



¿Cuál es el rol de los operadores logísticos en la mejora del desempeño de puertos como el Callao? ¿Qué soluciones plantean frente a los problemas actuales?

Un operador logístico es una empresa que busca optimizar toda la cadena de suministros de una compañía, que se inicia desde el recojo de la mercadería del cliente. Si se trata de exportación, incluye el transporte, los trámites aduaneros, la llegada al puerto, el embarque a la naviera y el traslado al extranjero. Al ser un punto fundamental, la congestión en el puerto genera sobrecostos y estos normalmente los asumen los clientes exportadores o importadores.

Cuanto más eficiente sean los puertos peruanos, menores serán los costos logísticos y, por lo tanto, el Perú será un país más competitivo a todo nivel. Las futuras inversiones en el Muelle Sur y en otros puertos que se construirán en Lima, como Ancón, Végueta o Ventanilla, harán que la saturación en el puerto del Callao se minimice. También es necesario modernizar las vías de acceso a dicho puerto; para ello están trabajando tanto el Gobierno Regional como el Ministerio de Transportes, con el fin de que las vías de acceso al puerto sean más eficientes.

¿Cómo prevé la situación del puerto del Callao luego de la firma del TLC con EE.UU. y otros próximos tratados?

No solo en el Callao, sino en todos los puertos y, en general, en todos los servicios logísticos, las actividades van a incrementarse, puesto que con la firma del tratado de libre comercio se exportarán e importarán más

“El sector de **operadores** en la medida que

*Entrevista a Emilio Fantozzi**

productos. Las concesiones de los puertos regionales, como Pisco, Chimbote y Salaverry, son indispensables para poder soportar el crecimiento del comercio exterior que tiene el Perú y que va a continuar en los próximos años.

¿Qué medidas propondría para una mejora en el sector logístico?

Puntualmente, en nuestro caso estamos invirtiendo en modernos sistemas de información y en gente profesional, que pueda buscar soluciones a las necesidades de los clientes. Lo que requiere el Perú es capacitar a más personas en conocer cómo la cadena logística puede optimizarse y, así, poder ser más competitivo. El Perú debe seguir invirtiendo en gente, en capacitación, en infraestructura, en carreteras, en puertos y en aeropuertos.

Respecto al manejo integral de las exportaciones e importaciones, ¿qué inversiones se proyectan para estos próximos años de acuerdo con las necesidades de cada sector económico?

En nuestra empresa brindamos soluciones logísticas especializadas para nuestros clientes en cada sector. En los próximos años vamos a seguir invirtiendo muy fuerte en todo lo que es el sector de la red de frío a nivel nacional, así como en el sector agroindustrial.

El año pasado hemos tenido una inversión muy importante en un *packing* agroindustrial instalado en la ciudad de Chancay, para el procesamiento de cítricos, paltas y espárragos. También invertimos en duplicar nuestra capacidad de congelados en el Callao.

¿De qué manera opera el servicio de carga internacional? ¿Cómo favorece la coordinación y negociación entre agentes?

Lo que hacemos es buscar soluciones. Si alguno de nuestros clientes necesita el servicio de carga internacional, lo asesoramos y le brindamos nuestro servicio completo. Para ello tenemos alianzas con los principales *freight forwarders* que operan en el Perú y también con las navieras y las líneas aéreas.

Somos un operador logístico que provee soluciones. Si dentro de estas soluciones se encuentra el buscar una alianza o contactar al cliente con un *freight forwarder* o un agente de carga internacional, lo hacemos; pero lo importante es que un operador

logísticos está creciendo, estas empresas son capaces de brindar soluciones”

logístico debe estar en la capacidad de poder darle visibilidad completa al exportador e importador para que pueda minimizar sus costos en cada parte de la cadena de abastecimiento, a través de gente profesional y sistemas de información.

¿Cuál es su perspectiva sobre las acciones del sector público y privado para el apoyo en las operaciones aduaneras? ¿Qué recomendaciones sugeriría para mejorar estas?

El Estado, a través de los ministerios correspondientes, está haciendo las concesiones portuarias y las concesiones viales necesarias para tener una infraestructura acorde con el crecimiento del país y que conlleve a una disminución de los costos logísticos.

Dentro de las acciones que debe tomar en cuenta el sector público, está casi todo dicho. El buscar inversiones en puertos y que la aduana dé más facilidades a la carga de importación, por ejemplo, con más canales verdes. Con ello, los clientes que son recurrentes en sus importaciones, como las grandes compañías, puedan contar con su mercadería mucho más rápido al evitar la congestión en puerto.

Un ejemplo de ello es la carretera Central, que está prácticamente colapsada por el volumen de mercadería y pasajeros. Esta puede ser descongestionada usando el tren o una carretera alterna que ya el gobierno aprobó: la que viene por el norte, por Oyón, y termina en Huaura.

Sin embargo, el problema es que el país está creciendo tan rápido que muchas veces se supera la velocidad de las obras. Mi recomendación es seguir trabajando, pues el gobierno tiene muy claro lo que está haciendo. La Secretaria Técnica de Competitividad se ha reunido con los gremios y está tomando las acciones que se le han recomendado.

El sector privado, por su parte, también está invirtiendo fuertemente. En el caso específico de nuestra empresa, en los últimos dos años hemos invertido alrededor de 20 millones de dólares en la mejora de infraestructura, de sistemas de información, de nuevas facilidades de expansión en provincias, que nos permitirán soportar el crecimiento de nuestros clientes en los próximos años.

¿Cuáles son los principales requerimientos logísticos de las empresas clientes?

El sector de operadores logísticos a nivel mundial está creciendo mucho y este crecimiento se sustenta en la medida que las empresas logísticas son capaces de

brindar soluciones. Mientras los operadores logísticos puedan sentarse con un cliente, conocer su operación y ver cuáles son los requerimientos para poder hacerlas más competitivas, el sector podrá seguir creciendo. En la medida que haya empresas más informales que se autodenominan operadores logísticos, pero no provean soluciones, el sector no va a crecer.

La tercerización logística va a seguir creciendo en el Perú. El principal requerimiento es gente profesional, que pueda recibir las necesidades de los clientes y darle soluciones, ya sea en el tema de infraestructura, almacenaje o transporte. Cuando hay un crecimiento tan rápido del país, normalmente hacen falta este tipo de profesionales. Si las empresas están cerca de los clientes, podrán afrontar el crecimiento que se viene en los próximos años.

¿Qué servicios logísticos requieren la micro y la pequeña empresa? ¿Cuáles de estos ya se ofrecen y cuáles están por implementarse próximamente?

Cualquier compañía que importa o exporta o transporta mercadería de un lugar a otro utiliza servicios logísticos. Lo que necesitan es cierto conocimiento de los mecanismos de comercio exterior para poder ser competitivos. Nosotros brindamos servicios a la gran empresa; sin embargo también contamos con un área, la división Ransa Empresario, que presta servicios a personas que no son de la gran empresa, pero tienen relaciones con el comercio exterior. Dentro de esta área, las soluciones también son diseñadas de acuerdo con las necesidades específicas de este tipo de clientes. ■

