

UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA

Facultad de Ingeniería Industrial y de Sistemas.

Sección de Post Grado



**“PLANTEAR LA GESTION DE ETRADE EN EL SISTEMA DE COMERCIO
EXTERIOR EN EL PERU”**

TESIS

PARA OPTAR EL GRADO DE:

**MAESTRO EN CIENCIAS CON MENCIÓN EN
INGENIERIA DE SISTEMAS**

PRESENTADO POR:

ING. ROCIO SERRANO VALENZUELA

LIMA - PERU

2010

“Dedico este trabajo a mi hija Anapaula que es la luz de mi vida, mi Vladi, mis padres, mis hermanos, que son el pilar de mi vida y a todos los peruanos que luchamos por tener un PERU mejor”.

Agradezco a mis padres por ese amor y apoyo incondicional, que me brindaron siempre, así como a todas las personas que compartieron su conocimiento conmigo.

ÍNDICE

RESUMEN	1
INTRODUCCIÓN	4
CAPÍTULO I	7
PROTOCOLO DE INVESTIGACIÓN	7
1.1 Definición del Problema	7
1.1.1 Problema General	7
1.1.2 Problema Específico	7
1.2 Objetivos	7
1.2.1 Objetivo General	7
1.2.2 Objetivo Especifico	8
1.3 Definición de la Hipótesis	8
1.3.1 Hipótesis general	8
1.3.2 Hipótesis especifica	8
1.4 Definición de las Variables	10
1.5 Alcance y Justificación	12
1.5.1 Alcance	12
1.5.2 Importancia y Justificación	12

CAPÍTULO II	15
MARCO DE REFERENCIA	15
2.1 Antecedentes	15
2.2 La Experiencia Coreana	16
2.2.1 KITA	18
2.2.2 La Plataforma de ETRADE	20
2.2.3 Beneficios	21
2.3 La experiencia de Singapur	22
2.3.1 Antecedentes	22
2.3.2 La Facilitación de Comercio Exterior	22
2.3.3 El modelo de TradeNet	23
2.3.4 Factores Críticos de Éxito	23
2.3.5 Beneficios del Modelo de Singapur	24
2.4 Análisis de los Modelos	26
2.5 Marco Teórico de ETRADE	31
2.5.1 Definición de ETRADE	31
2.5.2 Estados de Adopción del ETRADE	32
2.5.3 Beneficios del ETRADE	34
2.5.4 Modelo de Desarrollo de ETRADE	34
2.6 Comercio Exterior	35
2.6.1 Concepto	35
2.6.2 Importación	35

2.6.3	Exportación	36
2.6.4	Sistema Aduanero	36
2.7	Ventanilla Única	36
2.7.1	Concepto.	36
2.7.2	Objetivos	37
2.7.3	Beneficios	37
3.1	Tipo de Investigación	38
3.2	Población	38
3.3	Técnicas e Instrumentos	38
3.4	Análisis y Tratamiento de los Datos	39
CAPÍTULO IV		40
MODELO ACTUAL DE COMERCIO EXTERIOR EN EL PERÚ		40
4.1	Política de Comercio Exterior en el País	40
4.1.1	Plan Estratégico Nacional Exportador	42
4.1.2	Plan Maestro de Facilitación de Comercio	42
4.1.3	Proyecto de Ventanilla Única de Comercio Exterior	43
4.1.4	Proyecto de Ventanilla Única Portuaria	44
4.2	El Sistema de Comercio Exterior en el Perú	45
4.3	Proceso de Comercio Exterior en el Perú	46
4.3.1	Proceso de Importación	46
4.3.2	Proceso de Exportación	49

4.4	Indicadores del Sistema de Comercio Exterior del Perú	52
4.4.1	El Boom del Comercio Internacional	52
4.4.2	La infraestructura en el Perú	53
4.4.3	Los indicadores de Tiempo y Costo de la Operaciones de Comercio Exterior	54
4.5	Análisis FODA del Comercio Exterior en el País	57
5.1	La gestión de las organizaciones para implementar el modelo de ETRADE	61
5.2	Estrategia de implementación de ETRADE	63
5.2.1.	Primera Estrategia: <i>“Construir la infraestructura de ETRADE sobre la base de Internet”</i>	64
5.2.2.	Segunda Estrategia: <i>“Establecer las bases para la utilización de ETRADE por parte del las PYME”</i>	64
5.2.3.	Tercera Estrategia: <i>“Establecer una Red Global de ETRADE”</i>	65
5.2.4.	Cuarta Estrategia: <i>“Promover la reforma de las leyes y las instituciones para promover el desarrollo del ETRADE en un entorno amigable”</i>	66
5.2.5.	Quinta Estrategia: <i>“Establecer un sistema organizacional eficiente para la implementación de la estrategia de ETRADE”</i>	66
5.3.	Innovación de Procesos en el Sistema de Comercio Exterior en el Perú con el Modelo de ETRADE	69
5.4.	Servicios ofrecidos por el modelo de ETRADE	69
CAPÍTULO VI		72

CASO PRÁCTICO: PROCESO DE ARRIBO Y ZARPE DE UNA NAVIERA.72

6.1 Diagnóstico Actual	72
6.1.1. Análisis de Proceso Actual	73
6.1.2. Estadísticas.	75
6.1.3. Costo de Servicio de Transmisión de la Información para una Naviera	78
6.1.4. Identificación de Problemas	82
6.2 Sistema Propuesto para el intercambio de información del arribo y zarpe de una nave	83
6.2.1 Objetivo del Proyecto	83
6.2.2 Proceso de intercambio de información en el arribo y zarpe de una nave	84
6.3 Determinación de Requerimientos	86
6.3.1 Identificación de Requerimientos	86
6.3.2. Equipo de proyecto	87
6.3.2 Cronograma de actividades	88
6.4 Análisis Financiero	89
6.5 Análisis Sistema Actual y Sistema Propuesto	90
6.6 Conclusiones	91
CAPÍTULO VII:	92
CASO PRÁCTICO: MERCANCÍAS RESTRINGIDAS PARA LA EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN EN EL PERÚ	92

7.1 Diagnóstico Actual	93
7.1.1. Análisis de Proceso Actual	94
7.1.2. Estadísticas	98
7.1.3. Costo de Servicio por Documento Autorizante	100
7.1.4. Identificación de Problemas	100
7.2 Sistema Propuesto para el despacho de mercancías restringidas	101
7.2.1 Objetivo del proyecto:	101
7.2.2 Proceso para el despacho de mercancía restringida	102
7.3 Determinación de Requerimientos.	104
7.3.1 Identificación de Requerimientos	104
7.3.2. Equipo de proyecto	105
7.3.3 Cronograma de actividades	106
7.4 Análisis Sistema Actual y Sistema Propuesto	108
7.5 Análisis Cualitativo	108
7.6 Conclusiones	113
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	114
Conclusiones	114
Recomendaciones	114
GLOSARIO DE TERMINOS	119
BIBLIOGRAFÍA	121
ANEXOS	123

Anexo I: Relación de Gráficos	123
Anexo II: Relación de Tablas	125
Anexo III: Cuestionario sobre la Ventanilla Única de Comercio Exterior para Mercancías Restringidas	126
Anexo IV: Costo de Servicio por Documento Autorizante	131

DESCRIPTORES TEMATICOS

1. Gestión de Gobierno Electrónico.
2. ETRADE
3. Comercio Exterior
4. Trade
5. Paperlees Trading
6. Ventanilla Única
7. VUCE
8. Ventanilla Única de Comercio Exterior
9. VUP
10. Ventanilla Única Portuaria
11. Sistemas de Comercio Exterior en el Perú
12. Perú
13. Plan de Comercio Exterior

RESUMEN

En la actualidad somos testigos de vertiginosos cambios producto de las tecnologías de la información y comunicación. El Estado no es ajeno a estos cambios, tal es el caso que el concepto de Gobierno Electrónico

El Gobierno Electrónico promueve el desarrollo de las entidades del Estado bajo un enfoque sistémico con un crecimiento integral de sus componentes, proporcionando no sólo ahorro de costos, sino también cambiando la percepción del Estado, como un Estado transparente, eficiente, eficaz y accesible.

Siguiendo la misma línea surge el modelo de ETRADE que toma como base los modelos de Gobierno Electrónico, comercio electrónico y el comercio exterior, y se basa en los lineamientos de estos, para facilitar y promover la eficiencia del proceso de Comercio Exterior haciendo llegar los beneficios a todos los miembros de la comunidad.

1

El modelo de ETRADE plantea que la modernización del Comercio Exterior se realice con enfoque sistémico donde se aproveche la sinergia de todos los componentes del Comercio Exterior, permitiendo la simplificación de procesos, con ahorro de costos para todas las comunidades, con el uso intensivo de la tecnología de la información y comunicación con la participación conjunta de las entidades del Estado, el sector privado y la sociedad civil.

Este proyecto propone un “MODELO PARA LA GESTION DE ETRADE EN EL SISTEMA DE COMERCIO EXTERIOR EN EL PERU”, cuya finalidad es proponer ejes estratégicos para la modernización del Comercio Exterior, a través del análisis de los modelos ETRADE implementados satisfactoriamente en Corea y Singapur.

SUMMARY

Nowadays, we witness the amazing changes resulting from the communication and information technology. The State is not outside of these changes, as a clear example is the Electronic Government concept case.

The Electronic Government encourages the state institutions development under a systematic approach with an integral growth of its components, providing costs saving, and also changing the state perception, as a transparent, effective, affordable and efficient state.

Following the same line comes up the ETRADE model which is based on Electronic Government models, electronic and foreign trade. It is based on their guide lines to facilitate and promote the foreign trade process efficiency by bringing the benefits all members of the community.

ETRADE model proposes that the foreign trade modernization be conducted with systematic approach which takes advantage of the synergy of all components of foreign trade, allowing process simplification, with costs saving for all type of communities, with intensive use of information and communication technology, and also with government entities participation, private sector and civil society.

This project suggest a "MODELO PARA LA GESTION DE ETRADE EN EL SISTEMA DE COMERCIO EXTERIOR EN EL PERU", whose objective is to propose strategic priorities for the Foreign Trade modernization, trough the analysis of ETRADE models successfully implemented in Korea and Singapore.

INTRODUCCIÓN

Los últimos tres años nuestro país fue organizador y anfitrión de eventos relevantes como la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) con EEUU, Singapur, China y Canadá, la realización del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) y la inclusión del Perú al Mercado Común del Sur (MERCOSUR) como país asociado. Gracias a su participación y apoyo en la realización de estos eventos, el Perú es percibido como una economía estable, abierta y comprometida con el proceso de apertura de mercados, con la aplicación de políticas macroeconómicas sólidas, con una ubicación estratégica para constituirse en un centro regional de distribución.

A la par el gobierno peruano tiene en cartera de proyectos como: Ventanilla Única de Comercio Exterior, Ventanilla Única Portuaria, el Plan Estratégico Nacional Exportador, y Plan Nacional de Competitividad.

En su conjunto, estos proyectos buscan constituirse en instrumentos eficaces para la modernización del Sistema de Comercio Exterior. Sin embargo se presentan una serie de inconvenientes, tales como:

- Trámite no virtualizado.
- Duplicidad en los requerimientos exigidos por las instituciones gubernamentales.
- Falta de integración entre las entidades de control.
- De acuerdo a los TUPAS analizados, los procedimientos toman de 1 a 30 días, sin embargo en la práctica estos plazos muchas veces no se cumplen

Peru: Una visión Comercial de Largo Plazo

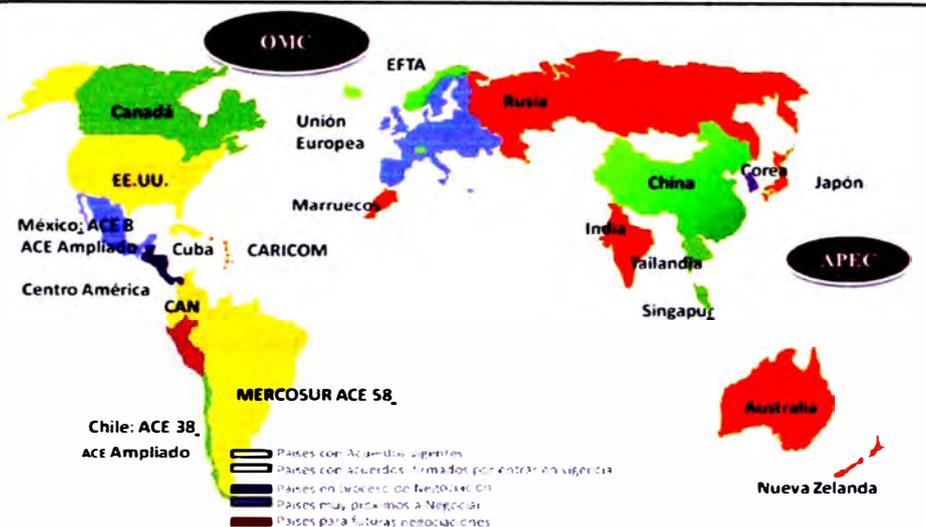


Gráfico Nro. 1: "Iniciando el TLC Perú - Estados Unidos: Aspectos para un adecuado aprovechamiento del Acuerdo Comercial", Eduardo Ferreyros Küppers Vice Ministro de Comercio Exterior, Lima 17/02/2009

En el contexto internacional, los países desarrollados han adoptado el modelo de ETRADE en sus sistemas de comercio exterior que a su vez toma como referencia los modelos de Gobierno Electrónico, comercio electrónico y Comercio Exterior, y se basa en los lineamientos de estos, para facilitar y promover la eficiencia del mismo, haciendo llegar los beneficios a todos los miembros de la comunidad de comercio exterior.

Los países de Corea y Singapur, han implementando satisfactoriamente el modelo de ETRADE en sus economías, producto de un respaldo de las más altas autoridades y a lo largo de décadas ha sido un desarrollo con enfoque sistémico analizando todos los componentes del Sistema de Comercio Exterior, producto de esta planificación se ve la simplificación de sus procesos, estandarización de la información, haciendo uso de la ventanilla única de una manera eficiente, colocando a Singapur en el puesto 2 y a

Corea en el puesto 8 según el Banco Mundial en su reporte "Doing Business 2011".

Se toma ambos modelos, ya que estos países se encuentran a la vanguardia en esta implementación, y tanto el APEC como la ONU promueven la difusión de las experiencias de países que lideran la modernización de su sistema de comercio exterior utilizando el modelo ETRADE y además son fuentes de financiamiento para este tipo de proyectos y el Perú es miembro participante de ambas organizaciones.

Esta tesis se desarrolla a través de cinco capítulos, en el primer capítulo, se refiere al protocolo de Investigación, donde se define el problema, los objetivos y la hipótesis del presente trabajo; en el segundo capítulo, se desarrolla el marco de referencia, se estudian los modelos de ETRADE de Corea y Singapur y se desarrolla el marco teórico de ETRADE, Comercio Exterior y Ventanilla Única; en el tercer capítulo, se explica la metodología de investigación que se va a realizar durante el proyecto; en el capítulo cuatro, se analiza el modelo de comercio exterior que se tiene en el Perú, para ello se analiza la política de comercio exterior del país y se hace un análisis FODA del mismo y, en el capítulo cinco, se plantea la gestión de ETRADE en el Sistema de Comercio Exterior en el Perú, para ello se identifican las estrategias, las fases del proyecto y se desarrolla un caso práctico "*El proceso de arribo y zarpe de una naviera en el terminal portuario del Callao*", para poder analizar los costos y el beneficio; finalmente se plantea conclusiones y recomendaciones para este proyecto.

CAPÍTULO I

PROTOCOLO DE INVESTIGACIÓN

1.1 Definición del Problema

1.1.1 Problema General

¿Influye el modelo de ETRADE en la eficiente modernización del Sistema de Comercio Exterior en el Perú?

1.1.2 Problema Específico

Problema específico N° 1

¿En qué medida influye el desarrollo individual de sus componentes en la eficiente modernización del Comercio Exterior en el Perú?

