



Resultados de la aplicación de la Metodología de Análisis de Cadenas Logísticas en el Grupo 9 del Eje Andino "Lima - Arequipa - Tacna - La Paz"

Montevideo, 11 de octubre de 2006

El documento aquí presentado fue preparado por consultores y expertos especializados en el campo sectorial respectivo, a fin de ser empleado como elemento que contribuya al análisis de la temática. Por lo tanto, este documento no refleja necesariamente la opinión de los gobiernos de los doce países suramericanos que integran IIRSA, ni tampoco aquélla de las Instituciones que integran el Comité de Coordinación Técnica (BID-CAF-FONPLATA).





Aplicación de los módulos de la Metodología



SPGL : SISTEMA DE PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN LOGÍSTICA





Aplicación de los módulos de la Metodología

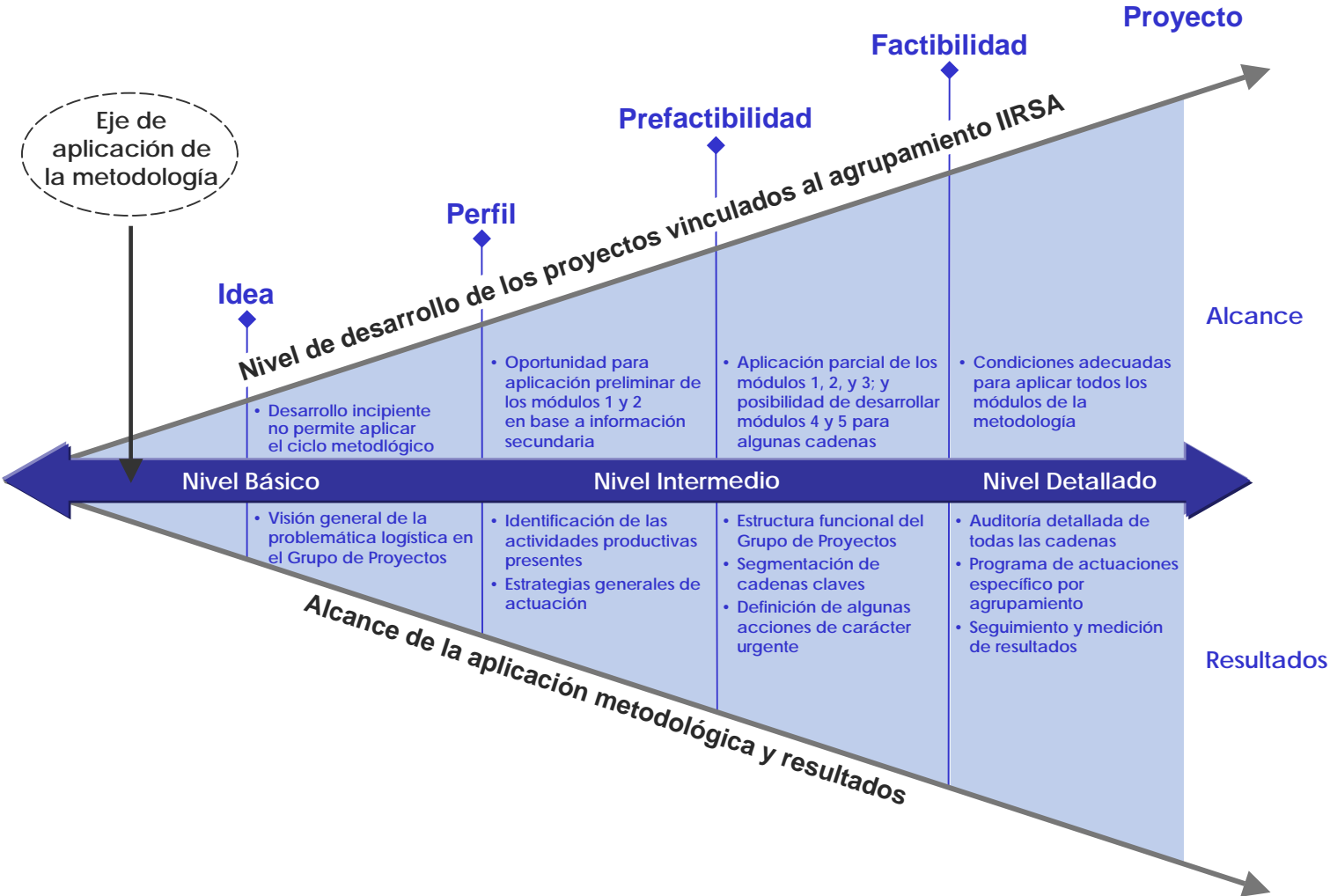


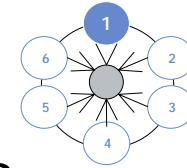
SPGL : SISTEMA DE PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN LOGÍSTICA





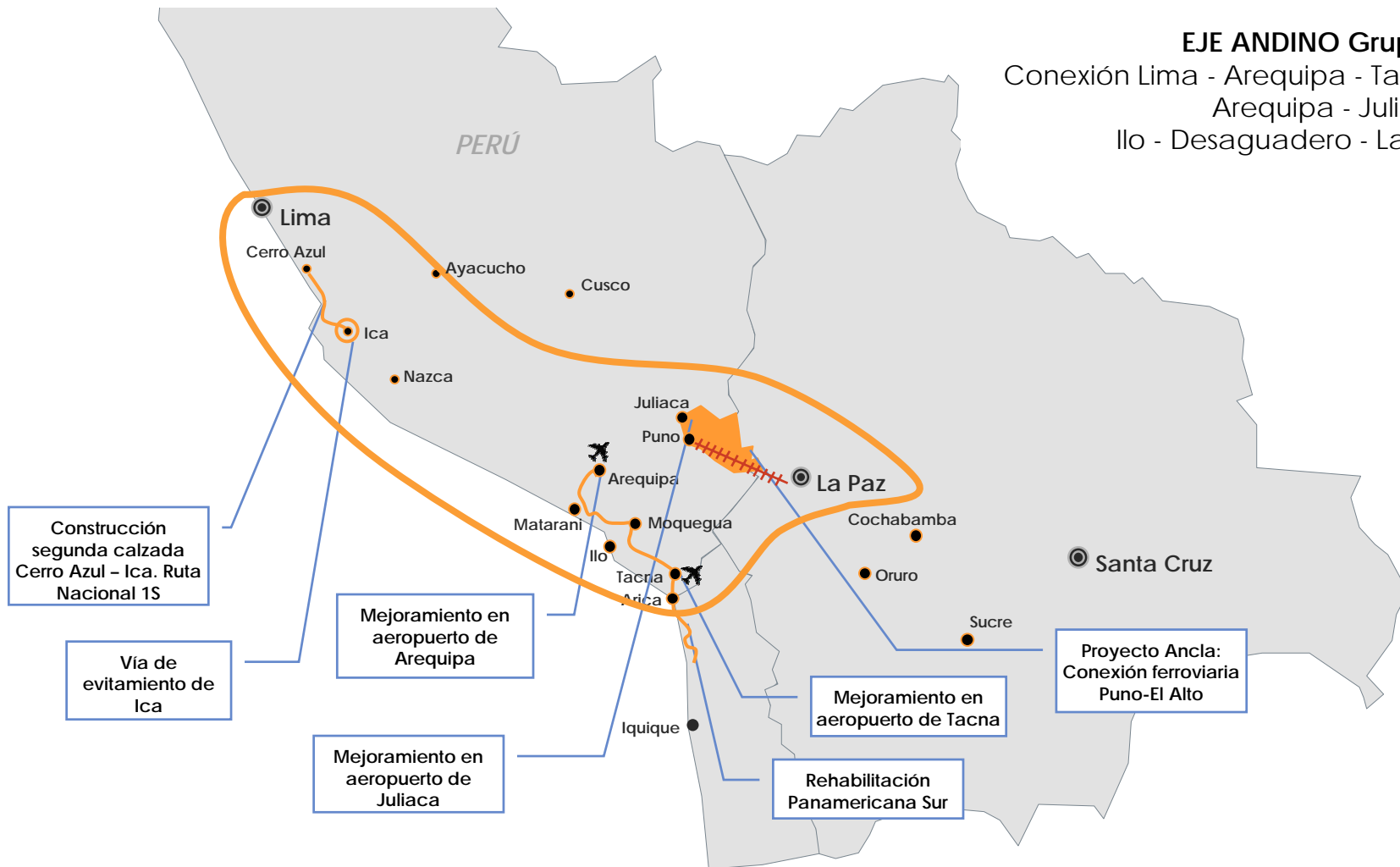
Relación entre el ciclo de vida de los proyectos y alcance de la metodología

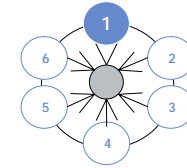




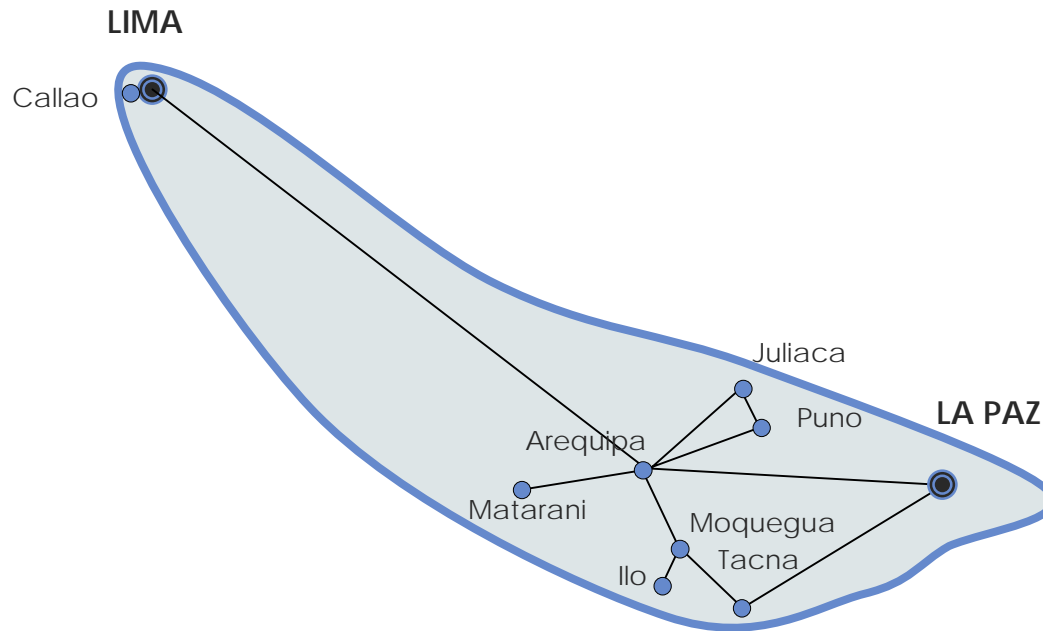
Ámbito funcional del Grupo de Proyectos N°9 del Eje Andino

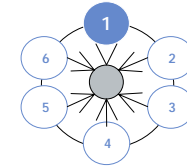
EJE ANDINO Grupo 9:
 Conexión Lima - Arequipa - Tacna,
 Arequipa - Juliaca,
 Ilo - Desaguadero - La Paz



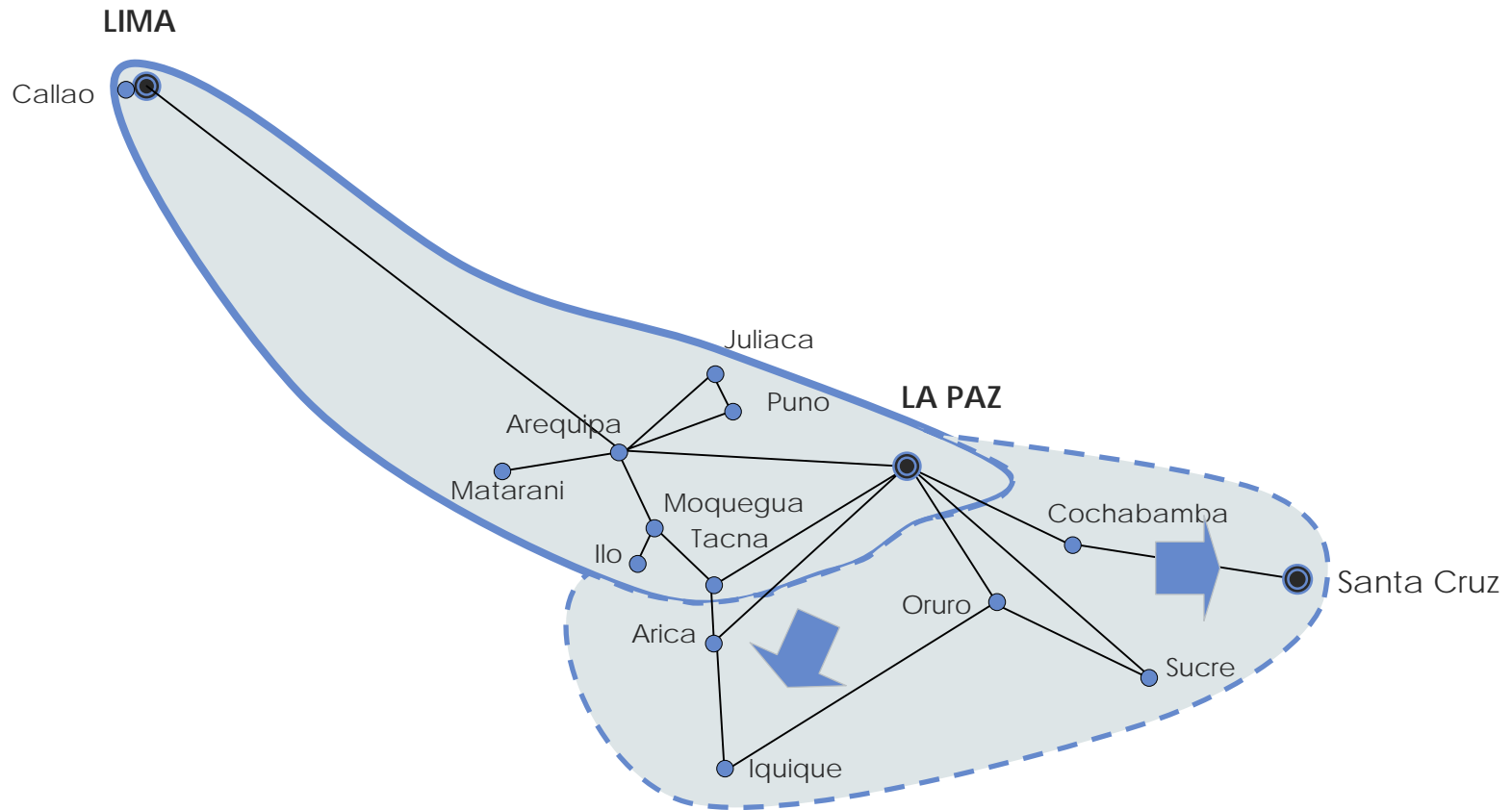


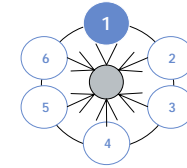
Red de ciudades y centros productivos en el Corredor



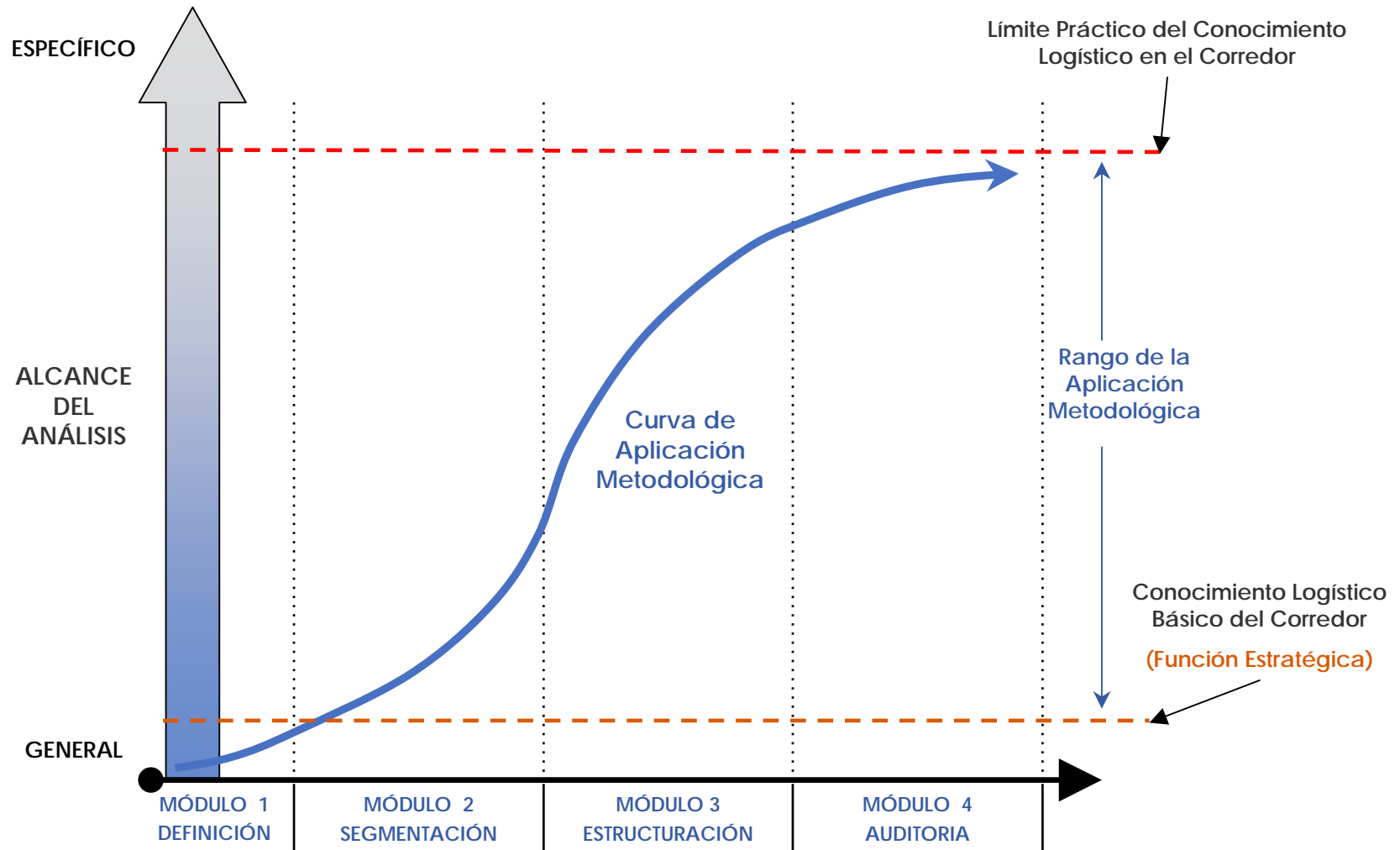


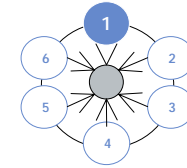
Red de ciudades y centros productivos en el Corredor



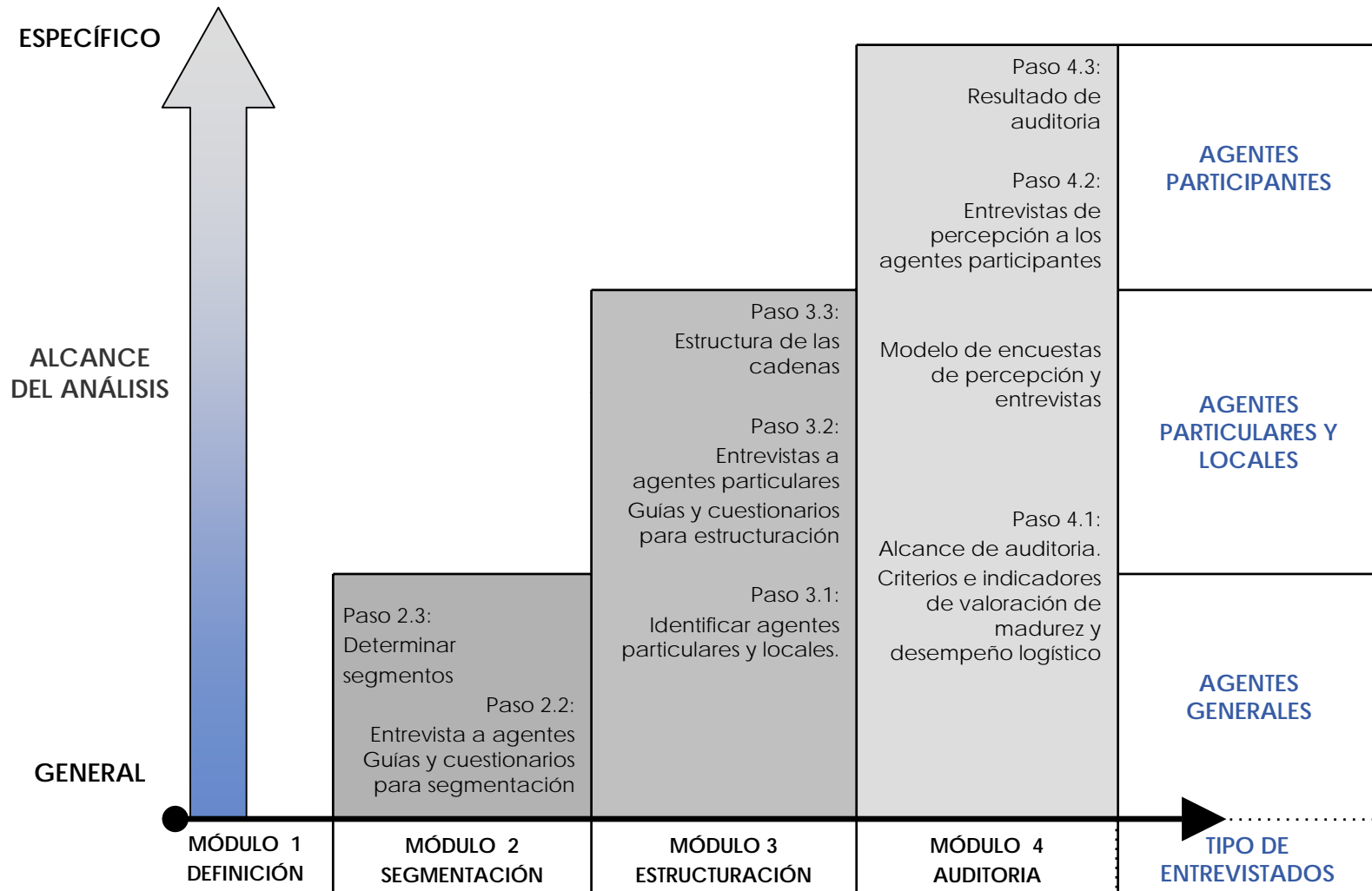


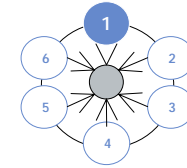
Alcance de la aplicación Metodológica



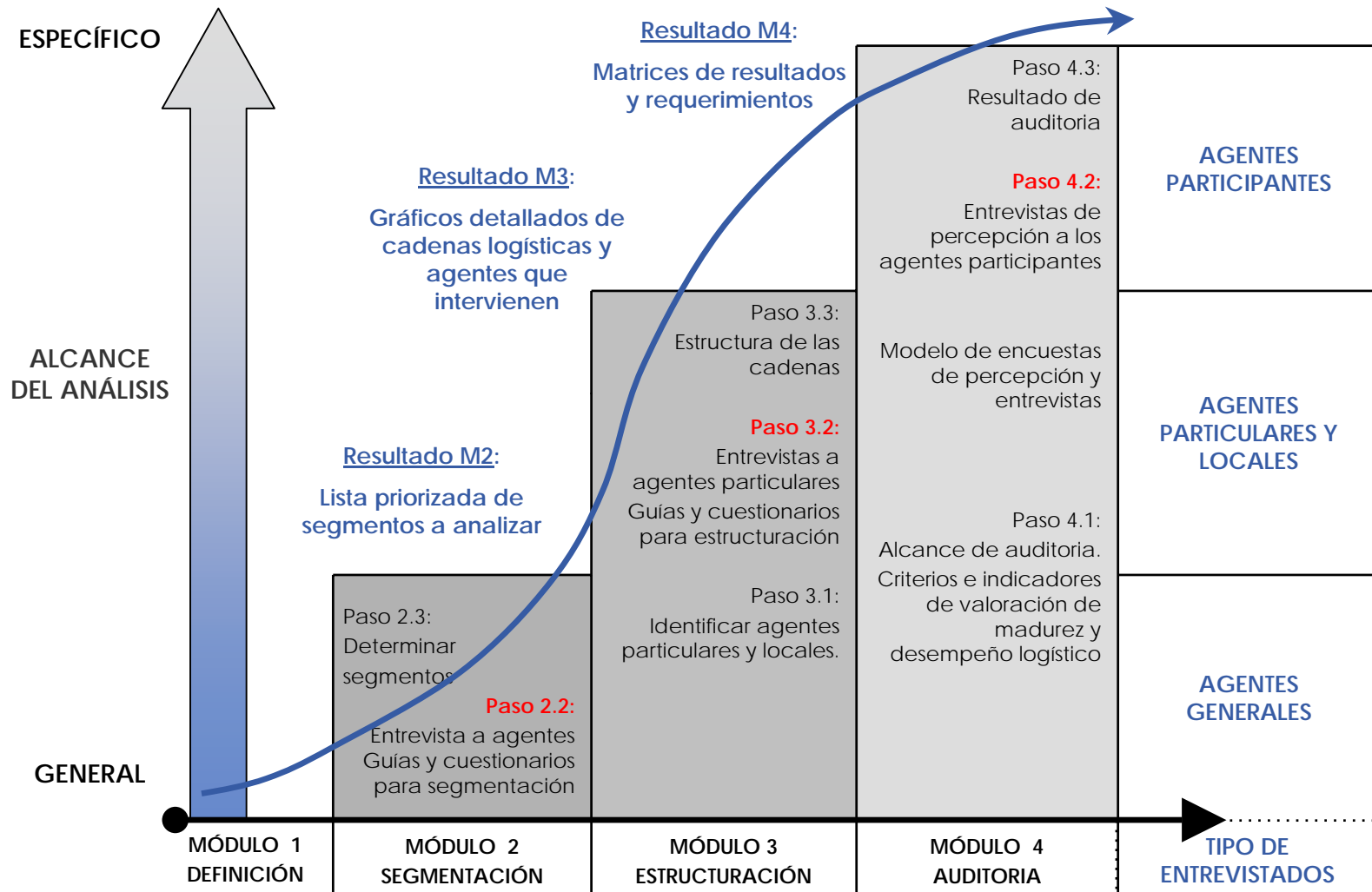


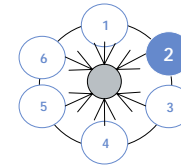
Secuencia de aplicación de la Metodología





