

TOMA DE DECISION EN LA CADENA DE LA DISTRIBUCION FISICA EN LA OPERACIÓN DE IMPORTACION E IMPORTACION

Introducción

La población humana en todo el mundo está creciendo a un ritmo acelerado, con una tasa nacional de crecimiento inversamente proporcional a la riqueza de los países involucrados. Limitándose a mencionar una de las consecuencias de esta situación, las economías de los países menos desarrollados muestran un incremento en la competencia entre unos con otros, para ofrecer a los mercados de los países desarrollados de aquellos productos y servicios que pueden ser producidos por el aumento de la categoría de mano de obra barata; con el fin de generar los recursos necesarios para mejorar la nutrición, la educación, la infraestructura y demás factores vitales que contribuyen a la calidad de vida general de sus ciudadanos. Dichas mejoras también pueden lograrse con la atracción de la Inversión Extranjera Directa (IED), para cuyo propósito los países en vías de desarrollo se encuentran en una situación cada vez más competitiva con otros países con circunstancias similares, al igual que con países desarrollados.

El incremento de la penetración global de las redes de telecomunicaciones y de computadoras (Tics) ha dotado a los países desarrollados con un acceso sin precedentes a la información sobre la oferta global de productos y servicios; de forma tal que las empresas de los países en vías de desarrollo están cada día más imposibilitadas para captar y mantener clientes exportadores extranjeros o para atraer y mantener inversionistas extranjeros; por la sencilla razón de que estos extranjeros desconocen la disponibilidad y calidad de las ofertas de productos y servicios competitivos. Por otro lado, cada vez más, las Tics permiten de una manera económica que los negocios de los países en vías de desarrollo se hagan más visibles internacionalmente y les facilitan establecer imágenes positivas y marcas y su comunicación con clientes potenciales y actuales en otros países.

Las economías de esos países altamente desarrollados representan los clientes más codiciados para muchos de los bienes y servicios producidos en los países en vías de desarrollo.

Igualmente, las Tics pueden ser utilizadas para crear servicios aduaneros altamente eficientes y sistemas logísticos nacionales e internacionales, lo cual proporcionaría al país una ventaja competitiva substancial (y, contrariamente, la falta de dichos servicios y sistemas constituiría una severa desventaja competitiva). La Internet y sus capacidades mejoradas de logísticas han hecho que por primera vez sea económicamente factible declarar un volumen relativamente alto de ventas al por menor de artículos a individuos de otros países ("comercio electrónico internacional"), en lugar de limitar el comercio internacional al transporte a granel de mercancías vendidas a mayoristas, revendedores y consumidores industriales.

La dificultad de penetrar nuevos mercados es uno de los mayores problemas que tienen las Pymes en casi todo el ámbito internacional. Pero también se ha podido constatar que el uso de las nuevas Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) puede ayudar a potenciar las capacidades de las pequeñas y medianas empresas y contribuir a llevar adelante sus procesos de comercialización en otros mercados.

Desde hace un tiempo, el comercio exterior se ha transformado en una de las principales herramientas de desarrollo y progreso para nuestro país, Motor del crecimiento sustentable.

La cultura competitiva de un gran número de empresas se compone hoy de visión de largo plazo y continuidad de búsqueda de las metas

Nuestro país tiene ventajas envidiables para competir en el plano internacional. Y cuando hablamos de competir se traduce en competir para generar empleo, que a su vez genera bienestar y riqueza para la Nación

Las economías regionales reclaman inquietudes y demandas insatisfechas, y nuestra función es brindarles los instrumentos teóricos como prácticos aportando las herramientas de perfeccionamiento en comercio exterior, en acompañar y fortalecer la política de internacionalización, misiones comerciales, ferias, rondas de negocios, misiones inversas.

Deberemos considerar los siguientes aspectos fundamentales del negocio internacional:

El cambio es permanente: por el avance de la tecnología, por la presión de la competencia

Es Multidisciplinario: Los temas a resolver cruzan a toda la organización

Es 100% Negociación y altamente dependiente de terceros-Una vez que el producto sale de nuestros depósitos dependemos de una larga cadena de distribución, sobre la cual no tenemos un control directo, sino a través de informes de control.

Requiere de una constante toma de decisiones. Los errores se pagan caros

Debemos tener un enfoque claro y preciso y manejar el proceso de gestión en todo los eslabones que integra la cadena de la DFI

Con el fin de llegar a nuestros clientes con el producto requerido, en el momento solicitado y al menor costo final deseable, maximizando nuestro beneficio.

Que en el Comercio Exterior por sus propias características, (seguridad, cumplimiento, normativa, regulaciones, logística, manejo de divisas), implica una mayor interacción con el sector público propio del país, especialmente Aduana y DGI, y también de países extranjeros, lo que implica mayores exigencias administrativas, contables y tributarias.

El transporte

Constituye en la actualidad un componente esencial de la cadena logística y que va más allá la mera función de movimiento de las cargas. La dinámica que envuelve a los mercados en su faceta tecnológica y los cambios en las formas de hacer negocios han modificado irreversiblemente dicho concepto. El transporte moderno implica un sistema de redes vinculantes donde los equipos participan de eslabones de una cadena mayor con centros de carga, de distribución, etc., enlazados por sistemas de comunicación-información y enmarcados en complejos esquemas de responsabilidades repartidas y /o concentradas según los acuerdos formalizados. De modo que interpretar hoy al universo del transporte exige internarse en los vericuetos de carácter logístico, comercial e institucional que lo sustenta

El desarrollo de la tecnología y el transporte han posibilitado un mundo crecientemente interconectado y globalizado que se puede caracterizar por dos hechos sobresalientes:

En primer lugar, por la incorporación de cada vez más regiones en el comercio internacional, lo que ha generado una creciente competencia entre los países exportadores y, en segundo lugar, por una mayor transnacionalización en los procesos de producción que requiere la entrega de suministros y manufacturas en el tiempo estipulado. Estos son sólo dos ejemplos de la necesidad que tienen los países de trabajar en la logística del transporte e intercambio de mercaderías y en el paso transfronterizo de las mismas, en especial con sus socios comerciales,

a los efectos de evitar que los productores incurran en costos adicionales.

En este contexto la logística y el paso transfronterizo no son sólo disciplinas en donde intervienen productores y comerciantes, sino que también actúan diversos organismos intergubernamentales, que controlan y facilitan el paso por las aduanas: este es un elemento crucial en el comercio internacional que depende de la interacción y diálogo entre los sectores público y privado.

Las aduanas cumplen un rol fundamental en la medida en que tienen como función controlar la entrada y salida de mercaderías para comprobar la legalidad y la idoneidad de las operaciones, el pago de los Impuestos correspondientes y el cumplimiento de las normas y requisitos de exportación

“Las causas del progreso de las Naciones pertenecen al ámbito del Comercio Internacional” (Alfred Marshall. Economista. Inglés-Siglo XVIII)

TOMA DE DECISION DE LA CADENA DE LA DFI (distribución Física Internacional)

El transporte es la última frontera para el comercio exterior de la Argentina (*Premio Nobel de Economía, Paul Krugman*)

*Los costos de transporte son, en gran medida, la última frontera del comercio internacional para América latina y el Caribe. **Para la Argentina, y en especial para las economías provinciales, la infraestructura tiene particularmente un papel central en su inserción en los mercados internacionales.***

Cada vez más informes dan cuenta que los costos logísticos conforman la última barrera no solo para la inserción internacional, sino para las diversificación de las exportaciones.

Cuatro criterios se utilizan durante esta fase de la DFI. El primero lo constituye el estudio de los contratos de exportación e importación y los términos comerciales usados en el contrato de compraventa internacional. El segundo, la descripción del factor de estiba, según el tipo de carga y la relación volumen –peso de cada modo de transporte. El tercero, la evaluación de los servicios de la DFI, en el lugar donde opera el exportador o importador, incluyendo una apreciación de la calidad del transporte y de otros servicios. Por último, el cuarto criterio que se debe tener en cuenta es el análisis de los parámetros de costos y tiempos, en términos de costo total y tiempo total del tránsito de la operación, de acuerdo con las características del embarque.

CONTRATOS INTERNACIONALES Y TERMINOS COMERCIALES

El análisis de las características que gobiernan una transacción comercial que culmina con la entrega de mercancías por parte del exportador (vendedor) al importador (comprador) o viceversa es el primer criterio para tomarse en cuenta en el proceso de toma de decisiones relativo a la selección y elección de la cadena de la DFI.

No hay una ley universal aplicable a todos los contratos de negocios internacionales. La transacción deberá regirse por las legislaciones siguientes. La ley del país exportador, o la del importador, o la de un tercer país elegido por las partes; los INCOTERMS , y el convenio de naciones unidas sobre los contratos de compraventa internacionales de mercadería .

1. Tipos de Contrato

La ejecución de una compra o una venta de exportación o importación, y por lo tanto de la DFI de mercancías, implica la formulación, la elaboración y la gestión de un grupo de cuatro contratos básicos, cada uno de los cuales trata sobre las distintas operaciones necesarias para la realización de la transacción internacional. Cuando están bien concebidos, estos contratos influyen de manera importante sobre todo el desarrollo de la transacción. Por otra parte, el dominio de la DFI contribuye enormemente al éxito y al cumplimiento de las condiciones contractuales especificadas en cada uno de ellos.

Estos contratos son el de compraventa internacional de mercancías, el contrato de transporte internacional de carga, el de seguro internacional de la carga, y el contrato internacional de pagos.

Tanto el exportador como el importador deben recordar que las condiciones jurídicas de un negocio internacional se derivan de la legislación de derecho privado que abarca los cuatro contratos mencionados arriba y de la legislación de derecho público o administrativo que comprende todas las normas formuladas por el país del exportador o del importador. Las organizaciones comerciales y los hombres de negocios de los países en desarrollo encuentran dificultades para mantenerse informados sobre los distintos grupos de normas que gobiernan al comercio internacional.

Aunque estos cuatro contratos básicos representan acuerdos individuales formalizados entre las distintas partes involucradas, es decir entre el exportador (vendedor) y el importador (comprador), el porteador o el agente transitario, la compañía de seguros y los bancos, ellos no pueden separarse el uno del otro puesto que son complementarios. Juntos conforman la base legal que rige la ejecución de la transacción comercial propiamente dicha. Es dentro del marco de estos instrumentos legales que se lleva a cabo la operación. La aplicación de cada uno de ellos se encuentra bien definida y ninguno puede reemplazar al otro. Por lo tanto la invalidación de un contrato altera el equilibrio y la interrelación que se establece entre ellos, lo cual ha probado ser de importancia en la protección de los intereses fundamentales de la carga y de las partes involucradas, según las condiciones de cada contrato. En la práctica diaria, la necesaria correlación legal entre los mencionados contratos puede no darse y crear dificultades en el cumplimiento de la transacción comercial internacional.

También tendrá que prestarse la atención debida a los documentos que dan soporte a cada uno de los contratos (títulos de propiedad o no), los cuales constituyen la prueba de las relaciones contractuales entre las partes. Algunos de estos documentos son comunes a varios de los cuatro contratos básicos, y otros son específicos para cada uno de ellos. Los siguientes están relacionados específicamente con uno de los contratos:

Para el contrato de compra venta internacional se requiere de un documento formal de compraventa para las grandes transacciones, y simplemente una carta, cable, télex, fax, mail para aquellas pequeñas (mencionando siempre el producto, la cantidad y el precio).

Para el contrato internacional de carga se requieren carta de porte carretero (CRT), carta de porte ferroviaria (TIF), conocimiento de embarque marítimo (B/L), carta de porte aéreo (AWB), documento de transporte multimodal (DTM).

Para el contrato internacional de seguro de la carga se requiere de la póliza de seguro y del certificado de seguro.

Para el contrato internacional de pagos, una letra de cambio, cobranza documentaria o una carta de crédito.

Cuando se presenta un conflicto en la ejecución de cualquiera de los contratos internacionales, las partes tendrán que ceñirse a una legislación específica, según el caso particular. Por ejemplo:

La compra venta, a cualquiera de las legislaciones que adopte el contrato, tal como se describió antes.

El transporte de carga, a la regulación internacional respectiva que rige el modo de transporte utilizado-

El seguro de carga y los pagos, a la legislación escogida por las partes (país exportador, importador, o terceros países).

Contrato de compra venta internacional

Este contrato es el instrumento clave que provee el marco legal sobre el cual se basa la exportación e importación. Los otros tres contratos derivan sus condiciones de éste, definido como “un acuerdo que da lugar a obligaciones que tienen fuerza jurídica y obliga a las partes”.

El grado de complejidad de una transacción internacional origina el nivel de detalle del contrato. Por otra parte, cuando se trata de una cantidad importante de mercancías que representan una cantidad significativa de dinero por un periodo de tiempo considerable, o cuando la relación es especialmente compleja, las partes deben redactar un contrato en el que consignen todos los derechos y las obligaciones.

Elementos esenciales

Dos aspectos formales son esenciales en la elaboración de un contrato. La oferta y la aceptación de la oferta.

La oferta preparada por el exportador o vendedor (el oferente en términos jurídicos) es una propuesta para concluir un contrato entre una o más personas, en la cual se indica intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Una propuesta está suficientemente bien definida cuando señala los bienes y expresa o establece de manera implícita el medio para fijar la cantidad y el precio.

La aceptación de la oferta por parte del importador o comprador (el ofertado en términos jurídicos), es una declaración por parte del ofertado, o en su nombre, en la cual se indica el consentimiento de una oferta en el sentido de la aceptación. El silencio o la inactividad por si solos no significan aceptación.

Los INCOTERMS

Los International Commerce Terms (INCOTERMS) es un conjunto de reglas aplicables internacionalmente destinadas a facilitar la interpretación de los términos comerciales comúnmente utilizados en comercio exterior.

Los términos comerciales se caracterizan por abreviaturas o siglas que indican su contenido (por ejemplo FOB, CIF, etc.). Cada una de ellas encierra un conjunto de obligaciones a ser asumidas por el comprador y por el vendedor en la compraventa internacional.

Los INCOTERMS también se denominan “cláusulas de precio”, pues cada término permite determinar los conceptos que componen el precio: obligaciones del vendedor y obligaciones del comprador.

Los Incoterms definen con gran precisión las obligaciones de las partes,

Se establecieron de acuerdo con las prácticas más generalizadas en el comercio internacional. Contractualmente enumera las obligaciones de las partes en un lenguaje claro y simple, acercándose más a los hechos que a los conceptos jurídicos.

Cuando las prácticas vigentes acusen marcadas diferencias entre sí, se ha establecido el principio de que el precio ajustado a los Incoterms determina las obligaciones mínimas del vendedor, dejando a las partes que estipulen en su contrato, si lo desean, otras obligaciones, además de las previstas en las reglas.

Respetar la autonomía de las voluntades.