Problema específico N° 2

¿En qué medida influye la implementación del modelo de ETRADE en la eficiente modernización del Comercio Exterior en el Perú?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Evaluar el modelo de ETRADE, que influye positivamente en la eficiente modernización del Comercio Exterior en el Perú.

1.2.2 Objetivo Especifico

Objetivo Especifico N°1

Analizar el desarrollo individual de los componentes en la eficiente modernización del Comercio Exterior en el Perú.

Objetivo Especifico N°2

Analizar el modelo de ETRADE en la eficiente modernización del Comercio Exterior en el Perú.

1.3 Definición de la Hipótesis

1.3.1 Hipótesis general

El modelo de ETRADE influye positivamente en la eficiente modernización del Sistema de Comercio en el Perú.

1.3.2 Hipótesis específica

Hipótesis específica N° 1

El crecimiento individual de los componentes del Sistema de Comercio Exterior influye positivamente en la eficiente modernización del Sistema de Comercio en el Perú.

Hipótesis específica N° 2

El modelo de ETRADE, influye positivamente en la eficiente modernización del Sistema de Comercio en el Perú.

MATRIZ DE CONSISTENCIA

PLANTEAR LA GESTION DE ETRADE EN EL SISTEMA DE COMERCIO EXTERIOR EN EL PERU		
Problema	Objetivo	Hipótesis
<p>Problema General</p> <p>¿Influye el modelo de ETRADE en la eficiente modernización del Sistema de Comercio Exterior en el Perú?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Evaluar el modelo de ETRADE que influye positivamente en la modernización del Comercio Exterior en el Perú.</p>	<p>Hipótesis general:</p> <p>El modelo de ETRADE influye positivamente en la eficiente modernización del Sistema de Comercio en el Perú.</p>
<p>Problema específico N° 1</p> <p>¿En qué medida influye el desarrollo individual de sus componentes en la modernización del Comercio Exterior en el Perú?</p>	<p>Objetivo Especifico N° 1.</p> <p>Analizar el desarrollo individual de sus componentes en la eficiente modernización del Comercio Exterior en el Perú</p>	<p>Hipótesis específica N° 1:</p> <p>El crecimiento individual de los componentes del Sistema de Comercio Exterior influye positivamente en la eficiente modernización del Sistema de Comercio en el Perú.</p>
<p>Problema específico N° 2</p> <p>¿En qué medida influye la implementación del modelo de ETRADE en la modernización del Comercio Exterior en el Perú?</p>	<p>Objetivo Especifico N° 2.</p> <p>Analizar el modelo de ETRADE en la eficiente modernización del Comercio Exterior en el Perú</p>	<p>Hipótesis específica N° 2:</p> <p>El modelo de ETRADE influye positivamente en la eficiente modernización del Sistema de Comercio en el Perú.</p>

Tabla Nro. 1: Matriz de Consistencia

1.4 Definición de las Variables

Variable Conceptual: Será la influencia positiva del modelo de ETRADE en la eficiente modernización del Sistema de Comercio en el Perú.

Variable Independiente: Modelo de ETRADE

Variable Dependiente: Modernización del Comercio Exterior

PROCESO DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES		
Hipótesis: El modelo de ETRADE influye positivamente en la eficiente modernización del Sistema de Comercio en el Perú.		
Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional
Variable Independiente: Modelo de ETRADE (CAUSA)	Modelo que permite obtener mayores niveles de eficiencia en el sistema de comercio exterior, logrando brindar servicios eficientes a los operadores de comercio exterior derivadas del óptimo desempeño de los organismos encargados del proceso de comercio exterior.	Beneficios derivados en el Sistema de Comercio exterior al aplicar el modelo: Servicios eficientes a los operadores de comercio exterior. o Simplificación de procesos o Simplificación de trámites o Estandarización de documentos a formatos internacionales (Organización Mundial de Aduanas) o Entidades interconectadas o Autoridad certificadora o Plataforma de pago o Ventanilla única o Identificación única del operador de comercio

		<p>exterior</p> <p>o Servicios Especializados</p>
<p>Variable Dependiente: Modernización del Sistema de Comercio Exterior (EFECTO)</p>	<p>La modernización del Comercio Exterior se ve reflejada en la facilitación que se tiene para realizar las operaciones de comercio exterior.</p>	<p>Los indicadores para medir la modernización del Sistema de Comercio Exterior son:</p> <ul style="list-style-type: none"> o Disminución de días en el procesos de despacho o Ahorro de costos informáticos o Cantidad de documentos enviados o Cantidad de usuario que utilizan los medios electrónico para realizar el pago o Usuarios que usan certificados digitales para identificarse o Usuario que usan la ventanilla única para realizar sus operaciones. o Brindar servicios especializados

Tabla Nro. 2: Definición de las Variables

Los beneficios adicionales del uso del ETRADE son:

Eficiencia Operacional:

- o Proceso eficiente
- o Ahorro de costos (Material, tiempo y horas hombre)

Transparencia en los Servicios del Gobierno

- Servicios públicos de calidad
- La provisión exacta y pronta de información.

Competitividad Nacional

- Promueve el entorno para los negocios
- Se incrementa el comercio
- Desarrollo de la capacidad local y la transferencia de conocimiento.
- Se tiene comunidades de negocio inteligentes.

1.5 Alcance y Justificación

1.5.1 Alcance

En el presente trabajo de investigación se plantea el marco teórico de ETRADE, Comercio Electrónico, Comercio Exterior y temas relacionados; luego, analizaremos los modelos de Corea y de Singapur, y el Sistema de Comercio Exterior Peruano; en base a este análisis se Plantear la Gestión de ETRADE en el Sistema de Comercio Exterior en el Perú.

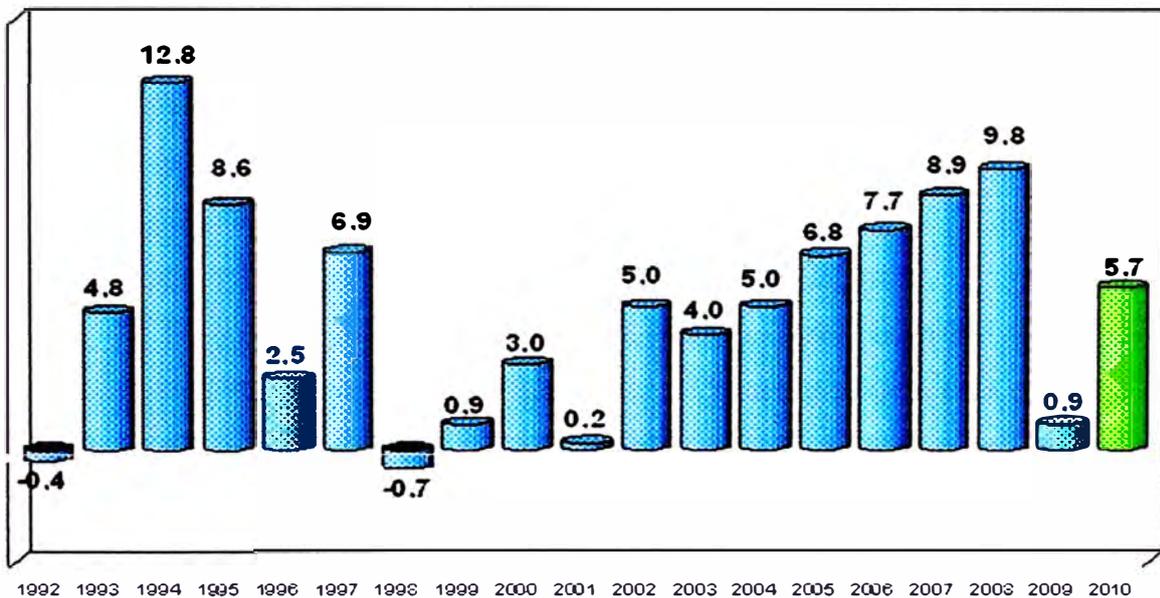
La delimitación se da para el Estado Peruano y para las entidades que intervienen en el proceso de Comercio Exterior en el Perú, pero a un nivel macro, indicando cuales son los pasos para seguir una optimización de procesos con el uso de las TIC's bajo el enfoque de experiencias de otros países como es el caso de Corea y Singapur.

1.5.2 Importancia y Justificación

Actualmente, el Perú es el segundo país con el mayor crecimiento en la región, tras Panamá (7.2%) ya que actualmente el PBI del Perú para el 2009 fue de (6.7%), luego se ubican las otras economías; durante los últimos años el Perú ha tenido un desarrollo

sostenido desde el 2002, de igual manera las operaciones de comercio exterior se han ido incrementando con la apertura de mercados a través de los Tratados Comerciales, Por ejemplo, el Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos ofrece la oportunidad de vender nuestros productos a un mercado con un poder de compra 180 veces mayor que el peruano.

PRODUCTO BRUTO INTERNO: 1992 - 2010
(Variación % Anual)



FUENTE: INEI

* Información del Índice Mensual de la Producción Nacional

* Ago. 2009 - Jul. 2010

Gráfico Nro. 2: Producto Bruto Interno 1992 - 2010

Los hechos nos indican, que el Perú se encuentra en una posición comercial y productivamente expectante, a la que puede sacarle provecho desde hoy.

La necesidad de la demanda, impulsa a los países a ser más competitivos que nunca, es papel fundamental de los gobiernos, contar con políticas de Estado que promuevan e impulsen al sector público y privado para que trabajen de manera conjunta en la simplificación de procesos; mayor integración, cuyo resultado sea brindar servicios de

calidad en los procesos de comercio exterior ayudando a la competitividad de los países.

ETRADE, es un modelo que plantea la modernización del sistema de comercio exterior con un enfoque sistémico, para ello plantea una reforma a nivel organizacional, donde se encuentren comprometidas las más altas autoridades del gobierno y todos los participantes del sector público y privado quienes intervienen en el sistema de comercio exterior y a nivel de los procesos se plantea la simplificación de procesos con el uso intensivo de las TIC, la interconexión de entidades, estandarización de información y documentos, el uso de la ventanilla única para realizar las operaciones de comercio exterior de acuerdo a las regulaciones requeridas.

Entre los beneficios más resaltantes del ETRADE son:

- El desarrollo de las tecnologías en las transmisiones electrónicas, promueven la transparencia en el proceso de comercio exterior.
- Las empresas dejan de prescindir de procesos que reducen costo, tiempo y horas hombre.

Estos beneficios, contribuyen tanto al sector público y privado.

CAPÍTULO II

MARCO DE REFERENCIA

2.1 Antecedentes

Ante el crecimiento notable de las exportaciones, el posicionamiento del Perú frente a los demás países de la región y la apertura de mercados a través de Tratados de Libre Comercio, es necesario que se plantee a la comunidad de comercio exterior, el reto de tener un modelo de Comercio Exterior que haga un uso intensivo de las TIC en base a simplificación de procesos, pero para ello, debemos partir de un amplio consenso entre el Estado y el sector privado para emprender un esfuerzo conjunto, articulado y consistente para llevar adelante una estrategia que acelere el proceso de conversión del Perú en protagonista del comercio internacional.

Es importante, tener claro el marco conceptual que involucran los temas investigados en la presente tesis (ETRADE, Comercio Exterior, el proceso de Comercio Exterior en el país y Ventanilla Única) y también, analizar las experiencias de países que son exitosos en estos modelos; es por ello, que se revisan diferentes fuentes, como las publicaciones y trabajos de especialistas en cada materia.

El modelo de ETRADE, es ampliamente difundido en los Foro de APEC, en el relevamiento de países que implementan el ETRADE en sus economías, se vio que Corea y Singapur se encuentra a la cabeza, y Perú recién se encuentra al inicio, es por ello, que se escoge ambos modelos para analizar.

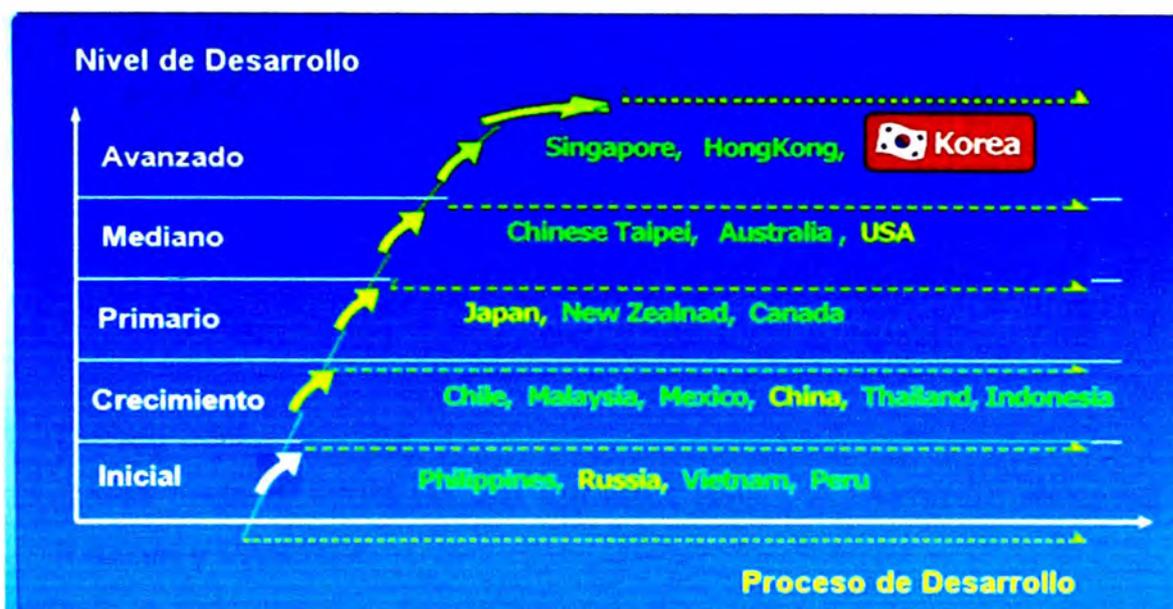


Gráfico Nro. 3: Nivel de desarrollo de las Economías de APEC – China 2007.

2.2 La Experiencia Coreana

En 1989, Corea empieza con el Plan “Comprehensive Trade Automation Plan”, donde se empieza la modernización de su sistema de comercio exterior, es así que forma las entidades necesarias para llevar a cabo cada objetivo de su plan.

Dos años después, Corea pone en acción el plan “Act on Trade Automation” y el Ministerio de Comercio e Industria (MOCIE) hace el “Agreement on Trade Automation” con el Servicio de Aduana Coreano (KCS). El mismo año empieza el “Corea Trade Network” (KTNET) establecido por Korea International Trade Association (KITA).

- En 1989, el gobierno Coreano inicia la fase - “Comprehensive Trade Automation Plan”
- En 1991, La asociación de Comercio Exterior de Corea – KITA, establece el Centro Informático de Comercio de Corea – KTNET.
- En 1992, el Servicio Aduanero de Corea designa a KTNET como el encargado de darle soporte informático.

- En 1996, KTNET provee servicio logístico, provided logistics service through MFCS Korea realized a 100% electronic customs clearance system(VAN/EDI)
- En el 2003, se establece el Comité Nacional de ETRADE.
- En el 2006, se realiza la segunda fase del Proyecto de Servicios de ETRADE.

Donde están hoy día.

Corea tenía el 100% de sus formatos de los servicios de Aduanas en Internet y VAN/EDI.

La mayor parte del Sistema Automatizado son formatos aduaneros, pero también, abarca los de logística, financiamiento, pago y otros servicios relacionados a B2B.

La experiencia de Samsung Electronics: la disminución del periodo de desaduanaje que inicialmente tomaba 10 días bajó finalmente a sólo 2 días.

KTNET (<http://www.ktnet.com>), provee servicios web basados en la estandarización electrónica de documentos y otras soluciones, este servicio es principalmente de uso interno.

Sistema Coreano de ETRADE está listo para ser usado por cualquier país.

La plataforma de ETRADE hace uso de su ventanilla única de donde se brindan todos los servicios.

