



Los costos logísticos internacionales y las empresas exportadoras peruanas

International logistics costs and Peruvian exporters (Google)

Baldeos Ardían, Luis Alberto¹, Lioo Jordán Flor De María¹, Garibay Torres Flor De María¹, Anselmo Arrunátegui, Juana María², Salcedo Bernabé, Adrián Aquiles.

RESUMEN

Sin duda el comercio internacional entre los países está determinado por los costos logísticos o también denominado como los costos de la distribución física, considerando entre estos los costos de embarque, de desembarque, los handling en muelle, los seguros, los fletes marítimos, aéreos, terrestres y otros. Esto nos indica que si un país quiere ser competitivo en el comercio internacional, estos costos tienen que ser bajos, para que las mercancías para exportar e importar sean transportadas de manera rápida, económica y oportuna.

Precisamente, dentro de este contexto los costos logísticos del comercio internacional del Perú, siguen siendo como uno de los más altos de América y del mundo, no obstante las inversiones que se han realizado en los terminales aéreos y marítimos y en otros operadores logísticos. También se tienen en cuenta la incapacidad de los muelles y de los terminales aéreos, por la escasa capacidad portuaria y aérea así como de la poca inversión.

La competitividad del comercio internacional peruano ha crecido aceleradamente en los últimos cuatro años, pero se debe al gran esfuerzo de los exportadores, es decir sin contar con el apoyo del gobierno. Tal es así que los precios internacionales de nuestras mercancías no son muy competitivos, precisamente por estos factores, sobre todo cuando se cotizan los precios internacionales a valor Ex work o a valor DDP (delivery duty paid).

Cuando los exportadores peruanos cotizan los precios de sus mercancías en los mercados internacionales se dan cuenta que los costos logísticos peruanos en los puertos y aeropuertos y en otras zonas de embarque y desembarque son muy altos a comparación de otros países de América y del mundo y por tanto sus precios para que sean competitivos, tienen que reducir las opciones de las utilidades de sus operaciones.

Es bueno precisar que los costos de producción en planta o en Ex work de muchas empresas exportadoras son competitivos, debido a sus permanentes planes de reducciones de costos por inversión en adquisición de tecnología contemporánea. Tal es así, que la competitividad no puede ser por los costos de producción del exportador sino por los costos logísticos cuando se trata de embarque o desembarque.

¹ Facultad de Ciencias Empresariales. flioo@unjfsc.edu.pe

² Facultad de Ciencias Sociales.

ABSTRACT

Certainly the international trade between countries is determined by logistics costs or also called as the costs of physical distribution, considering among these shipping costs, landing on the dock handling, insurance, ocean freight, air, land and others. This indicates that if a country wants to be competitive in international trade, these costs have to be low, so that the goods for export and import are transported in a quick, economical and timely manner.

Precisely in this context logistics costs of international trade in Peru, remain as one of the highest in America and the world, despite the investments that have been made in air and maritime terminals and other logistics operators. It also takes into account the inability of the springs and air terminals, poor port and air capability as well as low investment.

The competitiveness of the Peruvian international trade has grown rapidly in the last four years, but is due to the great efforts of exporters, ie without government support. So much so that international prices of our goods are not very competitive, precisely because of these factors, particularly when international prices are quoted Ex value to value work or DDP (delivery duty paid).

When Peruvian exporters listed the prices of commodities in international markets realize that Peruvian logistics costs at ports and airports and other areas of loading and unloading are very high compared to other countries in America and the world and both their prices to be competitive, they have to reduce the options utilities operations.

It's good to point out that production costs ex ground or work of many exporters are competitive due to its permanent cost reductions plans for investment in acquisition of contemporary technology. So much so that competitiveness cannot be at the cost of production in the export logistics costs but when it comes to loading or unloading.

INTRODUCCION

Dentro de las particularidades del comercio internacional de los países, los costos logísticos para el embarque y desembarque y de la distribución física de las mercancías son considerados como estratégicos para poder competir en los mercados internacionales. Debemos considerar que los costos de producción o de planta no entran a tallar en este problema, pero que al final del caso para el Perú ya no es un problema de competitividad, porque ya lo ha logrado.

Precisamente, uno de los factores o problemas que tienen nuestros exportadores e importadores de mercancías o servicios es la cotización de precios que sigue siendo un

problema fundamental para ser competitivos en los mercados internacionales. Tal es así que cotizar precios de mercancías a nuestros exportadores sigue siendo algo que no podemos solucionar hasta ahora.