¿Cuáles son las principales características de los Incoterms?

Los aspectos más importantes de la compraventa internacional que son tratados en los Incoterms, se refieren a:

La entrega:

Las condiciones de entrega de la mercadería obligan a especificar el lugar y el momento en que se verificara dicha circunstancia, evitándose establecer toda condición que sea de difícil o imposible cumplimiento. La obligación de entrega estará extinguida cuando el vendedor haya cumplido con todos los actos que le incumben

para poner la mercadería objeto del contrato a disposición del comprador. Sin embargo, las condiciones de entrega deben ser negociadas entre las partes. La mayor o menor experiencia en comprar o vender puede llevar al comprador a importar en condición CIF y al vendedor a exportar en condición FOB. Los compromisos de entrega son casi absolutos y la causal de incumplimiento por fuerza mayor sistemáticamente es rechazada por los tribunales. La entrega de la mercadería y la de los documentos pertinentes están íntimamente relacionadas, pese a efectuarse en momentos distintos. Este último acto es el que extingue la obligación de la entrega.

Los riesgos

Los riesgos que corre la mercadería pueden producirse desde que se perfecciona el contrato de compraventa hasta el momento de la entrega. Las distintas cláusulas que componen los Incoterms eliminan toda incertidumbre respecto al momento en que los riesgos se transmiten del vendedor al comprador. Los Incoterms brindan una solución al respecto cuando en los contratos no se trata el tema de la transmisión de los riesgos.

Los gastos

La distribución de los gastos está especialmente tratada en los Incoterms. Es el vendedor quien debe soportar los gastos originados por la mercadería hasta el momento que, según el contrato, se verifique la entrega de la misma. En determinadas cláusulas el vendedor también puede tomar a su cargo los gastos de envío. Todos los demás gastos que el vendedor pueda asumir son accesorios a la operación de entrega.

Los documentos

Los Incoterms establecen disposiciones específicas en lo concerniente a la obtención de la documentación necesaria para la exportación (licencias, etc.) y para el posterior despacho en destino (certificados de origen, facturas consulares, etc.). El enlace de la obligación del vendedor varía según el término utilizado. Asimismo se establece que cuando el comprador lo solicite y a su cuenta y riesgo se le preste toda la ayuda necesaria para obtener los documentos requeridos en destino y/o el tráfico posterior de la mercadería.

Contrato de transporte internacional de cargas

Para la toma de decisiones, conviene aclarar la relación de este contrato con el de compra venta internacional, en aspectos tales como el plazo para la entrega que se estipula en el contrato de compra venta y que se refiere al plazo fijado para la llegada de las mercancías al local del importador, que se suele denominar como "fecha teórica". Ella se establece asumiendo un desenvolvimiento normal de la operación de transporte. No obstante, es posible que el tiempo real empleado para el transporte varíe en función de varios imponderables, (fuerza mayor, caso fortuito, falla del porteador y/o del embarcador, etc.), los cuales pueden retardar la llegada en la fecha prevista. Esta fecha se denomina "fecha real".

Contrato de seguro de la carga

La adquisición de un seguro de carga para una operación de comercio exterior implica la conclusión de un contrato, según el cual el patrimonio de la parte asegurada (exportador o importador), es restituido por medio de una indemnización cuando quiera que se vea afectado por pérdida, daño o demora de los productos, a causa de un hecho específico (siniestro).

Los INCOTERMS utilizados en el contrato de compraventa internacional determinan cual de las dos partes tiene la obligación de asegurar la mercancía durante el tránsito a través de cada porción geográfica de la cadena de DFI, que tipo de póliza debe adquirirse y quien paga la prima de seguro.

Además las cláusulas de precio recomiendan una cobertura LAP (libre de avería particular) Cláusula C por una suma equivalente al valor CIF o CIP mas 10%.

Contrato internacional de pagos

Este es el cuarto contrato internacional que debe ser cuidadosamente coordinado con los contratos mencionados con anterioridad.

En las operaciones de comercio exterior, una vez definidos los aspectos comerciales de la transacción (precio, calidad, fecha de entrega, etc.), es de vital importancia establecer la forma por la cual se materializará el pago.

La determinación está directamente relacionada con el grado de confianza existente entre el importador y el exportador pues, en caso de no existir entre las contratantes una relación fluida, la elección recaerá sobre el instrumento que brinde mayores seguridades a las partes pero, obviamente, a un costo mayor. En la hipótesis de que las mismas desechen la seguridad comercial y una relación de confianza, establecerán como medio de pago un instrumento simple y, por lo tanto, de menor costo.

Los instrumentos de pago básicos son los siguientes:

- ◆ Carta de Crédito Documentaria
- ◆ Cobranza Documentaria.
- ◆ Orden de Pago
- ◆ Letra de Cambio

EL CONTRATO LOGISTICO

El contrato de servicios logísticos no está regulado claramente en la República Argentina, por esta razón algunas asociaciones empresariales quieren promover una legislación autónoma. Frente a este complicado panorama, analizamos el contenido mínimo que debe tener un contrato destinado al transporte y la distribución

La logística no es un fenómeno nuevo, ya que en los últimos años, especialmente a partir de la década de los ochenta, adquirió un auge e importancia desconocidos hasta entonces. Trascendencia económica y empresarial que, sin embargo, no ha ido debidamente acompañada de una respuesta legislativa acorde a su pujanza y especialización. Como es costumbre, la ciencia jurídica es reflexiva y la ciencia económica pragmática, por ende, la primera se demora en positivizar los cambios pero, en su favor, hay que decir que los tenía previstos.

Es innegable que la redacción del art. 1143 del Código Civil cuando previó los contratos nominados e innominados dejó una puerta abierta a la posibilidad de incorporar nuevas figuras que estuvieran acordes con los tiempos. Por ende, la ausencia de un contrato logístico es un problema de desidia o de ignorancia legislativa, pero no de inoperancia jurídica. El contrato logístico puede encuadrarse, también, en los contratos de prestación de servicios, en el de transporte, en el de depósito, donde aparecen sujetos que, en su carácter de operadores logísticos brindan los servicios de transporte y distribución al usuario; no obstante esta figura tampoco obra en las legislaciones con excepción de alguna escasa referencia en Logistik AGB en el derecho alemán que, a partir de 2006, ha establecido condiciones generales para las prestaciones logísticas; en Italia la Asociación logística ha diseñado un contrato integral ; y, en España, al igual que Argentina, se referencia en figuras como el transportista o el almacenista.

Definición y alcance del contrato logístico internacional

Vamos a reducir el campo de estudio a la Distribución Física Internacional (DFI) y, para ello, vamos a definirla como el procedimiento logístico por el que se sitúa una mercancía o una carga en el mercado internacional, cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador. **Reduciendo los tiempos, los costos y los riesgos** que se puedan generar durante el trayecto, desde el punto de origen del bien hasta el punto de entrega en destino. Digo procedimiento porque la DFI, parte del proceso logístico integral, se fundamenta en la operatoria de colocación del bien (carga o mercancía) desde que es tomada hasta que es recepcionada.

Esto implica varias operaciones conexas que deben realizarse para llevar a buen fin la operatoria y, para ello, requieren de un lugar físico que puede ser, o el establecimiento del usuario máxime si éste tiene una plataforma logística, o el del prestador. Pero, inevitablemente, es necesario que exista una plataforma logística, y el contrato deberá reflejar concretamente quién pone a disposición la plataforma desde la cual se prestarán los servicios, así como la forma de acceso y disposición de la misma (leasing, arrendamiento, propiedad, etc.) y, conforme quien sea el propietario de la plataforma, se determinará quién es el que debe solicitar las autorizaciones y licencias necesarias para el uso y apertura.

A partir de lo expuesto, podemos definir al contrato logístico como aquel por el cual un operador logístico se compromete con un usuario a la organización, planificación, control y ejecución del flujo de bienes, su desarrollo, compras, producción y distribución, hasta su puesta a disposición del consumidor y, además, a la restitución de materiales al establecimiento del usuario.

Definir responsabilidades

Como puede advertirse, el contrato es personalizado y se elabora a medida del usuario, no obstante, y dado que apunta a la DFI, el operador logístico deberá limitar su tarea a cinco tópicos esenciales que son:

- Análisis de la Carga a transportar.
- Preparación del empaque y embalaje.
- Selección del Modo de Transporte.
- Costos.
- Documentación.

En este sentido, el operador logístico se encargará de:

- Las actividades de transporte y distribución de la mercancía, depósito, operaciones de ruptura de cargas, manipulación y transporte principal.
- Preparación de la documentación necesaria en función del tipo de mercancía.
- Participación en el envase y embalaje y su estiba en la unidad de carga.
- Etiquetado y envasado de los productos para su venta.
- Despacho aduanero de la mercancía.
- Tramitación de las reclamaciones.
- Seguros.

A partir de sus obligaciones y de sus múltiples actividades, la responsabilidad del operador logístico, de no existir pacto en contrario, se verá sometida a distintos regímenes jurídicos, atendiendo al lugar donde se produjeron los daños, pérdidas, etc., en la cadena de la DFI. Dichos regímenes legales, en la mayor parte de los casos, pueden ser derogados o modificados contractualmente. Por ello, es conveniente establecer un régimen uniforme que se aplique a los daños, pérdidas y/o retrasos sucedidos mientras la mercancía se encuentra bajo la custodia del operador. Los lineamientos que deberían definirse sobre dicho régimen son, a mi criterio:

- La responsabilidad del operador logístico respecto de las pérdidas, faltas, averías, daños y/o retrasos en la entrega, salvo que éste acredite que no es debido a su culpa o negligencia.
- La responsabilidad se extiende al período durante el cual los productos se encuentran bajo la custodia del operador y respecto de actos u omisiones imputables al mismo, sus empleados, agentes, dependientes y subcontratados.

A la medida de cada operación

Como puede advertirse, el contrato logístico tiene un alcance extensible a todas las actividades de la DFI o, tal vez, a las que el usuario requiera y, en este último caso, la responsabilidad se limita a lo dispuesto por el contrato. Por supuesto que el contrato puede ser abarcativo de toda la operación logística, incluyendo por supuesto, la búsqueda de carga, su adecuación y su consolidación. Y, nuevamente, observamos cómo se mezcla este contrato con otros instrumentos como el que vincula al transitario con el usuario y, también, puede referirse al transporte donde el operador logístico se confunde con el agente de transporte y el OTM.

Con esto quiero decir que el contrato logístico no es la sumatoria de los contratos de logística, sino un contrato distinto de aquellos que se caracteriza por su personalización respecto de lo pretendido por el usuario. El operador logístico es un sujeto que tiene la facultad de ofrecer servicios integrales pero, asimismo, puede incurrir en servicios parciales, de manera que a la contraparte se le faciliten las operaciones que no puede hacer por sí o por terceros y, entonces, podrá recurrir al operador logístico para cubrir esas falencias.

Caracteres del contrato

Son obligaciones del operador logístico, las siguientes:

- Embalaje, verificación y control de las mercancías y cargas.
- Licencias, autorizaciones y otras formalidades con respecto a las mercancías.
- Transporte hasta la plataforma logística desde donde recoge la carga y hasta el nodo de carga al transporte principal, en tanto y en cuanto, no sea desde la propia plataforma (puerto, aeropuerto, terminal ferroviaria).
- Transporte interior (el que fuere necesario), en origen y destino.
- Formalidades aduaneras de importación y exportación.
- Manipulación en origen y destino.
- Transporte principal.
- Gestión de seguros.
- Entrega.

Por supuesto que estas obligaciones son las relativas a la DFI y no es necesario que el operador logístico se haga cargo de todas sino de aquellas para las cuales ha sido contratada y, así, obrará en el contrato. He sostenido que se trata de un instrumento hecho a medida de las necesidades del usuario, y éste puede solicitar al operador aquellas actividades que considere necesarias. Asimismo, el operador logístico podrá subcontratar las operaciones que él no pueda prestar por sí mismo, pero responsabilizándose en forma directa por la tercerización.

Exclusividad y confidencialidad

Son obligaciones del usuario, en el contrato logístico concerniente a la DFI, las siguientes:

Poner la mercancía o la carga a disposición del operador logístico, ya sea en su establecimiento o en la plataforma de aquel en tiempo y forma

Solicitar los servicios en forma clara, concisa y concreta a fin de evitar ulteriores complicaciones interpretativas.

Pagar el precio pactado en el contrato por los servicios prestados.

Tal como se advierte, el usuario puede contratar los servicios necesarios que estime convenientes para llevar adelante el transporte internacional desde su puerta hasta la puerta del comprador, desde la terminal hasta el establecimiento del importador, desde el puerto o aeropuerto hasta el destino fijado, etc., es decir, puede utilizar cualquiera de los sistemas que se prevén en la DFI cuales son:

- Door to door
- Port to port / Airport to airport
- Terminal to door / Terminal to port / Terminal to airport
- Terminal to terminal
- Port /Airport to door
- Port / Airport to terminal

Resulta de especial importancia delimitar el ámbito de prestación de los servicios contratados. En este sentido, han de definirse con claridad no sólo las cargas y mercancías respecto de las cuales va a recaer la actividad logística prestada por el operador sino, también, los puntos de recolección y entrega de cargas y mercancías como, asimismo, la localización geográfica en que se ha de desarrollar la actividad, es decir que, en el contrato, deben obrar los ámbitos objetivo y territorial.

Estrechamente vinculada a la cláusula que define los ámbitos señalados aparece la cláusula de exclusividad. Con sujeción a las normas jurídicas que integran la competencia, las partes pueden estipular en el contrato la exclusividad del operador, del usuario o de ambos, limitándola, en su caso, a las cargas y mercancías. La estrecha colaboración entre el usuario y el operador que caracteriza a la operativa logística supone una estrecha cooperación inter-partes de la que resulta usual el pacto de confidencialidad. Sobre todo porque el operador logístico es informado, por el usuario, de las necesidades, objetivos, productividad, previsiones, etc., de la empresa a los fines que el servicio resulte óptimo. Esta obligación de confidencialidad se extiende, igualmente, a la cadena de valor de la DFI.

Conclusiones

Es innegable es que a través del contrato logístico se logra ordenar el comercio de servicios que rodea las operaciones de comercio exterior, sobre todo en aquellas empresas que destinan su producción/fabricación a la exportación.

El forwarder, el agente de carga, el despachante de aduana, el transportista, y tantos otros de mayor, igual o menor importancia que deambulan en la preparación de los servicios prestados y en la efectiva prestación, al igual que los gestores de la documentación y lo extenso de los trámites, son elementos que conspiran contra la eficacia de las actividades comerciales y, por consiguiente, minimizan la eficiencia del comercio exterior.

El contrato logístico pone en cabeza del operador logístico la totalidad de las prestaciones propias del comercio de servicios, con lo cual resume en una responsabilidad única las múltiples operaciones cuyos responsables son también múltiples.