Organización para implementar el ETRADE

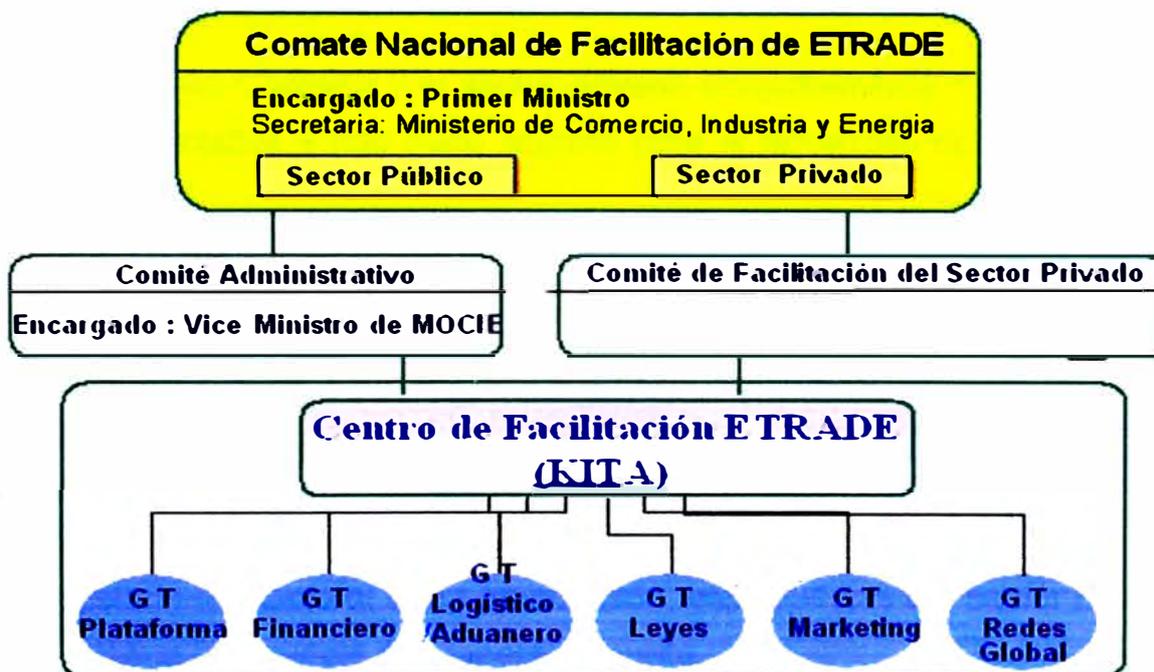


Gráfico Nro.4: Organización para implementar ETRADE

2.2.1 KITA

“Korea Internacional Trade Association”, KITA, es una organización privada compuesta por más de 80000 miembros relacionado al Comercio Exterior.

Kita provee una variedad de servicios relacionados a la consultoría de Comercio Exterior. También, está compuesta por empresas que se encargan de absolver quejas relacionadas a autoridades del gobierno.

Una de las tareas de KITA, es desarrollar la infraestructura de ETRADE, para ello, tiene 17 miembros en el “Korea ETRADE Facilitation Center”, que viene de varios sectores gobierno, banco, aduanas y organizaciones que dan soporte al comercio exterior.

KITA, continuamente promueve el potencial comercial de Corea en la comunidad internacional.

El gobierno Coreano y el sector privado conjuntamente han tenido una fuerte iniciativa y han dado soporte para el desarrollo del concepto de ETRADE.

Sin embargo, se tuvo la necesidad de tener nuevas políticas sin dejar de tomar en cuenta todas las opiniones durante los 60 y 80, tanto así que, el mismo presidente tenía reuniones mensualmente para poder ver los temas relacionados al entorno de comercio exterior. Si el tema era urgente y necesitaba atención, el comité organizaba las reuniones y legislaba respecto al tema en cuestión, especialistas del sector privado y público trabajaban de manera conjunta.

Todo el país se sentía satisfecho con este esfuerzo y brindaban el apoyo necesario para que siga creciendo.

Cuando el volumen llegó a los 100 billones de dólares a finales de los 80. Corea vio que el proceso basado en papeles iba a tener un impacto negativo en el crecimiento de la economía, el tremendo incremento del trabajo, basado en papel acompañado de las transacciones realmente fue engorroso; todo el mundo pensó que la nueva tecnología de la transmisión electrónica de documentos en el comercio debía ser adoptada rápida y efectivamente, de acuerdo a la creciente demanda de automatización y reforma de parte del sector privado (bancos, las compañías industriales y logísticas).

2.2.2 La Plataforma de ETRADE

La principal característica de este concepto, es proveer servicios a través de la ventanilla única, a través del cual se accede a toda la cadena del Comercio.

La Plataforma provee múltiples servicios automatizados en línea, así como la autenticación y la certificación de los servicios relacionado a las Instituciones del Gobierno y al sector privado.

Esto garantiza la originalidad de los documentos, así como la reusabilidad y la circulación de los documentos online construyendo un repositorio de documentos.

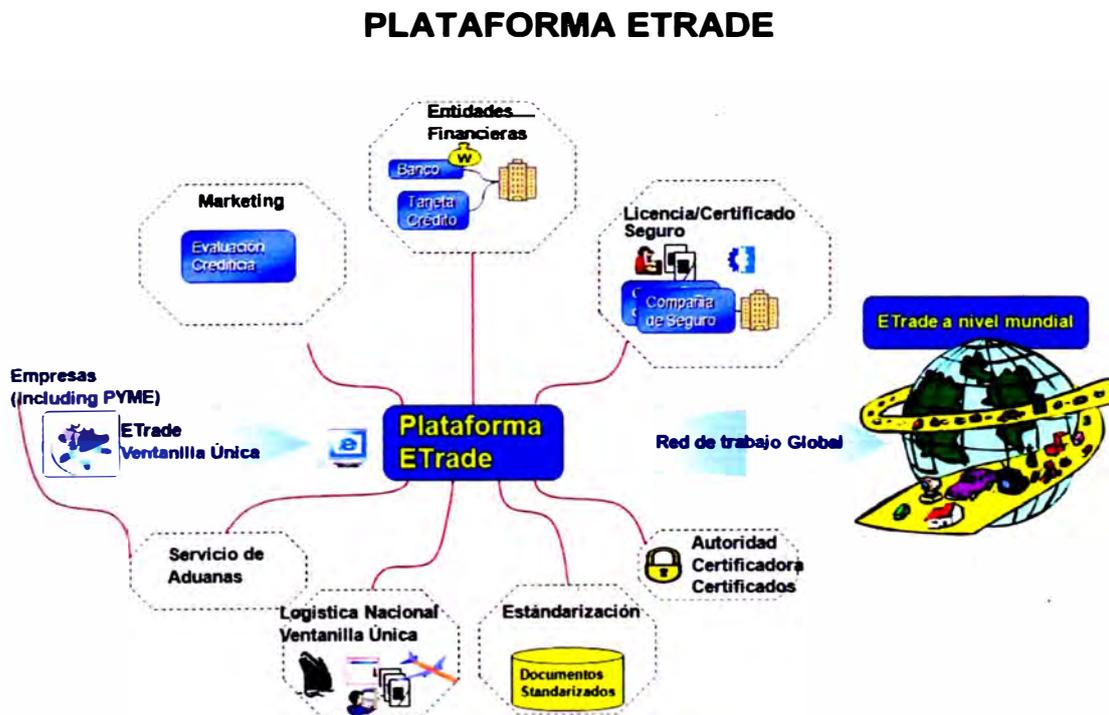


Gráfico Nro.5: Plataforma de ETRADE

2.2.3 Beneficios

Para el Gobierno.

- Habilita el manejo de sofisticadas técnicas de control.
- Contribuye en la eficiente colección de impuestos.
- Uso efectivo y eficiente de los recursos.
- Promoción de los Operadores de Comercio Exterior

Para la comunidad de comercio exterior.

- Reducción de costos con la reduciendo retrasos.
- Rapidez en el desaduanaje.
- Procedimientos claros.
- Uso más efectivo y eficiente de los recursos.
- Incremento de la competitividad

Comercio Transfronterizo en Corea

Comercio transfronterizo 1

DB 2011 CLASIFICACIÓN 8 DB 2010 CLASIFICACIÓN 8 CAMBIO 0

[Ver metodología](#)

[Compare economías](#)

Indicador	República de Corea	OCDE	OCDE
Documentos para exportar (número)	3	—	4.4
Tiempo para exportar (días)	8	—	10.9
Costo de exportación (US\$ por contenedor)	790	—	1.058.7
Documentos para importar (número)	3	—	4.9
Tiempo para importar (días)	7	—	11.4
Costo de importación (US\$ por contenedor)	790	—	1.106.3

Naturaleza de los procedimientos de la exportación	Duración (días)	US\$ Costo	Naturaleza de los procedimientos de la importación	Duración (días)	US\$ Costo
Preparación de documentos	2	60	Preparación de documentos	2	60
Autorización de aduana y control técnico	1	30	Autorización de aduana y control técnico	1	30
Puertos y manejo terminal	3	200	Puertos y manejo terminal	2	200
Transporte interior y manejo	2	500	Transporte interior y manejo	2	500
Totals	8	790	Totals	7	790

Fuente: Doing Business 2011.

Tabla Nro.3: Comercio Transfronterizo en Corea

2.3 La experiencia de Singapur

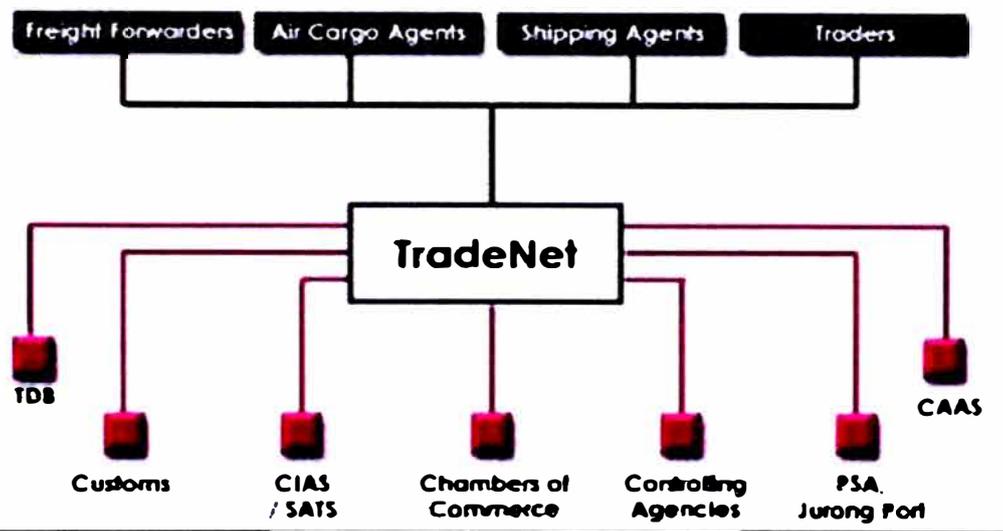
2.3.1 Antecedentes

- **A mediados de los 1980's** - Singapur experimentó su primera recesión.
- **La respuesta del gobierno** - Estableció un Comité de Alto Nivel para revisar la debilidad de la economía de Singapur y trazar nuevas estrategias para impulsar una economía competitiva.
- **La recomendación** - Facilitar el uso de Tecnología de Información para promover la competitividad en el comercio. En 1986, Hong-Kong, su mayor competidor, creaba un sistema de comercio basado en EDI (TradeLink), esto contribuyó a la resolución de Singapur para aplicar su propio TradeNet.
- El Consejo de desarrollo de Comercio fue dado a la comunidad de comercio exterior, para coordinar entre las diferentes agencias como la Aduana, la Autoridad de Puertos de Singapur, la Autoridad Civil de la Aviación de Singapur y otros. Se formaron dos Comités, el Comité Ejecutivo formado por las agencias de comercio y un Comité de Proyectos formado por la agencias de TI.

2.3.2 La Facilitación de Comercio Exterior

- Un Comité que se encarga de supervisar los procesos que se implementarían en TradeNet, fue creado en 1986.
- En 1987, se crean tres grupos de trabajo para los sectores de mar, aire y los sectores de gobierno.
- En 1988, se contrata una empresa para que desarrolle y opere el sistema TradeNet, creándose la Ventanilla Única, ya que se tiene completas las especificaciones técnicas de diseño.
- En 1989, se lanzó TradeNet.

2.3.3 El modelo de TradeNet



Fuente

Gráfico Nro.6: Plataforma de ETRADE de SINGAPUR

2.3.4 Factores Críticos de Éxito

En el proceso de modernización del Sistema de Comercio Exterior de Singapur se identificaron los siguientes factores de éxito.

- Compromiso en los más altos niveles.

- El ministro de Comercio e Industria proveyó todo el soporte para el equipo de TradeNet

- Comité de Conducción a cargo de varias entidades.

- El sector privado junto con el sector público lideraron los comités, para trabajar en forma conjunta en el Plan de la Facilitación de Comercio.
- Los líderes de ambos sectores, tanto el público como el privado, estaban comprometidos con la implementación, como los coordinadores y equipo de trabajo.

- Se asegura el éxito del proyecto con un equipo mixto del sector público – privado que asuman el compromiso y tomen los riesgos de manera conjunta.

- Subcomités

- Los subcomités deben ser los encargados de la simplificación de procesos.

2.3.5 Beneficios del Modelo de Singapur

Características	Proceso Manual	TradeNet
Envío de documento	Enviados por vía postal	Transmisión por vía electrónica desde la comodidad del trabajo o el hogar
Tiempo para envío	En horario de oficina	Disponibles las 24 hrs. X 7 días
Copias de Documentos	Múltiples copias	Una sola copia
Visitas a las entidad	Por lo menos dos visitas o mas	No necesita ir a la entidad aduanera
Aprobación de documentos	Desde 4 horas a 2-7 días	Menos de 10 minutos
Control de las Mercancías	La documentación se envía a diferentes agencias que controlan el proceso.	El mismo documento electrónico es verificado por todas las entidades que la requieren en todo el proceso.
Pago de Arancel	Por cheque	La deducción se realiza automáticamente de la cuenta del banco.

Tabla Nro.4: Beneficios del Modelo de ETRADE en Singapur

Los beneficios adicionales son:

Eficiencia Operacional:

- Proceso Eficiente
- Ahorro de costos (material, tiempo y horas hombre)

Transparencia en los servicios del Gobierno

- Servicios públicos de calidad
- La provisión exacta y pronta de información.

Competitividad Nacional

- Promueve el entorno para los negocios
- Se incrementa el comercio
- Desarrollo de la capacidad local y la transferencia de conocimiento.
- Se tiene comunidades de negocio inteligentes.

Comercio Transfronterizo en Singapur

Comercio transfronterizo

DB 2011 CLASIFICACIÓN 1 DB 2010 CLASIFICACIÓN 1 CAMBIO 0

[Ver metodología](#)

[Compare economías](#)

Indicador	Singapur	Asia Oriental y el Pacífico	OCDE
Documentos para exportar (número)	4	6.4	4.4
Tiempo para exportar (días)	5	22.7	10.9
Costo de exportación (US\$ por contenedor)	456	889.8	1.058.7
Documentos para importar (número)	4	6.9	4.9
Tiempo para importar (días)	4	24.1	11.4
Costo de importación (US\$ por contenedor)	439	934.7	1.106.3

Naturaleza de los procedimientos de la exportación	Duración (días)	US\$ Coste	Naturaleza de los procedimientos de la importación	Duración (días)	US\$ Coste
Preparación de documentos	1	105	Preparación de documentos	1	88
Autorización de aduana y control técnico	1	31	Autorización de aduana y control técnico	1	31
Puertos y manejo terminal	1	180	Puertos y manejo terminal	1	180
Transporte interior y manejo	2	140	Transporte interior y manejo	1	140
Totals	5	456	Totals	4	439

Fuente: Doing Business 2011.

Tabla Nro.5: Comercio Transfronterizo en Singapur

2.4 Análisis de los Modelos

Luego del análisis realizado de ambos modelos, el de Corea como el de Singapur, vemos que ambos modelos vienen siendo liderados por el Gobierno, para ello, cuentan con el apoyo de las más altas autoridades del gobierno.