De que vale tener costos de producción competitivos si los costos de los embarques y desembarques son los más altos de América. Si al llegar el container a los terminales aéreos o marítimos o terrestres comienzan a facturar los altos precios de los equipos y maquinarias para el manejo de los mismos. Si a esto le sumamos un alto tiempo de demora que dura un embarque o desembarque, los costos aumentarían considerablemente.

El embarque de las mercancías a nivel mundial se realiza en un 85% por vía marítima y la diferencia por aire y por vía terrestre; por tanto esto indica que los problemas de los costos logísticos se centran en los terminales marítimos y en la distribución física internacional marítima.

Para dar mayor información sobre los costos logísticos internacionales del Perú, nos referimos al estudio realizado por Carlos A. Torrico, sobre Determinación de Costos/Precios (1) indica que el cálculo de costo o la determinación del precio de un producto destinado a la exportación, no es una operación aislada de la actividad productiva y/o comercial de la empresa,; así como la elaboración de un costo, al margen de la actividad de la empresa, es una abstracción.

Otra referencia sobre los costos de distribución y transporte es lo realizado por Anderson y Wincoop (2) al tratar sobre el factor geográfico en la explicación de los flujos de comercio y en concreto, el llamado «efecto frontera»: «Gravity with gravitas

El presente Trabajo de investigación está justificado por la importancia que tiene en el sector sobre todo para determinar la importancia de los costos logísticos internacionales del Perú y su incidencia en la competitividad de las empresas exportadoras peruanas así como la determinación para el desarrollo social y económico de nuestro país.

Tal es así que hemos formulado la siguiente hipótesis: “Si los costos logísticos internacionales son óptimos entonces influirá en la competitividad de las empresas exportadora peruanas”

Asimismo el objetivo del presente Trabajo de Investigación que hemos diseñado es la de “Determinar cómo influyen los costos logísticos internacionales del Perú en la competitividad de las empresas exportadoras peruanas.

-
- (1) Determinación de Costos / Precios de Torrico A. Carlos. Percer-Mod.2 Fund. Export-Ar 2005**
(2) Solution to the border puzzle» ANDERSON y WINCOOP, 2003.

MATERIAL Y MÉTODOS

La investigación es del tipo aplicada, porque su desarrollo nos ha permitido responder a las interrogantes y objetivos de la investigación. Se ha utilizado los conocimientos de los costos logísticos internacionales y la forma en como incide en la competitividad de las empresas exportadoras peruanas en el comercio internacional.

La investigación tiene un nivel Descriptivo - Explicativo, porque incluye un estudio de relación entre dos variables independiente y dependiente.

Los métodos de investigación son de observación y analítico y para el estudio de la investigación se ha utilizado el diseño Descriptivo – Correlacional.

En lo referente a la Población Y Muestra. El universo de la investigación ha estado formado por las pequeñas y medianas empresas exportadoras de la Región Lima; asimismo la investigación se ha realizado sobre una población compuesta por las empresas pequeñas y medianas exportadoras.

Para efectos de la recolección de la información se ha tomado en cuenta una muestra estratificada y hemos considerado la siguiente formula:

$$n = \frac{z^2 p \cdot q \cdot N}{(N - 1) \cdot e^2 + z^2 \cdot p \cdot q}$$

Donde, se tomará en cuenta los siguientes parámetros

n = Tamaño de la muestra

z = Distribución normal estándar = 1.96

p = Proporción de población que posee la característica de interés = 0.5

q = Proporción de población que no posee la característica de interés = 0.5

N = Tamaño de la población = 60

e = Error = 0.05

$$n = \frac{1.96^2(0.5)(0.5)60}{(60-1)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.5)(0.5)} = \frac{57.60}{1.107} = 52$$

CORRECCIÓN

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0}{N}}$$

$$n = \frac{52}{1 + \frac{52}{60}} = \frac{52}{1 + 0.50} = \frac{52}{1.50} = 27.95$$

En consecuencia la muestra representativa es de **28 empresas exportadoras..**

TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Entre las principales técnicas que se han utilizado en el presente trabajo de investigación son los siguientes::

- a) Técnicas de Muestreo
- b) Técnicas de Recolección de Información
- c) Técnicas para el Procesamiento de la Información.

INSTRUMENTOS:

Para desarrollar la presente investigación, se ha utilizado los siguientes instrumentos:

Ficha de Observación:

Las fichas de observación que se han utilizadas en el estudio y análisis de los documentos que contienen información con respecto a las variables de la investigación.