El contenedor –compañero de ruta

Malcolm McLean revolucionó la industria del Transporte

La ocurrencia de un camionero de Carolina del Norte, Malcolm McLean, dio lugar hace ahora 50 años al inicio del transporte de mercancías en contenedores y a una auténtica revolución en el comercio mundial de bienes.

La travesía marcó un hito en el sistema de transporte y supuso la puesta en práctica de una idea que había surcado la mente de McLean años atrás.

El joven camionero de 21 años Malcom McLean original de Nueva Jersey (Estados Unidos) en el año 1937 ha sido el padre de la containerización, unidad de carga que hoy conocemos como contenedor o container en su lenguaje universal. Mientras esperaba en la zona portuaria de Carolina del Norte su momento para entregar la carga del vehículo, observaba una descarga de fardos de algodón por los estibadores, quienes movían la mercancía de un lado a otro trabajosamente: de los camiones a las eslingas del buque, donde posteriormente otros operarios las ubicaban una por una en las bodegas. Parecía un trabajo donde se perdía tiempo y dinero pensó-, ¿y si mi camión pudiera subirse con todo su volumen a bordo de una sola vez? O qué fácil sería tomar el camión en sí, su caja, y ponerla sobre cubierta".

En el momento en que se sintió convencido de que podía mejorarse el transporte de carga en buques, McLean echó mano de ingenieros y otros expertos y modificaron un buque de la Segunda Guerra Mundial para que pudiera llevar contenedores.

MacLean fundó en los 60 la compañía Sea-Land, que tomó auge durante la Guerra de Vietnam con el transporte de equipo militar y otros suministros a tropas estadounidenses.

El inquieto empresario de nuevo puso a trabajar su imaginación y decidió que en lugar de regresar los buques con contenedores vacíos desde Vietnam, estos hicieran escala en Japón para traer productos a EEUU, lo que abrió nuevas vías al comercio entre occidente y Asia.

LA ANA (Administración Nacional de Aduanas) trata al contenedor como una mercadería sujeta a reglas de importación temporaria y se imponen fuertes multas si se excede el límite de días permitidos, mientras que la ley de transporte multimodal 24921, (aún no aprobada en nuestro país) reconoce al contenedor como un elemento del equipo de transporte que reúna las siguientes características:

- Concebido para facilitar el transporte de mercancías, sin rotura de cargo, por uno o varios modos de transporte.
- Provisto de dispositivos que permitan su manipulación.
- Suficientemente resistente para permitir su uso repetido.
- Creado de forma que resulte fácil su carga y descarga.
- Servir como unidad de carga para el transporte combinado. Hoy en día se utilizan, en la gran mayoría de los casos, para el transporte multimodal e intermodal, como así también para transporte combinado
- Servir como embalaje. Los contenedores constituyen un "embalaje adicional" que protege la carga y contribuye, en gran medida, a que el servicio puerta a puerta se realice sin altibajos.
- Facilitar el apilamiento, por razones de seguridad y para el almacenamiento de los productos en su lugar de origen, antes de ser transportados, durante el tránsito o en el lugar de destino.
- Los contenedores facilitan el transporte de productos desde la línea de producción hasta la terminal de carga, así como su cargue y descargue en o desde los distintos vehículos de transporte.
- No son precisas las manipulaciones intermedias, lo que se traduce en: Menos deterioros, menor riesgo de robos, menos gastos de embalaje.

OTRAS VENTAJAS

- Eliminan el manipuleo en las terminales de trasbordo, ya que se manejan como una sola unidad de carga.
- Permiten un manipuleo más seguro, puesto que reducen las posibilidades de saqueo y disminuyen el riesgo de daño o pérdida.
- Permiten obtener primas de seguro más favorables, en comparación con las que rigen para embarques de carga no unitarizada.

- Requieren menos embalaje y algunas veces ni siquiera lo requieren (como en el caso de líquidos o productos en polvo que vienen en tanques) para los embarques contenedorizados.
- Permiten la consolidación de carga (LCL Y FCL) provenientes de diferentes consignadores destinada a distintos consignatarios.

Quienes trabajan en comercio internacional tienen claro cuánto le deben a este pionero, de no ser por el desarrollo que generó el contenedor "estaríamos transportando menos de la mitad de la carga que tenemos ahora."

Plataformas Logísticas

Sinergia y ahorro-claves para el desarrollo

Su desarrollo, en zonas de frontera, es clave para captar cargas de países vecinos y a la vez permitir el desarrollo social y económico de las ciudades del interior de la Argentina

Más que una respuesta económica..... El sector logístico se debe una búsqueda estratégica que le permita aprovechar con más inteligencias sus conectividades territoriales y desarrollar con mayor eficacia sus herramientas operativas

Un ejemplo es la región del NOA (Jujuy, Salta, Tucumán, Stgo. Del Estero, Catamarca, La Rioja y noroeste de Córdoba), que ha sido objeto de estudio del Bco. Mundial informe de 2010, un informe muestra a las empresas sin un grado avanzado de sofisticación en materia de Organización y desarrollo de la Logística

En la totalidad de las firmas encuestadas las tareas relacionadas con esa especialización son manejadas por personal que desempeña otras actividades

Ello explica, de alguna manera que los altos costos de los servicios sean el principal obstáculo que las PYMES del NOA perciben en relación con temas vinculados a la logística

Los otros puntos destacados son el nivel de infraestructura y la falta de alternativas de transporte.

Según el informe del BM el desarrollo de centrales de servicios y zonas de actividades logísticas podría llegar a tener un impacto positivo en la eficiencia de las operaciones de las pymes de la región

Las grandes empresas-agrega el informe cuentan con este tipo de infraestructuras, pero éstas se encuentran dentro de sus instalaciones y son de uso exclusivo

Puede afirmarse que el desempeño del **transporte ferroviario** es el condicionante actual más importante para el desarrollo de "Plataformas logísticas"

Acuerdo regionales

El **Paso Cristo Redentor** es la histórica vinculación de un gigantesco espacio económico, el corredor Bioceánico central

Allí se viene desarrollando nuevos acuerdos regionales en el estratégico tramo del "Corredor corto Andino" que le da significación a una política de recuperación ferroviaria integral Buenos Aires-Mendoza

El proyecto de Túnel de Baja Altura recientemente presentado vincula Buenos Aires y Valparaíso con un solo ancho de trocha, y el de Vialidad Nacional de la variante RN No7 Palmira-Agrelo

Infraestructura y cambio de la matriz de transporte

Las ventajas que el multimodalismo puede ofrecer a la logística argentina son múltiples y han sido reiteradas veces estudiadas y consensuadas. Estos últimos años de crecimiento han ejercido una gran presión sobre la actual matriz de transporte, dejando en evidencia las barreras que presenta para el crecimiento económico, tanto desde su infraestructura como desde sus aspectos funcionales. Por ello se hace necesario comenzar a actuar, desde todos los sectores, en pos de la modernización de las infraestructuras que permita desarrollar la intermodalidad como herramienta fundamental.

La actividad portuaria, el transporte y su logística terrestre, son ejes fundamentales para sostener el crecimiento de la producción y del comercio exterior.

Cuando vemos por ejemplo los bajos índices de crecimiento del mercado de contenedores en Argentina frente a los de su PBI, notamos que estamos en problemas: en el período 2003-2010 el comercio exterior en contenedores creció a razón de una tasa interanual del 8,39% y el PBI lo hizo al 8,65%. Esta relación (tasa interanual contenedores/tasa interanual PBI) da para Argentina solo 0,97%, mientras que en los países sudamericanos vecinos para el mismo período se ha obtenido valores de 1,50 a 2,86 veces el PBI dependiendo del país

Índice de Crecimiento del Mercado de Contenedores frente a los de su PBI

PAIS	% Interanual 2003-2010		TEUS/PBI
	PBI	Teus	
ARGENTINA	8,65%	8,39%	0,97
BRASIL	6,75%	10,12%	1,50
CHILE	7,57%	14,06%	1,86
COLOMBIA	7,46%	21,30%	2,86
PERU	9,51%	13,51%	1,42
URUGUAY	5,19%	10,51%	2,02

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL (teus) y Banco Mundial (PBI)

Estamos hablando que la potencia del comercio exterior argentino, en esta fracción de cargas de mayor valor agregado (lo que va en contenedores en general supera largamente en promedio los 1000 U\$S/ton), es baja en comparación a otras economías de la región sudamericana. Esto deja en evidencia que existen y persisten en nuestro país barreras al crecimiento sostenido del comercio exterior y a su competitividad por un lado, y por otro, que no estamos pudiendo generar mayor valor agregado a nuestras exportaciones.

Sin duda, en estas barreras existen no solo aspectos de infraestructura sino funcionales (facilitación del comercio exterior, normativas que favorezcan tránsitos y transbordos, la intermodalidad y brindar servicios logísticos y a la carga eficiente), en otras palabras, lo que se llama en el mundo "Trade Facilitation", que impulsa

desde hace años UNCTAD, y que son programas que incluye ayudas y financiamiento para modernización del estado en el sector transporte y logística, sobre todo en aspectos funcionales (aduanas, centros fronterizo, puertos, etc.)

En este último sentido las infraestructuras logísticas (plataformas logísticas, los puertos secos, terminales multimodales de carga, aduanas interiores, etc.) actúan como “reductores de costos logísticos” y como verdaderas “fábricas de valor agregado en un país, y son fundamentales para mejorar la ecuación beneficio, costo de las producciones regionales y obviamente de sus productores.

Hasta hoy en Argentina, como también ha pasado en países como Brasil, Perú, Chile, Uruguay (países con mayor desarrollo de la logística internacional), y como sigue pasando en Bolivia, Paraguay (países con menor desarrollo y en donde su mediterraneidad los afecta más), se ha concentrado mucho el transporte en el modo vial, tanto en el transporte interior como así también para el comercio exterior. Este amplio predominio del camión produce graves cuellos de botella en puertos, polos industriales y/o ciudades, que no benefician a nadie y perjudican a todos.

La inexistencia o muy baja participación de la intermodalidad en la logística de transporte de cargas, hace que los Estados tengan que pagar un altísimo costo, que puede y debe medirse en los millones de dólares que se pierden por falsos fletes (retorno vacíos) y la excesiva participación del camión, que es el modo de transporte más caro por tonelada kilómetro y el que tiene un mayor impacto ambiental-social (emisiones de CO2, accidentes, siniestros, congestión, etc.)

El sector público argentino debe tomar conciencia de la necesidad de cambiar esta Matriz de transporte actual, casi Unimodal-vial, a una Matriz de transporte Intermodal, en donde se combinen e interactúen inteligente y eficientemente camión y ferrocarril, y camión y ferrocarril con barcazas, ferrys o buques.

Si no se actúa rápido facilitando el desarrollo de la intermodalidad y favoreciendo los tránsitos y transbordos, el país seguirá perdiendo capacidad de manejar cargas y por ende, lamentablemente la Argentina toda se verá en problemas: el sector productivo sin poder aumentar su producción, postergando inversiones y sin poder distribuir sus productos eficientemente.

Los costos de una operación portuaria

Es inevitable, al hablar de costos logísticos, aludir a su incremento. Casi siempre se gira alrededor de las tarifas, los fletes y los honorarios de los agentes que prestan servicios en la actividad. Es decir, se habla de aumentos. Pero el concepto de "costos" es muy abarcativo e incluye aspectos de orden financiero, de impacto sobre inventarios y otros. Aquí haremos referencia a los costos operacionales.

En la compleja cadena logística de cargas contenedorizadas, la terminal portuaria (TP) es el nodo de mayor relevancia porque constituye un espinoso eslabón cuando hay congestión o imposiciones.

Sintetizando, los rubros originales por la utilización de una TP son:

- a) Los servicios de operación, manipuleo y almacenaje con todas sus variantes, debiendo recordar que previo a la remisión de/los contenedores a (TP) el cargador debe llenar el contenedor/consolidar en depósito fiscal servicio que tiene un costo por contenedor de U\$S 550, (incluye recibo de la mercadería en camión a DF., retiro de contenedor vacío, almacenaje, estiba, trimado y remisión a TP.
- b) Recepción de contenedor (40´) de exportación U\$S 128

c) El canon que percibe por cuenta del Estado llamado servicio o tasa a las cargas (u\$s 3 por tonelada de importación y u\$s 2 para la exportación).

d) El gate, que corresponde al ingreso o egreso con el contenedor lleno o vacío U\$s30

Desde 2004 y como consecuencia de los atentados de 2001 en Nueva York se fueron generando nuevos cargos que impactan no sólo por la obligación específica del mismo sino por su incidencia en el devenir logístico de los procedimientos.

El primero fue el Código PBIP (Código Internacional para la Protección de los Buques y de las Instalaciones Portuarias) emitida por el Comité de Seguridad de la Organización Marítima Internacional (OMI). Este cargo resulta en u\$s 11 por contenedor operado en la terminal.

Por la misma razón también se instituyó el CSI (Container Security Initiative) de la Aduana de los Estados Unidos, que obliga al escaneo selectivo de contenedores con destino a ese país con su consiguiente costo en movimiento y tiempos. Si bien la acción de escanear no está arancelada, la espera para su paso por el escáner toma un tiempo que depende de la cantidad de equipos y que está subordinado a lo que la autoridad aduanera determine en cuanto a que unidades deben revisarse. En nuestros puertos, dicho número continúa creciendo al agregarse más destinos diferentes de los Estados Unidos.

Las alternativas no son muchas, o esperar en fila con el consiguiente extra costo cuando hay demora por el uso del transporte o dejar la unidad en la TP para que se la escanee cuando sea posible. En este último caso, la TP aplicará cargos por los manipuleos y desplazamientos correspondientes.

La situación podría agravarse porque, según la legislación norteamericana, en principio todos los contenedores con destino a sus puertos en 2012 deberían ser escaneados en origen. Luego se postergó a 2014. Actualmente el Senado debate su postergación un año más. Si se materializara, su impacto tendría indudable incidencia en los costos.

Otra erogación que afronta la carga que accede a las TP es el de U\$S 14 por camión, instituido por el Instituto Verificador del Transporte (Ivetra) para la revisión y fiscalización de unidades y carga en zona portuaria, instrumentado con el objetivo de ordenar la espera de camiones. El cuarto y último -por ahora- ítem es el denominado sistema TAP (transporte argentino protegido) diseñado por el instituto previamente mencionado y apoyado por cámaras del sector y compañías de seguros. Pensado para cubrir la responsabilidad civil por daños totales y parciales ante terceros por los perjuicios que pueda producir el contenedor, tiene un costo de \$ 270 (aproximadamente U\$S 64) por unidad que es lo que cuesta el certificado de cobertura.

La lista de erogaciones que recae sobre los cargadores parece no tener fin.