Secuencia de aplicación de la Metodología





Agentes de interés para la Aplicación Metodológica

TIPO DE AGENTES	INDUSTRIA	COMERCIO	TRANSPORTE Y LOGÍSTICA
AGENTES PARTICIPANTES			
AGENTES PARTICULARES Y LOCALES			
AGENTES GENERALES			

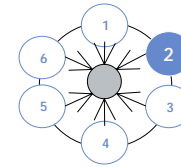
ESPECÍFICA

 GENERAL

Público / Privado



ADVANCED LOGISTICS GROUP
 Barcelona · Madrid
 Caracas · Lima



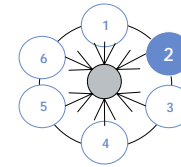
Agentes de interés para la Aplicación Metodológica

TIPO DE AGENTES	INDUSTRIA	COMERCIO	TRANSPORTE Y LOGÍSTICA	
AGENTES PARTICIPANTES	<p>Empresas Productoras</p> <p>Empresas Servicio Técnico</p> <p>Proveedores de Insumos</p>	<p>Compradores Mayoristas</p> <p>Empresas Comerciales</p> <p>Clientes / Consumidores</p>	<p>Transportistas</p> <p>Distribuidor Local</p> <p>Almacenes</p>	<p>ESPECÍFICA</p> <p>INFORMACIÓN</p>
AGENTES PARTICULARES Y LOCALES	<p>Direcciones Sectoriales</p> <p>Direcciones de Industria</p> <p>Proveedores de Embalajes</p> <p>Comités Industriales Sect.</p> <p>Asociaciones Sectoriales</p>	<p>Aduana Local</p> <p>Direcciones de Comercio</p> <p>Proveedores Comerciales</p> <p>Bancos / Traders / Brokers</p> <p>Comités Especializados</p> <p>Cámaras Sectoriales</p> <p>Cámaras Regionales/Locales</p>	<p>Direcciones de Transporte</p> <p>Concesionarios</p> <p>Grandes Transportistas</p> <p>Distribuidores / Transitarios</p> <p>Operadores Logísticos</p> <p>Almacenes Regionales/Locales</p> <p>Zonas Francas</p>	
AGENTES GENERALES	<p>Ministerio de Industrias</p> <p>Asociaciones Industriales</p> <p>Cámara Industrial Nacional</p>	<p>Administración de Aduanas</p> <p>Ministerio de Comercio</p> <p>Federaciones Empresariales</p> <p>Asociación de Exportadores</p> <p>Cámara Comercio Binacional</p> <p>Cámara Nacional de Comercio</p>	<p>Ministerio de Transportes</p> <p>Consejo de Usuarios</p> <p>Asoc. Operadores Logísticos</p> <p>Federación de Transportistas</p>	

Público / Privado



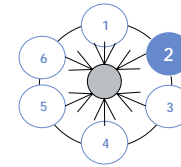
ADVANCED LOGISTICS GROUP
 Barcelona · Madrid
 Caracas · Lima



Tipología y número de entrevistados

TIPO DE AGENTES	INDUSTRIA	COMERCIO	TRANSPORTE Y LOGÍSTICA	ESPECÍFICA
AGENTES PARTICIPANTES (Total = 7)	Privados = 4		Privados = 3	
AGENTES PARTICULARES Y LOCALES (Total = 9)	Privados = 2	Públicos = 3 Privados = 2	Privados = 2	
AGENTES GENERALES (Total = 25)	Públicos = 1 Privados = 4	Públicos = 4 Privados = 10	Públicos = 4 Privados = 2	
TOTAL = 41				

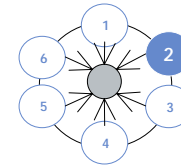




Tipología y número de entrevistados

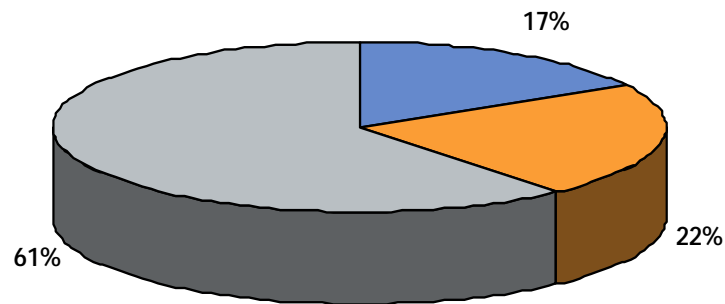
TIPO DE AGENTES	INDUSTRIA	COMERCIO	TRANSPORTE Y LOGÍSTICA	ESPECÍFICA
AGENTES PARTICIPANTES (Total = 7)	Privados = 4		Privados = 3	
AGENTES PARTICULARES Y LOCALES (Total = 9)	Privados = 2	Públicos = 3 Privados = 2	Privados = 2	
AGENTES GENERALES (Total = 25)	Públicos = 1 Privados = 4	Públicos = 4 Privados = 10	Públicos = 4 Privados = 2	
TOTAL = 41 Públicos = 12 / Privados = 29	Públicos = 1 Privados = 10	Públicos = 7 Privados = 12	Públicos = 4 Privados = 7	





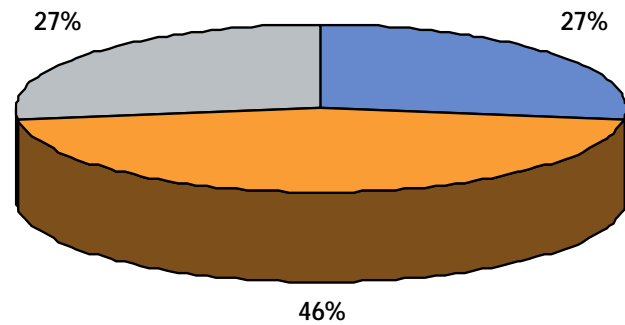
Composición de la muestra de Agentes entrevistados

COMPOSICIÓN POR TIPO DE AGENTE



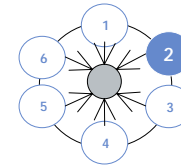
- AGENTES PARTICIPANTES
- AGENTES PARTICULARES Y LOCALES
- AGENTES GENERALES

COMPOSICIÓN POR SECTOR DE ACTIVIDAD



- INDUSTRIA
- COMERCIO
- TRANSPORTE Y LOGÍSTICA





Relación de Agentes entrevistados en Bolivia

1 Ministerio de Obras Públicas, Servicios y Viviendas – VMT

Sr. Pablo Rabczuk Ruiz – Viceministro de Transportes
Tel. +591 2 2119945, E-mail: prabczuk@oopp.gov.bo
Dr. Luis Valda Aliaga – Director General de Transporte Terrestre, Fluvial y Lacustre
Tel. +591 2 2119946, E-mail: lvalda@oopp.gov.bo
Av. Mariscal Santa Cruz, Edificio Palacio de Comunicaciones, Piso 10, La Paz,

2 Ministerio de Producción y Microempresa

Sr. Gustavo Barbbery Peláez – Viceministro de Comercio y Exportaciones
Tel. +591 2 2377222, E-mail: gbarbery@desarrollo.gob.bo
Av. Mariscal Santa Cruz, Edificio Palacio de Comunicaciones, Piso 16, La Paz,

3 Cámara Nacional de Industrias (CNI)

Lic. Rodrigo Ágreda Gómez – Subgerente General
E-mail: rodrigo.agreda@bolivia-industry.com
Sra. Nathalie Liebers Gil – Jefe Departamento Comercio Exterior
Lic. Gonzalo M. Vidaurre Andrade – Subgerente Investigación Económica
Av. Mariscal Santa Cruz, Edificio Cámara Nacional de Comercio, Piso 14, La Paz,
E-mail: sgce-cni@entelnet.bo ; ucr-cni@entelnet.bo
Sitio web: www.bolivia-industry.com

4 Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

Sr. Hans Hartman Rivera – Presidente
Sr. Miguel Hernandez Quevedo – Gerente de Promoción
Av. Velarde No.131, Santa Cruz, Tel. +59 1 3 3362230
E-mail: gpromoción@ibce.org.bo Sitio web: www.ibce.org.bo
Srta. Soraya Fernández Jauregui – Representante en La Paz
Srta. Irina Chambi – Asistente
Av. Arce N° 2017, esquina Goitia Piso 2, La Paz, Tel. +591 2 2152229 / 2444575
E-mail: representante-lpz@ibce.org.bo Sitio web: www.ibce.org.bo

5 Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (CANEB)

Srta. Ana Carola Balcazar Landivar – Directora Ejecutiva
Av. Arce N° 2017, esquina Goitia Piso 2, La Paz, Tel. +591 2 2440943 / 2441491
E-mail: anacarolabalcazar@entelnet.bo

6 Cámara de Exportadores de Santa Cruz (CADEX)

Sr. Alfonso Kreidler Guillaux – Presidente
Sr. Oswaldo Barriga Karlbaum – Gerente General
Sr. Carlos Menacho Espejo – Sub Gerente General
Sr. Carlos Roca Leigue – Logística y Transporte
Sra. Ana Paola Burgos Campos - Logística y Transporte
Av. Velarde No.131, Santa Cruz, Tel. +59 1 3 3362030
E-mail: cadex@cadex.org ; logistica@cadex.org Sitio web: www.cadex.org

7 Cámara Boliviana de Transporte Nacional e Internacional

Sr. Ing. Wilford Condori Choque – Primer Vicepresidente
Sr. Nelson Ramos Gutiérrez – Gerente General
Av. Mariscal Santa Cruz N° 2150, Edificio Esperanza, Piso 8, ofic. 2, La Paz,
Tel. +591 2 2311039 / 2315571
E-mail: cbt_bolivia@hotmail.com ; cbt_primvicepresidentebolivia@hotmail.com
E-mail: nel3168@hotmail.com ; wilfordcch@hotmail.com

8 Empresas de Transporte y Servicios

COOPERATIVA DE TRANSPORTE NACIONAL E INTERNACIONAL GERMAN BUSCH
Sr. Claver Alvarez Cortez – Presidente
Av. El Trompillo N° 133, 2do. Anillo Oeste, Santa Cruz, Tel. +59 1 3 3532324 / 3529092
E-mail: coppbusch@fonet.com.bo

Q-TRADE & LOGISTICS

Sr. Rafael Quintela Echazú – Gerente de Logística Comercial
Av. Japón N° 3510, Santa Cruz, Tel. (591) 3 3642080
E-mail: qtradebolivia@cotas.com.bo

A.G.C. CONSULTORA EN COMERCIO EXTERIOR

Sr. Alberto Guzman del Carpio – Gerente General
Calle Abdón Saavedra N° 1923, casi esquina Landaeta, Zona Sopocachi,
La Paz, Tel. (591) 2 2413325 / 2415075 E-mail: agc@entelnet.bo

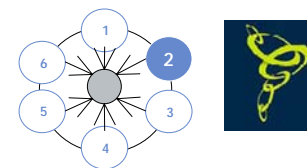
9 Despachantes de Aduanas

Sr. Antonio Rocha Gallardo – Gerente General
ARG DESPACHANTES DE ADUANA, Av. Tte. Walter Veja N° 308, Santa Cruz,
Tel. +591 3 3321313 E-mail: arocha@argagenciaaduanera.com.bo
Sr. Hans Hartman Rivera – Gerente General
ACHES S.R.L., Av. Pirai N° 280, Santa Cruz, Tel. (591) 3 5311515,
E-mail: aches-sri@cotas.com.bo

10 Empresas Productoras y Exportadoras

ADM – SAO S.A. – Productor y exportador de oleaginosas.
Sra. Maria Carolina Urquidi – Jefe de Logística
Parque Industrial P.I. 9, Santa Cruz, Tel. (591-3) 3460888 ext.108
E-mail: carolina_urquidi@admworld.com Sitio web: www.admsao.com
GRUPO INDUSTRIAL RODA S.A. – Exportador de Azúcar, Etanol y Cerámicas.
Sr. Cristobal Roda – Presidente del Ingenio Azucarero Guabirá y Cerámicas Margla
Av. Los Cusis No. 93, Santa Cruz, Tel. (591-3) 3426686
E-mail: croda@gruporoda.com
Maderas Bolivianas Etienne S.A. (MABET) – Exportador de Manufacturas de Madera.
Sr. Mauricio Etienne – Presidente Ejecutivo
Sr. Fernando Vargas – Gerente General
Av. Juan Pablo II, 5000, Rio Seco, El Alto, La Paz, Tel. (591-2) 2862374
E-mail: mes@megalink.com ; fvargas@mabet.com.bo





Relación de Agentes entrevistados en Perú

1 Cámara Nacional de Comercio, Producción y Servicios
 Sra. Mónica Watson – Gerente General
 Calle Gregorio Escobedo N° 396 piso 3, Jesús María, Lima. Tel. 511 219 1580.
 E-mail: cnadministración@perucam.com Sitio web: www.perucamaras.com

2 Asociación de Exportadores (ADEX)
 Sr. Alvaro Barrenechea Chávez – Gerente General
 Av. Javier Prado Este 2875, San Borja, Lima. Tel. +51 1 618-3333
 E-mail: abarrenechea@adexperu.org.pe Sitio web: www.adexperu.org.pe

3 Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR)
 Sr. Joan Barrena Chávez – Dirección Nacional de Desarrollo de Comercio Exterior
 Sra. Andrea Silva Santisteban – Dirección Nacional de Desarrollo de Comercio Exterior
 Calle Uno Oeste N° 50, San Isidro, Lima. Tel: +51 1 5136100 ext. 8057
 E-mail: jbarrena@mincetur.gob.pe Sitio web: www.mincetur.gob.pe

4 Sociedad Nacional de Industrias (SNI)
 Sr. Javier Dávila Quevedo – Economista Principal
 Los Laureles N° 365, San Isidro, Lima, Tel. 51 1 616-4460 / 616-4444 ext. 233
 E-mail: sni@sni.org.pe : jdavila@sni.org.pe Sitio web: www.sni.org.pe
 Sr. Alejandro Daly Arbulú – Presidente Comité de Molinos de Trigo
 Sra. Claudia Bustamante – Profesional del Comité
 Los Laureles N° 365, San Isidro, Lima, Tel. 51 1 442-2460
 E-mail: adaly@sni.org.pe : cbustamante@sni.org.pe
 Sitio web: www.sni.org.pe
 Sr. Martín Reaño – Gerente del Comité Textil
 Los Laureles N° 365, San Isidro, Lima, Tel. 51 1 616-4460
 E-mail: sni@sni.org.pe Sitio web: www.sni.org.pe

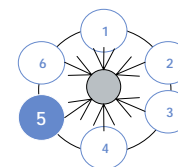
5 Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC)
 Sr. Henry Zaira Rojas – Director General de Planificación y Presupuesto
 Sr. Juan Carlos Paz Cárdenas – Director General de Transporte Acuático
 Jirón Zorritos N° 1203, Lima 1, Tel. +51 1 3157800.
 E-mail: hzaira@mtc.gob.pe : jcpaz@mtc.gob.pe Sitio web: www.mtc.gob.pe

6 Superintendencia Nacional de Administración Tributaria
 Sra. Rosa María Echevarría – Superintendencia de Tributos Internos
 Sr. Carlos Cabos – Gerencia de Dictámenes Tributarios
 Sr. Carlos Drago – Intendente de Sistemas de Información
 Sr. Daniel Llanos Panduro – Gerente de Sistemas de Información
 Sr. Francisco Montenegro – Gerente de Producción de Información
 Av. Andes Reyes N° 320, San Isidro, Lima, Tel. 51 1 4112236 / 411 2250 / 411 2241
 E-mail: cdrago@sunat.gob.pe : dllanos@sunat.gob.pe :
fmontene@sunat.gob.pe
 Sitio web: www.sunat.gob.pe

7 Comisión para la Promoción de Exportaciones (PROMPEX)
 Sr. Henry Zaira Rojas – Director General de Planificación y Presupuesto
 Sr. Juan Carlos Paz Cárdenas – Director General de Transporte Acuático
 Jirón Zorritos N° 1203, Lima 1, Tel. +51 1 3157800.
 E-mail: hzaira@mtc.gob.pe : jcpaz@mtc.gob.pe Sitio web: www.mtc.gob.pe

8 Empresas Productoras y Exportadoras
GLORIA S.A. – Productor y exportador de lácteos.
 Sr. Javier Martínez – Gerente de Exportaciones
 Av. República de Panamá N° 2461, La Victoria, Lima, Tel. (51-1) 4707170 ext.1492
 E-mail: jmartinez@gloria.com.pe Sitio web: www.gloria.com.pe
SUDAMERICANA DE FIBRAS S.A. – Productor y exportador de Fibras Acrílicas.
 Sra. María del Carmen Farias – Área de Exportación
 Av. Néstor Gambeta N° 6815, Callao, Lima, Tel. (51-1) 577-0210 ext. 363
 E-mail: mfarias@sdef.com Sitio web: www.sdef.com

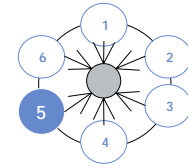




Reporte de entrevistas

ORGANIZACIÓN Datos	AGENTE ENTREVISTADO Agentes Referidos	RESUMEN DE RESULTADOS
<p>Cámara Nacional de Comercio, Producción y Servicios (PERU CÁMARAS) Av. Gregorio Escobedo 396, piso 3, Jesús María, Lima 11. Tel. 51 1 219 1579 / Fax. 51 1 219 1586 www.perucamaras.com</p> <p><u>Descripción de la organización:</u> Agrupa 54 cámaras regionales (no incluye Arequipa y Trujillo), trabaja en descentralización productiva para fortalecer las cámaras regionales. Es un ente articulador flexible. También incluye como agremiados a las cámaras binacionales (no esta incluida Bolivia-Perú). Coordina a nivel macro-regional con FEDECAM SUR (cámaras del sur de Perú). Educa a miembros de cámaras regionales para que presten mejor servicio a las PYMEs. (e.g. en TLC). También capacita a sus afiliados en desarrollo de cultura exportadora, aspectos de administración tributaria y formalización de pequeñas empresas.</p>	<p>Mónica Watson – Gerente General mwatson@perucam.com</p> <p><u>Agentes particulares referidos:</u> Cámara de Comercio de Lima Sra. Silvia Seperak Tel. 51-1-2191769 Cámara de Comercio de Puno Sr. Víctor Madariaga Ancieta Tel. (051) 351952 Cámara de Comercio de Cusco Sr. Fausto Salinas Lovón Tel. (084) 240090 Cámara PYME de Arequipa Sr. José Málaga Rodríguez Sra. Ana María Choquehuanca Tel. (054) 464008 Cámara de Comercio de Ilo Sr. José Luis Cerdeña Becerra Tel. (053) 482912 / (053) 484546 Cámara de Comercio de Juliaca Virgilio Téllez Ochoa Tel. (051) 328013 Cámara de Comercio de Tacna Sr. Guillermo Martorell Soberó Tel. (052) 424961 Cámara de Comercio de Moquegua Sr. Oscar Cahuana Arsiaca Tel. (053) 464134 Cámara de Comercio de Mollendo Sr. Antonio Nuñez del Prado Tel. (054) 533739</p>	<p>Entrevista: 06/09/2006 (PERÚ) Cuestionario: Segmentación / Encuesta</p> <p><u>Hallazgos principales:</u> Es clave desarrollar cultura exportadora y asociatividad entre los miembros de cadenas exportadoras. Sistema de información al servicio de afiliados, denominado "Plataforma Empresarial". Convenios con cámaras de Arica e Iquique. Convenio Trilateral Bolivia-Chile-Perú, entre cámaras de Oruro-Tacna-Arica. Propician B2B. Fondo de articulación comercial, fuente BID, USD 1.5 millones, para B2G (compras estatales).</p> <p><u>Problemas y propuestas:</u> Parque de transportistas informales afecta a los que son formales. Se propone un "sistema más amigable" para la formalización, actualmente existen demasiados procedimientos. Paso de frontera Desaguadero es cuello de botella y hay contrabando. Se propone "agilizar y personalizar tránsito fronterizo", instalar un solo control binacional, más control del contrabando. Los costos logísticos son elevados. Se requiere discutir y profundizar más en este tema.</p> <p><u>Participación:</u> Grupos consultivos de Aduanas y Tributos internos. Consejo Empresarial de Negociaciones Int. Mesa de "Desarrollo de Proveedores". Mesa PYME, eleva propuestas técnicas.</p>

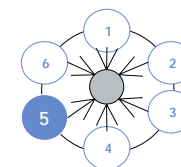




Reporte de entrevistas

ORGANIZACIÓN Datos	AGENTE ENTREVISTADO Agentes Referidos	RESUMEN DE RESULTADOS
<p>Cámara Nacional de Comercio, Producción y Servicios (PERU CÁMARAS) Av. Gregorio Escobedo 396, piso 3, Jesús María, Lima 11. Tel. 51 1 219 1579 / Fax. 51 1 219 1586 www.perucamaras.com</p> <p>Descripción de la organización: Agrupa 54 cámaras regionales (no incluye Arequipa y Trujillo), trabaja en descentralización productiva para fortalecer las cámaras regionales. Es un ente articulador flexible. También incluye como agremiados a las cámaras binacionales (no esta incluida Bolivia-Perú). Coordina a nivel macro-regional con FEDECAM SUR (cámaras del sur de Perú). Educa a miembros de cámaras regionales para que presten mejor servicio a las PYMES. (e.g. en TLC). También capacita a sus afiliados en desarrollo de cultura exportadora, aspectos de administración tributaria y formalización de pequeñas empresas.</p>	<p>Mónica Watson – Gerente General mwatson@perucam.com <u>Agentes particulares referidos:</u> Cámara de Comercio de Lima Sra. Silvia Seperak Tel. 51-1-2191769 Cámara de Comercio de Puno Sr. Víctor Madariaga Ancieta Tel. (051) 351952 Cámara de Comercio de Cusco Sr. Fausto Salinas Lovón Tel. (084) 240090 Cámara PYME de Arequipa Sr. José Málaga Rodríguez Sra. Ana María Choquehuanca Tel. (054) 464008 Cámara de Comercio de Ilo Sr. José Luis Cerdeña Becerra Tel. (053) 482912 / (053) 484546 Cámara de Comercio de Juliaca Virgilio Téllez Ochoa Tel. (051) 328013 Cámara de Comercio de Tacna Sr. Guillermo Martorell Soberó Tel. (052) 424961 Cámara de Comercio de Moquegua Sr. Oscar Cahuana Arsiaca Tel. (053) 464134 Cámara de Comercio de Mollendo Sr. Antonio Nuñez del Prado Tel. (054) 533739</p>	<p>Entrevista: 06/09/2006 (PERÚ) Cuestionario: Segmentación / Encuesta</p> <p>Hallazgos principales: Es clave desarrollar cultura exportadora y asociatividad entre los miembros de cadenas exportadoras. Sistema de información al servicio de afiliados, denominado "Plataforma Empresarial". Convenios con cámaras de Arica e Iquique. Convenio Trilateral Bolivia-Chile-Perú, entre cámaras de Oruro-Tacna-Arica. Propician B2B. Fondo de articulación comercial, fuente BID, USD 1.5 millones, para B2G (compras estatales).</p> <p>Problemas y propuestas: Parque de transportistas informales afecta a los que son formales. Se propone un "sistema más amigable" para la formalización, actualmente existen demasiados procedimientos. Paso de frontera Desaguadero es cuello de botella y hay contrabando. Se propone "agilizar y personalizar tránsito fronterizo", instalar un solo control binacional, más control del contrabando. Los costos logísticos son elevados. Se requiere discutir y profundizar más en este tema.</p> <p>Participación: Grupos consultivos de Aduanas y Tributos internos. Consejo Empresarial de Negociaciones Int. Mesa de "Desarrollo de Proveedores". Mesa PYME, eleva propuestas técnicas.</p>