Lista de Cotejo:

Se ha utilizado el mismo para el registro de datos relacionados a los costos logísticos internacionales del Perú y el nivel de competitividad de las empresas exportadoras peruanas.

Cuestionario:

Esta técnica se ha empleado para evaluar los costos logísticos internacionales y los niveles de competitividad de las empresas exportadoras peruanas.

Encuesta:

Se ha empleado como componente de la entrevista, para conocer las diversas opiniones de los gerentes de las empresas exportadoras peruanas.

TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Se ha empleado el procesador Statistical Package of Social Sciencies (SPSS versión 17), versión en español, con ayuda del EXCEL 2007 para la tabulación de los datos. Se confeccionará una base de datos realizándose análisis estadístico descriptivo con medida de tendencia central (media) y medidas de dispersión (desviación estándar)

RESULTADOS

LOS COSTOS LOGÍSTICOS INTERNACIONAL Y EL NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS PERUANAS

En la encuesta aplicada a los 28 gerentes de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de la Región Lima se tuvo resultados muy importantes. Tal es así que el 90% del personal encuetado considera que si los costos logísticos internacionales del Perú influyen en los niveles de competitividad de las empresas exportadoras. Asimismo, al respecto solo el 3% de los gerentes indicaron que los costos logísticos no influyen en los

niveles de competitividad de las empresas. Quizás esta información proporcionada puede ser por el desconocimiento de este factor, ya que algunos gerentes son de aquellas empresas que buscan intermediarias para exportar.

Por otro lado el 7% de los encuestados consideraron que no opinaban por falta de desconocimiento sobre la incidencia de este factor en los niveles de competitividad en los mercados internacionales.

En la entrevista realizada los gerentes informaron que los muelles y grúas de los puertos de embarque y desembarque, muchos de ellos están muy deteriorado y hace falta una mayor inversión para adquirir tecnologías portuarias, así como hacen referencias los altos costos de los servicios portuarios para poder embarcar mercancías al exterior.

También la falta de infraestructura de carreteras en el Perú es otro de los problemas centrales de los costos logísticos. Manifestaron que transportar las mercancías para exportar por las carreteras del Perú resulta ser bastante penoso y costosa, así como el tiempo de demora para llegar a los puertos y aeropuerto para embarcar las mercancías hacia el exterior.

LOS COSTOS LOGÍSTICOS INTERNACIONALES DEL PERU Y LOS PRECIOS DE LAS MERCANCÍAS EXPORTADAS.

Ya habíamos concluidos que los precios de las mercancías peruanas en el mercado internacional no son muy competitivos para poder negociar eficientemente. Al respecto, el 98% si consideraron que los altos costos logísticos internacionales del Perú si influyen en los precios de las mercancías y que esto está deteriorando los niveles competitivos de las empresas exportadoras. A la fecha muchas cotizaciones de precios internacionales están comprometidas a los costos logísticos internacionales generados por los puertos y

aeropuertos y que generalmente cuando cotizan precios en planta o llamado ExWork o cuando se trata de cotizar precios a DDP.

Nuestros exportadores sufren muchas penalidades cuando se trata de cotizar precios a través de estos términos internacionales, mientras países como México, Colombia y Chile sus exportadores muestran un mejor nivel de competitividad cuando cotizan precios internacionales.

Al respecto, el 2% de los encuestados hicieron referencia que desconocen por completo sobre el particular, sobre todo por las técnicas de cotización y los términos de intercambio internacional o Incoterms y que se propusieron en actualizarse a través de cursos de comercio internacional para tener conocimientos de las técnicas de cotización de precios internacionales para poder competir en los mercados internacionales.

También uno de los grandes problemas manifestaron que los márgenes de utilidades de las empresas exportadoras son muy mínimas, debido a que no tienen otras opciones que reducir estas opciones con el propósito de cotizar precios competitivos en los mercados internacionales. Este caso es muy distinto a los márgenes de utilidad de otras empresas exportadoras de los países vecinos que si tienen mejores precios competitivos, debido a que tienen un Estado promotor que les ayuda a los exportadores a como ser competitivo en un mercado internacional.

La conclusión de esta encuesta y entrevista es que exportar en el Perú es muy difícil, debido a los altos costos logísticos de los sistemas portuarios y de los aeropuertos y que esta situación está generando un desplazamiento de muchos empresarios hacia otros países, donde si existen condiciones básicas para buscar una competitividad de las exportaciones.