El tema del pesaje de los contenedores atraviesa una etapa de discusiones en foros internacionales. Se están detectando con mayor frecuencia excesos de pesos en las unidades con relación a los valores declarados. El Comité Técnico del Instituto Norteamericano de Aseguradores marítimos informa que sobre 660 contenedores sobre cubierta de un buque siniestrado detectaron que un 20% tenía una diferencia de más de 3 toneladas con lo informado. La diferencia total en 137 contenedores fue de 312 toneladas.

Ante la frecuencia de estos desvíos que afectan, entre otros, la estabilidad del buque, los subcomités de mercancías peligrosas y de cargas sólidas y contenedorizadas del Comité de Seguridad Marítima de la OMI han hecho recomendaciones que podrían llevar a la obligación del pesaje de todo contenedor que se embarque. De

concretarse se pondría en vigencia en 2013 y constituye una preocupación más por su incidencia en los costos de las transacciones internacionales, siendo su costo de U\$S 50 por contenedor

El otro cargo que acecha es el Megaports Initiative, complementario del CSI establecido por el Departamento de Energía de los Estados Unidos. Se refiere a la detección de materiales radiactivos. Un equivalente al escaneado pero con equipo especial para la radiación.

Personal de las terminales de Buenos Aires y Dock Sud visitaron en 2010 Estados Unidos y República Dominicana para estudiar el sistema. No hay información sobre cuánto supondrá el costo. Podría ocurrir como con el escaneo, sin cargo, pero con el seguro gasto por demoras.

Por cierto que los temas relativos a las "inseguridades" del mundo de hoy aumentan la necesidad de controles que impactan en la logística de las transacciones de manera significativa. Exportadores e importadores deberán aguzar su ingenio y creatividad para montar circuitos logísticos que minimicen sus extra costos.

Veamos Cómo se compone el extra- costo logístico

Salvo excepciones la mayoría de las empresas sobre todo las pymes, no sabe cómo se generan los cargos adicionales

Distintos organismos internacionales miden los costos logísticos sobre el porcentaje de los PBI de países y regiones. A mediados de esta década, esos guarismos indicaban que el costo logístico de los Estados Unidos se ubicaba en un 10% mientras que el latinoamericano ostentaba, en promedio, un 14% y el de Europa, 13%.

Por su parte, la Cámara de Operadores Logísticos publica mensualmente la variación de los costos logísticos considerando parámetros como recursos humanos, combustible, sistemas, stocks y otros, indicando, por ejemplo, que en 2009 el aumento del costo (incluyendo transportes) fue del 16%.

Sin embargo, nos interesa destacar el costo logístico no generado por los incrementos sino por los otros, de diversa índole, que indefectiblemente impactan en la ecuación económica.

En primer lugar, se computan los cargos que se suman al cúmulo de costos del flujo de movimiento de las cargas en tráfico internacional. Ellos son el EIS (Equipment Imbalance Surcharge) que aplica el armador cuando se utilizan contenedores y su disponibilidad es escasa, cargo que afloró con fuerza tras la crisis de 2002.

En segundo lugar al no poder cumplir con la última fecha señalada (Cut off -Físico), por la marítima para remitir los contenedores; el cargador podrá solicitar una extensión llamada Late arrival que tendrá un costo de U\$S37 por contenedor. Supongamos que el buque por razones que desconocemos en ese momento anticipo su partida del muelle de la terminal, debemos realizar cambio de buque o bien llamado roleo de buque siendo su costo por contenedor de U\$S126, sumando a ello el costo por almacenaje en TP, cuando excede de los 7 días libres, calculándose desde el ingreso del contenedor a TP hasta el día de la salida del nuevo servicio, siendo su costo de U\$S74 por contenedor

En tercer lugar si por razones de cambio de equipo (contenedor), nos entregaran un 40 pies high-cube (HC) en vez de estándar (STD), debemos abonar un costo por contenedor de U\$S129

Desvíos en la Gestión

Finalmente, afloran otros costos atribuibles a la gestión de los actores de la logística internacional, como proveedores de servicios, organismos de control e incluso los mismos usuarios que por desconocimiento, negligencia y falta de previsión abonan una sucesión de desaciertos y omisiones que generan extra costos.

El enhebrado de una *supply chain* resulta cada vez más complejo por la interdependencia dinámica de sus eslabones. La gestión del desplazamiento internacional de una carga se enmarca en cuatro líneas básicas que unen origen y destino.

En la primera, netamente comercial, que vincula al vendedor con el comprador, se instrumentan los *incoterms* y las pautas contractuales acordadas entre ambos. Las otras tres líneas constituyen el corazón de la actividad logística: la de movimiento y estacionamiento, que es territorial (terrestre y fluvial), oceánica y aérea; la de supervisión y control que enmarca las inspecciones reglamentarias y las específicamente solicitadas por los usuarios, y la documentaria que soporta a las dos anteriores. A esta última se le debe prestar particular atención por sus implicancias en el costo final de la gestión.

Salvo excepciones, la mayoría de las empresas que exportan e importan, y particularmente las pymes, no tienen en claro el entramado dinámico de estas líneas. Las empresas delegan en sus operadores la gestión del movimiento, lo cual es funcionalmente correcto. Sin embargo, deberían conocer un poco más la tarea de su delegado puesto que es sobre ellas que recae finalmente el costo de los desvíos que se produzcan.

No hay soluciones mágicas para resolver esta ecuación pero, más allá de eventos excepcionales, lo demás se puede evitar. El camino más redituable es conocer bien el mecanismo de funcionamiento de estas tres líneas, acertar en quién se delegará la programación del proceso, designar apropiadamente a los que la implementarán y controlar la ejecución para corregir los desvíos observados.

Cuando en el balance final la gestión no muestra pérdidas, estos extra costos pueden no detectarse y se sigue adelante sin los ajustes, pero se pierde la oportunidad de optimizar los resultados que hubieran sido mucho mejores.

El desafío de exportar o importar no se agota en la etapa de producción, marketing y venta sino en su consecuencia, que inevitablemente pasa por la logística.

EL TIEMPO ES DINERO

Un documento mal conformado,

Un pesaje defectuoso,

Un dato erróneo ingresado en el sistema aduanero,

El dimensionado incorrecto de un bulto,

Una interpretación inexacta de una reglamentación

Y muchos otros ítems que conforma la larguísima lista de los generadores de ACD (Áreas Críticas de Detención) provocan interrupciones en el flujo o excesos en tiempos de estadía que indefectiblemente sumarán costos a la ecuación final. Toda falla en la documentación, en la sincronización de movimientos o en la asignación de prioridades puede ocasionar retrasos y en logística la demora es, siempre, sinónimo de extra costos.

Exportar desde el interior: Desventaja geográfica puede ocasionar pérdida de competitividad

Colocar un contenedor desde Córdoba en el puerto de Buenos Aires cuesta dos veces más que el flete marítimo desde el puerto hasta Europa

Córdoba, dada su condición mediterránea, tiene -como muchas otras regiones del interior- una desventaja geográfica al estar alejada de los puertos y/o de las fronteras, lo cual se traduce en mayores costos.

La intensa actividad productiva, industrial y de servicios, junto a la fuerte vocación exportadora de su empresariado, logró vencer esta desventaja geográfica para abrirse al mundo a través de una creciente actividad de comercio internacional, existiendo hoy una gran preocupación por la pérdida de competitividad, motivada entre otros factores por el incremento de los costos operativos.

“Para el caso de los costos logísticos internos, se ha llegado a la paradoja que colocar desde Córdoba un contenedor sobre el barco en el puerto de Buenos Aires cuesta el doble (US\$ 2200) por ejemplo, que el flete marítimo desde Buenos Aires a Europa.”

Sin dudas, esto constituye una desventaja para las empresas alejadas de los puertos, a lo que se suma el problema de infraestructura: faltan rutas adecuadas para sacar las exportaciones; es compleja la salida por puertos fluviales, hay poca disponibilidad de barcazas y limitaciones al ingreso de los barcos portacontenedores; dificultad para contar en el interior con la disponibilidad de contenedores vacíos para las exportaciones o el costo de la devolución del mismo en las importaciones.

En particular, este tema implica tener que pagar un flete "muerto" desde y hacia el puerto para lograr la disponibilidad del contenedor. No existe hoy un sistema que permita hacer más eficiente esta operatoria.

Este hecho también impacta en la logística de importación -tránsito mediante-, ocasionando un encarecimiento diferencial para las empresas del interior en su acceso a los insumos de origen extranjero.

Toda esta compleja situación afecta la competitividad, desalentando la exportación y en algunos casos haciéndola prácticamente inviable, dado que los precios internacionales en dólares no pueden ajustarse. Esto lleva a las empresas a analizar otras opciones desde puertos alternativos, tanto nacionales como extranjeros. Pero también en estos casos, la disponibilidad del contenedor y los costos de los fletes internos, siguen siendo una restricción determinante.

Nuestro país debe trabajar en el desarrollo de una adecuada infraestructura que les permita a todas las empresas que están alejadas de los puertos, poder llegar con sus exportaciones en condiciones de competitividad. En este marco, sería de gran importancia que la Argentina pudiera mudar a una matriz logística con mayor preponderancia de los sistemas más eficientes en costo por tonelada transportada, como son el ferroviario y fluvial.

Esto constituiría un efectivo aporte para contribuir a mejorar la performance exportadora, particularmente de las empresas radicadas en el interior del país, muchas de ellas verdaderos puntales de las economías regionales.

Los pasos de Frontera y sus efectos

Durante los últimos años el comercio intrarregional y el intercambio con otras regiones del mundo se ha visto notablemente incrementado.

Sea en tránsitos destinados a países del Mercosur o el cono sur, o vehículos con contenedores que saldrán por el puerto de Buenos Aires u otros importantes puertos del país, en todos los casos, está presente el camión.

La operatoria del transporte internacional es compleja y requiere una especial atención, no solo en la logística de los tránsitos, sino principalmente en la documentación que deberá atravesar controles muy diversos.

Estos controles se realizan principalmente en los pasos de frontera, aunque también en terminales portuarias y otros lugares de partida de los tránsitos.

Por tal motivo, es esencial conocer que pasa, como funcionan y en qué estado se encuentran los pasos de frontera, en tanto clave para la agilización del Tte. Internacional por carreteras.

Los mismos requieren no solamente contar con una infraestructura adecuada para que los funcionarios que cumplen sus tareas en los organismos de control tengan un ámbito digno, del mismo modo que los choferes y auxiliares del Tte., que deben realizar las gestiones ante ellos, sino también sistemas informáticos ágiles y dotación de personal suficiente para el normal funcionamiento de sus funciones

Los principales pasos

De acuerdo con los niveles de intercambio comercial con los países vecinos, los principales pasos de frontera son:

Paso de los libres-Uruguiana

Por esta frontera transitan entre 900 y 1000 camiones diarios. Si bien ha habido algunos avances en ambos lados, quedan aún muchas tareas pendientes. Una de ellas es la finalización de las obras del COTECAR (complejo terminal de cargas) en PLL, largamente esperado, el perfeccionamiento de la operatoria del control integrado, dotar de mayor seguridad a los espacios que rodean al complejo y la realización de un nuevo puente en el mediano plazo, entre otras cosas.

Cristo redentor-Los libertadores

El principal paso a Chile es un clásico de la problemática de frontera, que a las problemáticas tradicionales de todos los pasos suma la especificidad de la geografía y el clima de alta montaña.

Este paso, por donde transitan aproximadamente 800 camiones diarios, ha visto algunas mejoras en los últimos años, donde la participación del sector privado, a través de la FADEEAC (federación argentina de entidades empresarias del autotransporte de cargas) es observable.

Sin embargo, algunas divergencias entre los organismos de frontera, una relativamente compleja relación (superposición de jurisdicciones) entre las coordinaciones de ambos países, los gobiernos provinciales y los organismos nacionales, se traduce en ineficiencias y demoras que a esta altura de las circunstancias no debieran existir.

El tránsito por el Cristo Redentor se complica por falta de coordinación, permaneciendo 60 días cerrado al tránsito durante los meses de Junio a Setiembre

Puerto Iguazu-Foz Do Iguazú

Es el segundo paso en importancia entre la Argentina y Brasil (no incorporamos Santo tome-Sao Borja, porque esta concesionado a una empresa privada y sus características de funcionamiento son diferentes) y se podría decir que al día de hoy el balance es deficitario con relación a la infraestructura personal y seguridad.

Clorinda- Puerto -Falcón

Es el principal paso de frontera con la república del Paraguay y, sin duda, se encuentra totalmente colapsado, teniendo en cuenta que por este paso hay un altísimo tránsito de transporte de pasajeros.

Las condiciones de infraestructura son muy deficitarias y sin duda es un tema pendiente para las autoridades correspondientes.

Pocito-Yacuiba

Claramente es la antítesis de lo que debe ser un paso de frontera. El colapso del principal paso de frontera con Bolivia es notable, por su infraestructura y las condiciones sanitarias, principalmente, que afectan negativamente por igual a los funcionarios que allí cumplen sus tareas de control, los conductores de camiones y a todos los empleados auxiliares del transporte.

Se han estudiado diversos proyectos para construir un nuevo complejo de frontera, mejorar las condiciones del actual, y otras alternativas, pero hasta el momento no se ha podido avanzar demasiado

La situación se mantiene relativamente calma cuando baja la actividad, pero se complica cuando el intercambio comercial con Bolivia por vía terrestre se incrementa.

LA OMA (ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE ADUANA)

Seguridad de la Cadena Logística y Facilitación del Comercio

"Alrededor del mundo, la facilitación del comercio internacional es crecientemente considerada como la prioridad más alta tanto para el sector público como privado. La facilitación del comercio es prioridad, pues busca dotar a la economía de mayor productividad buscando que los productos puedan circular entre los países de manera rápida, barata y confiable. En este escenario, el rol que le cabe a las aduanas es fundamental."

La Organización Mundial de Aduanas viene trabajando en la **"Seguridad de la Cadena Logística y Facilitación del Comercio"**, Desafíos a partir del Convenio de Kioto Revisado" representativas de los principales sectores vinculados al comercio internacional, tales como agente aduana, freight forwarder's, así como organizaciones de empresas importadoras y exportadoras.

Las Administraciones Aduaneras en la región han incorporado el CKR en sus legislaciones y procedimientos, además de basar su reforma aduanera en el CKR, incluyendo el apoyo a la integración regional y proveyendo sustentabilidad a la reforma Aduanera.