Se toma ambos modelos, porque según el ranking presentado en "Doing Business 2011 – World Economic Forum", Singapur se encuentra en el primer puesto y Corea esta en el puesto 8; tomamos como modelo a estos países, además, por ser parte del Foro de Cooperación Económico Asia Pacífico y de la Naciones Unidas; tenemos acceso a compartir sus experiencia de desarrollo y seguir el camino, adaptándolo a la realidad peruana, ya que el Perú forma parte de dichas organizaciones.

Indicadores de las Operaciones de Comercio Exterior

Indicador	Singapur	República de Corea	Perú
Ranking a nivel mundial	1	8	53
Documentos para exportar (numero)	4	3	6
Tiempo para exportar (días)	5	8	12
Costo de exportación (US\$ por contenedor)	456	790	860
Documentos para importar (numero)	4	3	8
Tiempo para importar (días)	4	7	17
Costo de importación (US\$ por contenedor)	439	790	880

Doing Business 2011

Tabla Nro.6: Indicadores de las Operaciones de Comercio Exterior

Cuadro Comparativo del Modelo de Singapur y Corea

Características	Singapur (ETRADE)	Corea (TradeNet)
Envío de documento	Transmisión por vía electrónica, desde la comodidad del trabajo o el hogar.	Transmisión por vía electrónica desde la comodidad del trabajo o el hogar
Tiempo para envío	Disponibles las 24 hrs. por 7 días	Disponibles las 24 hrs. por 7 días
Copias de Documentos	Una sola copia	Una sola copia
Visitas a las entidad	No necesita ir a la entidad aduanera	No necesita ir a la entidad aduanera
Aprobación de documentos	Menos de 10 minutos	Menos de 10 minutos
Control de las Mercancías	El mismo documento electrónico es verificado por todas las entidades que la requieren en todo el proceso.	El mismo documento electrónico es verificado por todas las entidades que la requieren en todo el proceso.
Pago de Arancel	La deducción se realiza automáticamente de la cuenta del banco.	La deducción se realiza automáticamente de la cuenta del banco.

Tabla Nro.7: Cuadro Comparativo del Modelo de Singapur y Corea

Ambos modelos plantean que la Gestión del Modelo de Gestión de ETRADE se plante a dos niveles.

Ambos modelos plantean que la Gestión del Modelo de Gestión de ETRADE se plante a dos niveles.

- Primero, es a nivel organizativo, donde se encarga de gestionar al proyecto de acuerdo a los equipos de trabajo junto con las entidades que se encuentran involucradas, tanto en el sector público como privado.
- Segundo, es plantear la solución tecnología, que da el soporte necesario a los procesos planteados.

Modelo de Gestión de ETRADE:

Tanto el modelo Coreano como el de Singapur, son impulsadas por las más altas autoridades del gobierno, promueven la creación de dos comités cuyos participantes son actores directos del sistema de comercio en cada uno de sus países: un comité, que represente al sector público y el otro, que representen al sector privado, ambos comités están comprometidos con la implementación de este modelo, tanto a nivel de los coordinadores y equipo de trabajo; ya que así ambos asumen el compromiso y toman los riesgos de manera conjunta, junto con un Comité Administrativo que se encarga de llevar a cabo el control del avance del proyecto.

El Centro de Facilitación de Comercio Exterior, da el soporte a todos los actores que intervienen en los procesos de comercio exterior, estos son: las administraciones aduaneras, los administradores portuarios, los bancos, etc. a través de equipos de trabajo:

- Equipo de Trabajo de Plataforma Tecnológica
- Equipo de Trabajo temas legales
- Equipo de Trabajo temas Financieros
- Equipo de Trabajo temas Logísticos
- Equipo de Trabajo temas de Marketing

- Equipo de Trabajo temas Globalización
- Equipo de Trabajo Interconexión
- Equipo de Trabajo de Gestión de Nomenclatura de Mercancías

Estos equipos, trabajan con el fin de brindar el soporte adecuado para la solución de ETRADE para los procesos de Comercio Exterior, donde divergen los diversos actores como son los bancos, las administraciones aduaneras, los administradores portuarios y otras organizaciones; adicionalmente brindan información especializada.

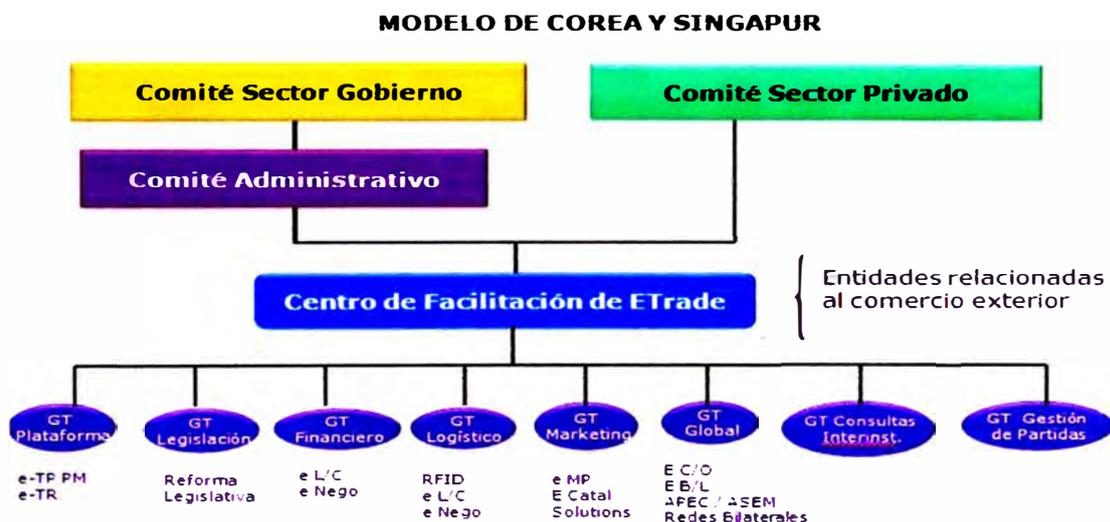


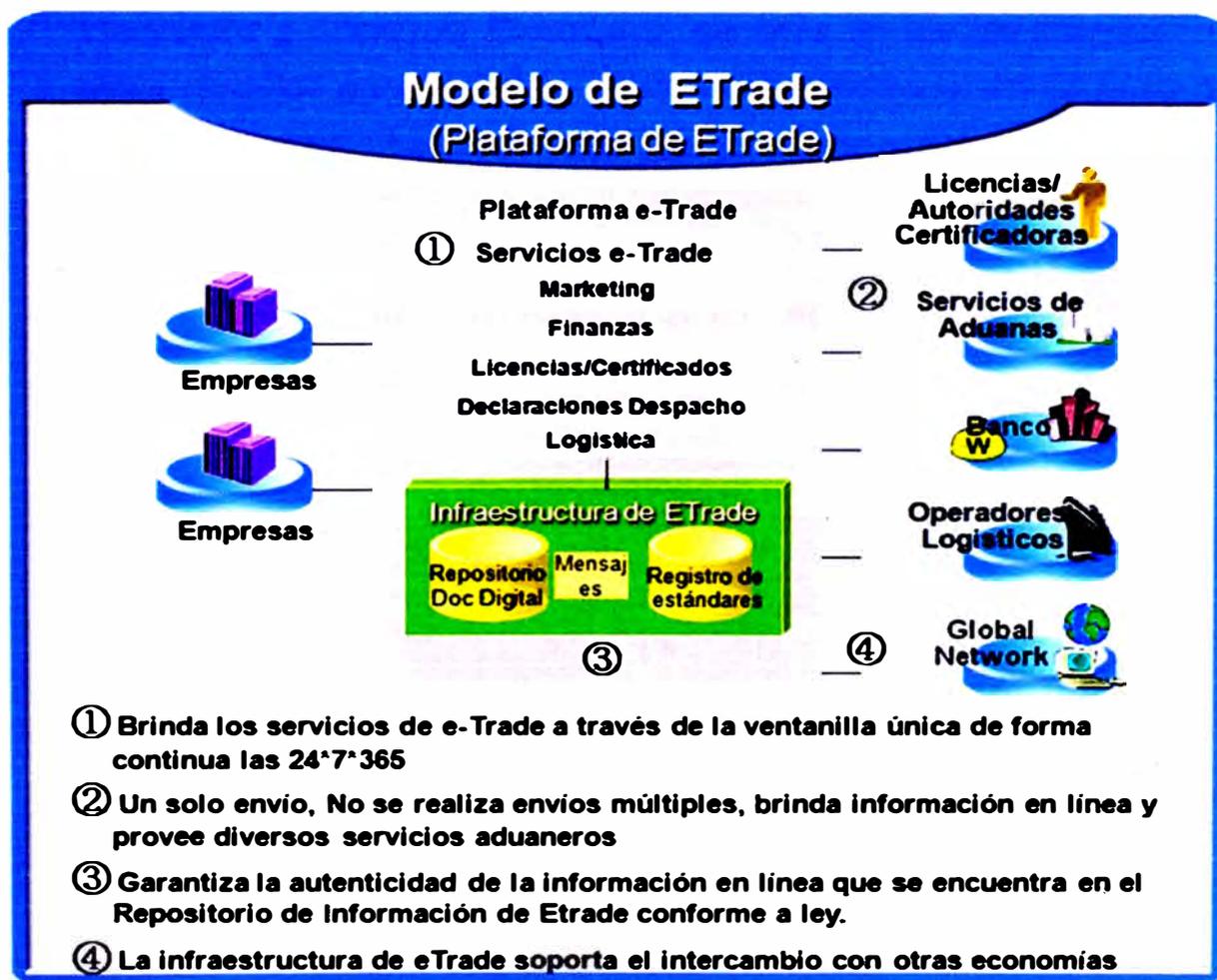
Gráfico Nro.7: Modelo de ETRADE de Corea y Singapur

En el modelo de ETRADE se plantea:

De acuerdo al resultado de los grupos de trabajo se va a implementar las siguientes soluciones tecnológicas.

- *Brindar el soporte para todos los actores del sistema de Comercio Exterior para las Empresas de todos los tamaños, para los operadores logísticos, los servicios de aduanas, bancos*
- *Autenticidad de información a través de autoridades certificadoras,*
- *La infraestructura para la interconexión con otras entidades del país o de otras economías,*

- Un sistemas de mensajería
- Repositorio confiables de documentos digitales
- Entidades financieras que permitan el uso de tarjetas de crédito
- Estándarización de documentos
- El uso de la Ventanilla Única
- La inclusión de las medianas y pequeñas empresas



Fuente: APEC – Cooperación Económica Asia – Pacífico.

Gráfico Nro.8: Plataforma de ETRADE

Actualmente, se tiene la iniciativa del gobierno pero aún no conceptualiza que la mejora del Servicio en el Sistema de Comercio Exterior tiene que desarrollarse con un enfoque sistémico y ver a todo

el proceso como un todo y no como un desarrollo de cada componente individualmente.

2.5 Marco Teórico de ETRADE

2.5.1 Definición de ETRADE

El ETRADE es un modelo que plantea la modernización del Sistema de Comercio Exterior, bajo los modelos de Gobierno Electrónico y Comercio Electrónico, se basa en los lineamientos de estos modelos para facilitar y promover la eficiencia del proceso de Comercio Exterior haciendo llegar los beneficios a todos los miembros de la comunidad.

Base del modelo de ETRADE.



Fuente: Jian Wang, Profesor de Negocios Internacionales, Universidad de Economía y Comercio Internacional (UIBE), China.

Gráfico Nro.9: Modelos bases que soportan el modelo de ETRADE.

El ETRADE plantea la modernización del Sistema De Comercio Exterior con un enfoque sistémico, para ello plantea la reforma a dos niveles:

- La reforma a nivel organizacional, donde se encuentren comprometidos las más altas autoridades del gobierno y todos los participantes del sector público y privado, quienes intervienen en el sistema de comercio exterior.

- A nivel de los procesos, se plantea la simplificación de procesos con el uso intensivo de las TIC, la interconexión de entidades, estandarización de información y documentos, el uso de la ventanilla única para realizar las operaciones de comercio exterior de acuerdo a las regulaciones requeridas.

El modelo de ETRADE plantea, que el país debe estar relacionado con otras actividades, como la búsqueda de vendedores y compradores, ofreciendo imágenes graficas de los productos, proveyendo bienes en línea, entregando y brindando soporte para el pago.

2.5.2 Estados de Adopción del ETRADE

Los estados de adopción de ETRADE definen tres estados:

Estado Preliminar: Es el estado donde se inicia la adopción de ETRADE, algunas entidades que intervienen en los procesos de comercio exterior, empiezan a automatizar sus procesos:

- *Inicio:* Existe la un plan de acción
- *La entidades,* tienen procesamiento de datos y realizan la auto generación de documentos

Estado Implementando: En este estado, se desarrollan las potencialidades del ETRADE con aplicaciones que tiene que ver con todos los actores del sistema y se visualiza como una integración local de país.

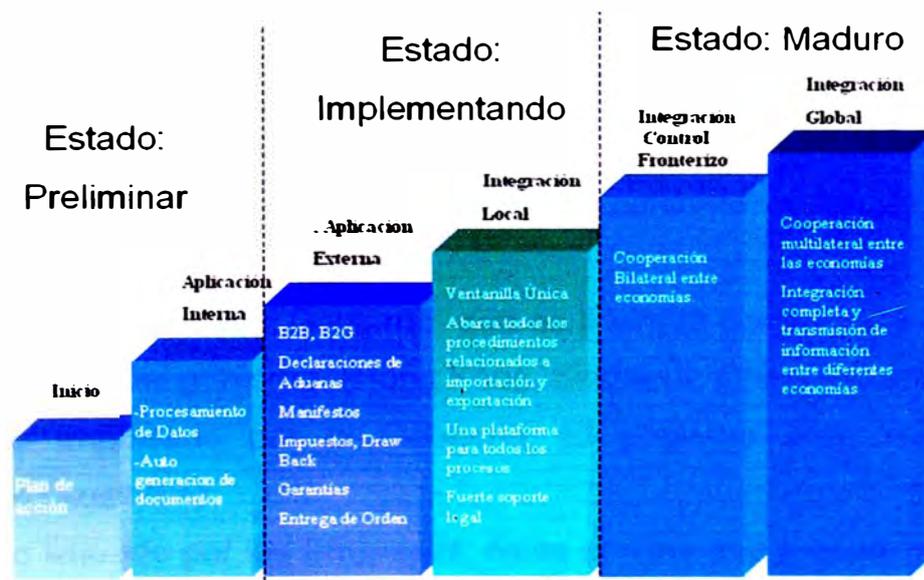
- *Aplicación Externa:* Se implementa los modelo B2B, B2G, se implementan los diferentes procesos del comercio Declaraciones de Aduanas, Manifiestos, Impuestos, Draw Back ,Garantías, Entrega de Orden
- *Integración Local:* Se considera la interconexión de entidades y unificación de procesos:

- Uso de la Ventanilla Única, abarca todos los procedimientos relacionados a importación y exportación.
- Se plantea una plataforma de procesos única.
- Existe soporte legal,

Estado Maduro: En este estado se realiza la interacción con otras economías, inicialmente es bilateral para el tema de Control Fronterizo, posteriormente, es multilateral para una integración e intercambio de información.

- *Integración en Control Fronterizo:* Cooperación Bilateral entre economías
- *Integración Global:* Cooperación multilateral entre las economías, Integración completa y transmisión de información entre diferentes economías

Estados de Adopción de Etrade



Fuente: Jian Wang, Profesor de Negocios Internacionales, Universidad de Economía y Comercio Internacional (UIBE), China.

Gráfico Nro.10: Estados de adopción del ETRADE

2.5.3 Beneficios del ETRADE

Para el Gobierno.

- El desarrollo de las TIC en las transmisiones electrónicas, promueven la transparencia en el proceso de comercio exterior
- Las empresas dejan de prescindir de procesos que reducen costo, tiempo y horas hombre
- Habilita el manejo de sofisticadas técnicas de control.
- Contribuye en la eficiente colección de impuestos.
- Uso efectivo y eficiente de los recursos.
- Promoción de los Operadores de Comercio Exterior

Para la comunidad de comercio exterior.