SI LOS COSTOS LOGISTICOS INTERNACIONALES SON ALTOS ENTONCES INFLUYEN EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS PERUANAS.

En este caso, la encuesta realizada casi el total, el 99 % de los gerentes exportadoras peruanas consideraron que el nivel de rentabilidad de las empresas exportadoras son muy bajas y que están buscando nuevas opciones de mercado, siendo uno de ellos el mercado interno donde si las condiciones de precios y de demanda están en buenas condiciones para buscar una mejor rentabilidad para sus empresas.

También es necesario precisar que la rentabilidad de las empresas exportadoras está en función de la tasa de cambio de la moneda norteamericana. Al respecto la tasa de cambio del dólar tiene un atraso cambiario del 20% y como este atraso es cíclico generalmente está generando una incertidumbre cambiaria y exportable.

Sin duda el atraso cambiario afecta a la rentabilidad de las empresas exportadoras peruanas debido a que de acuerdo a las normas del sistema internacional el pago de los importadores a nivel mundial lo hacen en moneda norteamericana y por consiguiente se tiene que cambiar en moneda nacional, es ahí donde se tiene una baja rentabilidad. Esta situación ha ocurrido a fines de Octubre del 2013.

CONCLUSIONES

Una vez concluido el presente Trabajo de Investigación, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- Un alto porcentaje de gerentes de las empresas exportadoras consideran que los costos logísticos internacionales si influyen en la competitividad de las empresas exportadoras en los mercados internacionales

- También los altos costos logísticos internacionales del Perú influyen en la rentabilidad de las empresas exportadoras peruanas.
- Los precios de las mercancías peruanas no son muy competitivas en el mercado internacional, debido a los altos costos logísticos internacionales en el Perú.
- Un buen sector de empresarios exportadores no tienen conocimiento de las técnicas para cotizar precios internacionales.
- La cotización de precios que están influenciados por los altos costos logísticos influyen en los términos de intercambio internacional para el EXwork y para el DDP. Es aquí donde nuestros empresarios exportadores tienen fuertes problemas de cotización.
- El Estado peruano aún no tiene una política exportadora competitiva para poder modernizar la estructura portuaria y de los terminales terrestres y aéreas.
- La estructura del sistema de carreteras en el Perú es muy atrasada y presentan un alto costo para trasladar las mercancías exportables.
- El sistema de grúa portuaria en el Perú aún no es la más competitiva para trasladar y mover los contenedores.

BIBLIOGRAFIA

- ADEX Asociación de Exportadores- Perú. Material de Exportación 2006
Lima- Perú
- Anderson, J. E. y Van Wincoop, E. (2004): «TRADE COSTS», JOURNAL OF ECONOMIC LITERATURE, número XLII, páginas 691-751.
- Ávila Marcué Felipe (2000) TACTICAS PARA LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES.

- Ball, Donald y Wendell McCulloch (2000) NEGOCIOS INTERNACIONALES: Introducción y aspectos esenciales. Edit. McGraw Hill.
- Ballou Ronald. Logística: ADMINISTRACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO. Pearson Educación, México, 2005.
- Canals Jordi (2000) LA INTERNACIONALIZACION DE LA EMPRESA: como evaluar la penetración en mercados exteriores. Madrid.
- AVENTURA DE EXPORTAR: PRIMER PASO HACIA EL DESARROLLO INTERNACIONAL DE LA EMPRESA, (1999) Gloria García, coordinador. Madrid: Colegio de Economistas de Madrid, 288p. (HF81.A9).
- Centro de Trámites de Exportación (Nicaragua). (1999) MANUAL DEL EXPORTADOR: NICARAGUA. / Dirección y redacción Ricardo Illescas Hidalgo. Managua: Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones. 107p. (NIC HF3281.C33).
- Enrique Cornejo Ramírez, (2000) "COMERCIO INTERNACIONAL: HACIA UNA GESTIÓN COMPETITIVA.
- Entrepreneur Group. (1998) GUÍA DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN. México, Impresiones Aéreas. 157p. (HD62.5.E52).
- Estados Unidos. Dept. of Commerce. (1992) A BASIC GUIDE TO EXPORTING. Washington, U.S. Government Printing Office. 1v. (HF3031.E8).
- Anderson, J. E. y Van Wincoop, E. (2004): «TRADE COSTS», JOURNAL OF ECONOMIC LITERATURE, número XLII, páginas 691-751.