Uno de los principales objetivos de la OMA es alcanzar el mayor grado de armonización y simplificación de los procedimientos aduaneros, ayudando a las administraciones de aduana del mundo alcanzar sus objetivos relacionados a la facilitación y la seguridad del comercio internacional, y de la cadena logística internacional, por medio del desarrollo de estándares e instrumentos internacionales

Que el sector privado también tiene entre sus objetivos el contribuir a los procesos de facilitación y seguridad del comercio internacional; a través de la implementación de mejores prácticas y el incremento de la productividad, notando que los beneficios significativos de la facilitación del comercio internacional puedan ser alcanzados sin comprometer los estándares apropiados de control aduanero

El escenario del transporte marítimo como facilitadores de comercio y su conectividad

Con el crecimiento económico, más barcos y de mayor tamaño recalcan en los distintos puertos de la Argentina

El transporte marítimo es un indicador de la actividad económica. Más del 80% de las exportaciones e importaciones de nuestro país se desarrollan por este medio.

El crecimiento de la actividad económica de nuestro país ha incrementado la demanda sobre el transporte marítimo y el sistema portuario llevándolo a operar en el límite de su capacidad y ante un futuro de mayor crecimiento.

Esta excelente oportunidad plantea la necesidad de mejorar nuestra infraestructura tanto de facilidades portuarias como de las vías navegables para no afectar los beneficios con mayores costos. Los puertos y canales de navegación trabajan al máximo de su capacidad operativa, es decir que para soportar la demanda futura es necesario planificar obras que permitan a nuestro sistema atender buques con más de 12 metros de calado y con anchos navegables suficientes para asegurar el flujo de tráfico marítimo.

En el corto plazo necesitamos mejorar las zonas de cruces en nuestros canales para evitar las demoras que genera la mayor cantidad de buques, en especial en el Río de la Plata, donde conviven portacontenedores, cruceros, metaneros, graneleros, tanques y de carga general entre otros, con distintos requerimientos operativos.

Otro asunto que no debemos descuidar es la competitividad de nuestro puerto, para lo cual es necesario moderar los costos de los servicios los cuales inciden en la posibilidad de colocación de nuestros productos en los mercados internacionales. Para ello no sólo necesitamos infraestructura, también es importante la eficiencia de la cadena logística teniendo en cuenta nuestra ubicación geográfica.

Soporte

El puerto de Buenos Aires (Puerto Nuevo más Dock Sud) es el único nodo portuario argentino que se mantiene entre los principales puertos de América del Sur, siendo quinto en el ranking de movimiento de contenedores de la CEPAL. Es además el único nodo concentrador (hub), esto es, el único que recibe y despacha tráfico de buques portacontenedores oceánicos. Cualquier estrategia logística que pretendiera mover Puerto Nuevo implicaría transformar al sistema portuario nacional en alimentadores del puerto concentrador extranjero más próximo, donde debería producirse el transbordo de la carga argentina a los buques oceánicos destinatarios del tráfico final (Montevideo y o los puertos del sur y centro del Brasil).

Esta hipótesis contiene un importante sobre costo de fletamento que inexorablemente debería soportar la carga, sumado a la pérdida de la soberanía nacional que encierra la transferencia del centro de decisiones de las políticas de fletes a otro país, donde obviamente, en las emergencias logísticas, en las oportunidades comerciales y en toda posibilidad de crecimiento del comercio exterior, su carga será siempre prioritaria.

Se debe potenciar el sistema portuario bonaerense. El crecimiento económico de la provincia de Buenos Aires y el consecuente aumento de la actividad en los puertos genera la necesidad de trabajar a futuro en una gestión logística coordinada que permita unir puertos, accesos, zonas francas, transporte e industria naval.

Todo este movimiento demanda un plan logístico donde se privilegie el sistema de transporte de carga a los puertos, impulsando el uso ferroviario y mejorando la infraestructura de uso del transporte automotor de carga y, complementando la logística con nodos que concentren carga fuera de los puertos.

La historia de la ciudad de Amberes –Bélgica por citar un ejemplo como centro comercial y de distribución de mercaderías comienza en la Edad Media. Desde entonces, todo ha sido crecimiento y expansión. Con justa razón en estos días este gran puerto el segundo de importancia en Europa se ufana diciendo que: "Los puertos evolucionan con los barcos que atracan en ellos",

Porque importa la conectividad

Entre 2004 y 2011, la conectividad portuaria de la Argentina creció un 43%.

Según el índice para 2011, elaborado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (Unctad), la Argentina es junto a México y Perú el país que registra el mayor índice de crecimiento en la materia. Brasil, por su parte, tuvo un aumento del 34%.

Tener una elevada conectividad conviene al comercio exterior de un país, ya que aumenta la competitividad de sus importadores y exportadores gracias a una mayor oferta de transporte y a menores fletes. Esto se relaciona con costos de transporte más bajos a causa de una mayor competencia entre las empresas navieras y las economías de escala.

Este índice define tanto el acceso a los servicios, frecuentes y regulares, como un nivel de competencia en su oferta. Combina, por lo tanto, factores cruciales para la competitividad del comercio. Para medirlo, se analizaron cinco componentes compatibles entre distintas naciones:

El número de barcos,

El número de TEUs movidos,

El número de compañías marítimas que utilizan los puertos,

El número de servicios regulares

Y el tamaño de los buques que entran y salen de los puertos de un país.

La conectividad es una medida de la accesibilidad, concebida como la red de zonas o de nodos que están conectados en una estructura espacial, en la que son determinantes varios factores.

Entre ellos, destacan el porcentaje de líneas que realizan transbordo sobre el total que cubren la ruta; el tiempo de tránsito; el número máximo y mínimo de escalas en el trayecto; la distancia existente entre puerto origen y puerto destino; la cantidad de servicios; el número de días entre dos salidas consecutivas para el mismo destino; la velocidad del buque; la edad de la flota; la capacidad medida de las embarcaciones, y las infraestructuras en los puertos origen y destino.

. "El costo que se paga por recorrer largas distancias por carreteras en lugar de hacerlo en ferrocarril es muy alto en un país donde los puertos están alejados de los centros de producción",

Es así como por ejemplo un productor sojero de Salta gasta menos en trasladar 45.000 toneladas de granos desde el puerto de Rosario, en Santa Fe, hasta el de Rotterdam, en Holanda, que en transportarlas desde su campo hasta la terminal santafecina.

Debemos recordar que esto provoca desvío de comercio, en otras palabras falta de competitividad.

En un país donde el 84% de todo lo que se transporta es llevado en camión; el 14,5%, en tren, y el 1,5%, en barcaza, cada punto porcentual ganado por el ferrocarril en ese esquema reeditaría a la sociedad unos US\$ 70 millones anuales. Si se tiene en cuenta que en países desarrollados del norte de Europa, la proporción es 40% por ruta; 50%, por vía férrea, y 10%, por hidrovía, es evidente que la Argentina tiene mucho por mejorar en eficiencia logística.

El propio Banco Mundial recomienda en su "Estudio sobre eficiencia logística" que la Argentina equilibre más su sistema de transporte y vire hacia uno polimodal. No parece mal consejo, ya que el costo del camión es de US\$ 0,07 por tonelada transportada por kilómetro; el del tren, 0,04, y el de la barcaza, 0,01.

"Por economía del transporte, hay que buscar que el camión no haga más de 400 kilómetros; el ferrocarril, no más de 1000, y el transporte fluvial, de 1000 en adelante".

Según un análisis de Arlog, la participación del costo logístico en el precio final de venta es de 8% en promedio, para las grandes compañías, que tienen escala, mientras que según el Observatorio Pymes, para las pequeñas y medianas empresas, que no se manejan con grandes volúmenes, ese porcentaje llega a 20.

Medio Buque amenaza en crecimiento

Un informe de la Cepal anticipa que entre 2016 y 2019 llegarán buques de un promedio de 13.000 Teus.

Actualmente, los buques más grandes que recalán en los puertos de la región no sobrepasan los 8.000 Teus y se necesitarán importantes inversiones para aumentar la capacidad de las terminales marítimas, especialmente su profundidad. Esto incidiría, además, en la competitividad de los puertos y de las redes logísticas de la región.

El aumento en el tamaño de los buques obedece a la creciente demanda externa y a una tendencia mundial del comercio internacional de búsqueda de economías de escala y de densidad económica.

La industria marítima los puertos y los servicios logísticos juegan un rol cada vez más crítico como facilitadores del desarrollo e inserción internacional de América latina

Dos grandes instancias coexisten en tensión en la logística y el movimiento de cargas de importación y exportación en la Argentina.

De un lado está la carga. Y tiene su leyenda: "Sin la carga no existe el transporte".

Los puertos frente a la presión de la competencia

El desarrollo económico vivido estos últimos años en Argentina se refleja directamente en la actividad portuaria que progresivamente incrementa sus volúmenes poniendo en jaque a la infraestructura existente.

Estimaciones de diversos organismos internacionales plantean que, de continuar las actuales tendencias económicas, en 2020 la infraestructura portuaria sudamericana comenzará a generar pérdidas en la competitividad económica de los países de la región.

La infraestructura en América Latina representa una limitación importantísima para el desarrollo económico y social.

La oferta de infraestructura de transporte ha crecido a un nivel significativamente menor que la demanda de la misma. Esto se va transformando en congestión e ineficiencias que limitan el crecimiento y que, si no se resuelven, puede poner en riesgo la performance de todo el conjunto de la economía.

Una política de transporte proactiva con el crecimiento debería enfocarse en generar más transporte por agua y por ferrocarril: "debemos aprovechar este campo de oportunidades para impulsar al sector del transporte por agua y sus aliados naturales, como son el ferrocarril y el camión, en una combinación intermodal. Esto nos va a permitir que la brecha de infraestructura sea más fácil de enfrentar"

Logística segura para productos sensibles

Existe un amplio grupo de productos que presenta niveles mayores de vulnerabilidad frente a los riesgos que puede representar una operación logística.

Las cargas delicadas son aquellas que pueden perder su valor con facilidad, por lo que requieren de un tratamiento especial. Para analizar sus características y sus necesidades específicas a la hora de planificar su transporte y logística, es necesario ampliar la definición tradicional, en la que sólo se habla de las características propias de la carga, para analizar todos aquellos agentes externos que pueden afectarla durante su transporte, almacenamiento y distribución.

De acuerdo a sus características particulares, cada carga delicada puede ver afectado su valor frente a diversas situaciones como: mermas en el producto y/o en su precio final, rotura, vencimiento, muerte, filtrado, mojadura, faltantes, pérdida de condiciones de temperatura y humedad, llegada a destino fuera del rango de tiempo estipulado.

En general, los factores que más pueden influir aumentando el riesgo de exposición de las cargas son: embalaje utilizado, manipuleo, ruta/conexiones, tiempo de transporte, contenido, condiciones de seguridad, tipo de transporte y métodos de almacenaje, condiciones del ambiente, control de temperatura en el proceso, cumplimiento de regulaciones gubernamentales y/o sanitarias, condiciones de las terminales, centrales de transferencia, etc.

Cargas sensibles

Entre los productos más comunes considerados como cargas delicadas se encuentran productos de tipos muy diversos, como así también lo son las causas que hace que éstos necesiten especial atención a la hora de planificar su logística.

Las cargas de alto valor, como celulares, joyería, perfumes, relojes, etc. corren mucho riesgo de sufrir faltantes por robos, y esto se debe principalmente a que son productos de alta demanda y rápida comercialización en el mercado ilegal.

Por otro lado, se encuentran también todas aquellas cargas con vencimiento que pueden perder totalmente su valor, si el proceso logístico se retrasa o fue mal planificado. Este es el caso de los periódicos, que cuando llegan a destino luego de las 11:00am pierden prácticamente la totalidad de su valor. También el transporte de animales vivos es especialmente sensible en este aspecto, como el caso de los pollitos de un día, que pueden morir si no se concreta su transporte en un periodo de tiempo determinado. En esta misma problemática se ubican por ejemplo los medicamentos radioactivos, que van perdiendo rango de efectividad a medida que aumenta el tiempo de tránsito.

Hay muchos productos que deben ser mantenidos bajo condiciones muy específicas de temperatura y humedad para conservar su integridad y valor, como lo son las frutas y verduras, especialmente sensibles a la humedad ambiente. Los medicamentos que requieren cadena de frío, como las vacunas oncológicas, también constituyen cargas delicadas, tanto por su importancia como por sus altos costos. Las cargas de gran tamaño y las mercancías peligrosas también forman parte de esta clasificación, las primeras por las dificultades en su manipulación y los riesgos de rotura o deterioro que esto conlleva, como en el caso de motores, equipos médicos, etc. En el caso de las mercaderías peligrosas como solventes, baterías de litio, etc. el riesgo de corrosión, cortocircuito o llama, no solo puede afectar la integridad de la carga, sino que constituye un riesgo potencial para todos aquellos involucrados en su transporte.

A mayor riesgo, más controles

Frente a esta problemática, los responsables de la logística de este tipo de productos cuentan con herramientas que les permiten minimizar la exposición de las cargas delicadas a estos riesgos. De su implementación con responsabilidad y rigurosidad dependerá la seguridad y el éxito de los procesos logísticos asociados a estos productos, entre ellas podemos mencionar: correcta aceptación de la carga desde el momento de la reserva, documentación respaldatoria que describa las características del embarque, embalaje conforme a las necesidades de la carga y del transporte a utilizar, capacitación actualizada de todos los actores involucrados en el proceso, manipuleo adecuado según cada tipo de carga, seguimiento de la carga en todas las etapas del proceso, alertas tempranas ante contingencias con planes de acción bien definidos.

De esta manera, un transportista puede rechazar un servicio si la carga en cuestión presenta problemas con la documentación que la acompaña, si el embalaje no es apto para el transporte y si verifican cantidades de mercancías mayores que lo permitido, como puede suceder por ejemplo con el material radiactivo. La no aceptación de una carga por alguna de las causas mencionadas responde a la implementación de manuales de operaciones de las compañías, regulaciones vigentes y certificaciones internacionales.

Bajo los más altos estándares

En términos generales la seguridad es una condición no negociable, sobre todo cuando se habla de transporte aéreo de carga. Específicamente se hace foco en la seguridad de la operación (personas, aviones, almacenes, etc.) y de la carga transportada, siempre y cuando lo segundo no comprometa lo primero. Dicho esto, los clientes le dan mucha importancia a la seguridad de sus cargas y entienden que el transporte aéreo de carga trabaja con los más altos estándares de seguridad. En la medida que el valor de la carga lo permita y/o la necesidad de urgencia lo requiera, si están dispuestos a pagar por opciones más seguras.

Las cargas delicadas requieren de un nivel de servicio mayor que otro tipo de cargas y, por ende, el costo de operación es mayor. Esto contribuye a minimizar el riesgo de pérdida de valor del embarque y se logra utilizando áreas especiales de almacenamiento, capacitaciones específicas para los equipos involucrados en el proceso, entre otros factores.

Con respecto a la responsabilidad del transportista, esta varía según el tipo de carga. Por un lado, para cargas sin valor declarado los transportistas suelen contar con una póliza con un valor deducible preestablecido. Por otro lado, para cargas con valor declarado, se suele ofrecer una cobertura adicional, sin un valor deducible. Específicamente para Argentina, el valor deducible está definido por el Código Aeronáutico.