- Reducción de costos, con la disminución de retrasos.
- Rapidez en el desaduanaje.
- Procedimientos claros.
- Uso más efectivo y eficiente de los recursos.
- Incremento de la competitividad

2.5.4 Modelo de Desarrollo de ETRADE

Dentro de los modelos que se tienen actualmente, se muestran tres esquemas de desarrollo.

- Modelo liderado por el Gobierno, que es liderado por las más altas autoridades del gobierno. (Hong Kong, Singapur, China y Corea).
- Modelo Impulsado por el Gobierno, El gobierno promueve el modelo (Australia).
- Modelo liderado por las Empresas, éstas son las que promueven la iniciativa y quienes se encargan de llevarlo a cabo (Estados Unidos, Japón).

comerciales. Las importaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas.

2.6.3 Exportación

La exportación es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales de un país para su uso o consumo en el extranjero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera de un Estado con propósitos comerciales

2.6.4 Sistema Aduanero

Las aduanas son entidades administrativas que tienen una componente fiscalizadora y recaudatoria, encargadas de velar por el cumplimiento de la normativa en materia de exportaciones e importaciones, de establecer un acceso al tránsito de las realizaciones comerciales internacionales, ejecutando, a través de la recaudación de los aranceles y derechos, la política fiscal del país, la cual tenderá a fomentar e impulsar las exportaciones de los productos nacionales y a contener las importaciones de mercancías foráneas, controlando de forma física y tangible la mercancía que entre y salga con procedencia o destino externo para prevenir y reprimir el contrabando.

2.7 Ventanilla Única

2.7.1 Concepto.

En el 2005 UN / CEFAC se emitió la Recomendación N° 33 donde se insta a los gobiernos a implementar Ventanillas Únicas (Single Windows).

“Ventanilla Única” se define como un mecanismo de facilitación que permite a las partes involucradas en el comercio y el transporte alojar información estandarizada y documentos en un solo punto de entrada para cumplir con todos los trámites de importación, exportación y

tránsito. Si la información es electrónica, la misma deberá ser remitida una sola vez”

La ventanilla única, es el medio a través del cual todos los operadores de comercio exterior pueden realizar sus transacciones de comercio exterior, sin necesidad de ir a cada entidad para realizar trámites.

2.7.2 Objetivos

Lograr que los operadores de comercio exterior realicen sus operaciones en un solo lugar; que las entidades del sector público y privado se encuentren comunicados para poder brindar sus servicios a los usuarios, ya que los procesos de mismos se encuentren simplificados.

2.7.3 Beneficios

Los beneficios encontrados, son tanto para todos los operadores de comercio exterior, para los usuarios y para los que brindan los servicios.

Para el Estado

- Mayor efectividad y eficiencia en la utilización de recursos.
- Mejor gestión de riesgo aduanero.
- Incremento en la satisfacción de los usuarios de comercio exterior.
- Mayor integridad y transparencia.
- Incremento en la seguridad.

Para los Usuarios de Comercio Exterior

- Reducción de costos a través de la reducción de tiempos.
- Ágil declaración y levante
- Aplicación y explicación de reglas predecible.
- Mayor efectividad y eficiencia en la implementación de reglas.
- Mayor transparencia.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 *Tipo de Investigación*

Esta tesis, es una Investigación no experimental, siendo descriptiva porque se necesita analizar ¿Cómo se encuentra en la actualidad el proceso de Comercio Exterior en el país? Desde un enfoque sistémico, para observar cómo interactúan las entidades y los elementos que la componen y como se interrelacionan.

3.2 *Población*

La muestra de la población que se va a tomar, son los actores que intervienen en el proceso de comercio exterior en el Perú, tanto compradores (empresas de otros países) como vendedores (empresas nacionales), y las entidades públicas y Privadas, que intervienen en todo este proceso (Aduanas, ENAPU, SENASA, INRENA, Bancos, etc.)

3.3 *Técnicas e Instrumentos*

A partir de la experiencia coreana y la realidad peruana, a fin de proyectar sobre la base de los conceptos lo que debe hacerse para el país.

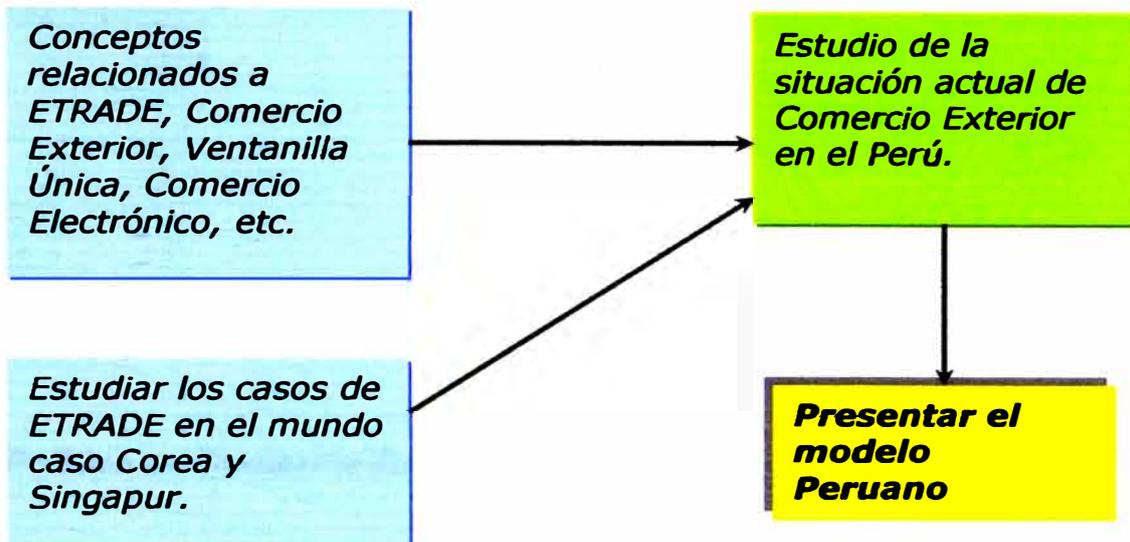


Gráfico Nro.12: Técnicas e instrumentos para desarrollar esta tesis

3.4 Análisis y Tratamiento de los Datos

Para este estudio, tomamos como modelo aquellos países que tengan mayor avance en esta materia como Corea, China, Alemania, etc. y cómo realizaron este cambio, las fases que siguieron y cuál es el enfoque actual que tienen y cómo deben realizarse en el estado peruano; en lo que respecta a la justificación, vemos las estadísticas de comercio exterior.

CAPÍTULO IV

MODELO ACTUAL DE COMERCIO EXTERIOR EN EL PERÚ

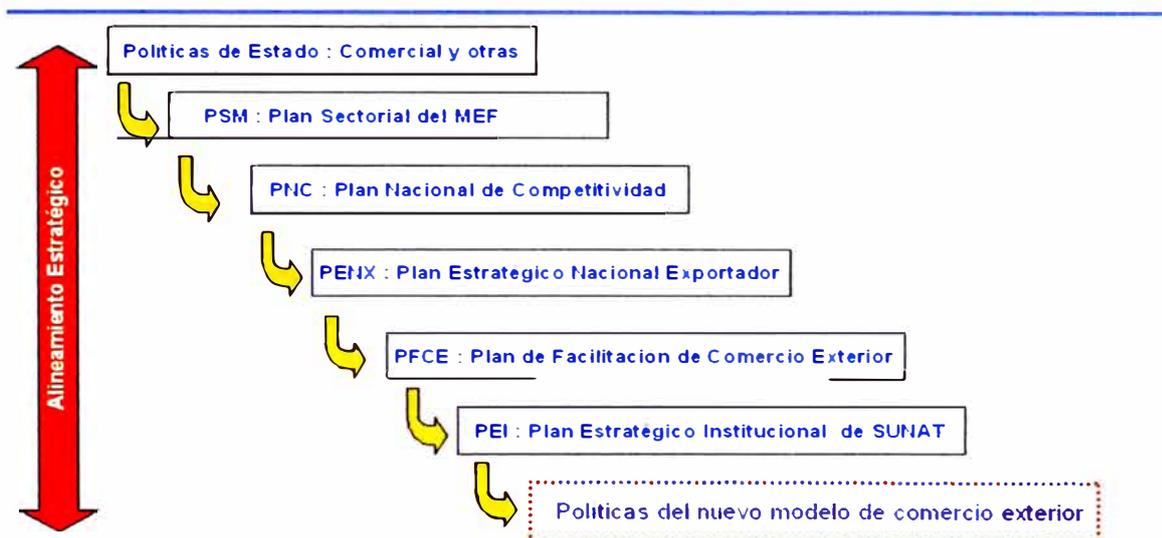
4.1 Política de Comercio Exterior en el País

En la política del Modelo de Comercio Exterior se tienen los siguientes objetivos:

- Procesos aduaneros simples, eficientes y eficaces; sustentados en la gestión del riesgo y en el uso de estándares e instrumentos reconocidos internacionalmente.
- Operador de comercio exterior, comprometido en la facilitación y seguridad de la cadena logística.
- Transparencia y colaboración en la gestión aduanera.
- Fortalecimiento de Capacidades.

Para ello dentro de su marco estratégico tiene los siguientes planes:

MARCO ESTRATEGICO



Fuente: SUNAT

Gráfico Nro.13: Marco Estratégico del Perú para promover las políticas de comercio exterior.

Dentro de todo este plan se tienen los siguientes procesos en marcha:

- Nuevo Modelo de Despacho (SUNAT)
- Ventanilla Única de Comercio Exterior - VUCE (SUNAT – MINCETUR)
- Ventanilla Única Portuaria - VUP (APN - MINCETUR)
- Iniciativa para la Integración de Infraestructura Regional Sudamericana – IIRSA - Ejes Multimodal (PROINVERSIÓN) Concesión de Puertos y Aeropuertos (PROINVERSIÓN)
- Centros Binacionales de Atención en Frontera (CEBAF) en la Comunidad Andina (RREE – SUNAT)
- Unificación de Muelles 1, 2 y 3 (ENAPU)
- Grúas Porticas y de Patio (ENAPU)
- Muelle Sur (DPWorld)

4.1.1 Plan Estratégico Nacional Exportador

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), ha formulado el Plan Estratégico Nacional de Exportación (PENX), cuyo objetivo principal es:

“Desarrollar agresivamente el comercio exterior en base al esfuerzo conjunto del Estado y al sector privado, para incrementar y diversificar nuestra oferta exportable y lograr una inserción competitiva en los mercados internacionales”.

Para ello ha identificado cuatro componentes, sobre los cuales viene trabajando:

- Planes Operativos Sectoriales de Exportación,
- Plan Maestro de Facilitación de Comercio Exterior,
- Planes Estratégicos Regionales de Exportación y el
- Plan de Cultura Exportadora (en proceso de elaboración).

4.1.2 Plan Maestro de Facilitación de Comercio

Objetivo:

Aplicar mecanismo eficaz de facilitación del comercio exterior, que fomente el desarrollo de la infraestructura y el acceso a servicios logísticos y financieros en mejores condiciones de calidad y precio.

Participantes:

MINCETUR, RREE, PCM, MTC, CNC, ADEX, COMEX, SNI, CCL, gremios vinculados a las líneas aéreas, marítimas, operadores portuarios y aeroportuarios, asociación de agentes de aduana y agro exportadores.

Plan Maestro de Facilitación de Comercio Actividad Permanente



Gráfico Nro.14: Plan Maestro de Facilitación de Comercio Exterior en el Perú.

4.1.3 Proyecto de Ventanilla Única de Comercio Exterior

Actualmente, en el Perú existe el Proyecto VUCE (Ventanilla Única de Comercio Exterior) liderado por MINCETUR, se plantea tener una Ventanilla Única de Comercio Exterior, a través, de la cual se hagan operaciones de Exportación a través de ella; con este proyecto se espera incrementar la calidad, transparencia y rapidez de los procesos de trámites de comercio exterior, que permitan facilitar las operaciones que esto se refleje en disminución de costos y plazos en las operaciones de comercio exterior; esta optimización de procesos influirá en la disminución de costos operacionales tanto en el sector público o privado, e incrementaría la competitividad frente a otros países

Resultados Esperados.

- *Sistema integrado del control de la información de comercio exterior.*

- *TUPAs de comercio exterior armonizados.*
- *Plataforma Única de pago.*
- *Plataforma Única de Autenticación Segura*
- *Formatos electrónicos estandarizados para el intercambio de información.*

4.1.4 Proyecto de Ventanilla Única Portuaria

Es un proceso unificado que involucra a las autoridades relacionadas con los procedimientos de arribo, recepción, estadía y zarpe de naves, así como al otorgamiento y renovación de licencias, certificados y autorizaciones de prestación de servicios portuarios.

Resultados Esperados

- Trámites electrónicos simplificados e integrados, acordes con los estándares internacionales.
- Validez de los documentos electrónicos generados en los trámites de la VUP
- Mejora de la competitividad del Puerto del Callao.

4.2 El Sistema de Comercio Exterior en el Perú

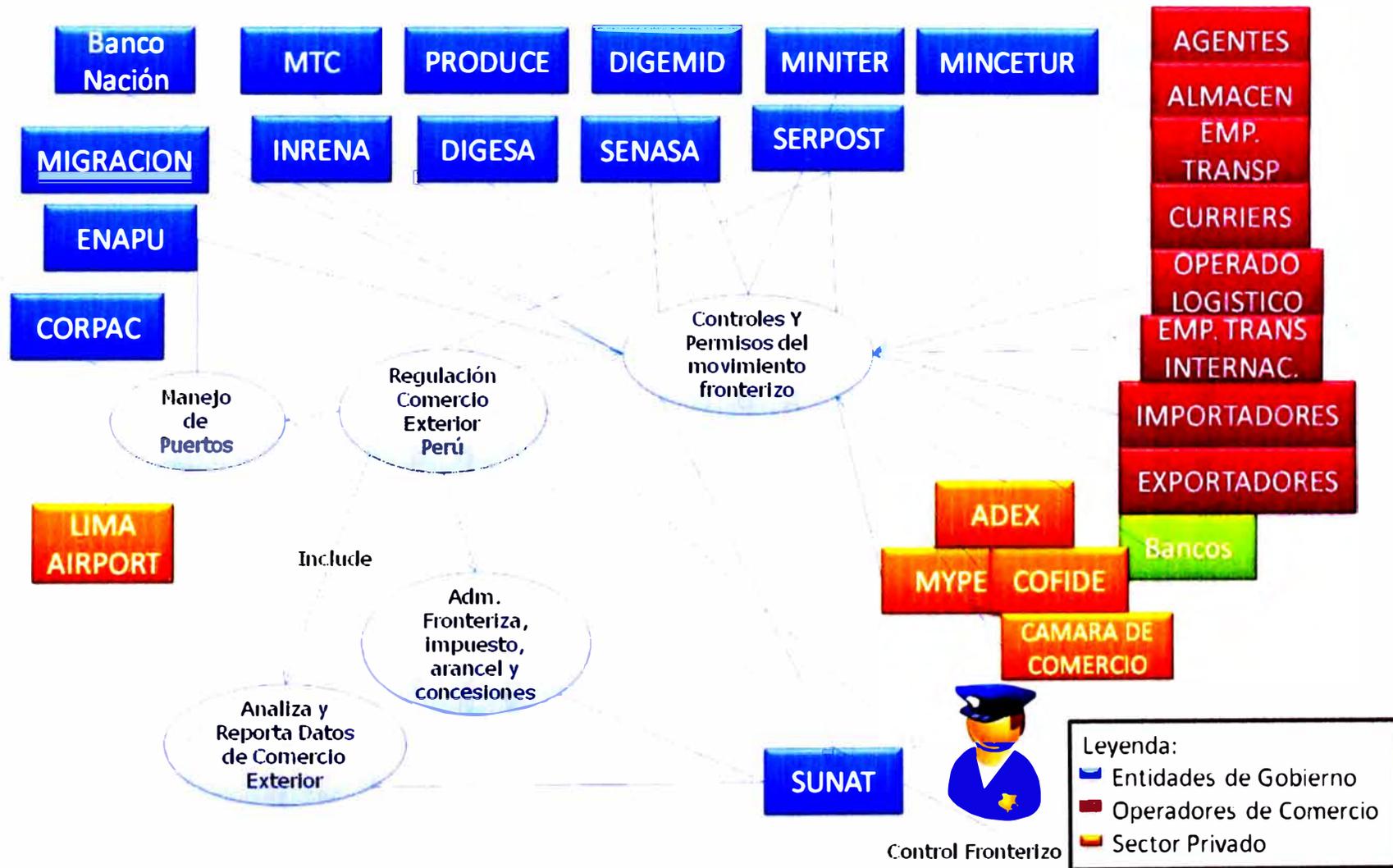


Gráfico Nro.15: Sistema de Comercio Exterior en el Perú

En la representación del sistema de comercio exterior desarrollado, se identifican todos los operadores de comercio exterior que actúan tanto las entidades del gobierno, como los operadores del sector privado, y cuál es la función que desempeñan ellos dentro de todo el proceso de comercio exterior.