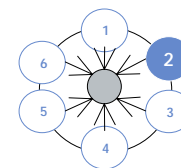




Reporte de entrevistas

ORGANIZACIÓN Datos	AGENTE ENTREVISTADO Agentes Referidos	RESUMEN DE RESULTADOS
<p>Cámara Nacional de Comercio, Producción y Servicios (PERU CÁMARAS) Av. Gregorio Escobedo 396, piso 3, Jesús María, Lima 11. Tel. 51 1 219 1579 / Fax. 51 1 219 1586 www.perucamaras.com</p> <p>Descripción de la organización: Agrupa 54 cámaras regionales (no incluye Arequipa y Trujillo), trabaja en descentralización productiva para fortalecer las cámaras regionales. Es un ente articulador flexible. También incluye como agremiados a las cámaras binacionales (no esta incluida Bolivia-Perú). Coordina a nivel macro-regional con FEDECAM SUR (cámaras del sur de Perú). Educa a miembros de cámaras regionales para que presten mejor servicio a las PYMEs. (e.g. en TLC). También capacita a sus afiliados en desarrollo de cultura exportadora, aspectos de administración tributaria y formalización de pequeñas empresas.</p>	<p>Mónica Watson – Gerente General mwatson@perucam.com <u>Agentes particulares referidos:</u> Cámara de Comercio de Lima Sra. Silvia Seperak Tel. 51-1-2191769 Cámara de Comercio de Puno Sr. Víctor Madariaga Ancieta Tel. (051) 351952 Cámara de Comercio de Cusco Sr. Fausto Salinas Lovón Tel. (084) 240090 Cámara PYME de Arequipa Sr. José Málaga Rodríguez Sra. Ana María Choquehuanca Tel. (054) 464008 Cámara de Comercio de Ilo Sr. José Luis Cerdeña Becerra Tel. (053) 482912 / (053) 484546 Cámara de Comercio de Juliaca Virgilio Téllez Ochoa Tel. (051) 328013 Cámara de Comercio de Tacna Sr. Guillermo Martorell Soberó Tel. (052) 424961 Cámara de Comercio de Moquegua Sr. Oscar Cahuana Arsiaca Tel. (053) 464134 Cámara de Comercio de Mollendo Sr. Antonio Nuñez del Prado Tel. (054) 533739</p>	<p>Entrevista: 06/09/2006 (PERÚ) Cuestionario: Segmentación / Encuesta</p> <p>Hallazgos principales: Es clave desarrollar cultura exportadora y asociatividad entre los miembros de cadenas exportadoras. Sistema de información al servicio de afiliados, denominado "Plataforma Empresarial". Convenios con cámaras de Arica e Iquique. Convenio Trilateral Bolivia-Chile-Perú, entre cámaras de Oruro-Tacna-Arica. Propician B2B. Fondo de articulación comercial, fuente BID, USD 1.5 millones, para B2G (compras estatales).</p> <p>Problemas y propuestas: Parque de transportistas informales afecta a los que son formales. Se propone un "sistema más amigable" para la formalización, actualmente existen demasiados procedimientos. Paso de frontera Desaguadero es cuello de botella y hay contrabando. Se propone "agilizar y personalizar tránsito fronterizo", instalar un solo control binacional, más control del contrabando. Los costos logísticos son elevados. Se requiere discutir y profundizar más en este tema.</p> <p>Participación: Grupos consultivos de Aduanas y Tributos internos. Consejo Empresarial de Negociaciones Int. Mesa de "Desarrollo de Proveedores". Mesa PYME, eleva propuestas técnicas.</p>

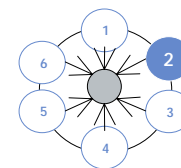




Comercio Exterior entre Bolivia y Perú

País	2003	2004	2005	Prom. var. %
BOLIVIA				
Total de Exportaciones al Mundo (Millones USD)	1,633	2,254	2,791	30.9%
Total de Exportaciones al Mundo (Miles Tons)	9,854	14,503	17,158	32.7%
Ratio Promedio Valor / Peso (USD/Ton)	166	155	163	-0.8%
Total comercio hacia Perú (Millones USD)	88	138	126	23.7%
Total comercio hacia Perú (Miles Tons)	228	395	338	29.6%
Ratio Promedio Valor / Peso (USD/Ton)	388	349	373	-1.6%
PERÚ				
Total de Exportaciones al Mundo (Millones USD)	8,549	12,365	16,830	40.4%
Total de Exportaciones al Mundo (Miles Tons)	17,491	19,564	22,603	13.7%
Ratio Promedio Valor / Peso (USD/Ton)	489	632	745	23.6%
Total comercio hacia Bolivia (Millones USD)	103	134	155	23.0%
Total comercio hacia Bolivia (Miles Tons)	116	134	145	12.0%
Ratio Promedio Valor / Peso (USD/Ton)	889	995	1,071	9.8%

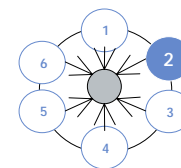




Comercio Exterior entre Bolivia y Perú

País	2003	2004	2005	Prom. var. %
BOLIVIA				
Total de Exportaciones al Mundo (Millones USD)	1,633	2,254	2,791	30.9%
Total de Exportaciones al Mundo (Miles Tons)	9,854	14,503	17,158	32.7%
Ratio Promedio Valor / Peso (USD/Ton)	166	155	163	-0.8%
Total comercio hacia Perú (Millones USD)	88	138	126	23.7%
Total comercio hacia Perú (Miles Tons)	228	395	338	29.6%
Ratio Promedio Valor / Peso (USD/Ton)	388	349	373	-1.6%
PERÚ				
Total de Exportaciones al Mundo (Millones USD)	8,549	12,365	16,830	40.4%
Total de Exportaciones al Mundo (Miles Tons)	17,491	19,564	22,603	13.7%
Ratio Promedio Valor / Peso (USD/Ton)	489	632	745	23.6%
Total comercio hacia Bolivia (Millones USD)	103	134	155	23.0%
Total comercio hacia Bolivia (Miles Tons)	116	134	145	12.0%
Ratio Promedio Valor / Peso (USD/Ton)	889	995	1,071	9.8%



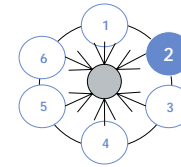


Comercio Exterior entre Bolivia y Perú

País	2003	2004	2005	Prom. var. %
BOLIVIA				
Total de Exportaciones al Mundo (Millones USD)	1,633	2,254	2,791	30.9%
Total de Exportaciones al Mundo (Miles Tons)	9,854	14,503	17,158	32.7%
Ratio Promedio Valor / Peso (USD/Ton)	166	155	163	-0.8%
Total comercio hacia Perú (Millones USD)	88	138	126	23.7%
Total comercio hacia Perú (Miles Tons)	228	395	338	29.6%
Ratio Promedio Valor / Peso (USD/Ton)	388	349	373	-1.6%
PERÚ				
Total de Exportaciones al Mundo (Millones USD)	8,549	12,365	16,830	40.4%
Total de Exportaciones al Mundo (Miles Tons)	17,491	19,564	22,603	13.7%
Ratio Promedio Valor / Peso (USD/Ton)	489	632	745	23.6%
Total comercio hacia Bolivia (Millones USD)	103	134	155	23.0%
Total comercio hacia Bolivia (Miles Tons)	116	134	145	12.0%
Ratio Promedio Valor / Peso (USD/Ton)	889	995	1,071	9.8%



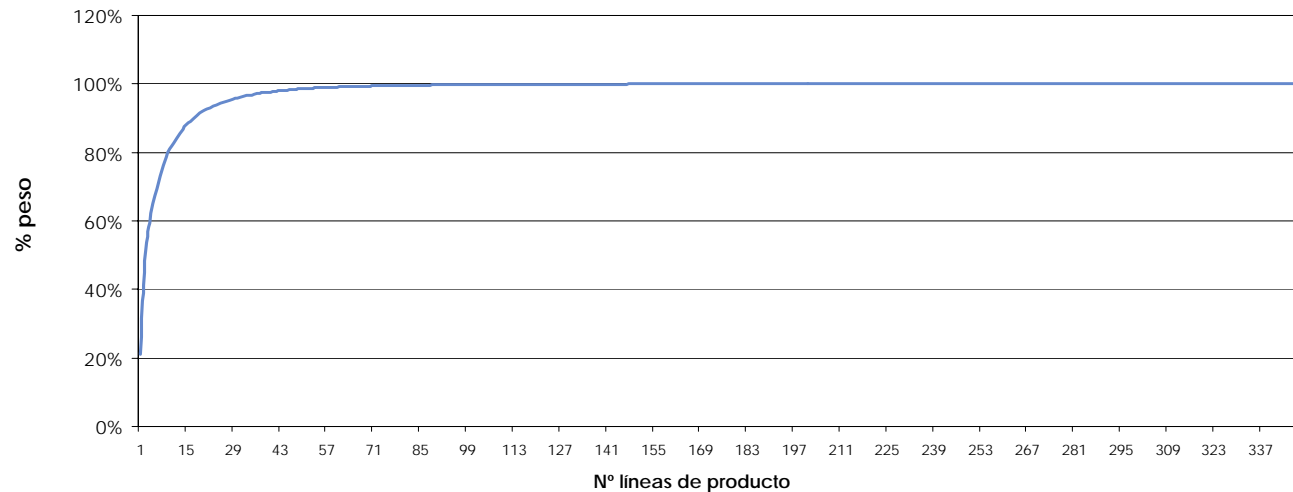
Peso acumulado por líneas de producto en el comercio Bolivia – Perú (2005)



BOLIVIA → PERÚ

10 líneas de producto

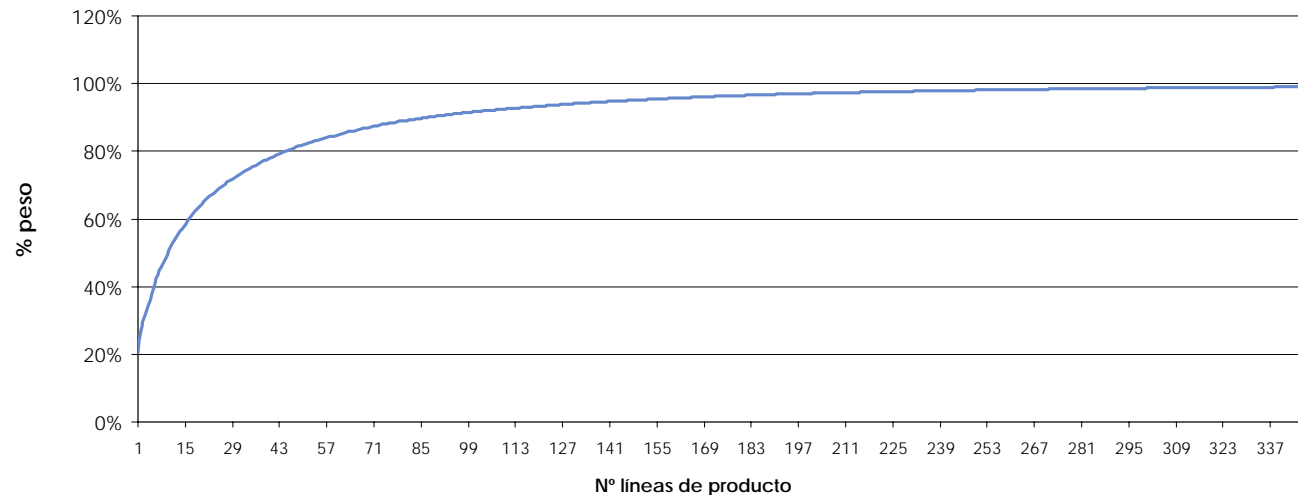
80% del tonelaje de flujo comercial del 2005 de Bolivia hacia Perú.

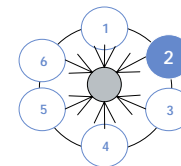


PERÚ → BOLIVIA

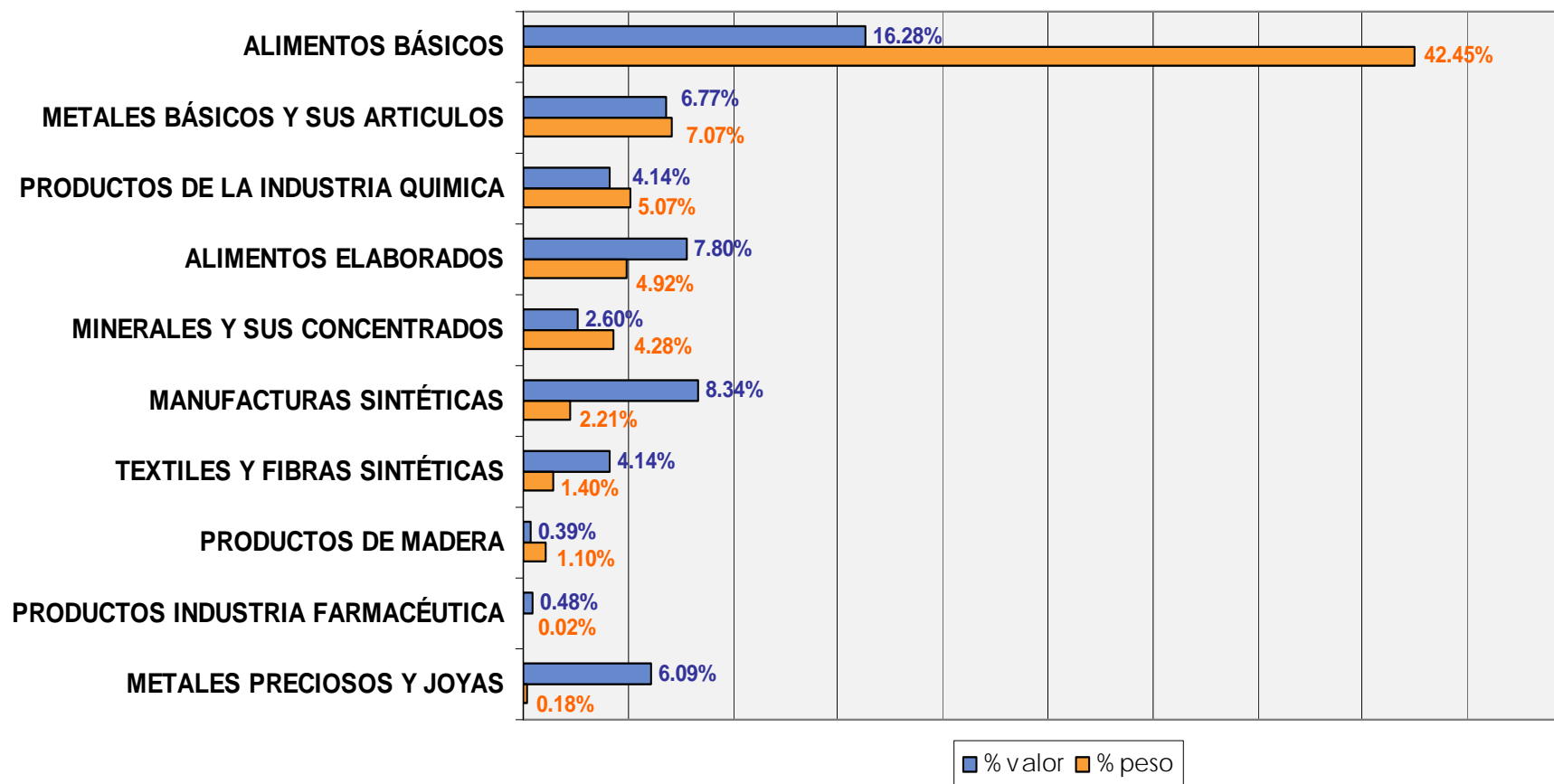
45 líneas de producto.

80% del tonelaje de flujo comercial del 2005 de Perú hacia Bolivia.

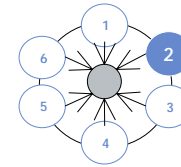




Comercio bilateral Bolivia – Perú (2005)



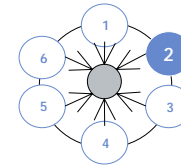
Participación de cada familia logística en el comercio bilateral Bolivia – Perú



FAMILIAS LOGÍSTICAS	Valor	Peso	Participación (%)		Ratio
			Valor	Peso	
(Comercio bilateral Bolivia y el Perú - año 2005)	(miles USD)	(Tons)	Valor	Peso	(USD/Ton)
ALIMENTOS BÁSICOS	45,791	204,993	16.28%	42.45%	223
METALES BÁSICOS Y SUS ARTICULOS	19,039	34,137	6.77%	7.07%	558
PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA QUIMICA	11,649	24,466	4.14%	5.07%	476
ALIMENTOS ELABORADOS	21,929	23,741	7.80%	4.92%	924
MINERALES Y SUS CONCENTRADOS	7,325	20,669	2.60%	4.28%	354
MANUFACTURAS SINTÉTICAS	23,472	10,655	8.34%	2.21%	2,203
TEXTILES Y FIBRAS SINTÉTICAS	11,637	6,746	4.14%	1.40%	1,725
PRODUCTOS DE MADERA	1,105	5,335	0.39%	1.10%	207
PRODUCTOS INDUSTRIA FARMACÉUTICA	1,347	84	0.48%	0.02%	16,036
METALES PRECIOSOS Y JOYAS	17,129	892	6.09%	0.18%	19,203
SUB-TOTAL SEGMENTOS SELECCIONADOS	160,423	331,718	57.03%	68.69%	484
OTROS	120,869	151,193	42.97%	31.31%	799
TOTAL FLUJO BILATERAL BOLIVIA-PERÚ 2005	281,292	482,911	100.00%	100.00%	582

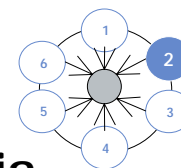


Participación de cada familia logística en el comercio bilateral Bolivia – Perú



FAMILIAS LOGÍSTICAS	Valor	Peso	Participación (%)		Ratio
			Valor	Peso	
(Comercio bilateral Bolivia y el Perú - año 2005)	(miles USD)	(Tons)	Valor	Peso	(USD/Ton)
ALIMENTOS BÁSICOS	45,791	204,993	16.28%	42.45%	223
METALES BÁSICOS Y SUS ARTICULOS	19,039	34,137	6.77%	7.07%	558
PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA QUIMICA	11,649	24,466	4.14%	5.07%	476
ALIMENTOS ELABORADOS	21,929	23,741	7.80%	4.92%	924
MINERALES Y SUS CONCENTRADOS	7,325	20,669	2.60%	4.28%	354
MANUFACTURAS SINTÉTICAS	23,472	10,655	8.34%	2.21%	2,203
TEXTILES Y FIBRAS SINTÉTICAS	11,637	6,746	4.14%	1.40%	1,725
PRODUCTOS DE MADERA	1,105	5,335	0.39%	1.10%	207
PRODUCTOS INDUSTRIA FARMACÉUTICA	1,347	84	0.48%	0.02%	16,036
METALES PRECIOSOS Y JOYAS	17,129	892	6.09%	0.18%	19,203
SUB-TOTAL SEGMENTOS SELECCIONADOS	160,423	331,718	57.03%	68.69%	484
OTROS	120,869	151,193	42.97%	31.31%	799
TOTAL FLUJO BILATERAL BOLIVIA-PERÚ 2005	281,292	482,911	100.00%	100.00%	582

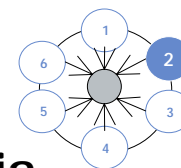




Productos de alto crecimiento en el comercio de Perú a Bolivia

Grupo de productos	Valor comerciado 2005 (miles US\$ FOB)	Volumen comerciado 2005 (toneladas)	% del valor exportado	Crecimiento 2001-2005 en US\$ FOB (% interanual)	Crecimiento 2001-2005 en toneladas (% interanual)
Textiles	15.552	4.699	10,0%	4%	7%
Metalmecánica	10.092	4.319	6,5%	7%	17%
Químicos	50.967	48.931	32,8%	12%	7%
Madera y papel	9.185	13.243	8,5%	27%	30%
Total productos seleccionados	85.796	71.192	58%	-	-
TOTAL comerciado	143.296	132.823	100%	11%	10%

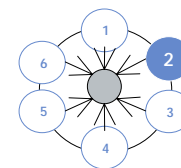




Productos de alto crecimiento en el comercio de Perú a Bolivia

Grupo de productos	Valor comerciado 2005 (miles US\$ FOB)	Volumen comerciado 2005 (toneladas)	% del valor exportado	Crecimiento 2001-2005 en US\$ FOB (% interanual)	Crecimiento 2001-2005 en toneladas (% interanual)
Textiles	15.552	4.699	10,0%	4%	7%
Metalmecánica	10.092	4.319	6,5%	7%	17%
Químicos	50.967	48.931	32,8%	12%	7%
Madera y papel	9.185	13.243	8,5%	27%	30%
Total productos seleccionados	85.796	71.192	58%	-	-
TOTAL comerciado	143.296	132.823	100%	11%	10%



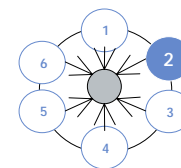


Agrupación por familias de productos (Familias Logísticas)

VOLUMEN COMERCiado		
	Bajo	Alto
D E N S I D A D E V A L O R	Alta MAQUINARIA Máquinas de soldar (PER: 491,57, 135250) INDUSTRIA FARMACEUTICA Medicamentos (BOL: 90,30,20219) METALES PRECIOSOS Y JOYAS Bisutería (PER: 182, 27, 22490) Minerales de plata (BOL: 1, 32, 19012)	
	Media TEXTILES Y FIBRAS SINTÉTICAS Hilados de algodón (BOL: 26, 10, 2432) Fibras acrílicas (PER: 26,10, 2254) Algodón sin cardar (BOL: 17, 9, 1232) Algodón sin cardar (PER: 20,8,1810) ALIMENTOS ELABORADOS Mantequilla (BOL: 40, 23, 2379) Leche en Polvo (BOL: 21, 8, 2218) Yogurt (PER: 27, 44, 661)	MANUFACTURAS SINTÉTICAS Demás placas de plástico (PER: 16,4,2952) Pañales, toallas y similares (PER: 8,2,2236) Cables acrílicos (PER: 18,6,2204) Botellas y envases (PER: 9,5, 1717) ALIMENTOS ELABORADOS Galletas dulces (PER: 15, 7, 1495) Leche evaporada (PER: 10,9,799) Aceite de soya refinado (BOL: 6, 5, 687)
	Baja MINERALES Y SUS CONCENTRADOS Minerales de zinc (BOL: 9, 6, 588) Minerales de plomo (BOL: 7, 12, 185) INSUMOS INDUSTRIALES Demás jarabes (BOL: 10,19, 169) MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN Baldosas de cerámica (BOL: 8,14,167) PRODUCTOS DE MADERA Madera Contrachapada (BOL: 24, 36, 315) Tableros fibra de madera (BOL: 15, 28, 173)	METALES BÁSICOS Y SUS ARTÍCULOS Barras de hierro o acero (PER: 1, 1, 559) Perfiles de hierro o acero (PER: 6,11,550) PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA QUÍMICA Preparaciones tensoactivas (PER: 2,3,751) Hidrógeno ortofosfato (PER: 7,24,314) Urea, inc. disolución acuosa (PER: 3, 17, 302) Abono mineral o químico (PER: 4,18,281) ALIMENTOS BÁSICOS Azúcar refinada (BOL: 3, 3, 296) Frijoles de soya (BOL: 5, 7, 236) Harina de trigo (PER: 5, 29, 233) Harina de soya (BOL: 1, 2, 220) Tortas de soya (BOL: 2, 4, 178)

Leyenda: Producto (País de origen: Rank Peso, Rank Valor, Ratio USD/Ton)



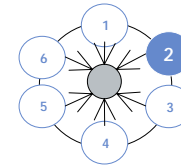


Agrupación por familias de productos (Familias Logísticas)