EL IMPACTO DE LOS COSTOS DE TRANSPORTE EN EL COMERCIO DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE

El análisis realizado busca traer al centro del debate de políticas los costos del comercio que tradicionalmente han sido rezagados a un segundo plano, en particular los costos de transporte.

A fines de la década de 1980, los obstáculos al comercio eran claramente un gigantesco problema para la región. Ya entonces removerlos era no sólo necesario sino inexorable, dado el contexto político y **los escasos recursos** administrativos. La excesiva concentración en la liberalización, sin embargo, hizo que se perdieran de vista otros asuntos "**facilitadores del comercio**" menos visibles —y por ende menos atractivos desde el punto de vista político— como los temas de transporte.

Los costos de transporte se han convertido en un tema de importancia estratégica sin precedentes para la región por tres razones:

- El éxito de las reformas comerciales para modificar sustancialmente la importancia relativa de los obstáculos provocados por las políticas respecto de los no provocados por ellas, en una economía mundial en constante cambio;
- La creciente fragmentación geográfica de la producción y la sensibilidad que tiene el comercio exterior al tiempo de envío;
- El surgimiento de economías abundantes en mano de obra y escasas en recursos.

Aranceles, tendencias y ventajas comparativas

En la mayor parte de los países de América Latina los costos de transporte, como proporción al valor del comercio, son significativamente más altos que los aranceles; esto se aplica tanto a las importaciones como a las exportaciones, y especialmente al comercio intrarregional. La importancia del transporte es aun más contundente cuando se consideran los costos de tiempo de envío (es decir, la depreciación y los costos de inventario)

Podemos inferir que el **flete ad valorem** se define como la razón entre los gastos de flete y las importaciones y el **arancel real** se define como la razón entre el ingreso por aranceles y las importaciones.

La región de ALC gasta casi el doble que Estados Unidos para importar bienes, y que la tendencia en materia de costos de transporte es mixta: mientras que América Latina y el Caribe está reduciendo las diferencias con los países desarrollados en el costo de los fletes marítimos, la brecha se amplía en los fletes aéreos, cada vez más importantes. Se observa que los gastos en fletes aéreos de los países de la región son sustancialmente más altos que el de otros exportadores a Estados Unidos, sobre todo China. De hecho, en la subregión del Caribe los costos aéreos de 2006 superaron en más del 36% el nivel de 1995. En cambio, China y otros exportadores lograron mantener sus costos por debajo del nivel de 1995, a pesar del alza en los precios del petróleo.

Los países del Mercosur y Chile exhibieron un mejor desempeño que otras subregiones de América Latina y el Caribe, pero las ganancias excepcionales de la década de 1990 se revirtieron rápidamente a partir de 2000.

Por último, se comprobó que las exportaciones de los países de la región destinadas a Estados Unidos y a otros mercados clave hacen, en promedio, un uso más intensivo del transporte que las de sus competidores.

Esto obedece a que la región depende cada vez más de **dos impulsores claves de sus ventajas comparativas**: la abundancia de recursos naturales y su proximidad a los mercados más grandes del mundo.

Debemos tener en cuenta dos mediciones del "uso intensivo del transporte" de los productos: la razón peso/valor y el costo del tiempo. Acerca del primero, cuanto mayor sea el peso por dólar del bien exportado, mayor será su costo de transporte. Los recursos naturales son productos considerados "pesados": un dólar de mineral de hierro es mucho más pesado que un dólar de semiconductores. La segunda medición, el costo del tiempo, muestra cuál es el valor en dólares de un día de transporte en términos de depreciación y mantenimiento de inventario, medido como porcentaje del precio del producto.

La ventaja comparativa de América Latina y el Caribe en el mercado estadounidense está estrechamente correlacionada con los bienes que hacen un uso intensivo del transporte, lo que vuelve a la región muy sensible a los cambios en los costos de transporte, ya sea de flete, de tiempo, o de ambos. Esta situación se pone de manifiesto en el caso de los bienes "pesados" (Sudamérica y México) y en los bienes sensibles al tiempo (América Central). En cambio, la ventaja comparativa de China no parece estar de ningún modo asociada a los bienes "pesados" o sensibles al tiempo, lo que contribuye a reforzar la idea de que el uso intensivo del transporte

en las exportaciones de ALC puede ser un activo importante para fortalecer la competitividad de la región en el mercado estadounidense y regional.

Comparación de costos e identificación de los factores determinantes

Los costos de transporte de ALC son mucho más altos que los de las economías desarrolladas. Esta diferencia se debe, en gran medida, a la composición de los bienes que la región importa y exporta, en particular estos últimos, ya que son mucho más "pesados" que los de Estados Unidos y Europa. Pero la composición del comercio no alcanza a explicar todo el problema. Si descontamos su influencia, se observa que los factores relacionados con la eficiencia de la infraestructura dan cuenta del grueso de la diferencia entre América Latina y el Caribe y sus socios desarrollados.

En primer lugar, se observa que las exportaciones de ALC a Estados Unidos pagan fletes con tasas que, en promedio, son 70% más altas que las que rigen en los Países Bajos. Por otra parte los principales factores que dan lugar a esas diferencias son la razón **peso/valor** y la **eficiencia portuaria**, seguidos del **grado de competencia** entre las compañías navieras y, en menor grado, el **volumen comercial**. **Las diferencias en el nivel de contenedorización y en la elasticidad de la demanda** (sensibilidad del mercado frente a la fluctuación de los precios) cumplen un papel secundario. Por último, **las diferencias en los aranceles de importación**, el desequilibrio de **la balanza comercial y la distancia de los mercados** tienden a favorecer a América Latina dado que, en general, sus exportaciones están sujetas a aranceles más bajos en Estados Unidos, se asocian a mayores desequilibrios de la balanza comercial y deben recorrer distancias más cortas que los productos importados desde los Países Bajos.

El interrogante que se plantea es cuánto se reduciría el costo de transporte si los países de la región tuviesen el mismo nivel de eficiencia portuaria, de tipos arancelarios y de competencia entre empresas navieras que Estados Unidos. La respuesta es que para un típico país de América Latina, mejorar la eficiencia portuaria al nivel de Estados Unidos significaría una reducción de los costos de alrededor del 20%. Reducir los tipos arancelarios y aumentar la competencia a niveles estadounidenses permitiría disminuirlos aún más (9% y 4%, respectivamente).

Las tasas de los fletes aéreos muestran disparidades aún más grandes entre América Latina y otras regiones del mundo, si bien los factores determinantes siguen siendo muy similares a los del transporte marítimo. Si no se tiene en cuenta la razón peso/valor, gran parte de la diferencia en el precio de los fletes se explica, una vez más, por la eficiencia de la infraestructura. La menor eficiencia de los aeropuertos de la región frente a los estadounidenses da cuenta de alrededor del 40% de la diferencia en el costo de los fletes. También es importante el papel que juegan los aranceles de importación. Los aranceles más altos que se aplican en América Latina y el Caribe explican un promedio del 17% de las diferencias en los costos de transporte.

Toda esta información permite extraer una serie de conclusiones.

En primer lugar, el papel predominante que desempeña el peso a la hora de explicar los mayores costos de flete de ALC significa que los países de la región están destinados a pagar más en concepto de transporte (en base *ad valorem*), independientemente de la calidad de su infraestructura. Esto refuerza el planteo anterior respecto del uso intensivo del transporte: la composición de las exportaciones tiene una importancia estratégica en los costos de transporte de la región.

En segundo lugar, la distancia suele tener un papel menor, lo que obliga a mejorar en forma más urgente las cadenas logísticas de la región. Dado que la distancia no es un factor tan importante, los competidores pueden superar fácilmente la ventaja que ALC tiene por su proximidad a los grandes mercados si la infraestructura de transporte de los países de la región no se pone a la altura de las circunstancias.

Esta pregunta nos conduce a una **tercera conclusión**. La región podría obtener rendimientos extraordinarios si mejorara la eficiencia de sus puertos y aeropuertos. El 40% de las diferencias en los costos de flete entre América Latina y el Caribe, Estados Unidos y Europa se explica por este factor.

Otro paso importante sería incentivar la competencia entre compañías transportistas, aunque las ganancias potenciales de esta medida serían mucho más modestas que si se mejorara la eficiencia de la infraestructura. Sin embargo, lo anterior no debe interpretarse como un respaldo al *status quo* ni al actual estado de las reglamentaciones vigentes en la región.

En realidad, es difícil medir la competencia en la industria transportista, sobre todo en el caso de los fletes aéreos. Sin embargo, es evidente que una red anacrónica de acuerdos bilaterales sobre servicios aéreos produce distorsiones competitivas costosas para la industria aérea. Los analistas suelen emplear la expresión "plato de espaguetis" para describir el sinnúmero de acuerdos que regulan el comercio exterior de bienes en la región.

Por último, otra observación menos intuitiva atañe a la incidencia de los aranceles de importación en los costos de transporte. Aranceles de importación más altos hacen que el costo del transporte se vuelva menos visible a los ojos de los consumidores y productores, ya que reducen el porcentaje de ese costo en el precio total de los bienes, lo que les da a los transportistas un incentivo para aumentar sus márgenes. Nuestros cálculos sugieren que la reducción del tipo arancelario promedio de América Latina y el Caribe al nivel vigente en Estados Unidos permitiría recortar los costos de flete marítimo en un promedio del 9%. Los países con aranceles por encima del promedio, como la Argentina y Brasil, son los que cosecharían la mayor parte de los frutos derivados de tal medida. Los beneficios podrían ser incluso mayores en los fletes aéreos.

La realidad en la práctica

En Ecuador, por ejemplo, se observa cómo las ventajas de la proximidad y la sensibilidad al tiempo pueden verse socavadas por las falencias de la infraestructura. En Brasil, vemos cómo los agricultores no consiguen beneficiarse enteramente del boom de sus productos primarios debido a cadenas logísticas disfuncionales. El estudio realizado en la Argentina muestra la importancia de las inversiones en transporte para lograr exportar nuevos productos a nuevos mercados, factor que suele soslayarse. México es un ejemplo aleccionador sobre la importancia que tienen los costos no relacionados con las políticas comerciales para los países cuyas ventajas comparativas y competitivas se basan en su proximidad a los grandes mercados y en sus recursos locales.

Poner los costos de transporte en el centro de la agenda comercial de la región producirá grandes beneficios en términos de volumen y diversificación del comercio.

Desde luego, plantear que los costos de transporte deben incorporarse a la agenda comercial es mucho más fácil decirlo que hacerlo. Vemos grandes dificultades tanto en el ámbito político como en el técnico. En el primero, el reto es lograr que los aspectos relacionados al transporte sean percibidos por los políticos como generadores de beneficios. Por ejemplo, el anuncio de un acuerdo comercial tiene muchas más probabilidades de atraer más la atención de los votantes que la construcción de puertos y líneas férreas. De manera similar, anunciar un gran plan para acercar al país a la "sociedad del conocimiento" tiende a generar más publicidad que reducir las demoras en los pasos de frontera o desregular el transporte aéreo.

LA INFRAESTRUCTURA EN EL DESARROLLO INTEGRAL DE AMERICA LATINA

Falta de estructura en general genera problemas de competitividad para los productos argentinos, que podrían ser más competitivos si la infraestructura fuese mejor.

Una mejora en infraestructura ayudaría a recuperar la pérdida de competitividad por los otros factores

Se considera que la infraestructura puede contribuir a la consolidación del proceso de desarrollo integral de la región a través de cuatro dimensiones claves:

- Favoreciendo la mejor calidad de vida, la inclusión social y las oportunidades para las comunidades aisladas.
- Apoyando el crecimiento de la economía y la competitividad de las empresas
- Facilitando la integración del espacio nacional y la integración regional, la descentralización y la circulación interna.
- Contribuyendo a la diversificación del tejido productivo al promover el desarrollo y la internacionalización de empresas nacionales o regionales especializadas en la provisión de los bienes y servicios vinculados con la infraestructura

La situación actual de los principales sectores de infraestructuras

En los últimos veinte años los volúmenes de comercio de los países de América Latina crecieron más que el doble del PIB, lo cual produjo una fuerte presión en los nodos del comercio exterior (puertos, pasos de frontera, aeropuertos) y en las redes viales, al ser el transporte carretero el modo dominante para el transporte interno (aproximadamente el 75%).

La matriz modal de la región muestra una marcada distorsión a favor del transporte carretero, que plantea grandes desafíos en términos de sustentabilidad. A excepción del Brasil y México donde el transporte ferroviario de cargas tiene una participación del orden del 20%, en el resto de los países de la región que cuentan con ferrocarril esta cifra no supera el 5%. Esta distorsión en la matriz modal se refleja en un elevado consumo de combustible fósiles, alta congestión en las ciudades, exceso de emisiones (el sector transporte es el que más crece en la emisión de gases de efecto invernadero) y muertes por siniestros en la circulación en un nivel que duplica el promedio actual.

En lo referente a las carreteras, se presenta el desafío de superar el atraso estructural de una red con bajos estándares y tramos faltantes, y simultáneamente ampliar la capacidad de tramos críticos para atender la circulación vehicular.

Los ferrocarriles constituyen un medio estratégico para el transporte de cargas y pasajeros urbanos en corredores de alta densidad.

Los puertos se han constituido en nodos logísticos críticos. El incremento de las dimensiones de los buques y la reestructuración de rutas que incorporan transbordos presentan un fuerte desafío para la competitividad de los países de la región.

La infraestructura aérea enfrenta tasas crecimiento sin precedentes, la introducción del sector privado ha tenido en general un efecto positivo, aunque requiere marcos regulatorios adecuados y capacidades de control eficaces.

La infraestructura debe también contribuir a maximizar el potencial del mercado interno de América Latina con la finalidad de dar prioridad a la facilitación del comercio intrarregional y a la integración de los espacios nacionales. Ello implica que una estrategia regional de infraestructura que sea robusta debe incluir un decidido impulso a los proyectos de integración regional

El análisis de los sectores de infraestructura permite también identificar los principales factores transversales que aseguran las condiciones para la expansión y mejora de sus servicios, en los que será preciso avanzar: Las necesidades de financiamiento; Las mejoras en las políticas e instituciones y la consideración adecuada de los aspectos medio-ambientales y sociales en la planificación y ejecución de los proyectos de infraestructuras.

El desafío de los gobiernos de la región será transformar las fortalezas macroeconómicas y demográficas en una atracción efectiva para la inversión privada en infraestructura

Los temas que requieren atención prioritaria

Los esfuerzos de inversión en infraestructura deben dirigirse a temas especialmente críticos.

La ampliación de la cobertura y calidad de los servicios de agua potable y saneamiento, que presentan un alto impacto social.

El impulso y apoyo al transporte público urbano, al otorgarle prioridad con respecto al uso de vehículos particulares.