4.3 Proceso de Comercio Exterior en el Perú

Para poder entender el comercio exterior en el Perú es necesario, analizar el sistema de comercio exterior con todas las entidades que la componen, identificando aquellos que pertenecen al sector público y privado y las funciones que tienen dentro del sistema el siguiente gráfico nos ayuda a entender como es el comercio exterior en el país. Para ello, mostramos el proceso de los dos principales regímenes: Exportación Definitiva e Importación Definitiva, los demás regímenes sólo se van a mencionar.

4.3.1 Proceso de Importación

Es un régimen aduanero que permite el ingreso legal de mercancías provenientes del exterior, para ser destinadas al consumo interno del país.

La importación de mercancías es definitiva, cuando previo cumplimiento de todas las formalidades aduaneras correspondientes, son nacionalizadas y quedan a libre disposición del dueño o consignatario.

Tributos que gravan la Importación

- Arancel Ad Valorem (con tasas de 0%, 9% y 17%, según sea el caso)
- Impuesto General a las Ventas (19%)
- Impuesto de Promoción Municipal (2%)
- Pudiendo ser aplicable adicionalmente y según sea el caso, los siguientes conceptos:

- Impuesto selectivo al consumo
- Derechos específicos
- Derechos correctivos provisionales Ad Valorem
- Derechos antidumping y compensatorios
- Percepción del IGV

Documentación exigible para hacer una Importación

Documento de Transporte: conocimiento de embarque, guía aérea o carta porte.

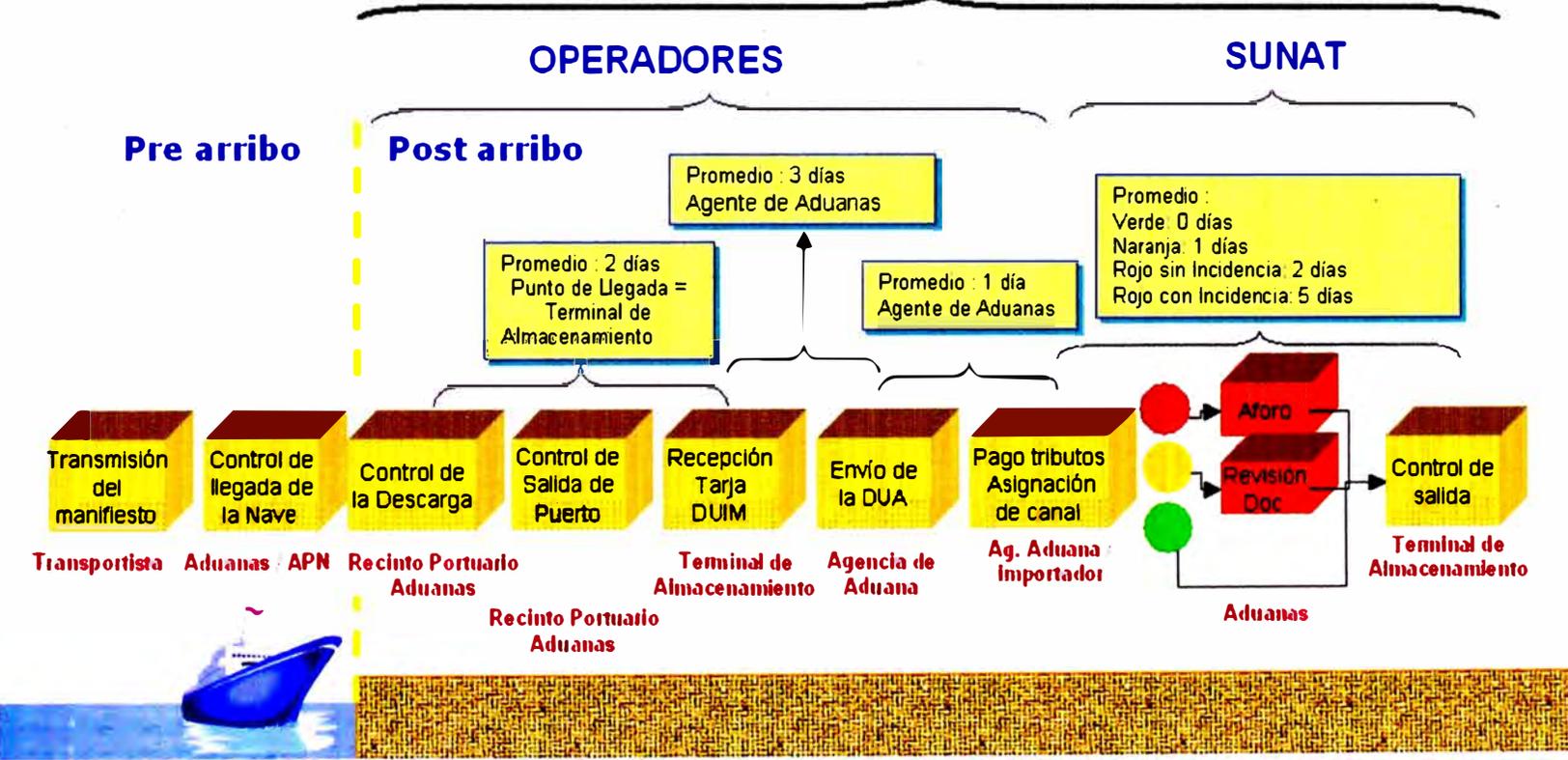
Factura o documento equivalente y/o declaración jurada de valor.

Comprobante de Pago: para el caso en que se efectúen transferencias de bienes.

Carta Poder Notarial: para el despacho simplificado, cuando el despacho lo realice un tercero en representación del importador, dueño o consignatario.

DESPACHO ADUANERO ACTUAL

Verde : 6 días
 Naranja : 7 días
 Rojo sin incidencia : 8 días
 Rojo con incidencia : 11 días



Fuente: SUNAT

Gráfico Nro.16: Despacho Aduanero Actual

4.3.2 Proceso de Exportación

Es un régimen aduanero que permite el ingreso legal de mercancías provenientes del exterior, para ser destinadas al consumo interno del país.

La importación de mercancías es definitiva, cuando previo cumplimiento de todas las formalidades aduaneras correspondientes, son nacionalizadas y quedan a libre disposición del dueño o consignatario.

Tributos que gravan la Exportación

La exportación de bienes, no está afecta a ningún tributo.

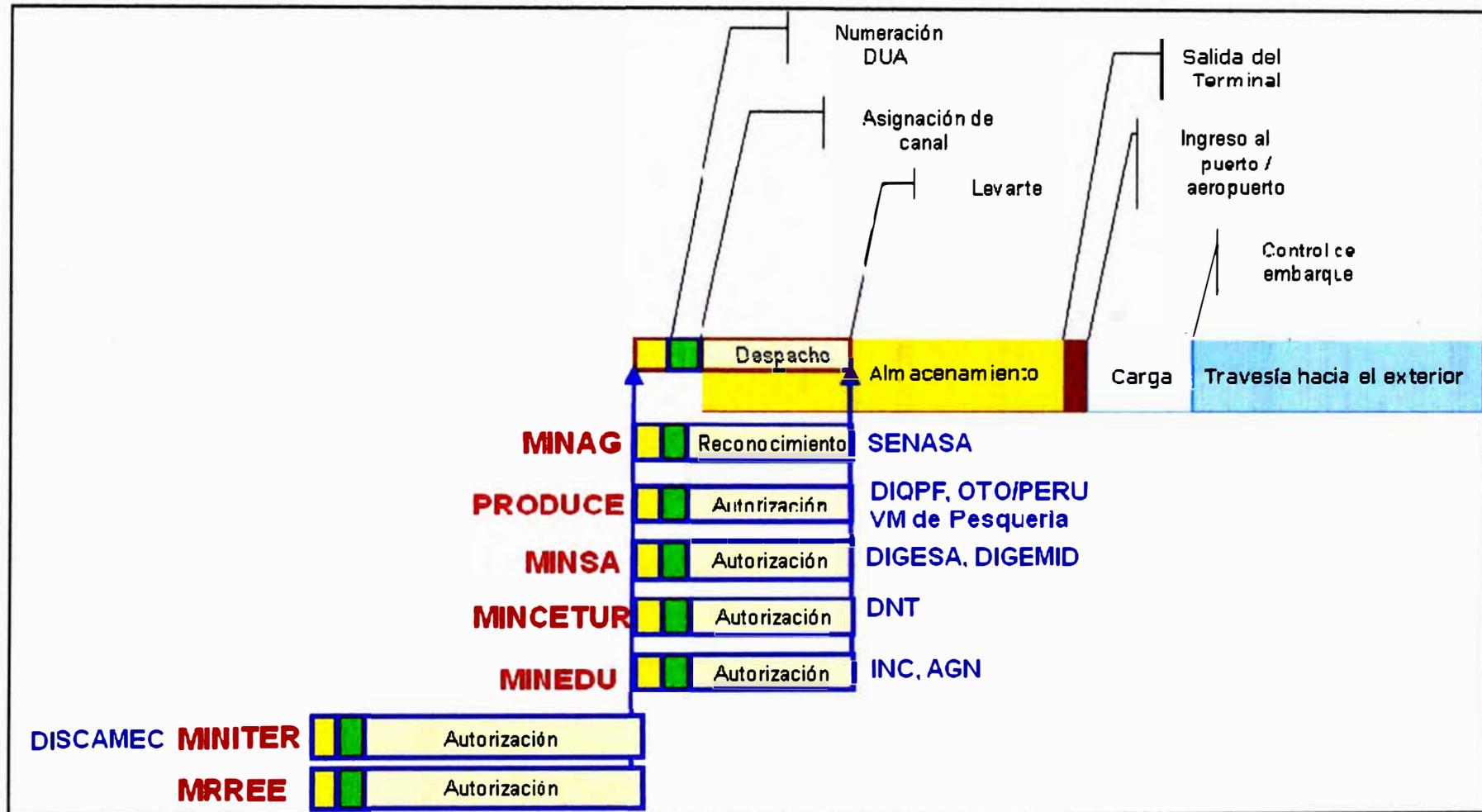
Documentación exigible para hacer una Exportación

*Las modalidades de Exportación se dan en función al monto de las mercancías a exportar o a su naturaleza. Las muestras sin valor comercial, obsequios cuyo valor no exceda de los US\$ 1 000,00, o mercancías por un monto que no exceda los US\$ 2 000,00 (Dos Mil Dólares Americanos), tenemos al **DESPACHO SIMPLIFICADO DE EXPORTACIÓN**, pero cuando el valor FOB de la mercancía sea superior a los US\$ 2 000,00, se presenta el formato de Declaración Única de Aduanas. Esta modalidad, denominada **Régimen General de EXPORTACIÓN DEFINITIVA**, requiere la intervención de una **agencia de aduana**, que es un operador del comercio exterior que actúa como intermediario del proceso. Deberá adjuntar los siguientes documentos:*

- a. **DUA** con datos provisionales*
- b. **Factura** (2da copia SUNAT en castellano)*
- c. **Documento de Transporte***
- d. 2da. copia de la nota de crédito o de débito SUNAT.*
- e. Copia simple del comprobante de pago por precinto de seguridad.*
- f. Autorizaciones.*
- g. Declaración Jurada de reexportación en el régimen de Importación Temporal.*

- h. Copia de la guía de remisión (debiendo coincidir la descripción genérica de la mercancía con la factura de exportación).*
- i. Declaración Jurada del exportador de las comisiones en el exterior, de no estar consignada en la factura.*
- j. Copia simple de la Declaración Única de Aduanas – Exportación Temporal.*
- k. Copia del Boletín Químico.*
- l. Relación consolidada de productores y 2da. copia de las facturas emitidas, por cada uno de los productores que generaron dicha exportación.*
- m. 2da. copia de la factura SUNAT que emite el comisionista que efectúa la exportación a través de terceros.*
- n. Relación consolidada del porcentaje de participación (contratos de colaboración empresarial).*
- o. Copia del contrato de colaboración empresarial.*
- p. Otros que se requieran, conforme a las disposiciones específicas sobre la materia.*

PROCESO DE DESPACHO ADUANERO DE EXPORTACION



Fuente: SUNAT

Gráfico Nro.17: Despacho Aduanero Actual – Exportación.

4.4 Indicadores del Sistema de Comercio Exterior del Perú

4.4.1 El Boom del Comercio Internacional

Tanto las exportaciones como las importaciones, en los últimos años han sufrido un vertiginoso crecimiento, teniendo una caída en el 2009 por el problema de la crisis mundial tal como se muestra en el siguiente gráfico:

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES FOB REALES: 2004 – 2010
(Millones de US dólares de 2002)

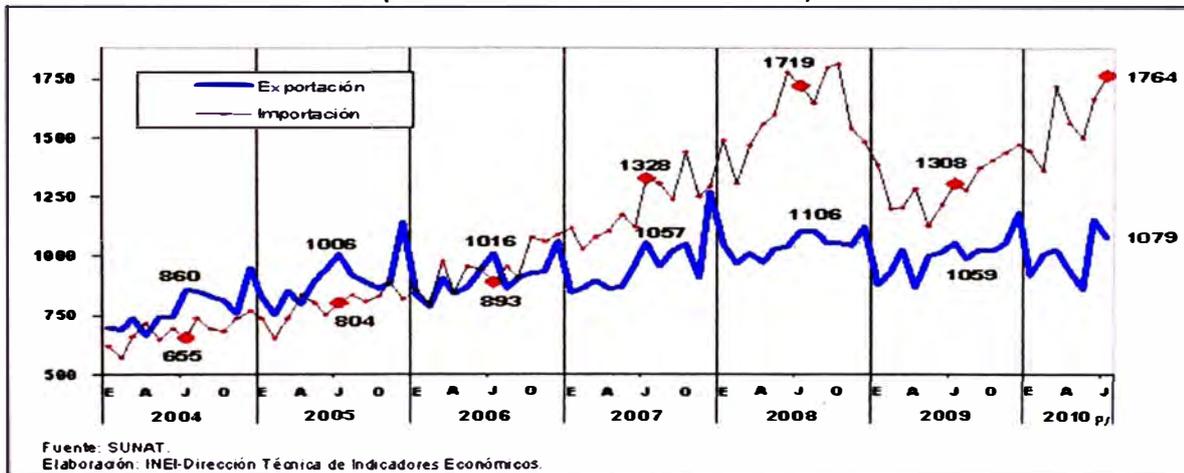


Gráfico Nro.18: Exportaciones e importaciones FOB reales 2007 - 2010.

PRODUCTO BRUTO INTERNO: 1992 - 2010
(Variación % Anual)



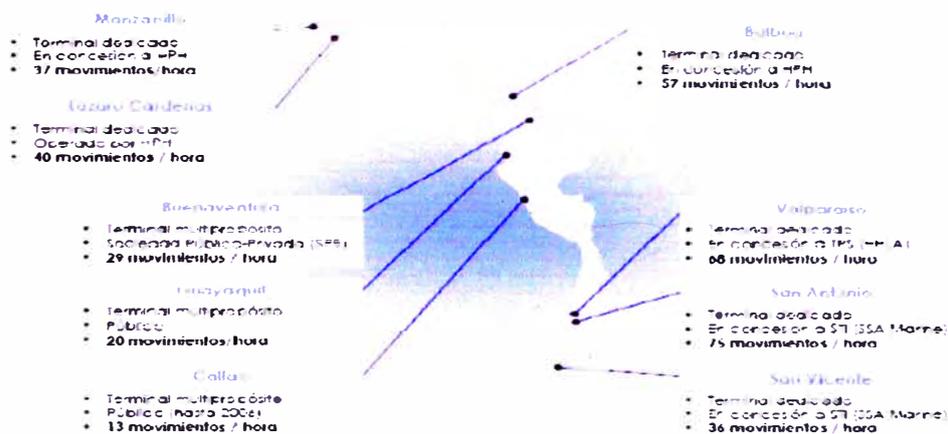
Gráfico Nro.19: Producto Bruto Interno 1992 - 2010.