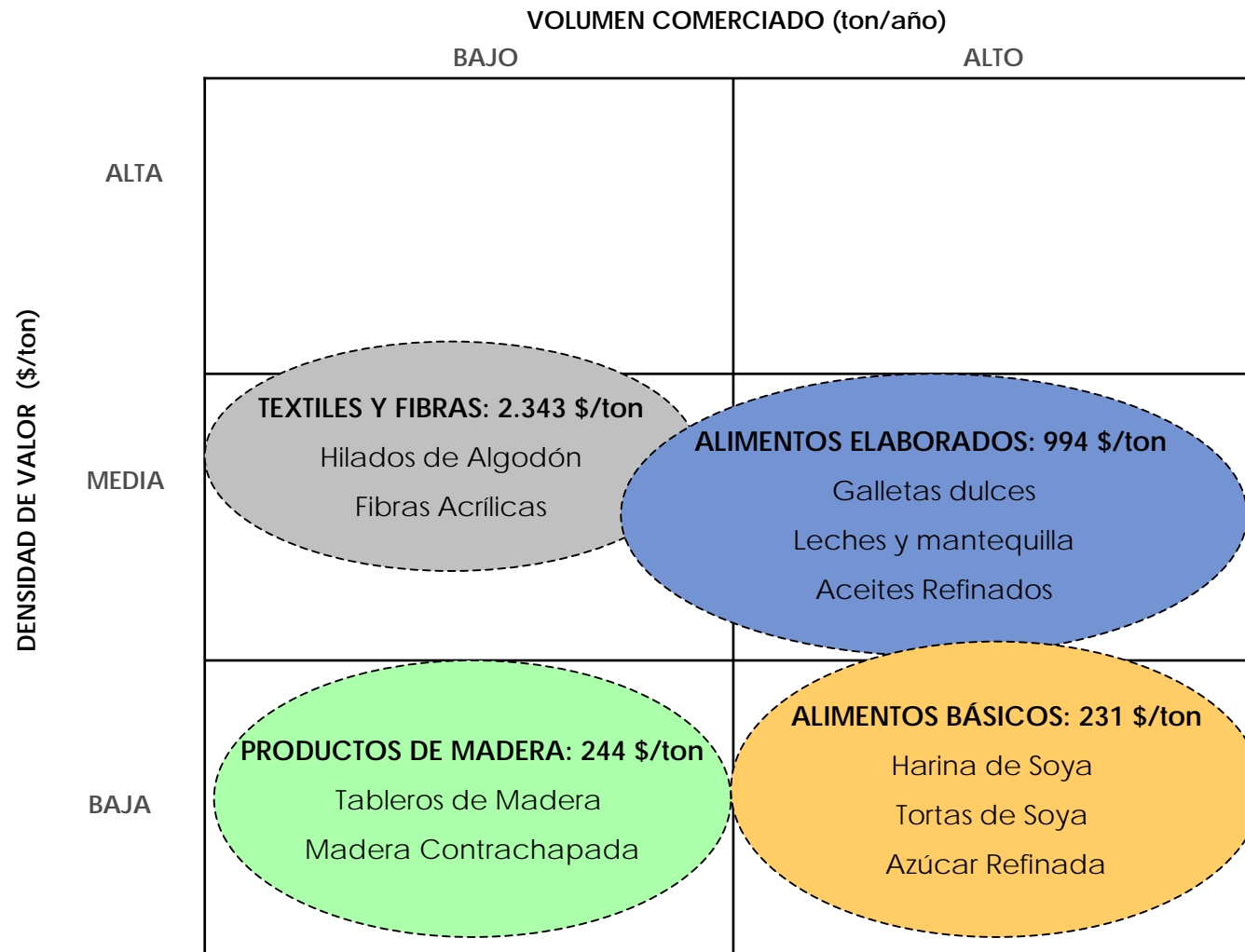
VOLUMEN COMERCiado		
	Bajo	Alto
D E N S I D A D D E V A L O R	Alta MAQUINARIA Máquinas de soldar (PER: 491,57, 135250) INDUSTRIA FARMACEUTICA Medicamentos (BOL: 90,30,20219) METALES PRECIOSOS Y JOYAS Bisutería (PER: 182, 27, 22490) Minerales de plata (BOL: 1, 32, 19012)	
	Media TEXTILES Y FIBRAS SINTÉTICAS Hilados de algodón (BOL: 26, 10, 2432) Fibras acrílicas (PER: 26,10, 2254) Algodón sin cardar (BOL: 17, 9, 1232) Algodón sin cardar (PER: 20,8,1810) ALIMENTOS ELABORADOS Mantequilla (BOL: 40, 23, 2379) Leche en Polvo (BOL: 21, 8, 2218) Yogurt (PER: 27, 44, 661)	MANUFACTURAS SINTÉTICAS Demás placas de plástico (PER: 16,4,2952) Pañales, toallas y similares (PER: 8,2,2236) Cables acrílicos (PER: 18,6,2204) Botellas y envases (PER: 9,5, 1717) ALIMENTOS ELABORADOS Galletas dulces (PER: 15, 7, 1495) Leche evaporada (PER: 10,9,799) Aceite de soya refinado (BOL: 6, 5, 687)
	Baja MINERALES Y SUS CONCENTRADOS Minerales de zinc (BOL: 9, 6, 588) Minerales de plomo (BOL: 7, 12, 185) INSUMOS INDUSTRIALES Demás jarabes (BOL: 10,19, 169) MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN Baldosas de cerámica (BOL: 8,14,167) PRODUCTOS DE MADERA Madera Contrachapada (BOL: 24, 36, 315) Tableros fibra de madera (BOL: 15, 28, 173)	METALES BÁSICOS Y SUS ARTÍCULOS Barras de hierro o acero (PER: 1, 1, 559) Perfiles de hierro o acero (PER: 6,11,550) PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA QUÍMICA Preparaciones tensoactivas (PER: 2,3,751) Hidrógeno ortofosfato (PER: 7,24,314) Urea, inc. disolución acuosa (PER: 3, 17, 302) Abono mineral o químico (PER: 4,18,281) ALIMENTOS BÁSICOS Azúcar refinada (BOL: 3, 3, 296) Frijoles de soya (BOL: 5, 7, 236) Harina de trigo (PER: 5, 29, 233) Harina de soya (BOL: 1, 2, 220) Tortas de soya (BOL: 2, 4, 178)

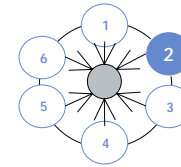
Leyenda: Producto (País de origen: Rank Peso, Rank Valor, Ratio USD/Ton)



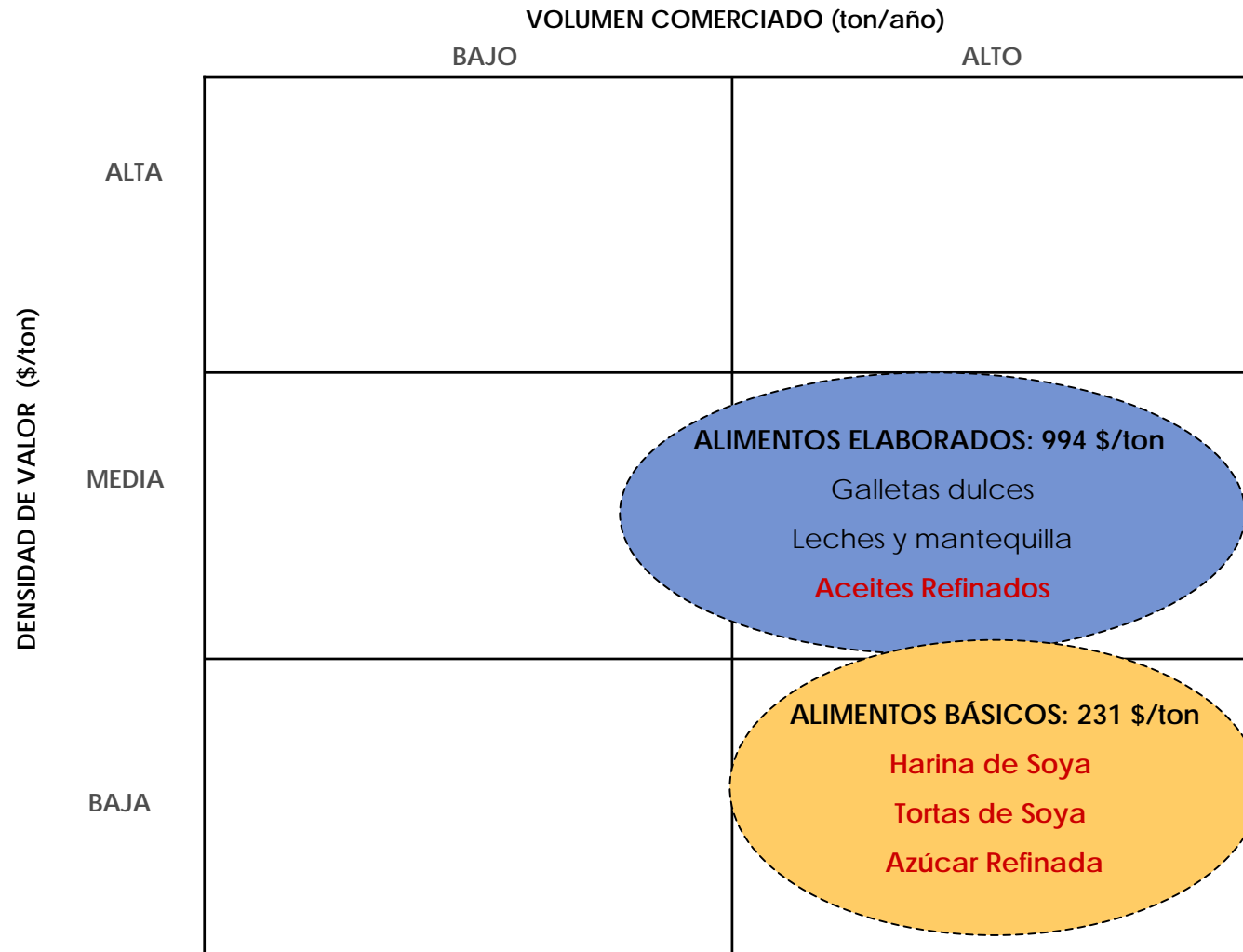


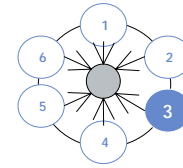
Segmentación: segmentos logísticos más relevantes





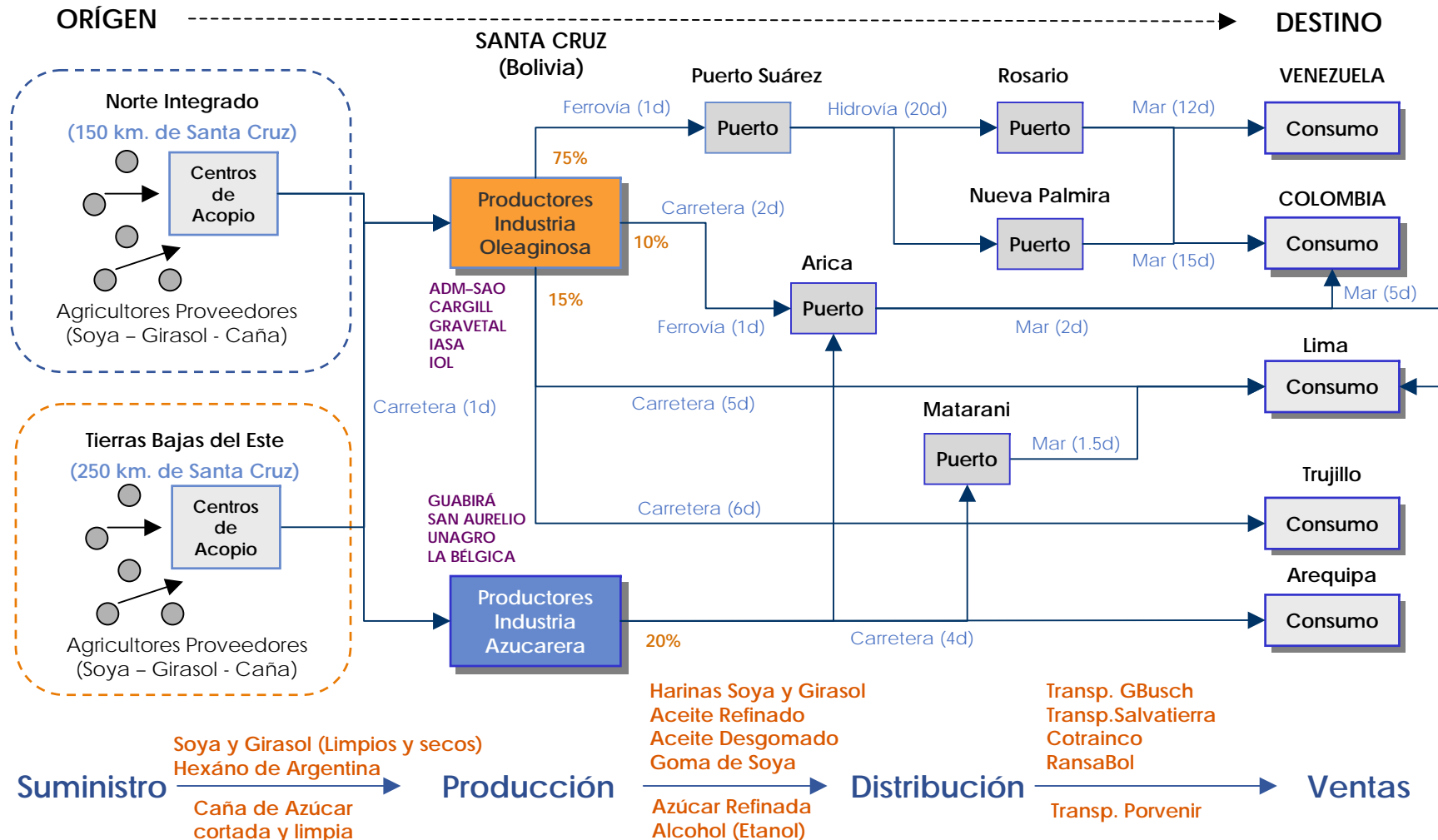
Matriz de segmentos logísticos más relevantes

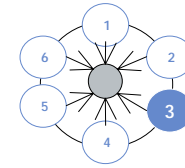




Estructuración: familia logística de los Alimentos Básicos

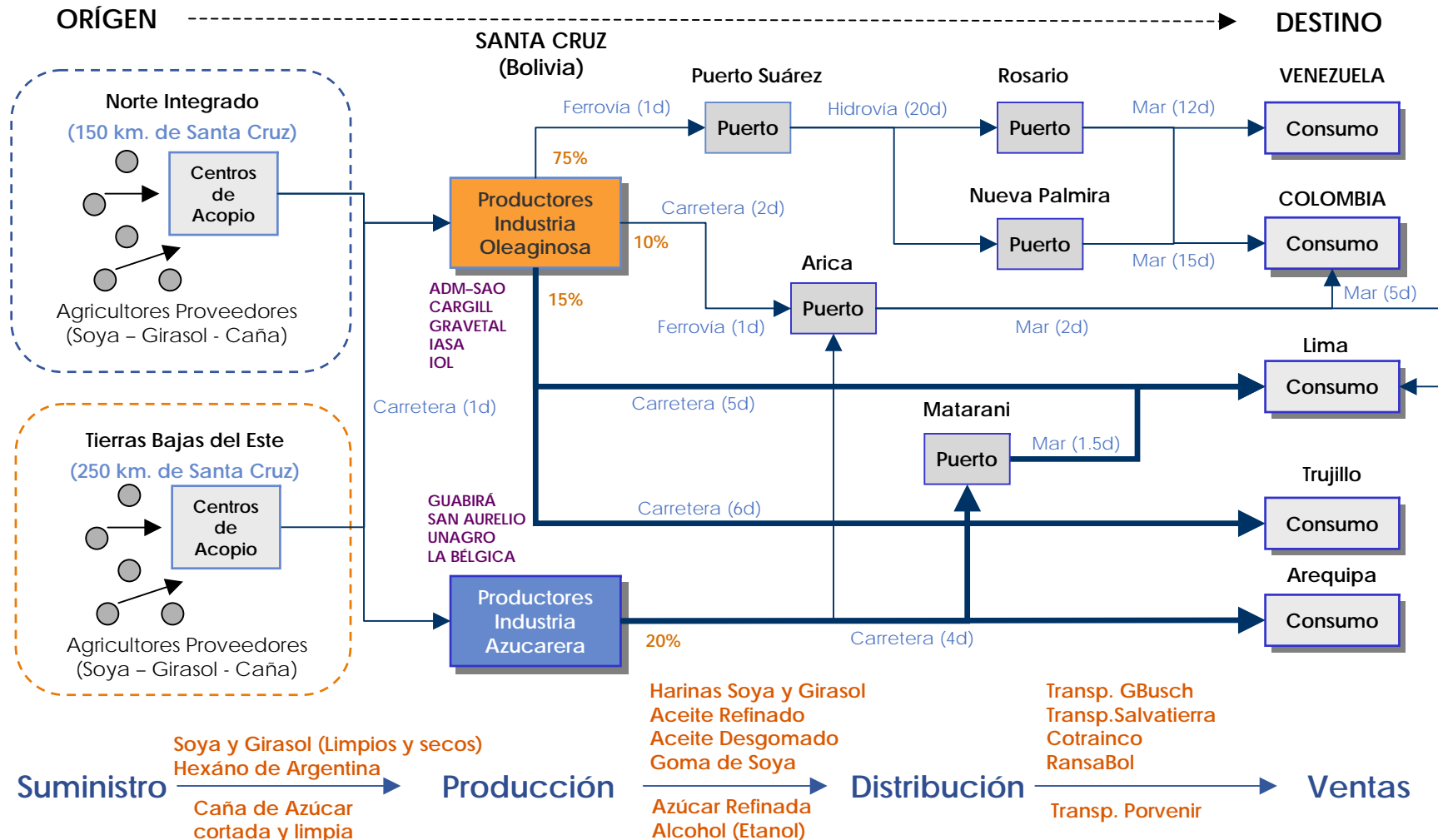
(Harina de Soya – Tortas de Soya – Azúcar Refinada – Aceite Refinado)

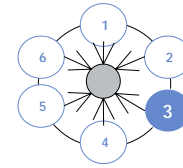




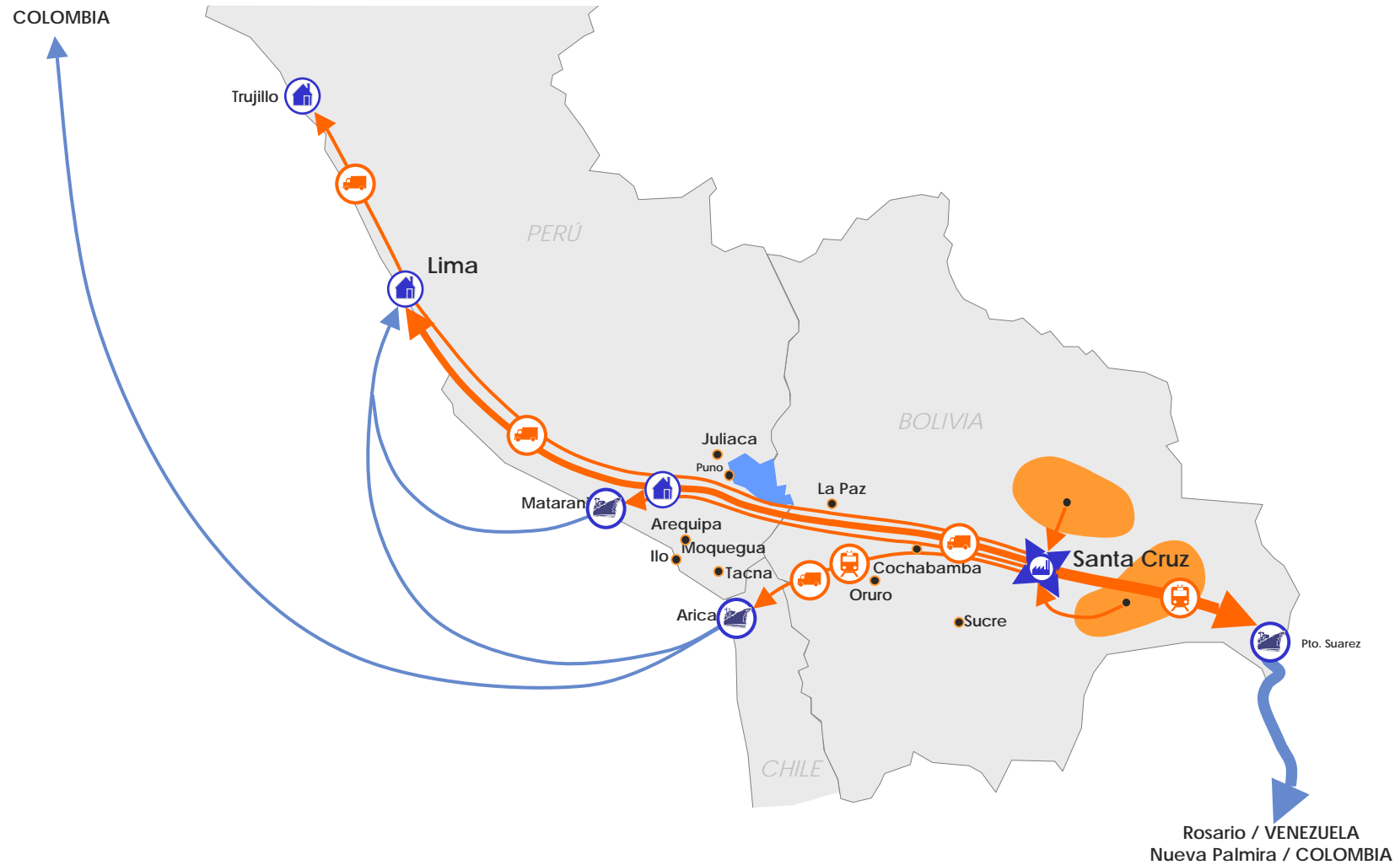
Estructuración: familia logística de los Alimentos Básicos

(Harina de Soya – Tortas de Soya – Azúcar Refinada – Aceite Refinado)

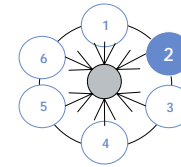




Mapa de la familia logística de los Alimentos Básicos (Harina de Soya – Tortas de Soya – Azúcar Refinada – Aceite Refinado)

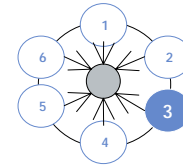


ADVANCED LOGISTICS GROUP
Barcelona · Madrid
Caracas · Lima

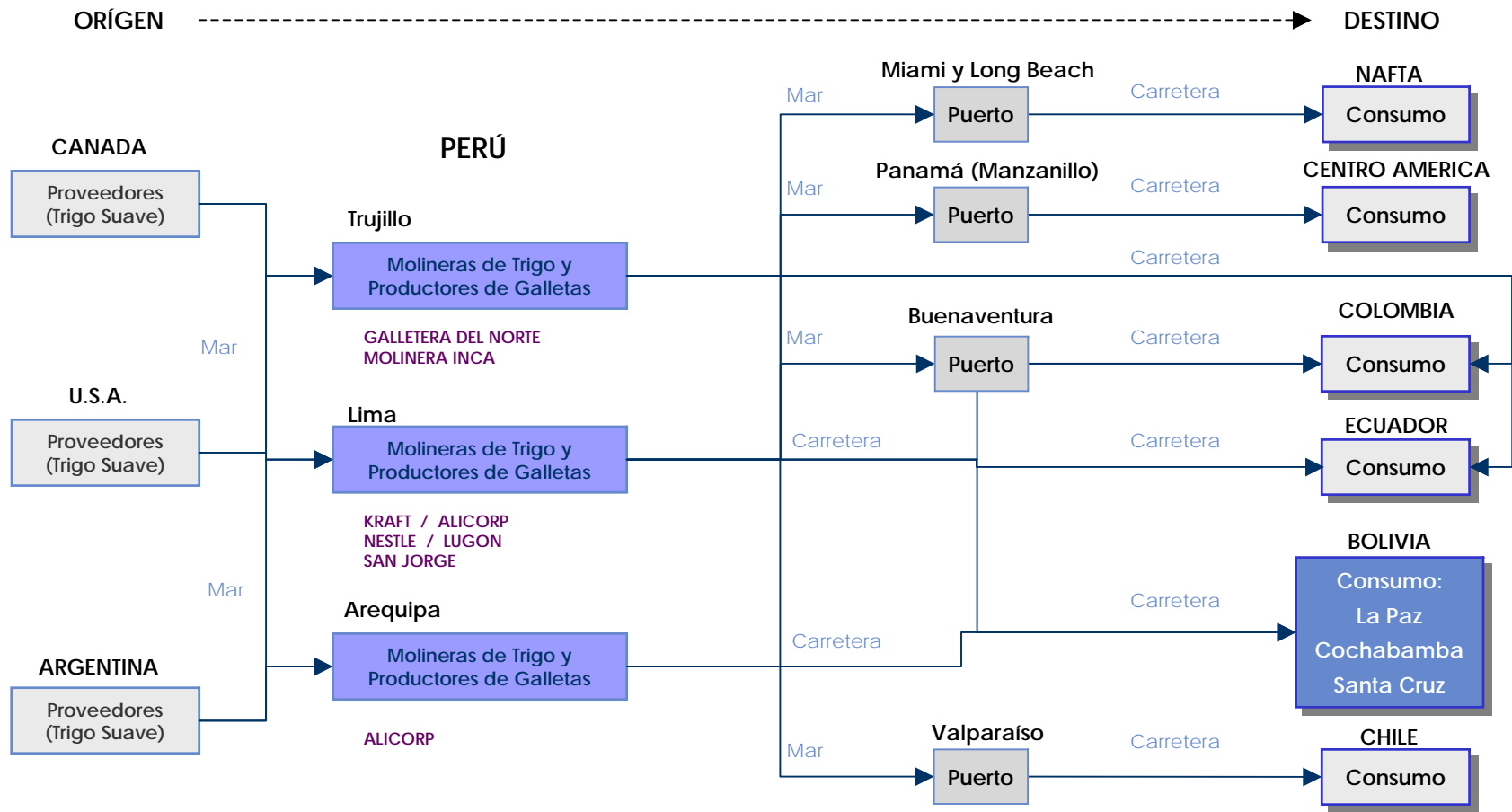


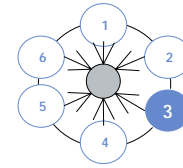
Matriz de segmentos logísticos más relevantes