Las políticas de seguridad vial en ciudades y en carreteras

La conservación de las carreteras, que están importantes como construir obras nuevas.

El desarrollo de la infraestructura para la integración regional, que es crítica para el crecimiento económico sea menos dependiente de las condiciones cambiantes del entorno internacional

El desarrollo del transporte fluvial y del cabotaje, que pueden contribuir a mejorar la matriz de transporte de la región, mediante el aprovechamiento de las extensas vías navegables existente particularmente en Sudamérica

La adaptación al cambio climático y la atención a la gestión ante los desastres naturales

Para poder dar respuesta a estos temas es crucial robustecer en el corto plazo la capacidad de los países latinoamericanos en la preparación de proyectos.

El análisis precedentemente expuesto de los diversos sectores de infraestructura permite identificar los retos que enfrenta cada uno de ellos para ampliar la cobertura, la calidad de los servicios y adecuarse a los cambios tecnológicos

UNIÓN PARA COMPETIR”: LOGÍSTICA COMERCIAL EN LA ECONOMÍA GLOBAL

El aumento de producción global, la reducción de ciclos de vida de producto, y la intensificación de competición global en toda la logística actúa como una fuente estratégica de ventaja competitiva.

Los avances tecnológicos y la liberalización económica han creado nuevas oportunidades para países para preparar mercados globales para el crecimiento económico y el desarrollo. La capacidad de unirse a lo que se ha mencionado como " la Internet física "; funciona como determinante clave de la competitividad.

La medición del funcionamiento de logística

La medición del funcionamiento de logística que Mejora el funcionamiento de logística se ha hecho un objetivo de política de desarrollo importante. El funcionamiento de aduana, la infraestructura relacionada con el comercio, el tránsito interior, servicios de logística, sistemas de información, y la eficacia de puerto. Esta competitividad comercial es central si los países pueden preparar las nuevas oportunidades de la globalización para el desarrollo.

La logística internacional abarca una serie de acciones en los límites del transporte, la consolidación de carga, almacenaje, el despacho de aduana de frontera, la distribución y sistemas de pago.

El Banco mundial, ha producido (el primer) Índice de Funcionamiento de Logística (LPI). Esto proporciona la primera evaluación de la logística y coacciones que afrontan países. Considerando su unicidad e importancia LPI, datos de estudio han sido usados para medir varios aspectos de la eficacia de procedimientos de importación-exportación así como la disponibilidad y la calidad de servicios de transporte.

Mensajes claves

El coste y la calidad de logística son determinados no solamente por la infraestructura y el funcionamiento de agencias públicas, pero también por la disponibilidad de calidad y servicios competitivos privados. Además, en muchos países en vía de desarrollo, problemas de la geografía adversa son compuestos por un sector de servicios débil moderno debido a instituciones pobres o de sobreregulación.

De verdad, los profesionales ven la armonía de procesos de frontera principalmente en términos de la transparencia y la previsibilidad de procedimientos de despacho de aduana. Incluso donde los países ya han puesto en práctica un programa de modernización de aduana, la coordinación de procedimientos de frontera entre la aduana y otras agencias (responsable de normas sanitarias y fitosanitarias) es una preocupación importante. Aunque mucho progreso haya sido hecho en telecomunicaciones y tecnología de la información, la mayor parte de profesionales de logística no están satisfechos por la calidad de la infraestructura física en muchos países en vía de desarrollo. Incluso donde la aduana ha sido modernizada, la coordinación de procedimientos de frontera entre la aduana y otras agencias deja una preocupación importante.

Los países que procuran beneficiarse más de la globalización tienen que identificar los aspectos claves de funcionamiento de logística, en particular en términos de su impacto sobre la competitividad.

Construcción del Índice de Funcionamiento de Logística

El Índice de Funcionamiento de Logística (LPI) es construido sobre la información de un cuestionario. Las áreas de funcionamiento son:

- La eficacia del proceso de despacho de aduana por la aduana y otras agencias de frontera
- La calidad de transporte y la infraestructura de tecnología de la información para la logística
- la accesibilidad financiero de arreglar envíos internacionales
- La competencia de la industria en la logística local
- Gastos de logística domésticos
- La oportunidad de envíos en destino

LOGISTICA (ANALISIS Y OPCIONES PARA RESOLVER SUS DESAFIOS ESTRATEGICOS)

En el año 2006 el banco mundial realizo un informe en el cual analizo la situación de la logística en Argentina e identifico las principales restricciones a los flujos de comercio

El informe resaltó la necesidad de mejorar sustancialmente la eficiencia de las redes de transporte y de los servicios logísticos.

La congestión en el “hub” de exportación de productos agrícolas alrededor de la ciudad de Rosario.

La congestión en el flujo de contenedores alrededor de la región Metropolitana de Buenos Aires.

La participación limitada del ferrocarril en el transporte de cargas

Las demoras que enfrenta el transporte carretero internacional, especialmente en el paso de Cristo Redentor.

El escaso desarrollo del transporte multimodal

Los elevados costos logísticos que enfrentan las empresas del noroeste argentino (NOA) también fueron identificados como una restricción importante. Las firmas ubicadas en el noroeste del país enfrentaban costos logísticos cercanos al 16% del valor FOB de los bienes exportados. Dichos costos eran casi 50% mayores que los costos promedios observados en las regiones Centro, Noreste (NEA) y Cuyo.

El sistema logístico argentino enfrentó en el 2010 un contexto desafiante que se caracterizó por costos logísticos internos en alza, resultado de un fuerte incremento de precios internos y un ámbito externo recesivo que introduce incertidumbre respecto a cuándo y cuánto se recuperara la demanda por los bienes exportables argentinos y en el cual se observa un escenario post-crisis caracterizado por un mayor proteccionismo.

A partir del diagnóstico realizado en el informe de 2006 y considerando la evolución del sistema logístico argentino del 2010 se procuró analizar en detalle dos componentes físicos críticos para el desempeño del sistema logístico argentino: la accesibilidad de la región noroeste (incluyendo una evaluación del ferrocarril Belgrano Cargas) y la estrategia para ampliar la capacidad de las terminales marítimas de contenedores en la región metropolitana de Buenos Aires, considerados de relevancia estratégica en el ámbito logístico del país.

En nuestro país nos enfrentamos a mayores costos de transporte por ineficiencias operativas, encaminadas por las empresas que tienden a acumular inventarios para asegurarse espacios cuando el transporte está disponible; y por demoras particularmente en el trayecto sur-norte (retorno), dado que los transportistas alteran sus recorridos a fin de tomar cargas.

Actualmente no existen en el NOA áreas donde se fomente la instalación de depósitos centros de distribución y bases de transporte para hacer más competitiva la región.

Se observa una baja participación del ferrocarril como medio de transporte de cargas.

Se identificó al sistema portuario de la región Metropolitana de Buenos Aires como uno de los principales cuellos de botella para el crecimiento de los flujos de comercio del país, como consecuencia de la expansión de la economía y una desaceleración de la actividad portuaria, evidenciando restricciones de capacidad.

Un ejemplo debería resolverse el problema de los dragados de acceso, tanto en las terminales de jurisdicción nacional como provincial.

El amesetamiento en el nivel de actividad de las terminales de puerto nuevo se da simultáneamente con un crecimiento continuo del movimiento en Montevideo, que tiene como ventaja atender contenedores de transbordo, dado que tiene un régimen aduanero de transbordo conveniente; capta cargas de Argentina, Brasil y Paraguay. *(Estiman una pérdida para las terminales argentinas por el tráfico desviado a Montevideo cercana a los 250 millones de dólares por año)*

Las proyecciones prevén una demanda del orden de 3 millones de TEUS para las terminales del Río de la Plata en el año 2015, y 3,5 millones de TEUS para 2020. Las terminales de Buenos Aires podrían expandir su capacidad y atender su parte proporcional de esa demanda si se resuelven sus dos principales problemas: Los accesos terrestres y la relación puerto ciudad.

El futuro nos ofrece un panorama incierto que depende en buena parte de la resolución de la situación de las terminales de Puerto Nuevo; de continuar todas en servicio se podría atender la demanda prevista hasta el 2015, pero las demandas previstas para el 2020 requerirán de una mayor capacidad, incluso considerando la permanencia de las terminales de Puerto Nuevo (si bien en 2018 terminan todas las concesiones); la ampliación de Montevideo seguramente apunta a cubrir esa mayor demanda.

Al Sur de Brasil están avanzando proyectos importantes sobre todo Itapoá (Santa Catarina), y la expansión del puerto de Santos.

Por el contrario, si se llevaran a cabo todos los planes de expansión previstos en Puerto Nuevo y Dock Sud, más las nuevas terminales en La Plata y todos los proyectos en marcha en Montevideo (nuevo muelle y una nueva terminal), podría haber capacidad excedente en la región.

En los últimos años, a partir de la reducción de aranceles al comercio, los países en desarrollo han demostrado un creciente interés por reducir las barreras no arancelarias, que afectan la competitividad de las economías.

En este contexto, reducir los costos logísticos mejorando la eficiencia de cada uno de sus componentes se ha vuelto prioritario en la agenda de políticas.

DIAGNOSTICO DE LAS ASIMETRÍAS EN LOS PROCESOS DE INTEGRACION DE AMERICA DEL SUR

La alerta acerca de la necesidad imperiosa de impulsar el crecimiento de la productividad y la competitividad sistémica, en un entorno de mayor justicia social, se fundamenta en la importancia que sigue teniendo la integración de países y regiones frente a los nuevos desafíos que plantea la globalización. El tema de las asimetrías ha sido una constante en el comercio internacional y en las Negociaciones comerciales desde sus inicios, ya sea a nivel multilateral (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT) o al de los acuerdos regionales que se han venido sucediendo desde hace varias décadas atrás. En el caso particular de las experiencias de integración regional, diversos autores se han referido a las dificultades asociadas a las disparidades entre países y regiones (Viner, 1950; Vanek, 1965; Myrdal, 1957; Kaldor, 1970; Krugman, 1996), y a la ausencia de garantías que aseguren que los costos y beneficios de la integración se repartan por igual entre los socios de este tipo de proyectos. La falta de políticas que hagan frente a esta realidad puede, entonces, provocar grados de bienestar muy dispares en proyectos de integración y, al mismo tiempo, elevar los niveles de concentración de ingresos y de riqueza., en desmedro de la propia integración.

Desde el inicio del proceso de integración latinoamericana se han reconocido las disparidades en los grados de desarrollo de los países de la región. **Se ha adoptado el enfoque de caracterizar y clasificar estas asimetrías en dos grupos: las de orden estructural y las originadas en las políticas públicas Nacionales.**

Las asimetrías de orden estructural tienen relación con el tamaño de los mercados, el desempeño económico, el peso comercial, las capacidades para crecer económicamente y los grados de competitividad de los países y regiones.

En cuanto al segundo tipo de asimetrías, se considera que son el resultado de un uso muy discrecional de las políticas públicas nacionales en un proceso de integración, uso que puede provocar efectos de “derrame ” perniciosos para las economías pequeñas ante la ausencia de una armonización de políticas comunes en los ámbitos tanto macro como microeconómico

Algunos ejemplos de este tipo de asimetrías son las decisiones cuya finalidad es fomentar la producción, estimular la inversión doméstica, promover las exportaciones e incentivar la inversión extranjera directa.

Concretamente, como parte de las asimetrías estructurales, la revisión de algunos indicadores comparables del estado de la estructura física en América del Sur arroja un saldo preocupante, ya que se observa, por ejemplo, que la dotación de infraestructura vial es marcadamente inferior a la de otras regiones del planeta. La relación entre ruta pavimentadas y el total deja a América del Sur (10,6%) por debajo de Centroamérica (31%), Estados Unidos (59%), Corea del Sur (72%), y Japón (54%). Mientras Corea del Sur llega casi a los 100 metros de carretera pavimentada por km² de territorio, América del Sur solo registra 14.3 metros, y Bolivia apenas 3 metros. La República Bolivariana de Venezuela, Uruguay y Guyana aparecen como los países con más kilómetros de ruta pavimentada. En el caso de la cantidad de metros de vía férrea por km² de territorio, los valores también son significativamente más bajos; llama la atención el caso de las hidrovías, que presentan un potencial muy importante y cuyo total en la región supera el existente en Estados Unidos, Europa y Japón (Sánchez y Wilmsmeier, 2005). Sin embargo, estas hidrovías se encuentran subutilizadas

Según varios estudios se ha determinado que, en los últimos años, la inversión en infraestructura en América Latina disminuyó a niveles preocupantes, ubicándose por debajo del 2% del PIB.

Dicho porcentaje actual de inversión es muy inferior al registrado por Corea y China y los países de ingreso medio, que destinan a infraestructura entre un 4% y un 6% de su producto (Fay y Morrison, 2005; Foro Económico Mundial, 2006).

De igual manera, muchos de los esfuerzos desplegados en los acuerdos de integración, así como también en los acuerdos de complementación económica, en el sentido de otorgar a los países de menor desarrollo relativo un trato preferente en cuanto al acceso a mercados, pueden ser anulados o menoscabados por asimetrías específicas derivadas de prácticas burocráticas disímiles dispuestas por los organismos gubernamentales. Esto incluye los procedimientos aduaneros en general, los requisitos sanitarios y fitosanitarios, y los de transporte, especialmente los que afectan a las mercancías en tránsito, los trámites en frontera y, por cierto, los que deben realizarse en los puertos de embarque. Todos estos problemas surgen como consecuencia de la falta de armonización de normas comerciales y de facilitación de comercio.

En el continente existe una situación especial referida a los países sin litoral. En este caso, hay varias iniciativas que se pueden impulsar para mejorar su situación relativa. En materia de facilitación del comercio es importante apoyar las negociaciones que están teniendo lugar en la OMC en el marco de la Ronda de Doha. La facilitación del comercio y los problemas de los países sin litoral marítimo son temas que cuentan con un ámbito de negociación que entregará soluciones a algunas de las dificultades asociadas a su situación particular. Sin embargo, su propia especificidad hace necesario abordar esta problemática a nivel bilateral, regional o ambos, según sea el caso, tomando en cuenta las asimetrías existentes y las necesidades de tratamiento diferenciado, por ejemplo, en cuanto a facilitación de los procedimientos aduaneros de mercancías en tránsito. Esta dimensión es particularmente relevante para un país mediterráneo, ya que el costo asociado a la falta de infraestructura física que atienda el problema es un 50% más alto que el que tiene que enfrentar un país con salida al mar. Esto se traduce en una merma aproximada de un 60% del volumen transado (Sánchez, 2005), y en un alza generalizada de los costos logísticos por encima de los estándares internacionales (Guash y Kogan, 2001). Esto es válido para los dos países de la región que carecen de litoral (Bolivia y Paraguay).