4.4.2 La infraestructura en el Perú

Infraestructura en PERÚ

Servicios Portuarios

El Puerto del Callao y sus pares de la Costa del Pacífico de AL&C



Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

Facilitación & Logística

Fuente: ALG

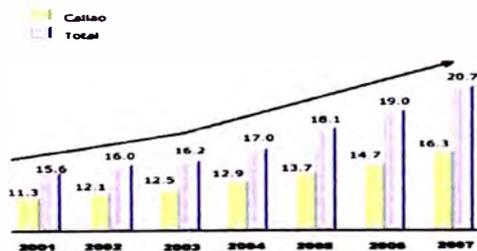
Fuente: ALG – “Advances Logistic Group S.A.C”

Gráfico Nro.20: Infraestructura en el Perú - I

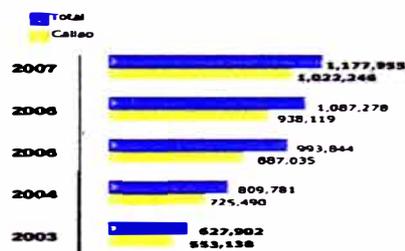
Infraestructura en PERÚ

Servicios Portuarios

Evolución del Tráfico de Carga (en millones de TM)



Evolución de Carga Containerizada (en TEU)



Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

Facilitación & Logística

Fuente: ENAPU

Fuente: ENAPU - Empresa Nacional de Puertos

Gráfico Nro.21: Infraestructura en el Perú - II

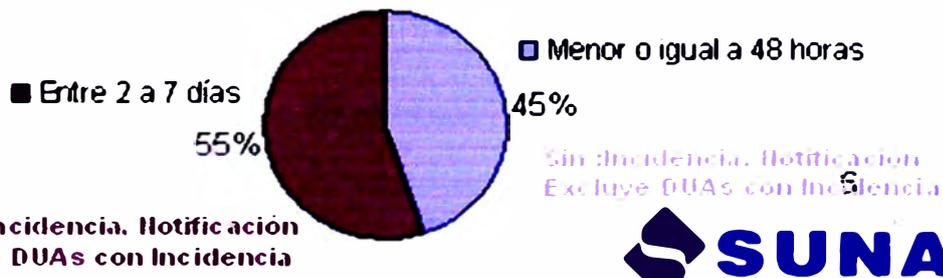
4.4.3 Los indicadores de Tiempo y Costo de la Operaciones de Comercio Exterior

En las operaciones de Comercio Exterior el tiempo promedio de demora de un despacho aduanero es de 7 días, poniéndonos debajo de nuestros principales competidores como Chile, México y otro, quienes en el mejor de los casos, llegan a dos días.

TIEMPO DE DESPACHO

Desde la llegada de la carga hasta la autorización del levante

Término de la descarga hasta la tarja		Promedio : 1 día
Término de la tarja hasta el envío del DUIM		
El mismo día	31.7 %	
Al día siguiente	33.1 %	Promedio : 1 día
Después de 2 días	19.2 %	
Después de 3 días	09.0 %	
Después de 4 o más días	07.1 %	
Envío del DUIM hasta la numeración de la DUA		
El mismo día	13.4 %	
Al día siguiente	16.8 %	Promedio : 3 días
Después de 2 días	12.0 %	
Después de 3 días	10.5 %	
Después de 4 o más días	47.3 %	
Numeración de la DUA hasta la cancelación de impuestos		
El mismo día	49.4 %	
Al día siguiente	34.3 %	Promedio : 1 día
Después de 2 días	05.2 %	
Después de 3 días	05.7 %	
Después de 4 o más días	05.7 %	
Cancelación de impuestos hasta la recepción de la DUA (GED)		
El mismo día	41.0 %	
Al día siguiente	40.6 %	Promedio : 1 día
Después de 2 días	05.4 %	
Después de 3 días	07.7 %	
Después de 4 o más días	05.4 %	
Recepción de la DUA (GED) hasta la autorización del levante		



Fuente: SUNAT

Gráfico Nro.22: Tiempos en el procesos de comercio exterior en el Perú

SOBRECOSTOS Y TIEMPOS

- **ESPERA EN RADA :**
 - Un día para lograr atracar en muelle, debiendo ser inmediatamente al arribo.
 - Sobrecosto por nave → Diario : US\$ 26.6 mil. Anual : US\$ 27 millones

- **BAJA PRODUCTIVIDAD DE CARGA – DESCARGA :**
 - 16 contenedores por hora vs 60 contenedores por hora en otros puertos.
 - Sobrecosto por nave → Diario : US\$ 17.6 mil. Anual : US\$ 18 millones

- COSTO DE INVENTARIO :**
 - Costo de oportunidad por no disponer de la mercancía rápidamente
 - Tiempo actual para disponer de la mercancía : 8 días vs 3 días que pueden justificarse de acuerdo a benchmarks razonables. La diferencia 5 días corresponden a sobrecostos
 - Costo de oportunidad diario → 0.8 % del costo de la carga
 - Sobrecosto total anual : US\$ 147 millones

- **SOBRECOSTO ESTRUCTURAL :**
 - Por movimiento entre terminal y los almacenes extraportuarios.
 - Por movimiento de personal y equipo
 - Costo de movilización de contenedor promedio asciende a US\$ 152 vs US\$ 120 según benchmark aceptable
 - Posible ahorro ascienden a US\$ 47 por TEU o US\$ 13 millones anuales



Gráfico Nro.23: Sobrecostos y tiempos en el proceso comercio exterior en el Perú

Comparación con otros países

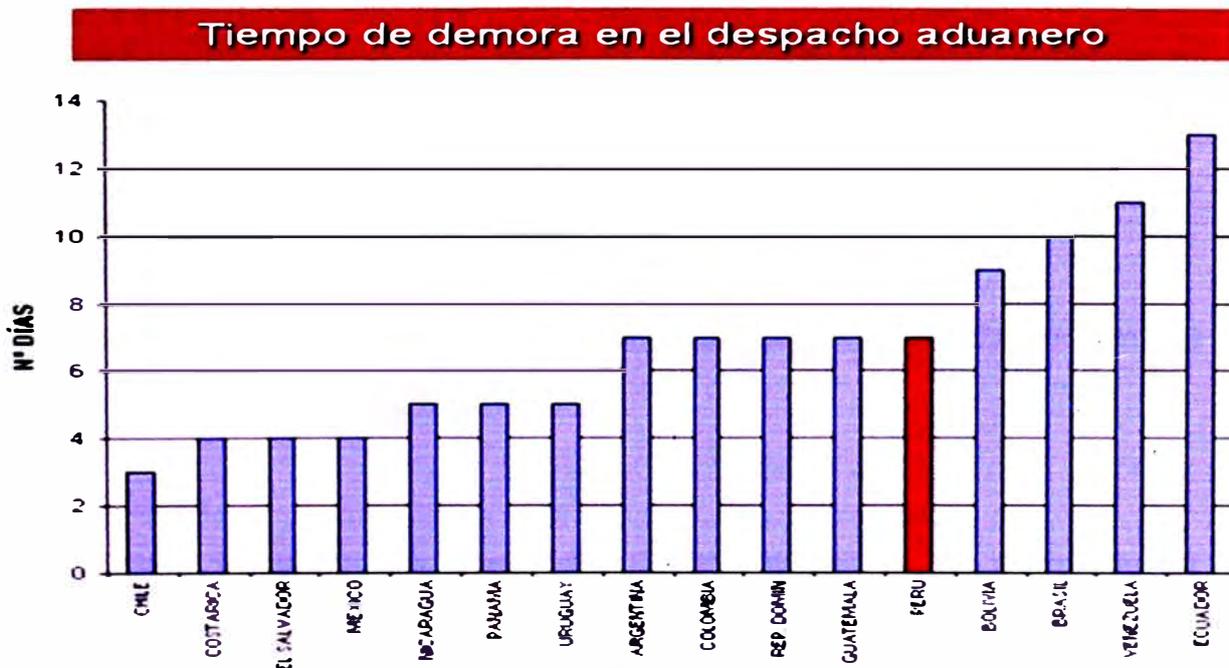


Gráfico Nro.24: Comparación del Perú con países de América Latina en el proceso de comercio exterior.

Comercio Transfronterizo - Doing Business 2011 - Perú

Comercio transfronterizo ¹

DB 2011 CLASIFICACIÓN **53** DB 2010 CLASIFICACIÓN **80** CAMBIO **+27**

[Ver metodología](#)

[Comparar economías](#)

Indicador	Perú	América Latina y el Caribe	OCDE
Documentos para exportar (número)	6	6.6	4.4
Tiempo para exportar (días)	12	18.0	10.9
Costo de exportación (US\$ por contenedor)	860	1 228.3	1 058.7
Documentos para importar (número)	8	7.1	4.9
Tiempo para importar (días)	17	20.1	11.4
Costo de importación (US\$ por contenedor)	880	1 487.9	1 106.3

Naturaleza de los procedimientos de la exportación	Duración (días)	US\$ Costo	Naturaleza de los procedimientos de la importación	Duración (días)	US\$ Costo
Preparación de documentos	5	150	Preparación de documentos	7	150
Autorización de aduana y control técnico	2	100	Autorización de aduana y control técnico	3	120
Puertos y manejo terminal	3	330	Puertos y manejo terminal	5	330
Transporte interior y manejo	2	280	Transporte interior y manejo	2	280
Totals	12	860	Totals	17	880

Fuente: Banco Mundial – “Doing Business 2011”

Tabla Nro.8: Comparación del Perú con países de América Latina en el Comercio Fronterizo – Doing Business 2011.

4.5 Análisis FODA del Comercio Exterior en el País

Es imprescindible hacer un análisis FODA del Comercio Exterior en el Perú.

Fortalezas

- Existe iniciativa de parte del Estado peruano de promover la modernización del comercio exterior en el país.
- Existen proyectos como VUCE, VUP, Ley de Facilitación de Comercio Exterior en el país.
- Existencia del Ministerio de Comercio Exterior.

- Existencia de instituciones de estado que promueven proyectos relacionados con la tecnológica dentro del Sistema de Comercio Exterior.

Oportunidades

- Acceso al financiamiento de organizaciones internacionales (BID, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo - PNUD , etc.) que promueven este tipo de iniciativas
- Bajo costo de mano de obra calificada en TIC
- Alianzas con entidades privadas, para llevar proyectos y promoción de las TIC donde todos ganan.
- Poder convertirnos en una potencia de desarrollo de SW.
- Crecimiento moderado, inflación controlada y tasa de cambio estable.
- Disminución de precios de productos de alta tecnología.
- Permite la reforma de nuestro sistema de Comercio Exterior que conlleva a tener la imagen de un país moderno a través del uso de las herramientas tecnológicas de la información.
- La participación de todas las instituciones del Estado que están involucradas en el Sistema de Comercio Exterior para este plan.

Debilidades

- Intereses de terceros se ven afectados con la disminución de costos y transparencia que se da por la modernización del Comercio Exterior.
- Inexistencia de un plan de desarrollo tecnológico de las entidades del Estado, orientada a la integración de procesos y servicios.
- No se tiene los lineamientos para el crecimiento de las TIC en el país.
- Proyectos muy ambiciosos poco realistas sin tener los resultados esperados

- Falta de una filosofía de servicio al cliente en las entidades del Estado

Amenazas

- La existencia de monopolios que no permiten el avance de proyectos, especialmente en el negocio de Comercio Exterior.
- El Perú se sigue relegando en el crecimiento tecnológico
- Se amplía la brecha digital en la población peruana

Del análisis FODA realizado, se puede observar, que el trabajo es arduo y complejo, no sólo es necesario la asignación de fondos, es necesario cambiar paradigma y desarrollar una cultura de servicio al cliente en el Estado, donde se de la modernización reinventando los procesos, usando como herramienta la tecnología que facilita el servicio al cliente.

CAPÍTULO V

MODELO PROPUESTO

En los capítulos anteriores, se ha realizado el estudio siguiendo la metodología propuesta:

1. Identificar la política de gobierno que se tiene para el comercio exterior en el país.
2. Revisión de conceptos para nuestro tema, como son ETRADE y el Gobierno Electrónico, para tener conceptos sólidos.
3. Diagnostico de la realidad externa caso Coreano y de Singapur.
4. Diagnóstico de la situación actual de Comercio Exterior en el Perú.
5. Análisis FODA

Para plantear el modelo propuesto, es necesario indicar que debe de tenerse dos frentes.

Primer Frente, a nivel organizativo para la gestión de la organización que va a soportar este nuevo modelo.

Segundo Frente, a nivel tecnológico para poder utilizar la capacidad que nos brindan las TIC (tecnologías de información y comunicaciones).

Las estrategias necesarias a desarrollar del modelo de ETRADE.

- Nivel Organizativo
- Nivel Tecnológico con el uso intensivo de las TIC.

5.1 La gestión de las organizaciones para implementar el modelo de ETRADE

Se plantea, el modelo de gestión de las organizaciones vinculadas al Sistema De Comercio Exterior en el Perú, para la implementación del modelo de ETRADE en el Sistema de Comercio Exterior en el Perú, que se debe de los actores de comercio exterior para poder soportar adecuadamente el modelo de ETRADE en el Estado peruano propuesto, para ello, se plantea un modelo de gestión mixto entre el modelo coreano y sinapuriano.

Se debe tener dos comites que dirijan toda la organización un “Cómite Sector Gobierno” que se encargue de dirigir todas las entidades del gobierno y trazar los lineamientos de este, y otro, “Cómite Sector Privado”, donde debe coordinar con todas las entidades del sector privado, cada comité debe estar conformado por los líderes más influyentes y representativos de cada sector.

Debe existir un “Comité Administrativo” que debe ser integrado por los representantes del Gobierno en temas de Comercio Exterior y debe tener estar supeditado al “Cómite del Sector Gobierno”, ya que esta Comité se encargada de llevar el control de los hitos del proyecto; entre las funciones principales del comité administrativo, es monitorear el avance el centro de facilitación de ETRADE.

Se debe tener un “Centro de Facilitación de ETRADE” que debe estar conformado por las entidades que participan directamente en el proceso de comercio exterior: Ministerio de Comercio Exterior, SUNAT, ENAPU, SENASA, MINISTERIO DEL INTERIOR, ASBANC, entre otros, este centro de facilitación sera una entidad que se encargue de diseñar los procesos de comercio exterior, donde debe existir una sola

área de sistemas, que permita realizar el sistema que soporte todo el proceso de comercio exterior, para ello, se debe formar grupos multisectoriales que se encarguen de modelar los procesos, soportado por la Tecnología bajo una reforma de la legislación, en base a ello se deben formar grupos de trabajos que deben desarrollar los temas necesarios:

- Grupo de Trabajo de Plataforma: Debe de ver, la plataforma necesaria para que soporte el proceso planteado
- Grupo de Trabajo de Legislación
- Grupo de Trabajo Financiero
- Grupo de Trabajo Logístico
- Grupo de Trabajo Marketing
- Grupo de Trabajo Global
- Grupo de Trabajo Consultas Interinstitucionales
- Grupo de Trabajo de Gestión de Partidas

MODELO PERUANO



Gráfico Nro.25: Modelo de gestión de las organizaciones para optar el modelo de ETRADE en el Perú.

5.2 Estrategia de implementación de ETRADE

Las estrategias necesarias a desarrollar del modelo de ETRADE.

En este punto nos corresponde fijar los objetivos y las estrategias de acuerdo al análisis de Fortaleza, Oportunidades, Debilidades y Amenazas del Comercio Exterior de acuerdo a los conceptos antes mencionados.