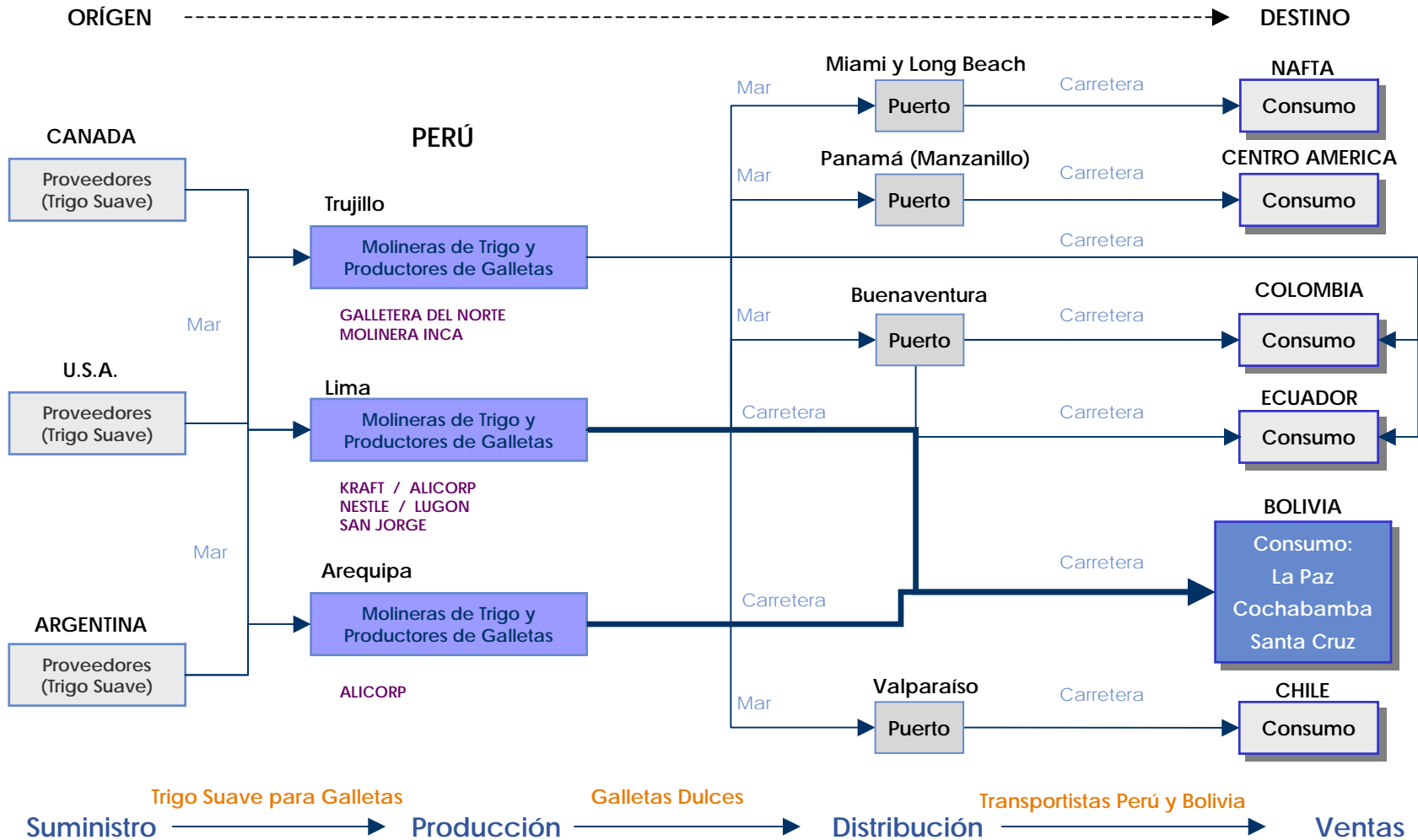


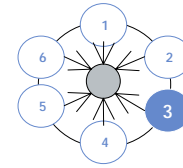
Estructura territorial de la familia logística de los Alimentos Elaborados (Galletas Dulces)



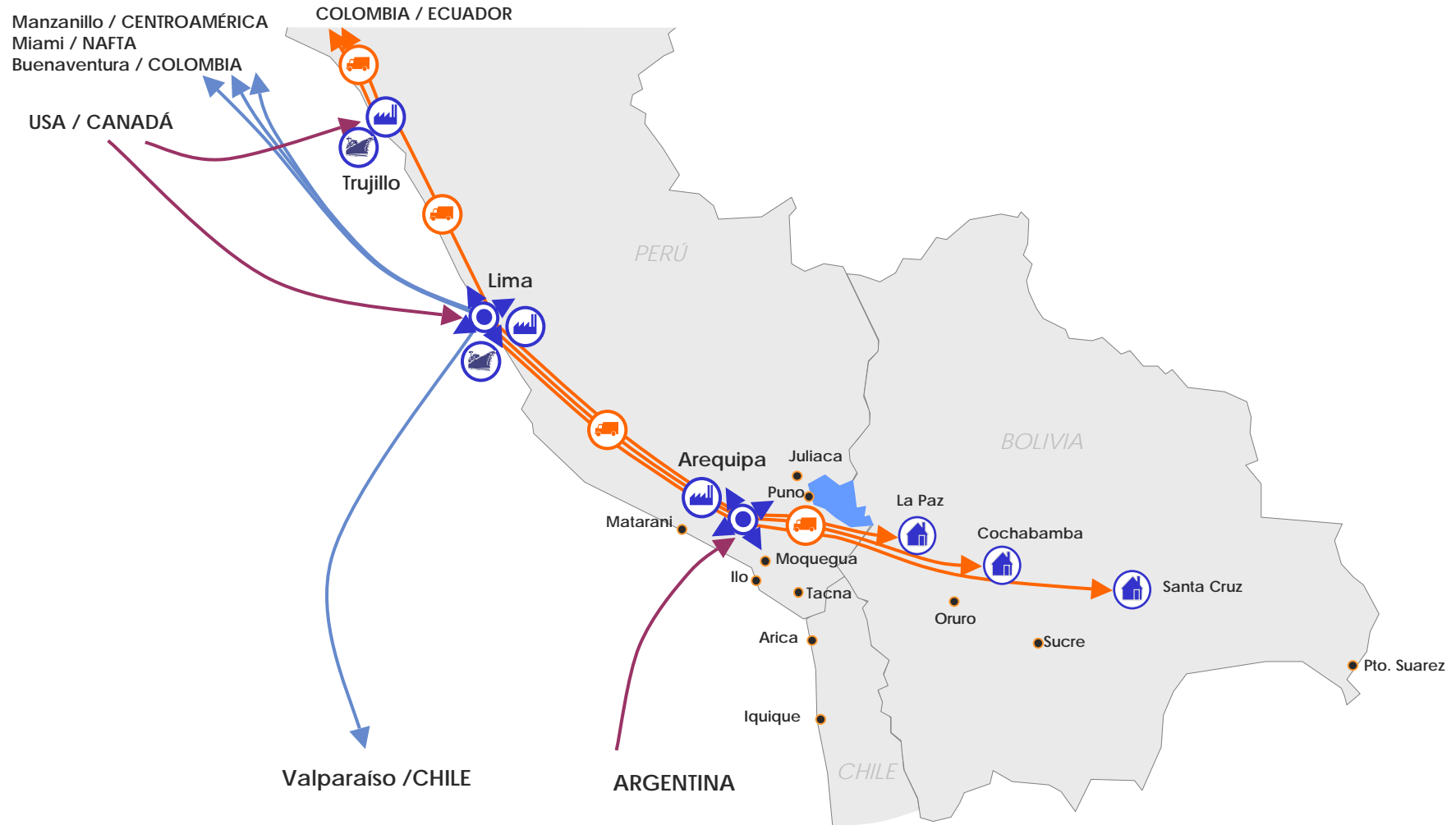


Estructura territorial de la familia logística de los Alimentos Elaborados (Galletas Dulces)

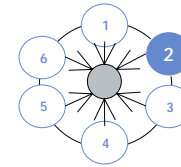




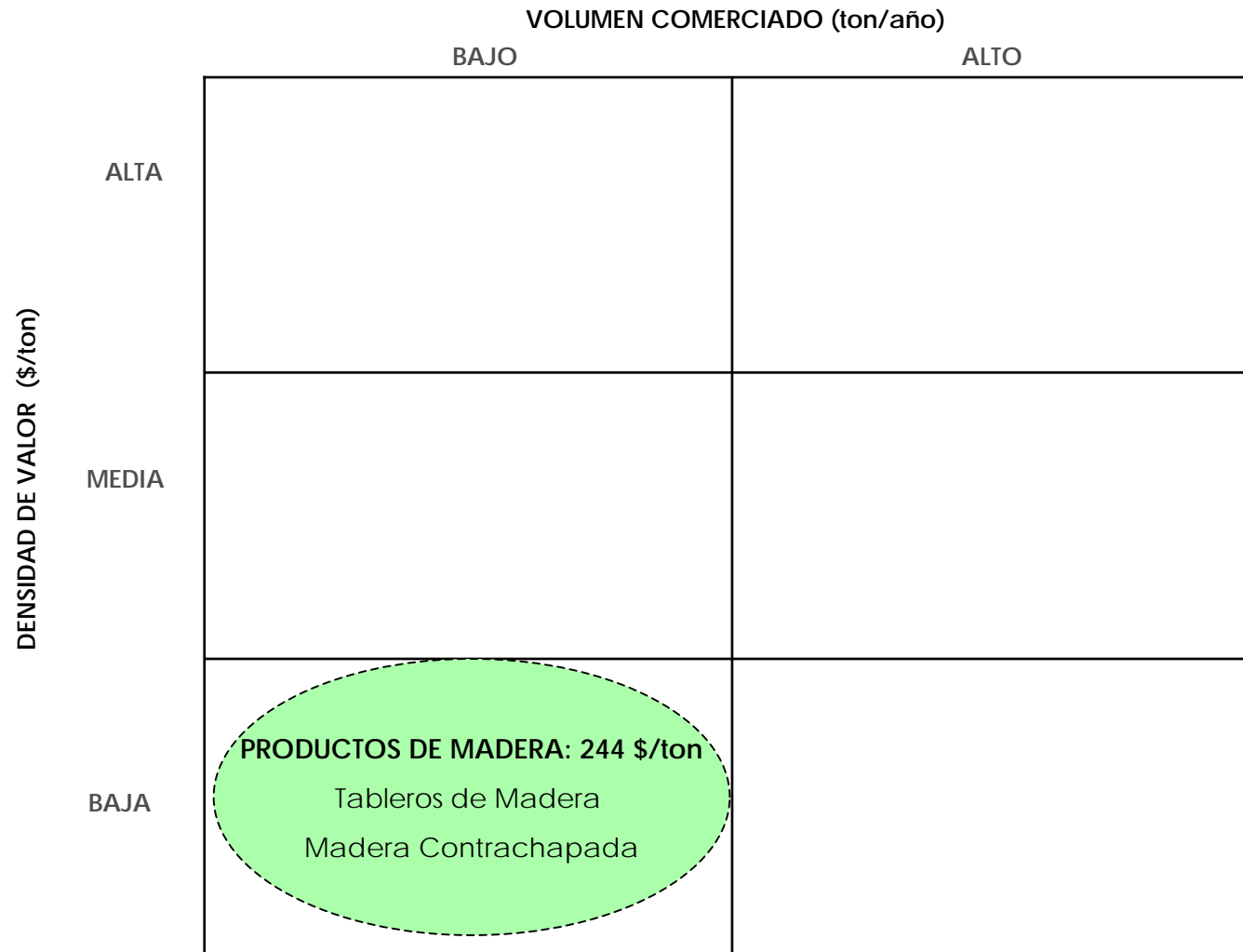
Mapa de la familia logística de los Alimentos Elaborados (Galletas Dulces)

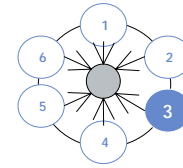


ADVANCED LOGISTICS GROUP
Barcelona · Madrid
Caracas · Lima



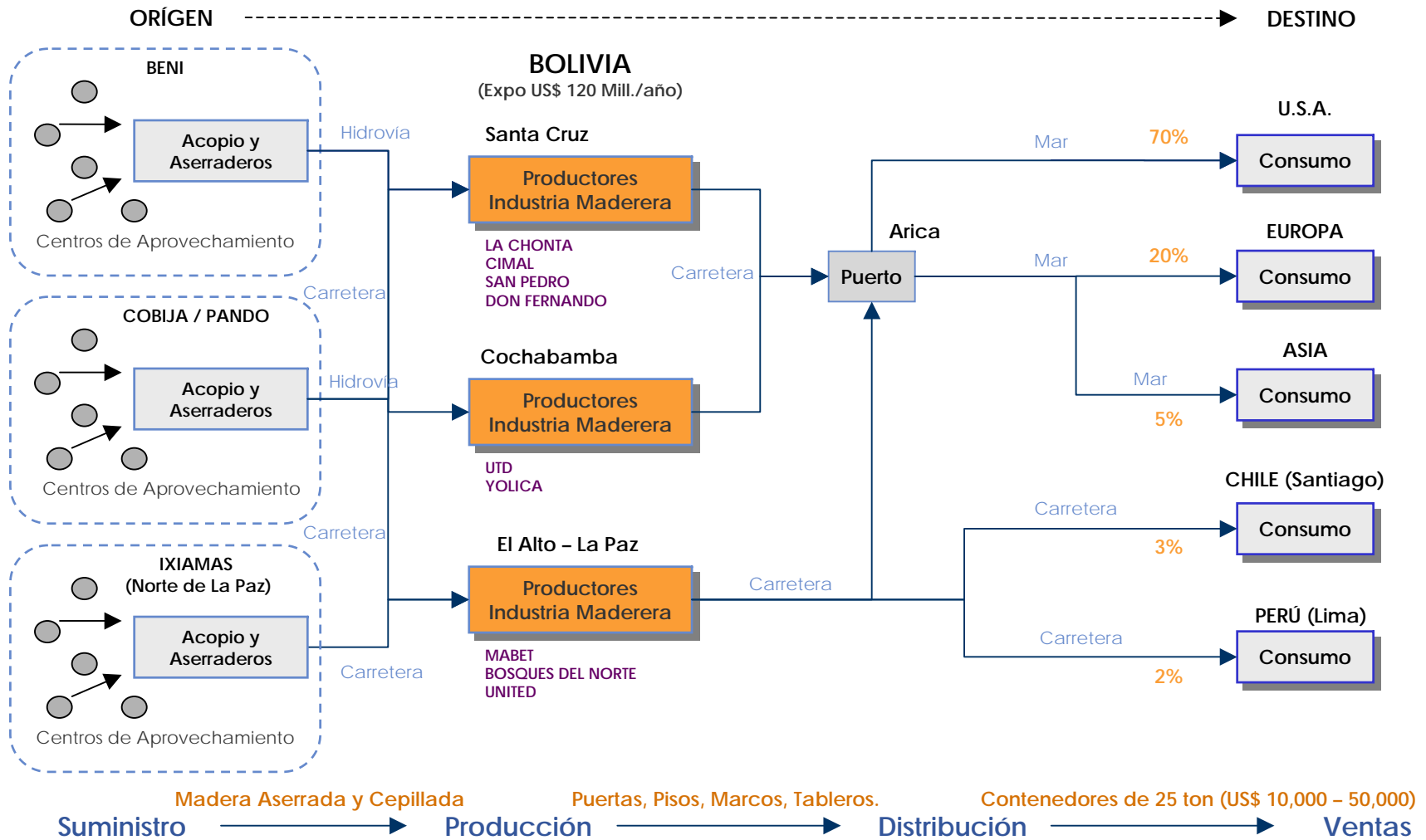
Matriz de segmentos logísticos más relevantes

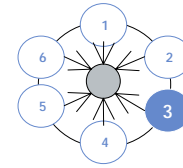




Estructura de la familia logística de los Productos de Madera

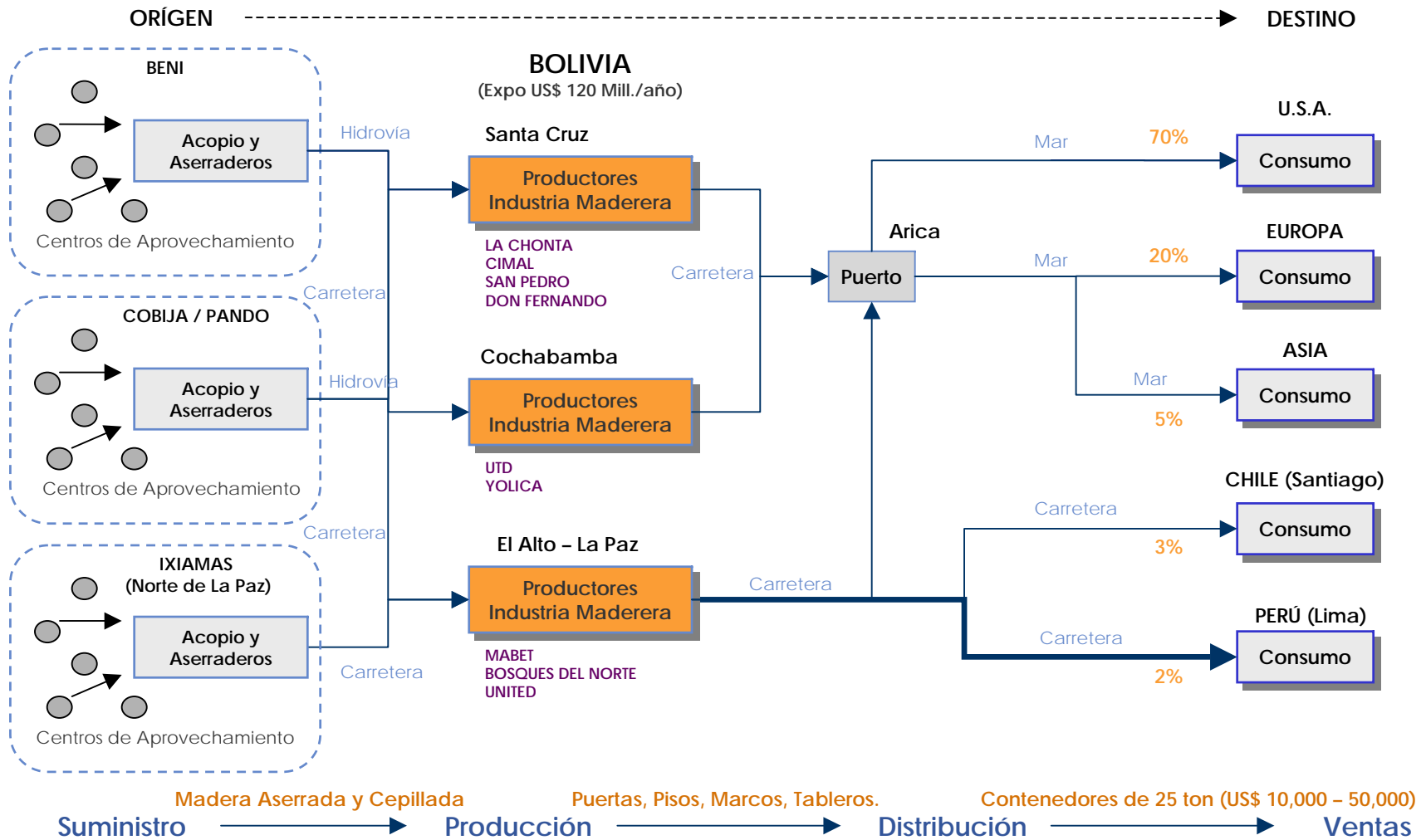
(Puertas – Pisos – Marcos – Tableros - Madera Contrachapada)

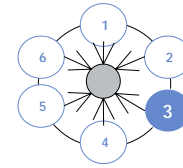




Estructura de la familia logística de los Productos de Madera

(Puertas – Pisos – Marcos – Tableros - Madera Contrachapada)



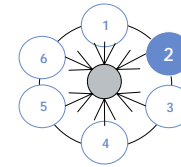


Mapa de la familia logística de los Productos de Madera

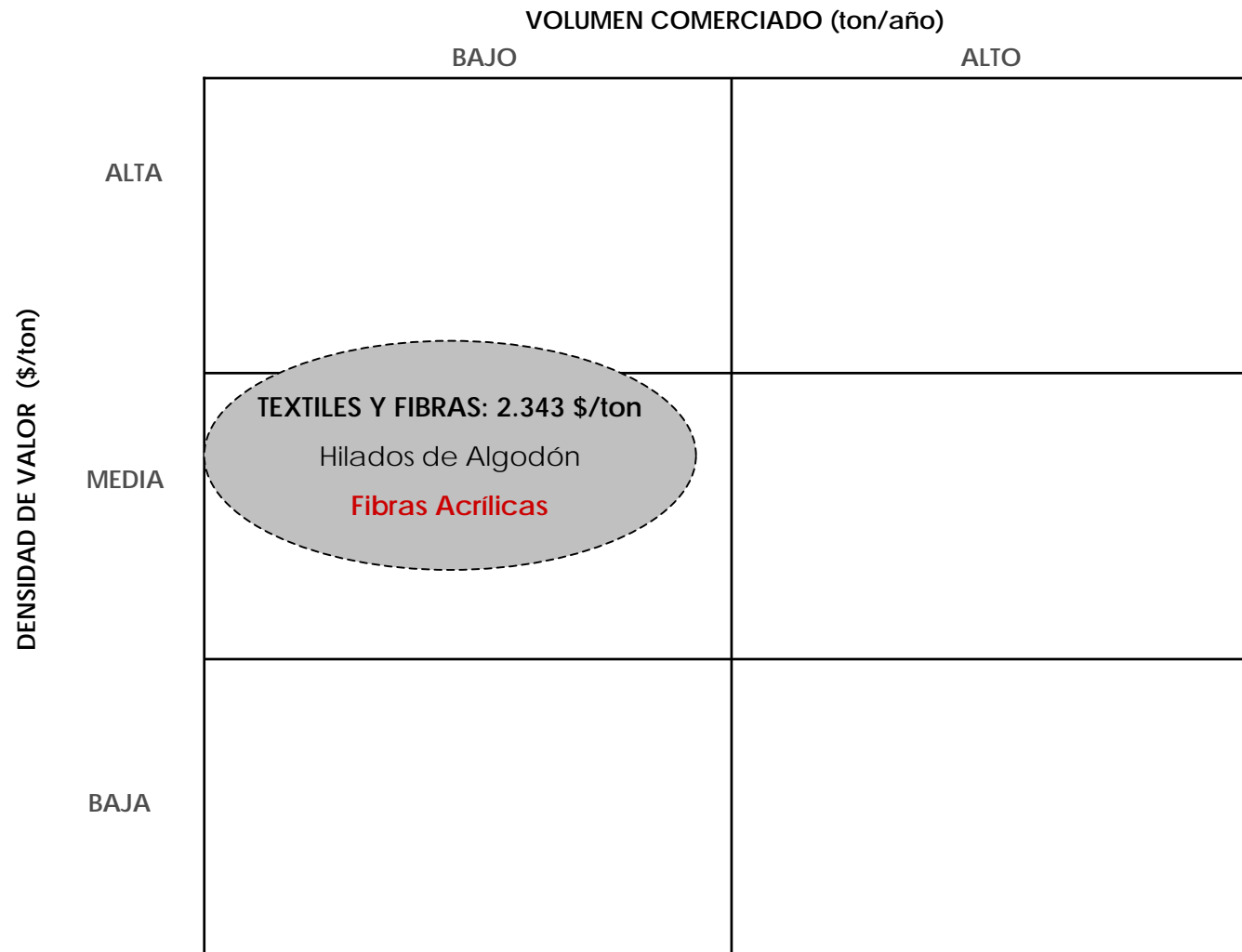
(Puertas - Pisos - Marcos - Tableros - Madera Contrachapada)