La logística de 2050 - Tendencia

Un estudio hecho por Deutsche Post DHL a partir de la opinión de 42 expertos de variada formación plantea cinco escenarios posibles para responder a la consigna "¿Cómo será el mundo en 2050? Analiza el impacto que cada uno de los hipotéticos escenarios tendría en el comercio, las empresas y la sociedad.

A pesar de las diferencias, todos los escenarios tienen un elemento en común: la profunda transformación del papel de los servicios de logística y el incremento de la demanda global. Queda en claro que la demanda global de dichos

servicios se incrementará en casi todos los escenarios alternativos contemplados, **pero las exigencias concretas que se les plantearán a los proveedores de servicios de logística y las dificultades específicas a las que tendrán que hacer frente varían enormemente de un escenario a otro.**

Las cinco visiones del futuro se basan en un análisis detallado de los factores más críticos, como modelos de comercio y consumo, tendencias tecnológicas y sociales o el cambio climático, así como en el cálculo de su impacto probable en el comportamiento y los valores de la población del año 2050.

Los cinco escenarios

Economía descontrolada

En un mundo caracterizado por el crecimiento desenfrenado, la demanda de servicios de transporte y logística aumenta drásticamente. Una súper red de transporte mundial garantiza el rápido intercambio de mercancías entre los distintos centros de consumo. Pero, a medida que avanza el cambio climático, las cadenas de suministro sufren cada vez más interrupciones, **lo cual plantea nuevos desafíos a las empresas de logística.**

Grandes metrópolis

Las nuevas ideas sobre tráfico eficiente redujeron los embotellamientos. Una súper red mundial de mega transportistas estableció conexiones comerciales entre las megametrópolis. Al sector de servicios logísticos se le confió la gestión logística de las ciudades, de los servicios públicos y de los servicios de sistemas para aeropuertos, hospitales y centros comerciales.

Estilos personalizados

Es un mundo en el que imperan la individualización y el consumo personalizado. **Las consecuencias para los servicios de logística son,** entre otras, la drástica reducción de las necesidades de transporte de larga distancia de bienes acabados y semi acabados, debido a la localización de las cadenas de valor. La descentralización de la organización de producción hace que la solidez de las capacidades logísticas regionales y la alta calidad de la red de último tramo pasen a ser elementos decisivos del éxito.

Proteccionismo paralizante

Como consecuencia de la dura situación económica, el nacionalismo excesivo y las barreras proteccionistas, la globalización forma ya parte del pasado. El desarrollo tecnológico se estanca. Los elevados precios de la energía y la dramática escasez de suministro provocan conflictos internacionales por el control de depósitos de recursos.

Las consecuencias para el sector logístico comprenden, entre otras, los retos que plantean el declive del comercio mundial y la consiguiente regionalización de las cadenas de suministro. Los gobiernos atribuyen al sector de servicios logísticos importancia estratégica.

Resistencia global

Un mundo caracterizado por un elevado nivel de consumo gracias a una producción automatizada y barata. Sin embargo, por la aceleración del cambio climático, frecuentes catástrofes alteran las cadenas de suministro y las estructuras de producción, lo que da lugar a repetidos fallos de suministro. **El paradigma económico pasa de la maximización de la eficiencia a centrarse en la atenuación de la vulnerabilidad y resistencia.** El mundo resistente de 2050, con su comercio

regionalizado, cuenta con un sector logístico que garantiza la seguridad del suministro como máxima prioridad, y con una infraestructura de respaldo para garantizar la fiabilidad del transporte en épocas inestables y peligrosas. En lugar de complejos procesos centrados en la puntualidad de la entrega, es indispensable establecer enormes estructuras cerca de los fabricantes como zona temporal de almacenamiento.

El estudio elaborado por Deutsche Post DHL plantea cinco escenarios y se confeccionó a partir de las expectativas y previsiones de 42 profesionales de formación muy diversa.

Estudio hecho por Deutsche Post DHL Frank Appel, CEO de Deutsche Post DHL, presentado en Berlín (el estudio completo se puede consultar en http://www.dp-dhl.com/en/logistics_around_us/delivering_tomorrow_logistics_2050.html)

[The World in 2050 - Future study presented by Frank Appel on Feb 27, 2012](#)

<http://www.youtube.com/watch?v=VE0IPTfsBol&feature=email>

Comentarios

Desarrollando esta guía de interés para unas mejores prácticas en la conectividad y DFI y finalizando la inclusión del artículo precedentemente expuesto va mi profundo asombro en el campo de la alimentación mundial, que dio origen al artículo

Oportunidad de Crecimiento-El mundo necesita más alimentos (la Nación - martes 13 de marzo de 2012
Rodrigo Bunge)

Esto significa que el desafío mundial será aumentar la productividad agrícola por lo menos un 70 por ciento en 40 años con recursos naturales limitados, porque para el año 2050 la población mundial ascenderá a 9000 millones, con una mayor demanda de dietas mejoradas.

Para el año 2050, se estima que alrededor de 3000 millones más de personas vivirán en las ciudades. La demanda mundial de energía crecerá alrededor del 50% para el 2030. Como los combustibles fósiles son cada vez más limitados, la energía renovable (biocombustibles) proveniente de las plantas desempeña un papel más importante como alternativa.

El dilema que enfrenta el mundo en la actualidad consiste en cómo alimentar a una población en crecimiento sin dejar de proteger al único planeta que tenemos. Un enfoque integral hacia la agricultura sustentable que se centre en los vínculos entre la tecnología, las personas y las tierras puede contribuir a alcanzar la seguridad alimentaria.

Mejores soluciones

La tecnología, junto con una adecuada infraestructura, el acceso a mercados y los recursos financieros, ofrece mejores soluciones para los productores y les permite aumentar la productividad y mejorar la economía del campo. Asimismo, al compartir información se pueden aumentar las habilidades agronómicas y promover prácticas locales.

Entre otras cosas para aumentar la rentabilidad se requieren mejoras en la cosecha, almacenamiento, transporte; y acuerdos de compra de la producción. También se necesita mayor información de mercados, de precios, sobre el clima, y sobre plagas y enfermedades.

Visto desde la Argentina estos dos artículos nos sugiere:

- Asegurar una logística limpia y eficiente en el suministro de alimentos al mundo

- Poner énfasis en la conectividad regional, facilitando la integración comercial y productiva con los países del área

La gobernanza mundial exige afrontar los problemas mundiales a nivel local

“En ausencia de un gobierno verdaderamente mundial, la gobernanza mundial resulta de la acción de los Estados soberanos. Es internacional. Se ejerce entre las naciones. Dicho de otro modo, la gobernanza mundial es la globalización de la gobernanza local.” El Director General de la OMC Pascal Lamy dijo lo siguiente: “Gobiernos locales, gobernanza mundial”

Vivimos en un mundo en que la interdependencia y la interconexión van en constante aumento. De hecho, nuestra interdependencia ha aumentado más allá de lo que nadie podría haber imaginado. Las perturbaciones económicas y financieras se propagan más rápido que nunca. La reciente crisis económica nos ha mostrado que el colapso de una parte de una economía puede generar una reacción en cadena en todo el mundo. La crisis climática, que nuestro planeta es un todo indivisible. La crisis alimentaria, que unos y otros dependemos de la producción y las políticas de los demás para alimentarnos. Y la epidemia de influenza, que una rápida cooperación internacional es de vital importancia. El alcance de los desafíos a que hace frente el mundo ha cambiado profundamente en las últimas décadas -más profundamente, sospecho, de lo que alcanzamos a comprender-. El mundo de hoy es prácticamente irreconocible en comparación con el mundo en que vivíamos una generación atrás.

Basta con ver cómo se desarrolla el comercio. Gracias a la disminución del precio del transporte, a las comunicaciones y a las tecnologías de la información, hoy en día cuesta menos despachar un contenedor de Marsella a Shanghai que transportarlo a través de Europa. Las cadenas de producción son ahora verdaderamente globales en la medida en que las empresas ubican las diferentes etapas del proceso de producción en los mercados de menor costo. El ejemplo más notable de esta globalización de las cadenas de producción es Apple, cuyo famoso iPod es diseñado en los Estados Unidos, manufacturado con componentes de Corea, el Japón y otros países asiáticos y ensamblados en China por una empresa del Taipei Chino. Actualmente la mayoría de los productos no son “fabricados en el Reino Unido” o “fabricados en Francia” sino “fabricados en el Mundo”.

En los últimos 70 años hemos creado el marco jurídico e institucional necesario para gestionar una integración económica más estrecha a nivel regional y mundial. Y, desde luego, la OMC es la pieza de este esquema a la que corresponde la responsabilidad de la gobernanza de las relaciones comerciales internacionales.

Sin embargo, pese a que el mundo está cada vez más interconectado y los desafíos son auténticamente globales, la gobernanza sigue siendo, en buena medida, local.

Ello se debe a que el sistema internacional está fundado en el principio y la política de la soberanía nacional: el orden de Westfalia de 1648 sigue vigente en la arquitectura internacional de hoy día. A falta de un gobierno verdaderamente global, la gobernanza global es el resultado de las medidas que adoptan Estados soberanos. Es inter-nacional. Entre naciones. En otras palabras, la gobernanza global es la globalización de la gobernanza local.

Los gobiernos están demasiado ocupados con sus problemas internos para prestar atención y energía suficientes a las negociaciones multilaterales, ya se trate de negociaciones comerciales o negociaciones sobre el clima.

Actualmente hay, cuatro desafíos principales en materia de gobernanza global.

El primero de ellos guarda relación con el liderazgo, es decir la capacidad de plasmar una visión e inspirar la acción a fin de generar impulso. ¿Quién es el líder? ¿Debería serlo una superpotencia? ¿Un grupo de líderes nacionales? ¿Escogidos por quién? ¿O debería serlo una organización internacional?

El segundo de ellos se relaciona con la eficiencia, es decir la capacidad de movilizar recursos, de resolver los problemas que se plantean en la esfera internacional, de lograr resultados concretos y visibles en beneficio de la población.

El tercero de ellos se relaciona con la coherencia, ya que el sistema internacional está basado en la especialización. Cada organización internacional se ocupa de un número limitado de asuntos. La Organización Mundial del Comercio se ocupa del comercio; la Organización Internacional del Trabajo, de las cuestiones laborales; la Organización Meteorológica Mundial, de la meteorología y así sucesivamente. Es un hecho: las Naciones Unidas no tienen realmente un carácter global, suponiendo que ésa haya sido la intención inicial.

Por último, el cuarto desafío se relaciona con la legitimidad, ya que la legitimidad está intrínsecamente vinculada a la proximidad, a un sentimiento de pertenencia. Con ello, quiero decir el sentimiento compartido de pertenecer a una comunidad. Este sentimiento, que en general es fuerte a nivel local, tiende a debilitarse considerablemente a medida que aumenta la distancia a los sistemas de poder. Es un sentimiento que tiene sus raíces en mitos comunes, en una historia común y en un patrimonio cultural colectivo. No es, pues, sorprendente que las políticas de tributación y redistribución sigan siendo mayormente de carácter local.

La segunda idea es la importancia del regionalismo. Deben seguir promoviéndose los procesos de integración regional, que permiten una familiarización gradual con la supranacionalidad. La integración regional nos permite abordar los problemas de nuestro tiempo a un nivel en que la *affectio societatis* es más firme. A un nivel en que el sentimiento de pertenencia, de “estar juntos” es más sólido. La integración regional representa, el paso intermedio indispensable entre el nivel nacional y el nivel mundial de la gobernanza. La América Central, el África Oriental o la ASEAN constituyen buenos ejemplos en tal sentido. Pero el regionalismo no es una receta mágica. Puede verse afectado por las mismas dificultades a que hace frente la gobernanza global y ser víctima de tendencias nacionalistas que atenúen el nivel de ambición.

Por último, hay que prestar mayor atención a los valores. Las instituciones por sí solas, ya sean regionales o institucionales, no pueden resolver el problema, como lo demuestra nuestra experiencia con la gobernanza global hasta la fecha. Para que un sistema de gobernanza tenga éxito, se requieren, además de un mecanismo institucional, un objetivo común y valores compartidos.

En la misma OMC vemos la creciente importancia que van adquiriendo los valores. Las normas son formuladas cada vez menos para proteger a los productores y cada vez más para proteger a los consumidores. Los asuntos como el comercio y la salud, y el comercio y el medio ambiente, en que los valores cumplen un importante papel, han adquirido mayor visibilidad. A medida que disminuyen los obstáculos tradicionales al comercio, como las restricciones cuantitativas o los aranceles, las diferencias en la reglamentación amenazan con convertirse en un impedimento para la apertura de los mercados y las economías de escala. El mundo del comercio global se encuentra, en cierta medida, donde se encontraba Europa en los años 70: no hay más aranceles, pero aún no existe un mercado interno. Para alcanzar ese objetivo, ya sea mediante armonización o reconocimiento mutuo, se requiere un mayor grado de confianza. Y la existencia de valores comunes es la piedra angular para crear confianza.

Bibliografía

"Gestión logística de la distribución física internacional". Ruibal Handabaka, Alberto, Grupo Editorial Norma S.A., Colombia, 1994. 2ª Edición, 1997.

La Infraestructura en el Desarrollo Integral de América Latina Diagnóstico estratégico y propuestas para una agenda prioritaria documento fue elaborado por CAF a solicitud de la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB) para su presentación en la XXI Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno celebrada en Asunción, Paraguay.

Connecting to Compete: Trade Logistics in the Global Economy Jean-François Arvis, Monica Alina Mustra, And John Panzer From The World Bank Lauri Ojala And Tapio Naula From The Turku School Of Economics, Finland

Destrabando Las Arterias El impacto de los costos de transporte en el comercio de América Latina y el Caribe Mauricio Mesquita Moreira Christian Volpe Juan S. Blyde. Banco Interamericano de Desarrollo Centro de Estudios Latinoamericanos David Rockefeller Universidad de Harvard

Diagnóstico De Las Asimetrías En Los Procesos De Integración De América del Sur* Documento elaborado por la División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL, Naciones Unidas, Santiago de Chile, para el Grupo de Trabajo sobre Asimetrías de la Comunidad Sudamericana de Naciones.

Logística (Análisis Y Opciones Para Resolver Sus Desafíos Estratégicos) Informe no. 54342-AR Octubre de 2010-Banco Mundial (liderado por Tomas Serebrisky y compuesto por José Barbero y Julieta Abad)

La logística de 2050 estudio realizado Deutsche Post DHL

http://www.dpdhl.com/en/logistics_around_us/delivering_tomorrow_logistics_2050.html)

<http://www.youtube.com/watch?v=VE0IPTfsBoI&feature=email>

La gobernanza mundial exige afrontar los problemas mundiales a nivel local. OMC. DG Pascal Lamy

http://www.wto.org/spanish/news_s/sppl_s/sppl220_s.htm