradicionalmente este problema, debido a una infraestructura terrestre y portuaria inadecuada. En el ámbito terrestre, se señaló el mal estado de las vías (baches), la congestión vehicular y las dificultades de acceso a ciudades y terminales.

En contraste, se destacó la optimización de la infraestructura portuaria, que ha alcanzado un nivel superlativo, incluso a nivel regional, con costos portuarios competitivos.



LOGÍSTICA 4.0

El especialista de la Universidad del Pacífico explicó que la Logística 4.0, parte de la Industria 4.0 o "industria inteligente", aplica la transformación digital para optimizar la distribución. Integra tecnologías como el Internet de las Cosas (IoT), el cloud computing y el blockchain, donde este último asegura la trazabilidad de productos como la uva, desde su producción hasta el consumidor final.

"Estas tecnologías preceden a la Inteligencia Artificial, que representa un nivel superior. Su adopción es inicial en las grandes agroexportadoras, quienes ya las usan para acceder a mercados como el europeo", señaló. Sobre la IA en logística, enfatizó que es esencial masificar su implementación a la brevedad, pues su uso está en curso, incluso en el Perú.

DESAFÍOS QUE ENFRENTA LA AGROINDUSTRIA DE LA UVA

Pedro Pablo Durand Ibarra identificó cinco desafíos críticos para el crecimiento de la agroindustria de la uva de mesa, proponiendo acciones para impulsarla:

Sostenibilidad: Implementar prácticas agrícolas responsables que aseguren la conservación de recursos y el desarrollo socioambiental.

Innovación y Tecnología: Priorizar nuevas tecnologías y técnicas para mejorar la calidad, la velocidad de producción y la competitividad.

Mercados Internacionales: Desarrollar una visión global que analice tendencias de consumo, producción y rutas marítimas, buscando oportunidades más allá del Perú y diversificando compradores.

Calidad y Competitividad: Mantener los estándares de calidad alcanzados y adoptar una cultura de mejora continua para cumplir con los cambiantes requerimientos internacionales.

Responsabilidad Social y Ambiental: Integrar plenamente la responsabilidad social y ambiental, no solo como cumplimiento, sino como eje estratégico, considerando el impacto en las comunidades y el ecosistema a lo largo de toda la cadena de valor."





PROVID Conexión

Revista de la Asociación de Productores de Uva del Mesa del Perú

LinkedIn 



Calle 21 N° 713 - Int. 205 Urb.
Corpac - San Isidro, Lima Perú

(51) 475-1756 / +51 954 104 202

contacto@provid.org.pe

www.provid.org.pe
www.providconexion.com.pe