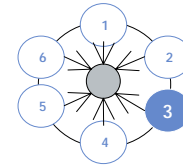


ADVANCED LOGISTICS GROUP
 Barcelona · Madrid
 Caracas · Lima



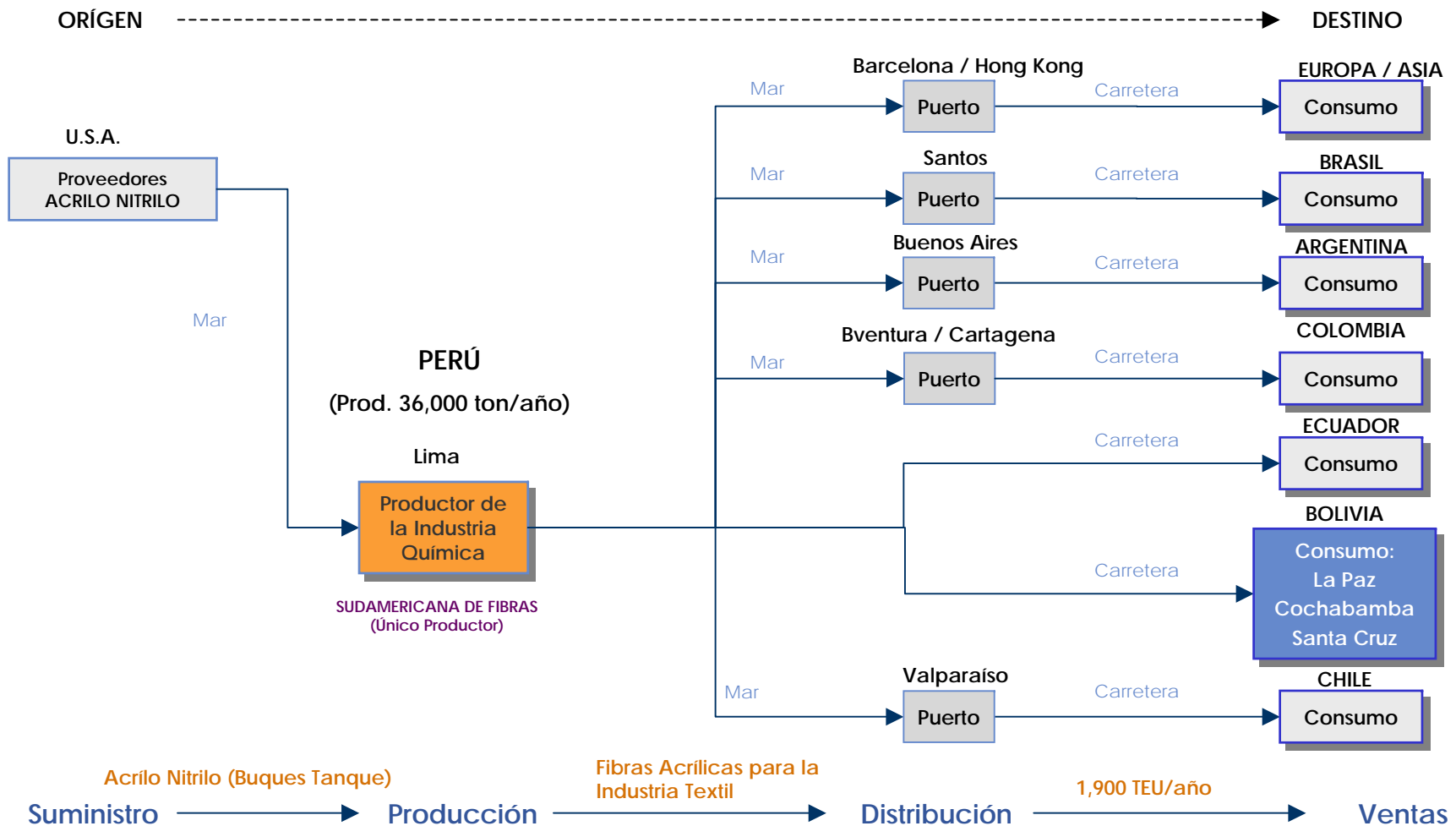
Matriz de segmentos logísticos más relevantes

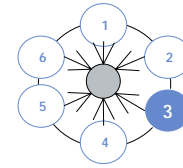




Estructura de la familia logística de Textiles y Fibras

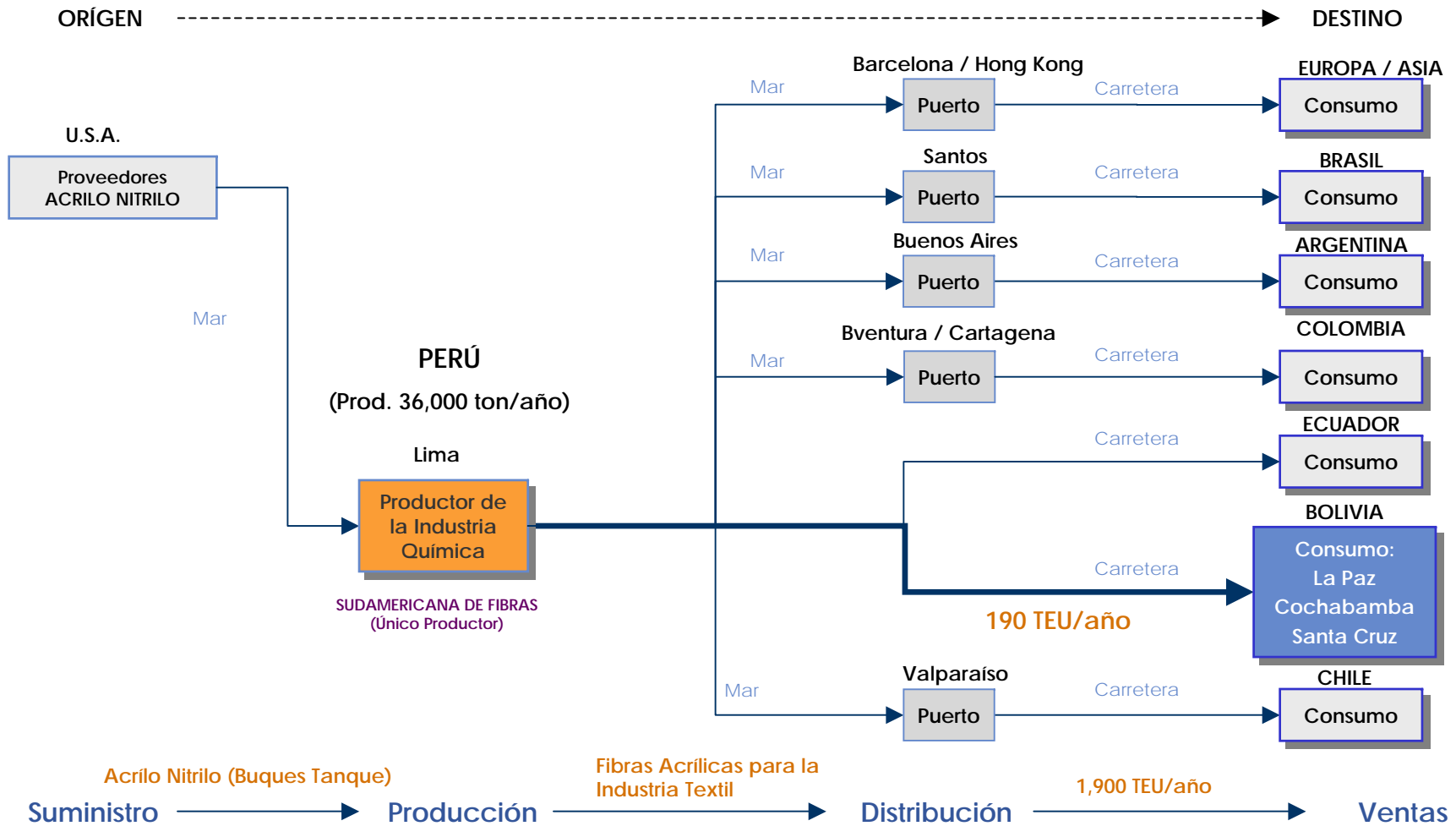
(Fibras Acrílicas para la Industria Textil)

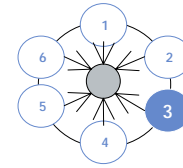




Estructura de la familia logística de Textiles y Fibras

(Fibras Acrílicas para la Industria Textil)



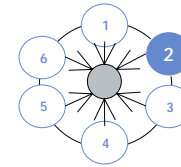


Mapa de la familia logística de Textiles y Fibras

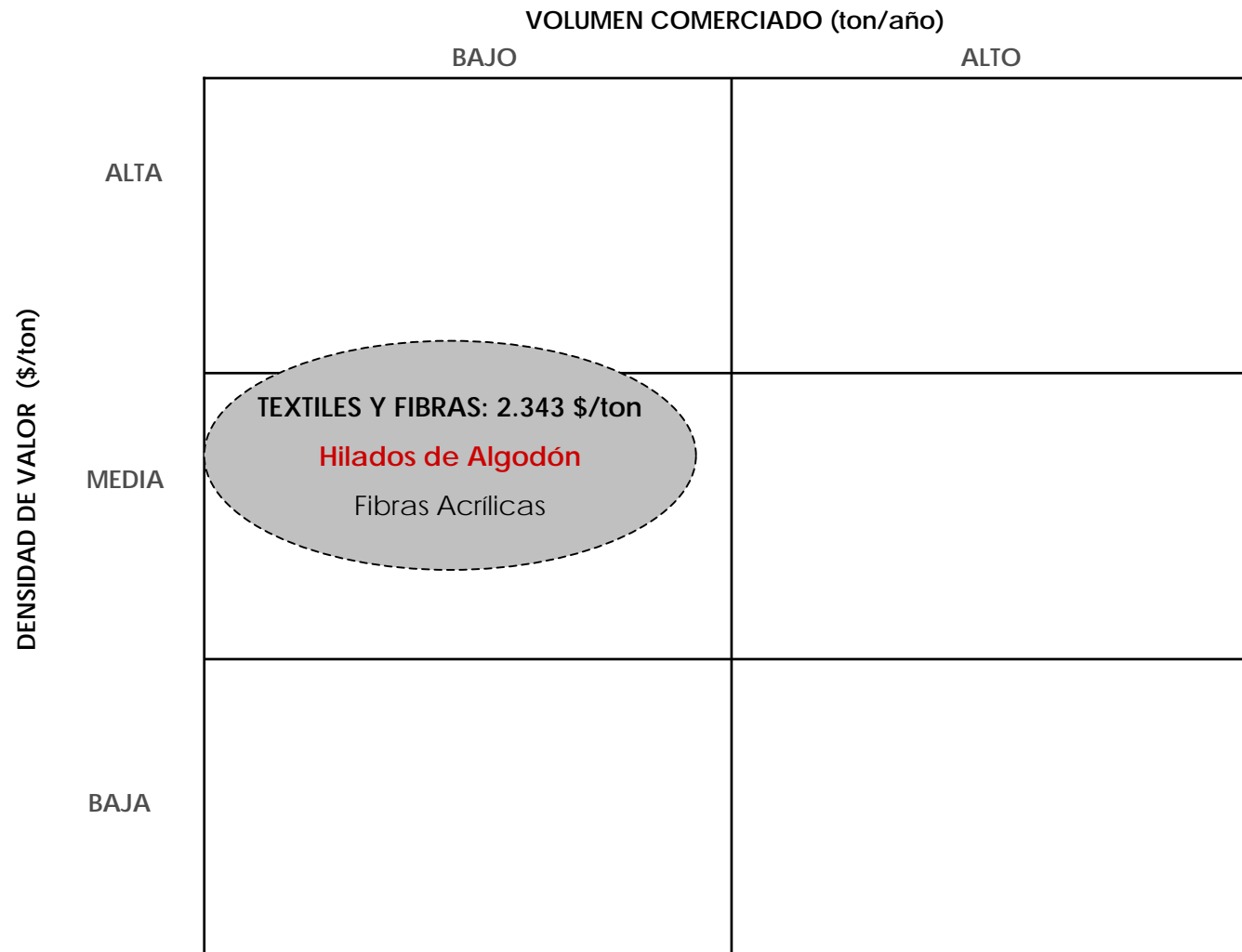
(Fibras Acrílicas para la Industria Textil)

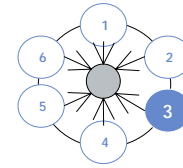


ADVANCED LOGISTICS GROUP
 Barcelona · Madrid
 Caracas · Lima



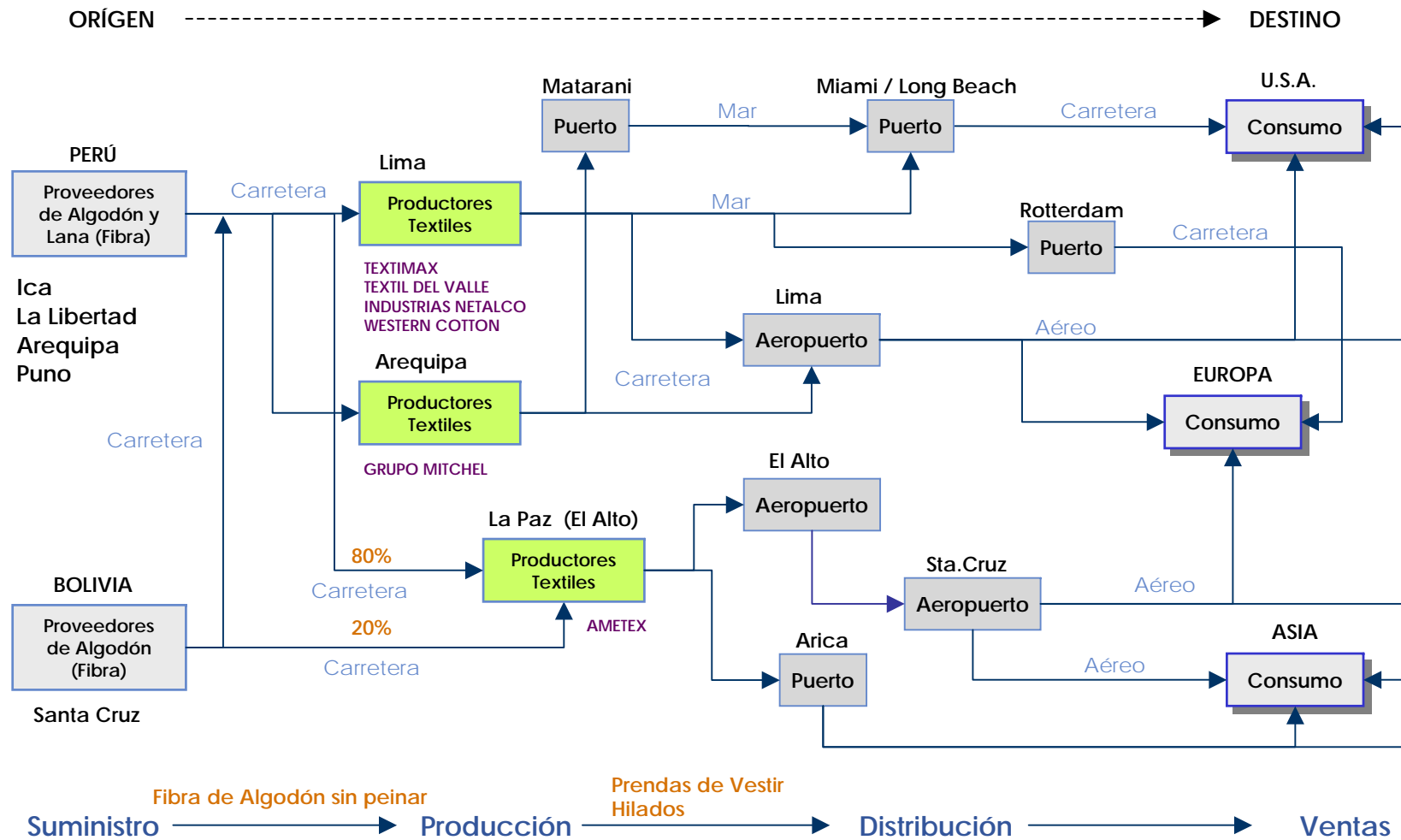
Matriz de segmentos logísticos más relevantes

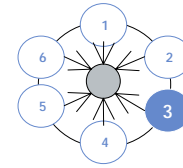




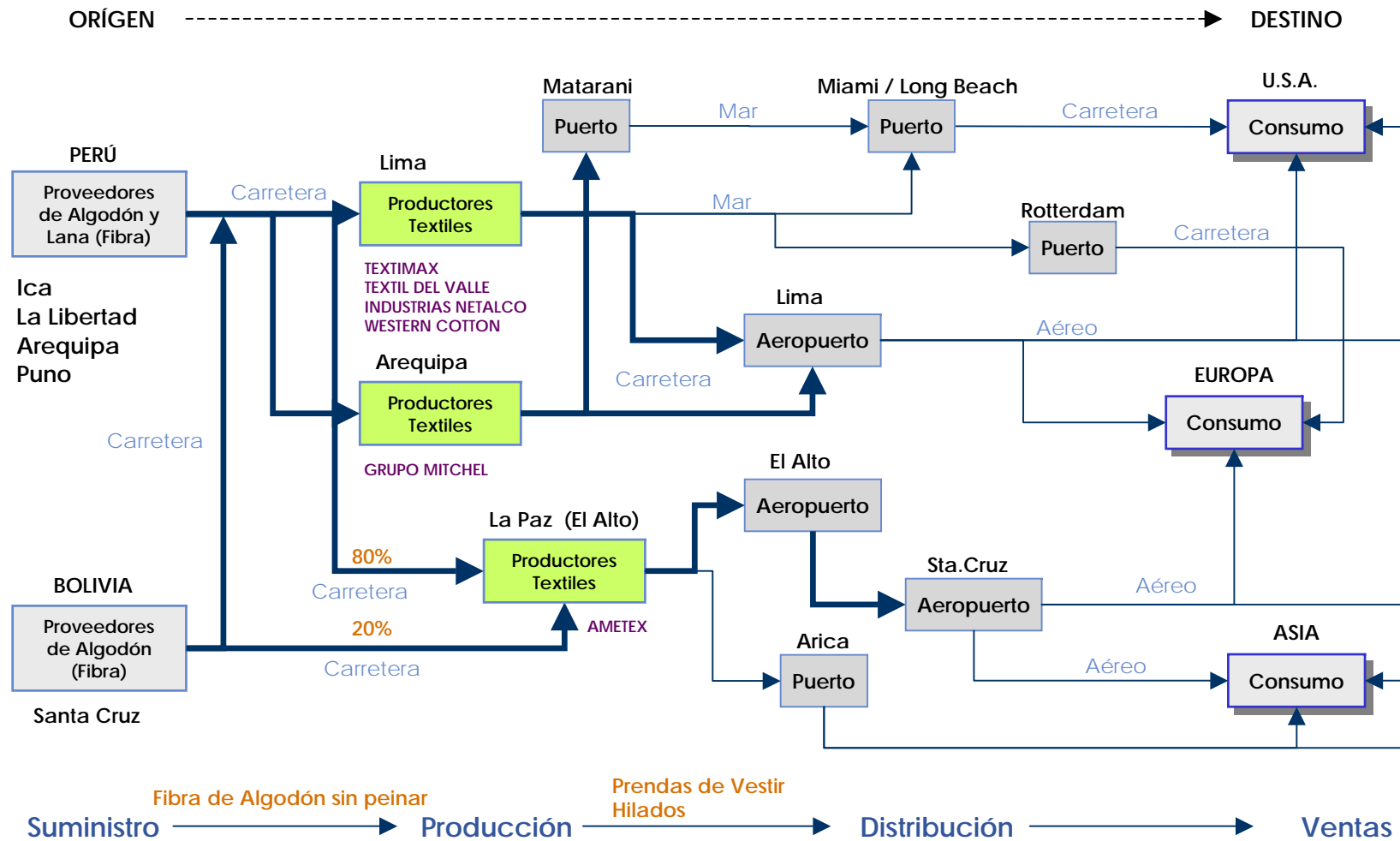
Estructura de la familia logística de los Textiles

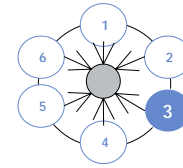
(Algodón - Hilados - Prendas de Vestir)



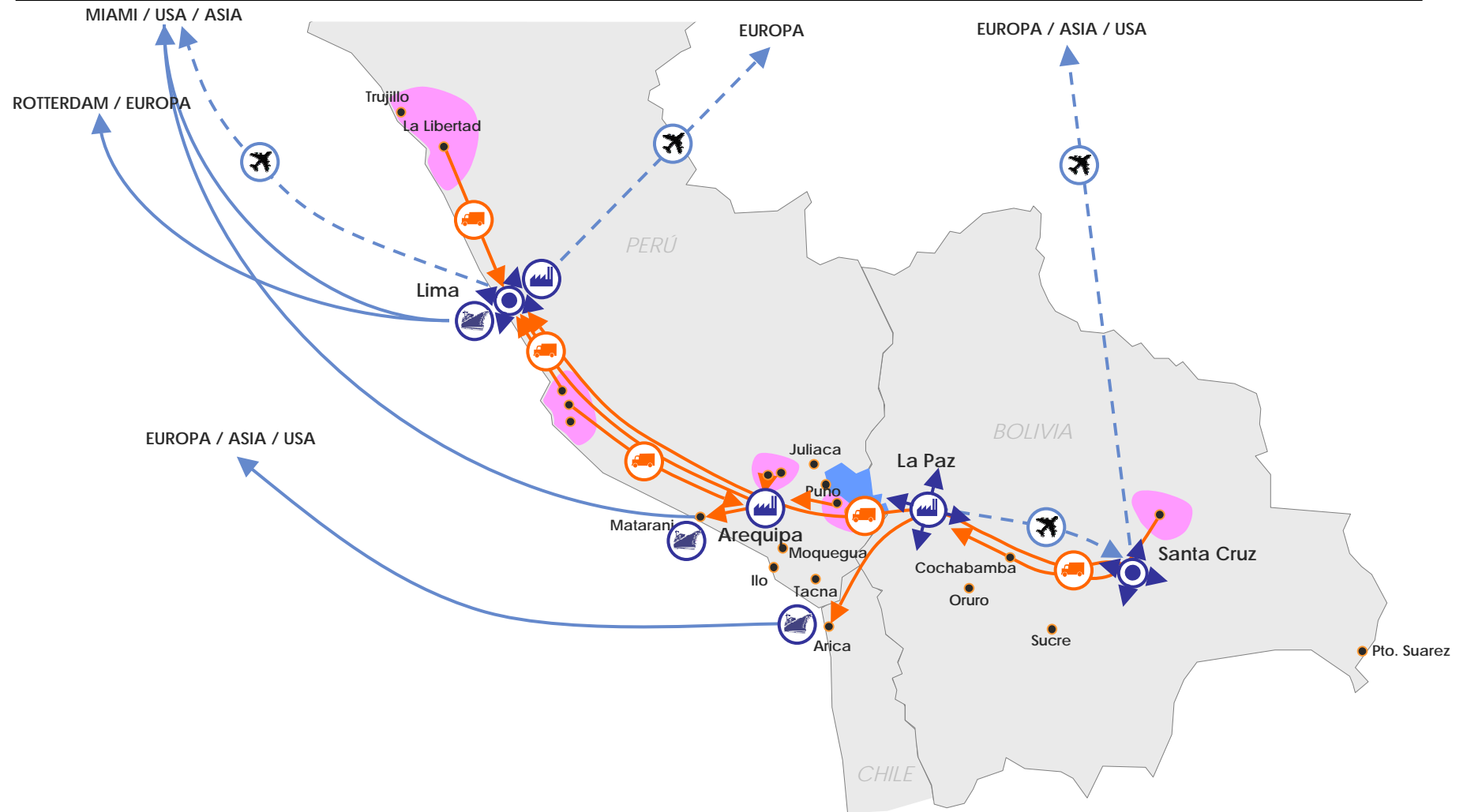


Estructura de la familia logística de los Textiles (Algodón - Hilados - Prendas de Vestir)

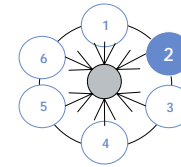




Mapa de la familia logística de los Textiles (Algodón - Hilados - Prendas de Vestir)

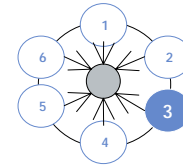


ADVANCED LOGISTICS GROUP
Barcelona · Madrid
Caracas · Lima



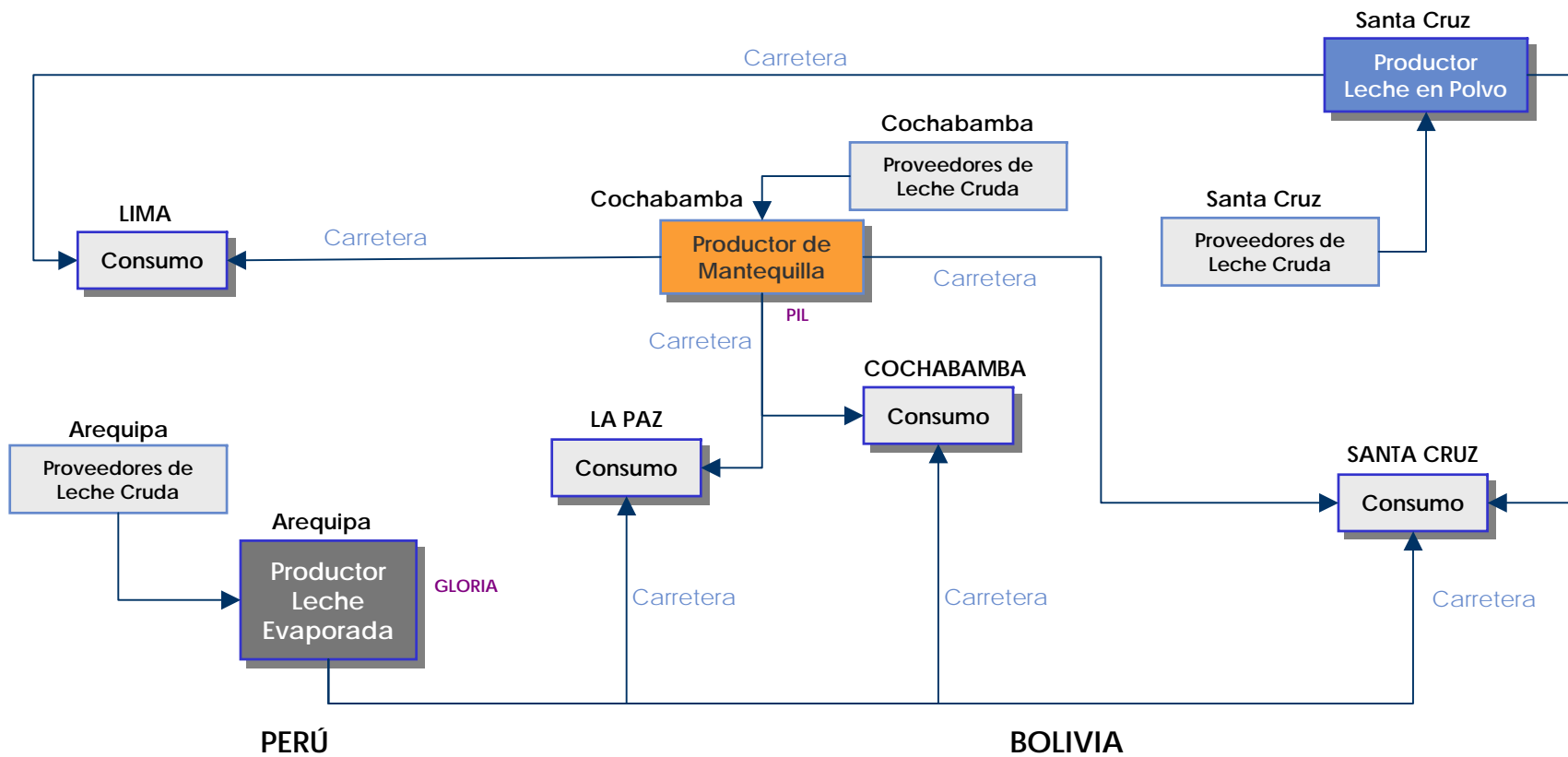
Matriz de segmentos logísticos más relevantes

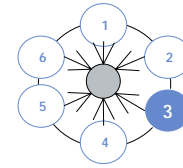




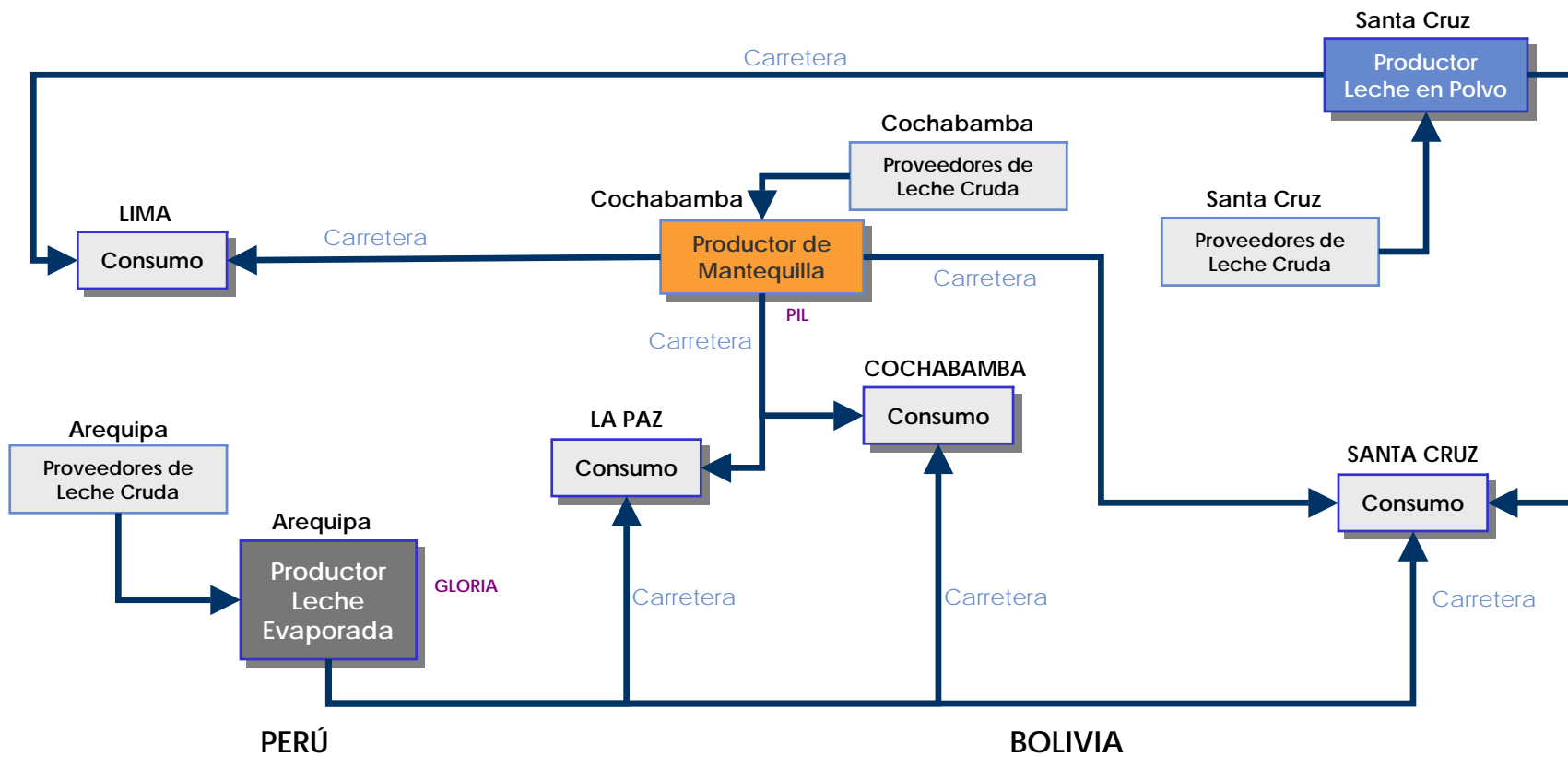
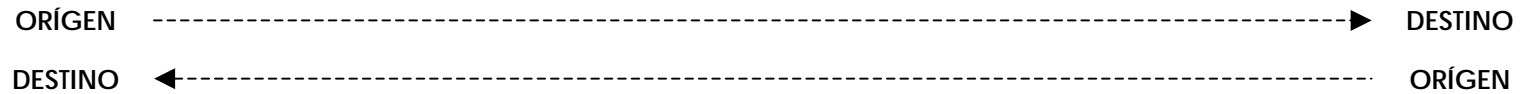
Estructura territorial de la familia logística de los Alimentos Elaborados (Lácteos)

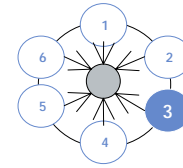
ORÍGEN -----> DESTINO
 DESTINO <----- ORÍGEN





Estructura territorial de la familia logística de los Alimentos Elaborados (Lácteos)

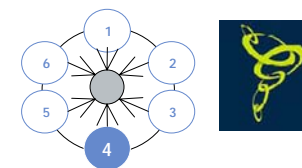




Mapa de la familia logística de los Alimentos Elaborados (Lácteos)



ADVANCED LOGISTICS GROUP
 Barcelona · Madrid
 Caracas · Lima

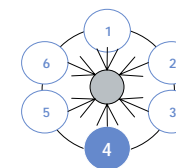


Auditoría Logística: criterios e indicadores

- La tabla detalla los 25 indicadores que definen a cada criterio de valoración para los que se obtendría un puntaje del 1 al 5, promediado a partir de los resultados de todas las entrevistas realizadas.

CRITERIOS DE VALORACIÓN E INDICADORES	- IMPORTANCIA +					MADUREZ Escala (1a 5)
	1	2	3	4	5	
1. Situación de la infraestructura y servicios de apoyo						
1.1. Plataformas logísticas especializadas	1	2	3	4	5	—
1.2. SSII compartidos entre agentes	1	2	3	4	5	—
1.3. Almacenes y depósitos	1	2	3	4	5	—
1.4. Funcionalidad de los medios de transporte	1	2	3	4	5	—
1.5. Presencia de facilidades aduanales	1	2	3	4	5	—
2. Grado de integración funcional de la cadena						
2.1. Visión estratégica de la cadena	1	2	3	4	5	—
2.2. Planificación de operaciones	1	2	3	4	5	—
2.3. Grado de unitarización	1	2	3	4	5	—
2.4. Asociatividad a lo largo de la cadena	1	2	3	4	5	—
2.5. Nivel de desarrollo adecuado	1	2	3	4	5	—

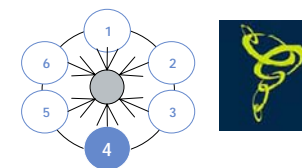




Auditoría Logística: criterios e indicadores

CRITERIOS DE VALORACIÓN E INDICADORES	IMPORTANCIA					MADUREZ Escala (1a 5)
	-				+	
	1	2	3	4	5	
3. Nivel de eficiencia de las operaciones						
3.1. Flexibilidad en condiciones de operación	1	2	3	4	5	—
3.2. Prácticas en la Gestión de inventarios	1	2	3	4	5	—
3.3. Logística de retorno	1	2	3	4	5	—
3.4. Capacidad de internacionalización (FOB, CIF)	1	2	3	4	5	—
3.5. Calidad del servicio (tiempo de respuesta)	1	2	3	4	5	—
4. Adecuación de los agentes logísticos						
4.1. Grado de tercerización (confianza)	1	2	3	4	5	—
4.2. Riesgos y beneficios compartidos	1	2	3	4	5	—
4.3. Existencia contratos MP y LP	1	2	3	4	5	—
4.4. Especialización por segmento	1	2	3	4	5	—
4.5. Especialización por servicio	1	2	3	4	5	—
5. Valoración de los costos logísticos						
5.1. Margen para reducción de costos logísticos	1	2	3	4	5	—
5.2. % Costo transporte / costo logístico total	1	2	3	4	5	—
5.3. Penalizaciones por demoras	1	2	3	4	5	—
5.4. Valoración costo logístico / valor producto	1	2	3	4	5	—
5.5. Relación costo / calidad	1	2	3	4	5	—

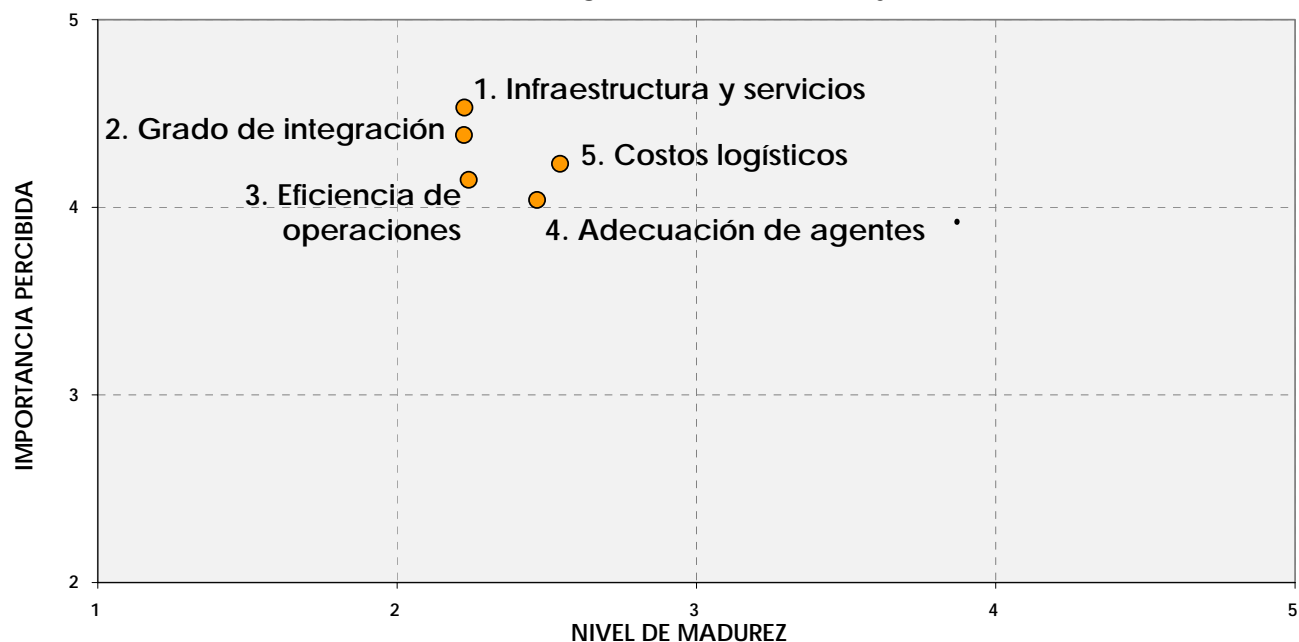




Análisis de resultados de la Auditoría: promedios globales

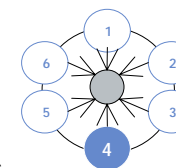
VALORACIÓN DE CRITERIOS LOGÍSTICOS: EJE ANDINO - GRUPO 9

(Promedio Agentes Generales Bolivia y Perú)



CRITERIOS DE VALORACIÓN E INDICADORES	TOTAL PONDERADO 2006		TOTAL BOLIVIA		TOTAL PERU	
	IMPORTANCIA	MADUREZ	IMPORTANCIA	MADUREZ	IMPORTANCIA	MADUREZ
	Escala (1a 5)		Escala (1a 5)		Escala (1a 5)	
Promedio General	4.27	2.34	4.13	2.22	4.40	2.46
1. Infraestructura y servicios	4.53	2.23	4.31	2.10	4.75	2.35
2. Grado de integración	4.39	2.22	4.17	2.17	4.60	2.28
3. Eficiencia de operaciones	4.23	2.54	4.11	2.41	4.35	2.68
4. Adecuación de agentes	4.04	2.47	3.93	2.29	4.15	2.65
5. Costos logísticos	4.15	2.24	4.14	2.13	4.15	2.35

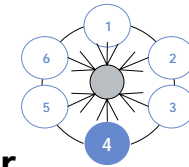




Matriz de resultados promediados para criterios e indicadores

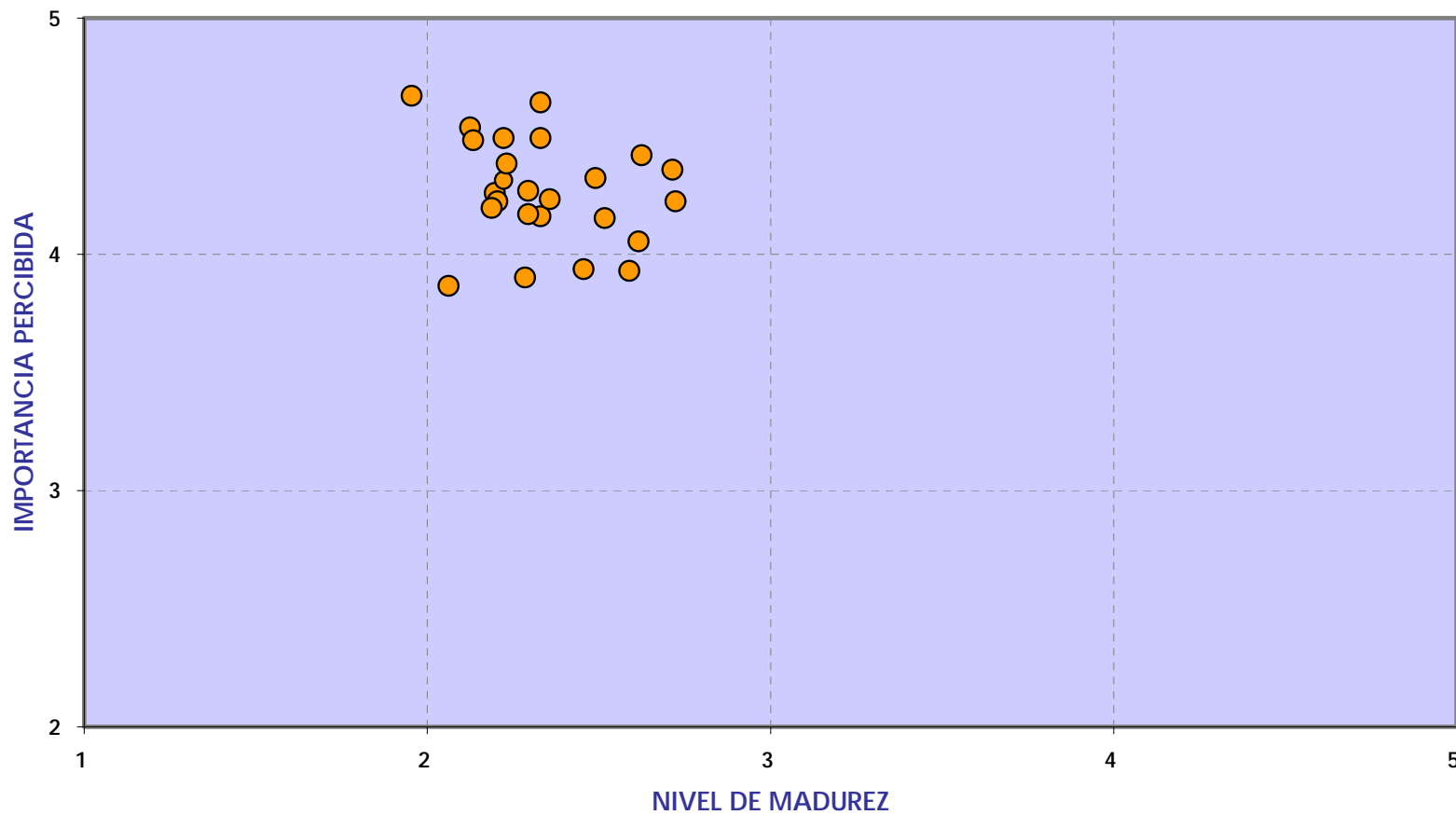
CRITERIOS DE VALORACIÓN E INDICADORES	TOTAL PONDERADO 2006		PROMEDIO BOLIVIA		TOTAL PERU	
	IMPORTANCIA	MADUREZ	IMPORTANCIA	MADUREZ	IMPORTANCIA	MADUREZ
	Escala (1a 5)		Escala (1a 5)		Escala (1a 5)	
1. Situación de la infraestructura y servicios de apoyo	4.53	2.23	4.31	2.10	4.75	2.35
1.1. Plataformas logísticas especializadas	4.67	1.96	4.71	1.79	4.63	2.13
1.2. Sistemas de información compartidos	4.54	2.13	4.07	2.00	5.00	2.25
1.3. Almacenes y depósitos	4.32	2.49	4.14	2.36	4.50	2.63
1.4. Funcionalidad medios de transporte	4.64	2.33	4.29	2.29	5.00	2.38
1.5. Presencia de facilidades aduanales	4.49	2.22	4.36	2.07	4.63	2.38
2. Grado de integración funcional de la cadena	4.39	2.22	4.17	2.17	4.60	2.28
2.1. Visión estratégica de la cadena	4.48	2.13	4.21	2.14	4.75	2.13
2.2. Planificación de operaciones	4.49	2.33	4.36	2.29	4.63	2.38
2.3. Grado de unitarización	4.26	2.20	4.14	2.14	4.38	2.25
2.4. Asociatividad en la cadena	4.31	2.22	4.00	2.07	4.63	2.38
2.5. Nivel de desarrollo adecuado	4.38	2.23	4.14	2.21	4.63	2.25
3. Nivel de eficiencia de las operaciones	4.23	2.54	4.11	2.41	4.35	2.68
3.1. Flexibilidad en condiciones de operación	4.22	2.72	4.07	2.57	4.38	2.88
3.2. Prácticas en gestión de inventarios	3.94	2.46	4.00	2.29	3.88	2.63
3.3. Logística de retorno	4.22	2.21	4.07	2.29	4.38	2.13
3.4. Capacidad de internacionalización	4.36	2.71	4.21	2.43	4.50	3.00
3.5. Calidad de servicio (tiempo de respuesta)	4.42	2.63	4.21	2.50	4.63	2.75
4. Adecuación de los agentes logísticos	4.04	2.47	3.93	2.29	4.15	2.65
4.1. Grado de tercerización (confianza)	4.15	2.52	3.93	2.29	4.38	2.75
4.2. Riesgos y beneficios compartidos	3.90	2.29	3.93	2.07	3.88	2.50
4.3. Existencia contratos MP y LP	4.16	2.33	4.07	2.29	4.25	2.38
4.4. Especialización por segmento	3.93	2.59	3.86	2.43	4.00	2.75
4.5. Especialización por servicio	4.05	2.62	3.86	2.36	4.25	2.88
5. Valoración de los costos logísticos	4.15	2.24	4.14	2.13	4.15	2.35
5.1. Margen para reducir costos logísticos	4.27	2.29	4.29	2.21	4.25	2.38
5.2. % Costo transporte / costo logístico total	4.17	2.29	4.21	2.21	4.13	2.38
5.3. Penalizaciones por demoras	3.87	2.06	3.86	2.00	3.88	2.13
5.4. % Costo logístico / valor producto	4.20	2.19	4.14	2.00	4.25	2.38
5.5. Relación costo / calidad	4.23	2.36	4.21	2.21	4.25	2.50

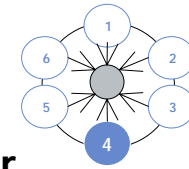




Análisis de resultados de la auditoría: promedios por indicador

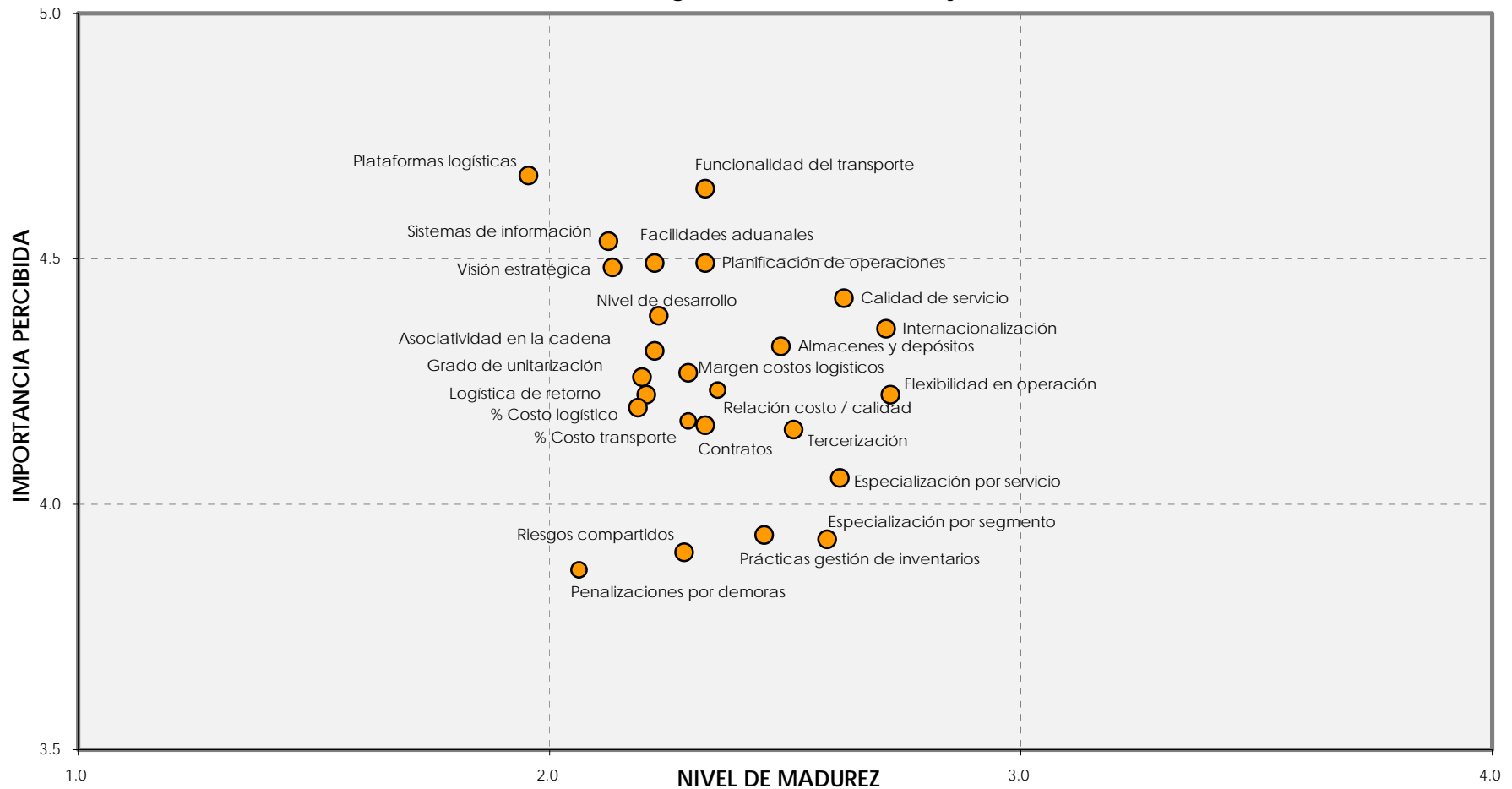
VALORACIÓN INDICADORES LOGÍSTICOS: CORREDOR EJE ANDINO IIRSA - GRUPO 9 (Promedio Agentes Generales Bolivia y Perú)

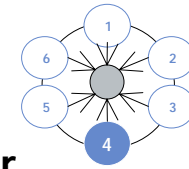




Análisis de resultados de la auditoría: promedios por indicador

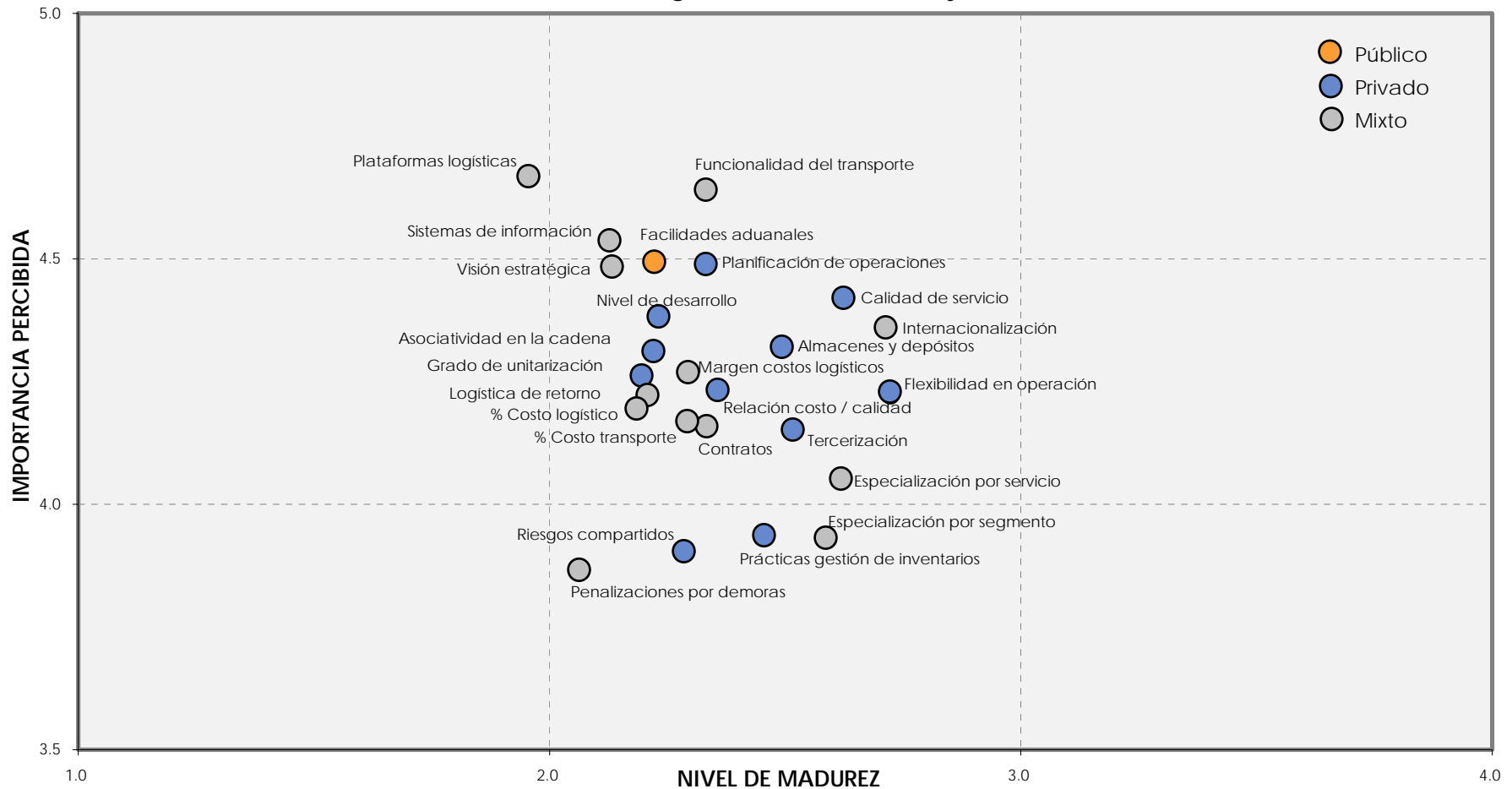
VALORACIÓN INDICADORES LOGÍSTICOS: CORREDOR EJE ANDINO IIRSA - GRUPO 9
(Promedio Agentes Generales Bolivia y Perú)

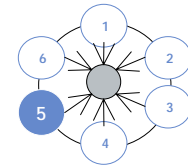




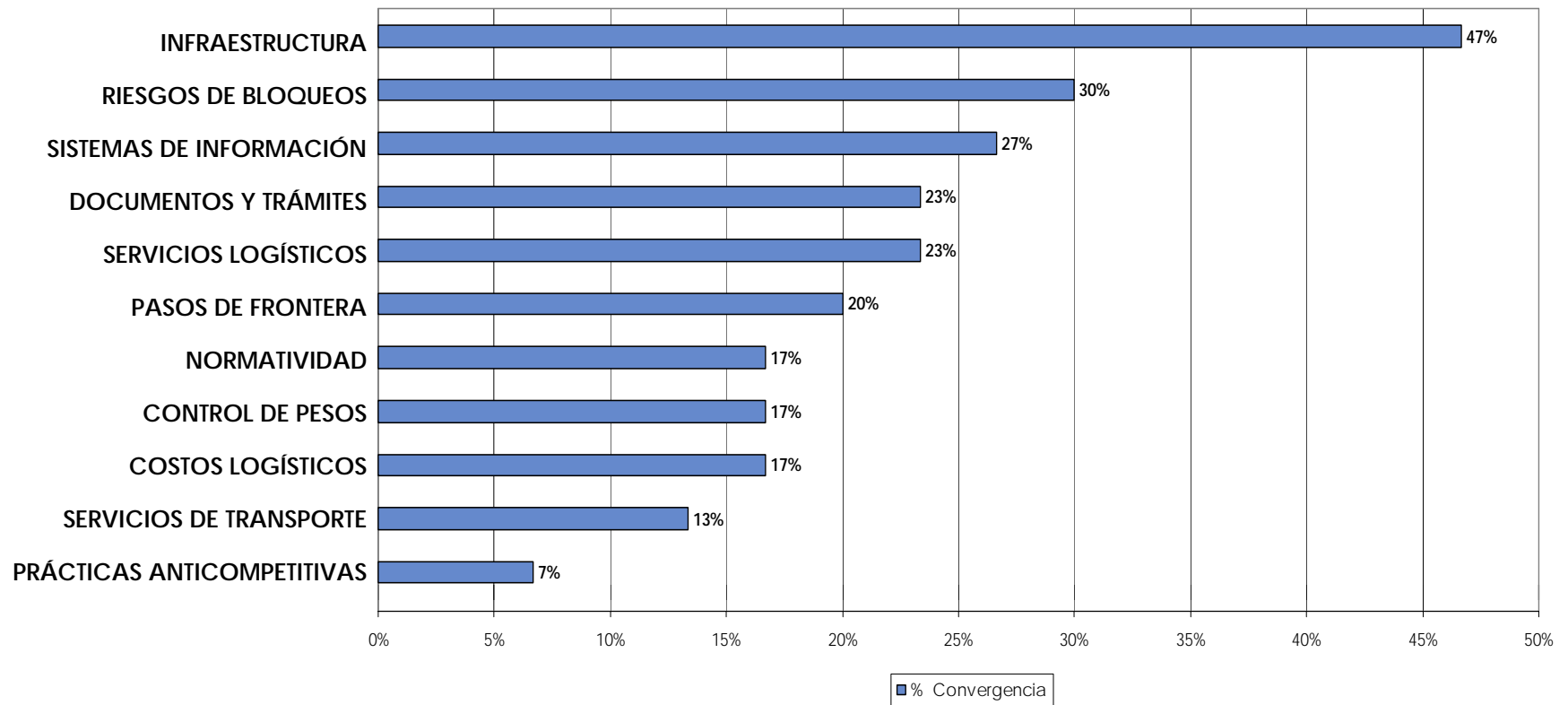
Análisis de resultados de la auditoría: promedios por indicador

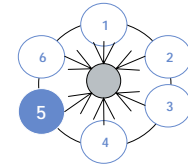
VALORACIÓN INDICADORES LOGÍSTICOS: CORREDOR EJE ANDINO IIRSA - GRUPO 9
(Promedio Agentes Generales Bolivia y Perú)





Convergencia de Opinión entre los Entrevistados



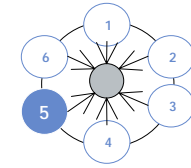


Bases para el Plan de Acción

PROBLEMAS PRINCIPALES	ÁREAS DE ACCIÓN (% de convergencia)	POSIBLES SOLUCIONES
Paso de frontera de Desaguadero presenta serias ineficiencias y retrasos. Paso de frontera de Tambo Quemado también.	PASOS DE FRONTERA (20 %)	Agilizar el tránsito fronterizo. Mejora de coordinación entre aduanas nacionales y entre autoridades al interior de los países. Integración aduanera verdadera – Comité Binacional.
Existe contrabando entre Bolivia y Perú utilizando convoys terrestres (“culebras”). Este es controlado por algunos grupos organizados.		Establecer mejores sistemas de control del contrabando y penalizaciones. Analizar realidad socioeconómica de la zona. Fortalecer comités de lucha contra el contrabando (e.g. IBCE)
Los usuarios no son atendidos apropiadamente. Se producen demoras en Desaguadero y Tambo Quemado-Chungará. No existe continuidad efectiva en el flujo de mercancías.		Implantar un sólo control integrado de carácter binacional. Personalizar tránsito para mercancías y empresas regulares. Evitar demoras y doble manipuleo.
Regiones interiores de los países están desarticuladas por falta de infraestructura vial secundaria y su accesibilidad a centros de producción y consumo es costosa.	INFRAESTRUCTURA (47 %)	Mejorar conectividad física de las regiones interiores y su acceso a facilidades portuarias. Promover inversión en infraestructura vial secundaria.
Existe déficit de infraestructura portuaria y aeroportuaria principal y complementaria a nivel nacional y departamental.		Promover inversión en infraestructura portuaria y aeroportuaria complementaria. Integración intermodal y facilidades de transbordo.
El mantenimiento de la infraestructura es deficiente (carreteras y puentes). Asimismo existen obstáculos innecesarios al tránsito de vehículos (Rompe-muelles).		Destinar mayores recursos al mantenimiento. Coordinar eliminación de obstáculos. Fortalecer capacidad operativa de las instituciones concernidas.

para discusión



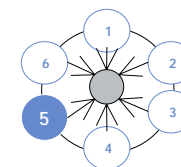


Bases para el Plan de Acción

PROBLEMAS PRINCIPALES	ÁREAS DE ACCIÓN (% de convergencia)	POSIBLES SOLUCIONES
Paso de frontera de Desaguadero presenta serias ineficiencias y retrasos. Paso de frontera de Tambo Quemado también.	PASOS DE FRONTERA (20 %)	Agilizar el tránsito fronterizo. Mejora de coordinación entre aduanas nacionales y entre autoridades al interior de los países. Integración aduanera verdadera – Comité Binacional.
Existe contrabando entre Bolivia y Perú utilizando convoys terrestres (“culebras”). Este es controlado por algunos grupos organizados.		Establecer mejores sistemas de control del contrabando y penalizaciones. Analizar realidad socioeconómica de la zona. Fortalecer comités de lucha contra el contrabando (e.g. IBCE)
Los usuarios no son atendidos apropiadamente. Se producen demoras en Desaguadero y Tambo Quemado-Chungará. No existe continuidad efectiva en el flujo de mercancías.		Implantar un sólo control integrado de carácter binacional. Personalizar tránsito para mercancías y empresas regulares. Evitar demoras y doble manipuleo.
Regiones interiores de los países están desarticuladas por falta de infraestructura vial secundaria y su accesibilidad a centros de producción y consumo es costosa.	INFRAESTRUCTURA (47 %)	Mejorar conectividad física de las regiones interiores y su acceso a facilidades portuarias. Promover inversión en infraestructura vial secundaria.
Existe déficit de infraestructura portuaria y aeroportuaria principal y complementaria a nivel nacional y departamental.		Promover inversión en infraestructura portuaria y aeroportuaria complementaria. Integración intermodal y facilidades de transbordo.
El mantenimiento de la infraestructura es deficiente (carreteras y puentes). Asimismo existen obstáculos innecesarios al tránsito de vehículos (Rompe-muelles).		Destinar mayores recursos al mantenimiento. Coordinar eliminación de obstáculos. Fortalecer capacidad operativa de las instituciones concernidas.

para discusión



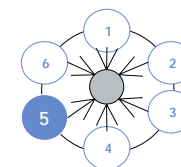


Bases para el Plan de Acción

PROBLEMAS PRINCIPALES	ÁREAS DE ACCIÓN (% de convergencia)	POSIBLES SOLUCIONES
Parque de Transporte informal y sobreoferta de camiones afecta a los transportistas formales y la calidad del servicio. Gremios divididos.	SERVICIOS DE TRANSPORTE (13 %)	Implantar un sistema más amigable que aliente la formalización. Ampliar base tributaria y racionalización del parque camionero. Fortalecer gremios de transporte terrestre.
No existen sistemas integrados de información del comercio exterior, transporte y logística. Las iniciativas actuales están desintegradas e incompletas.	SISTEMAS DE INFORMACIÓN (27 %)	Impulsar y consolidar la integración de bases de información compartida nacional y regional de comercio exterior, transporte y logística. Promover sistemas a nivel binacional y regional, tipo SICEX, SIDUNEA, DATATRADE, SIGES, etc.
La documentación y trámites para exportación es engorrosa. Desarticulación de organismos de control. Existen entre 18 a 20 procedimientos. Procedimientos sanitarios no armonizados.	DOCUMENTOS Y TRÁMITES (23 %)	Implantación de sistemas de información para trámite de exportación unificado. "Ventanilla Única Electrónica" - "Documentación Electrónica" y "control armonizado y rastreo".
No existe suficiente oferta de servicios logísticos integrados. Los servicios son en su mayoría segmentados.	SERVICIOS LOGÍSTICOS (23 %)	Promover la prestación y fortalecimiento de servicios logísticos integrados con valor agregado (Operadores Logísticos, Plataformas Logísticas Polivalentes, embalaje estándar, etc.).
Falta de transparencia y competencia incrementa Costos Logísticos.	COSTOS LOGÍSTICOS (17 %)	Profundizar estudios y análisis de nuevos datos. Estudios de mejores prácticas (e.g. textiles, agroindustria, oleaginosas). Generar discusión técnica sobre reducción de costos logísticos.
La infraestructura no es suficiente para la competitividad, debe complementarse con la reducción de costos logísticos.		

para discusión



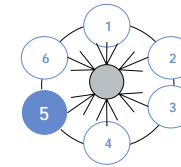


Bases para el Plan de Acción

PROBLEMAS PRINCIPALES	ÁREAS DE ACCIÓN (% de convergencia)	POSIBLES SOLUCIONES
Parque de Transporte informal y sobreoferta de camiones afecta a los transportistas formales y la calidad del servicio. Gremios divididos.	SERVICIOS DE TRANSPORTE (13 %)	Implantar un sistema más amigable que aliente la formalización. Ampliar base tributaria y racionalización del parque camionero. Fortalecer gremios de transporte terrestre.
No existen sistemas integrados de información del comercio exterior, transporte y logística. Las iniciativas actuales están desintegradas e incompletas.	SISTEMAS DE INFORMACIÓN (27 %)	Impulsar y consolidar la integración de bases de información compartida nacional y regional de comercio exterior, transporte y logística. Promover sistemas a nivel binacional y regional, tipo SICEX, SIDUNEA, DATATRADE, SIGES, etc.
La documentación y trámites para exportación es engorrosa. Desarticulación de organismos de control. Existen entre 18 a 20 procedimientos. Procedimientos sanitarios no armonizados.	DOCUMENTOS Y TRÁMITES (23 %)	Implantación de sistemas de información para trámite de exportación unificado. "Ventanilla Única Electrónica" - "Documentación Electrónica" y "control armonizado y rastreo".
No existe suficiente oferta de servicios logísticos integrados. Los servicios son en su mayoría segmentados.	SERVICIOS LOGÍSTICOS (23 %)	Promover la prestación y fortalecimiento de servicios logísticos integrados con valor agregado (Operadores Logísticos, Plataformas Logísticas Polivalentes, embalaje estándar, etc.).
Falta de transparencia y competencia incrementa Costos Logísticos.	COSTOS LOGÍSTICOS (17 %)	Profundizar estudios y análisis de nuevos datos. Estudios de mejores prácticas (e.g. textiles, agroindustria, oleaginosas). Generar discusión técnica sobre reducción de costos logísticos.
La infraestructura no es suficiente para la competitividad, debe complementarse con la reducción de costos logísticos.		

para discusión



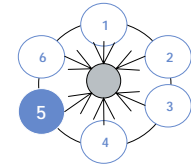


Bases para el Plan de Acción

PROBLEMAS PRINCIPALES	ÁREAS DE ACCIÓN (% de convergencia)	POSIBLES SOLUCIONES
Parque de Transporte informal y sobreoferta de camiones afecta a los transportistas formales y la calidad del servicio. Gremios divididos.	SERVICIOS DE TRANSPORTE (13 %)	Implantar un sistema más amigable que aliente la formalización. Ampliar base tributaria y racionalización del parque camionero. Fortalecer gremios de transporte terrestre.
No existen sistemas integrados de información del comercio exterior, transporte y logística. Las iniciativas actuales están desintegradas e incompletas.	SISTEMAS DE INFORMACIÓN (27 %)	Impulsar y consolidar la integración de bases de información compartida nacional y regional de comercio exterior, transporte y logística. Promover sistemas a nivel binacional y regional, tipo SICEX, SIDUNEA, DATATRADE, SIGES, etc.
La documentación y trámites para exportación es engorrosa. Desarticulación de organismos de control. Existen entre 18 a 20 procedimientos. Procedimientos sanitarios no armonizados.	DOCUMENTOS Y TRÁMITES (23 %)	Implantación de sistemas de información para trámite de exportación unificado. "Ventanilla Única Electrónica" - "Documentación Electrónica" y "control armonizado y rastreo".
No existe suficiente oferta de servicios logísticos integrados. Los servicios son en su mayoría segmentados.	SERVICIOS LOGÍSTICOS (23 %)	Promover la prestación y fortalecimiento de servicios logísticos integrados con valor agregado (Operadores Logísticos, Plataformas Logísticas Polivalentes, embalaje estándar, etc.).
Falta de transparencia y competencia incrementa Costos Logísticos.	COSTOS LOGÍSTICOS (17 %)	Profundizar estudios y análisis de nuevos datos. Estudios de mejores prácticas (e.g. textiles, agroindustria, oleaginosas). Generar discusión técnica sobre reducción de costos logísticos.
La infraestructura no es suficiente para la competitividad, debe complementarse con la reducción de costos logísticos.		

para discusión



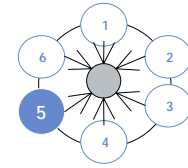


Bases para el Plan de Acción

PROBLEMAS PRINCIPALES	ÁREAS DE ACCIÓN (% de convergencia)	POSIBLES SOLUCIONES
Los bloqueos de carreteras afectan el libre tránsito de mercancías. Demoras y robos que se traducen en costos e incumplimientos en las entregas.	RIESGO DE BLOQUEOS (30 %)	Mejor control por parte de autoridades. Formas alternativas de solución de conflictos y solución de demandas sociales.
Deficiencias y falta de homogenización en el control de pesos y medidas de carga que se transporta por carretera.	CONTROL DE PESO VEHICULAR (17 %)	Fortalecer el sistema de control de pesos en las carreteras. Modernizar regulaciones, armonizar límites en pesos y medidas.
No se permite utilización de unidades con mayor capacidad de carga (Bi-trenes con 40 Ton).		Estudiar posibilidades de autorizar Bi-trenes. Reforzar capacidad de puentes en rutas troncales para permitir el uso de Bi-trenes.
Existen muchos casos de contrabando técnico. Sub-valoración y Re-etiquetado.	PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS (7 %)	Mejorar sistema de prevención, control y fiscalización de sub-valoraciones, especialmente en el caso de textiles y calzados.
El riesgo de abuso de posición dominante de los operadores de infraestructuras de transporte es elevado (Puertos, aeropuertos, ferrocarriles).		Fortalecer la regulación de agentes monopólicos en la cadena logística.
La legislación del transporte de carga por carretera es muy antigua y/o se encuentra desorganizada en cuanto a definir claramente competencias en los distintos niveles de autoridad.	NORMATIVIDAD (17 %)	Modernización e integración de la normativa de transporte, tanto a nivel de definición de funciones y competencias, como también a nivel de estándares técnicos.

para discusión



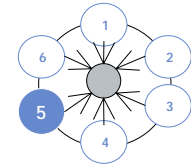


Bases para el Plan de Acción

PROBLEMAS PRINCIPALES	ÁREAS DE ACCIÓN (% de convergencia)	POSIBLES SOLUCIONES
Los bloqueos de carreteras afectan el libre tránsito de mercancías. Demoras y robos que se traducen en costos e incumplimientos en las entregas.	RIESGO DE BLOQUEOS (30 %)	Mejor control por parte de autoridades. Formas alternativas de solución de conflictos y solución de demandas sociales.
Deficiencias y falta de homogenización en el control de pesos y medidas de carga que se transporta por carretera.	CONTROL DE PESO VEHICULAR (17 %)	Fortalecer el sistema de control de pesos en las carreteras. Modernizar regulaciones, armonizar límites en pesos y medidas.
No se permite utilización de unidades con mayor capacidad de carga (Bi-trenes con 40 Ton).		Estudiar posibilidades de autorizar Bi-trenes. Reforzar capacidad de puentes en rutas troncales para permitir el uso de Bi-trenes.
Existen muchos casos de contrabando técnico. Sub-valoración y Re-etiquetado.	PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS (7 %)	Mejorar sistema de prevención, control y fiscalización de sub-valoraciones, especialmente en el caso de textiles y calzados.
El riesgo de abuso de posición dominante de los operadores de infraestructuras de transporte es elevado (Puertos, aeropuertos, ferrocarriles).		Fortalecer la regulación de agentes monopólicos en la cadena logística.
La legislación del transporte de carga por carretera es muy antigua y/o se encuentra desorganizada en cuanto a definir claramente competencias en los distintos niveles de autoridad.	NORMATIVIDAD (17 %)	Modernización e integración de la normativa de transporte, tanto a nivel de definición de funciones y competencias, como también a nivel de estándares técnicos.

para discusión





Otras áreas de actuación propuestas para el Plan de Acción

Integración funcional

Eficiencia operativa

Agentes logísticos

Aduanas y facilitación

Procesos

Regulación

Gestión de exportaciones

Sistemas de información

Tiempos

Gestión de inventarios

Institucionalidad

Capacidad de gestión

Indicadores de desempeño

Competitividad

Participación

Grupos de trabajo

para discusión



Muchas gracias