1. Infraestructura de ETRADE sobre Internet
2. Los servicios de ETRADE brindados
3. Alianzas estrategicas con otras economias.
4. Aceleración de las comunidades de ETRADE..

Estrategias para el desarrollo de ETRADE en el Perú



Gráfico Nro.26: Estrategias para el desarrollo de ETRADE en el Perú.

Lineamientos Estratégicos del ETRADE en el Perú

5.2.1. Primera Estrategia: “Construir la infraestructura de ETRADE sobre la base de Internet”

Los procesos de comercio exterior a desarrollarse deben ser sobre la plataforma de Internet ya que sobre esta plataforma va a desarrollarse el modelo de ETRADE, para ello debe de considerarse los siguientes puntos.

1. Integración de Procesos y Sistemas.
2. Integración de Plataformas Tecnológica.
3. Las mejores prácticas y los estándares internacionales (ebXML, EDIFACT, WCO DataModel)

Finalidad:

- Las empresas pueden usar el sistema para todo el proceso a cualquier hora y en cualquier lugar, ya que funcionan las 24 horas por 365 días.
- Se establece el sistema de ventanilla única, de una plataforma integrada.
- Todos los servicios administrativos se deben encontrar en línea.
- Establecer los sistemas de e-Payment y e-Banking.
- Establecer el sistema de factura electrónica

5.2.2. Segunda Estrategia: “Establecer las bases para la utilización de ETRADE por parte del las PYME”

Uno de los principales actores que promuevan el desarrollo del modelo de ETRADE, para ello, se debe promover la capacitación y fomentar el uso de las de la tecnología por parte de las PYME, especialmente la plataforma de ETRADE porque a través de este modelo, se busca que ellas realicen las transacciones, y para ello se busca promover en las PYME los siguientes aspectos:

1. Cambio de Paradigmas.
2. Capacitación en el uso de TIC.
3. Integración Tecnológica.

Finalidad:

- Promover para las empresas de comercios las asistencias para la búsqueda, de los Partners de comercio, consultas, asesorías, contratos, transacciones de las PYME.
- Fortalecer la internacionalización de las PYME a través del marketing de las mismas.
- Soporte para la digitalización de las PYME.
- Soporte para el desarrollo de nuevos productos para el mercado global, SW, servicios, etc.

5.2.3. Tercera Estrategia: “Establecer una Red Global de ETRADE”

Es muy importante para el desarrollo del modelo, contar con socios globales ya que bajo este enfoque, se busca interactuar con empresas de otros países; es por ello, que se hace de vital importancia ser parte de estas redes globales a través de los convenios, tratados internacionales.

Finalidad:

- Promover la inclusión en comunidades, foros de cooperación, tratados y convenios internacionales.
- Aplicar el resultado de experiencias de otros países en temas como ETRADE.
- Participar en los proyectos de “paperless trade” tanto en el APEC como en la ONU.

5.2.4. Cuarta Estrategia: “Promover la reforma de las leyes y las instituciones para promover el desarrollo del ETRADE en un entorno amigable”

Promover la eficiencia en la administración de las entidades del Estado que ven el sistema de Comercio Exterior, para brindar servicios de calidad. Para ello se debe dar el cambio de paradigmas, y principalmente darse una integración en forma secuencial:

1. Cambio de Paradigmas.
2. Integración de Procesos.

Finalidad:

- Crear un efectivo proceso de ETRADE a través de BPR (Reingeniería de Procesos de Negocios).
- Establecer un sistema seguros, tal como compañías de seguro.
- Reforma de las leyes en la modernización del comercio exterior.

5.2.5. Quinta Estrategia: “Establecer un sistema organizacional eficiente para la implementación de la estrategia de ETRADE”

Finalidad:

- Establecer un “Comité de ETRADE” que dependa del Presidente como una entidad pública – privada coordinando conjuntamente.
- El comité debe estar conformado por los ministerios, representantes de asociaciones y organizaciones privadas relacionadas al sistema de comercio exterior.
- Debajo de este comité deben de estar los grupos de trabajo, debe ser formado para la implementación de los proyectos.

La implementación del ETRADE, es un proceso que toma tiempo y debe de estar bien planeado, ya que se deberán romper paradigmas, y conforme se avance en la implementación el Sistema de Comercio Exterior se estará

reinventando constantemente, y evolucionando, a lo largo del tiempo y en base a experiencias.

Luego de indicar los lineamientos estratégicos y los objetivos estratégicos por cada uno de ellos, se plantea llevar a cabo el proyecto de acuerdo a las fases de maduración planteadas en la parte conceptual:

Las fases de maduración de ETRADE planteadas son:

- Estado Preliminar.
- Estado Desarrollo.
- Estado Maduro.

Los lineamientos Estratégicos planteados son:

- Construir la infraestructura de ETRADE sobre la base de la Internet.
- Establecer las bases para la utilización de ETRADE por parte de las PYME
- Establecer una Red Global de ETRADE
- *Cooperación Multilateral*
- Promover la reforma de las leyes y las instituciones para promover el desarrollo del ETRADE en un entorno más amigable
- Establecer un sistema organizacional eficiente para la implementación de la estrategia de ETRADE.

El siguiente cuadro representa las etapas del proyecto, representado por los estados de desarrollo de ETRADE, y el desarrollo de las líneas estratégicas, identificando el cumplimiento de los objetivos estratégicos en cada etapa.

Etapas de Implementación de las Líneas Estratégicas

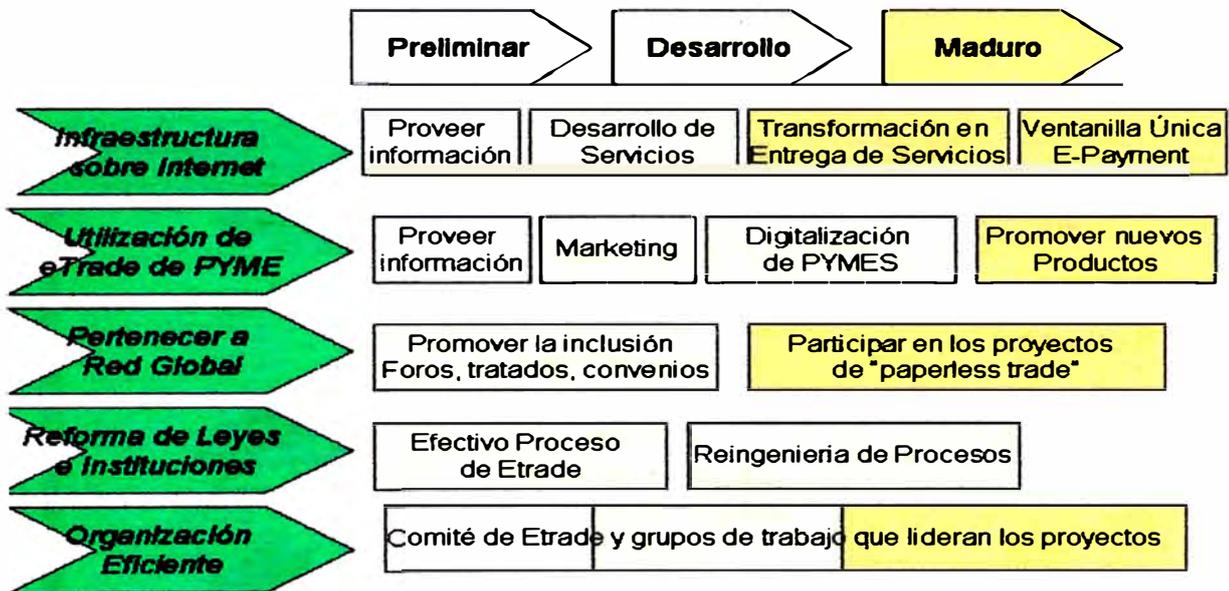


Gráfico Nro.27: Etapas de implementación de las líneas estratégicas.

Luego de identificar las etapas y los objetivos estratégicos a alcanzar en cada etapa, debemos considerar un tema muy importante: Los factores críticos de éxito.

5.3. Innovación de Procesos en el Sistema de Comercio Exterior en el Perú con el Modelo de ETRADE

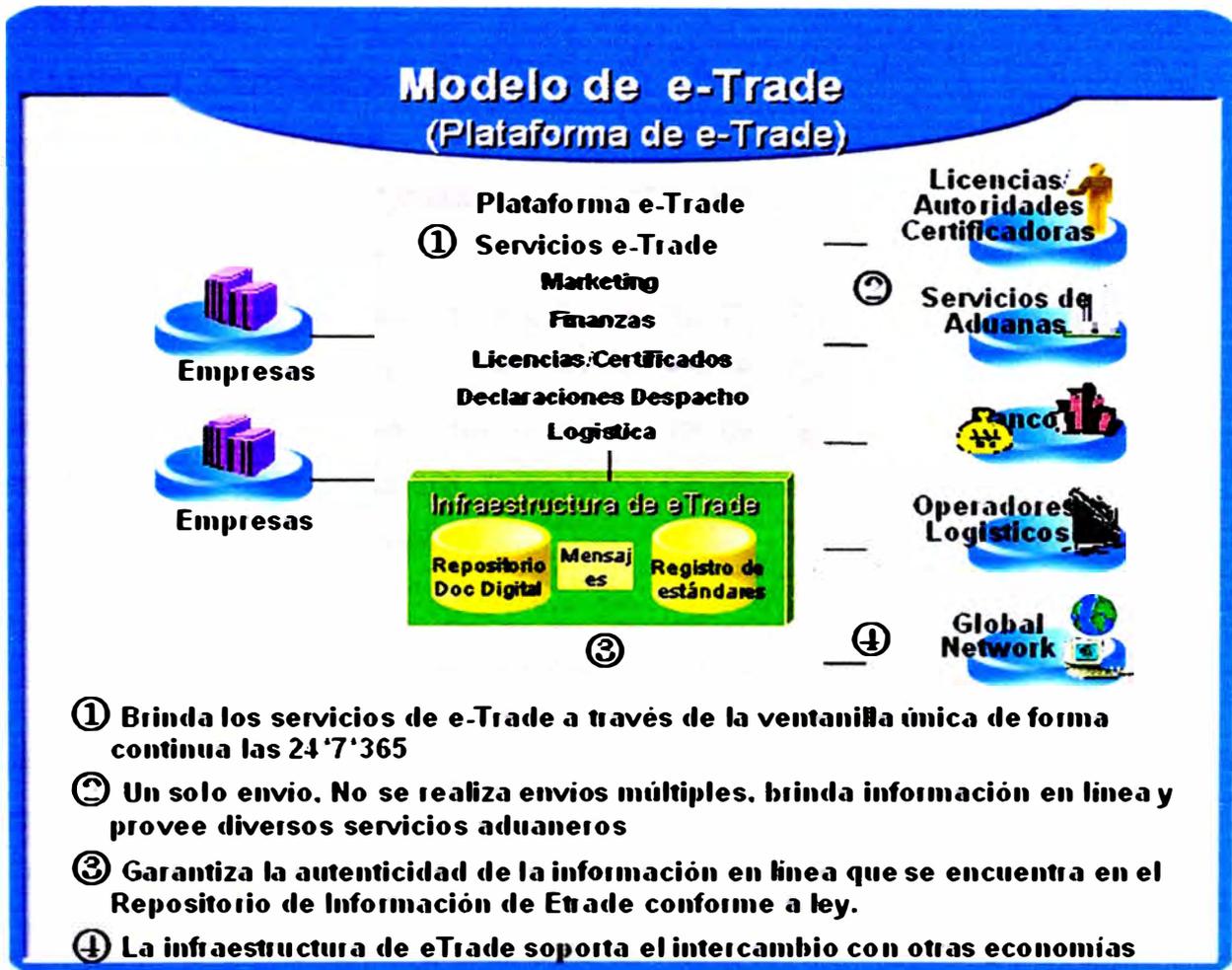


Gráfico Nro.28: El modelo de ETRADE.

5.4. Servicios ofrecidos por el modelo de ETRADE

Dentro del modelo trazado, estamos planteando dos puntos importantes:

Modelo de ETRADE en el Sistema de Comercio Exterior en el país.

Para el modelo de ETRADE en el Sistema de Comercio Exterior se debe de trabajar en los siguientes componentes:

- Ventanilla Única
- Autoridades Certificadoras
- Estandarización de documentos
- e Marketing
- Licencia, Certificados y Seguros
- Servicios Aduaneros
- La inclusión de las Pymes
- Servicios Aduaneros
- Centro Global de Venta de productos del Perú para el mundo

En el estudio realizado sobre casos de ETRADE, en el mundo se identificaron los servicios que primero se debían analizar para ir a la modernización del comercio exterior y analizar todos los cambios de procedimientos que ello implica.

Posibilidad de servicio brindado a las comunidades de Comercio Exterior:

- Ventanilla Única de Comercio Exterior – VUCE
- Ventanilla Única Portuaria – VUP
- Plataforma de Pago Única
- *Soporte para la automatización de las PYME.*
- *Promoción e-Commerce.*
- *Desarrollo de la industria digital.*
- *Desarrollo de la red B2B.*
- *Centro de soporte de las operaciones de e-Commerce.*
- *Desarrollo de la Infraestructura de Tecnologías de Información.*
- *Desarrollo de la estandarización del modelo de trabajo de los procesos.*
- *Educación en TI a las PYME*

**Modelo ETRADE Propuesto para el Sistema de Comercio Exterior
Peruano**

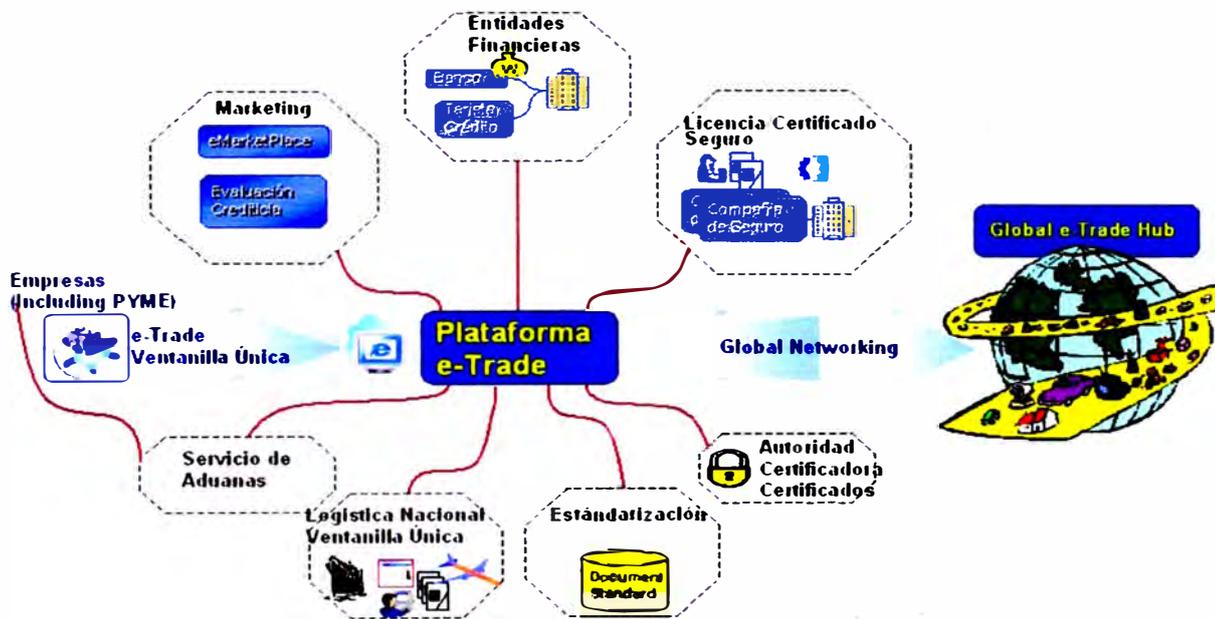


Gráfico Nro.29: El modelo de ETRADE propuesto para el Sistema de Comercio Exterior en el Perú.

CAPÍTULO VI

CASO PRÁCTICO: PROCESO DE ARRIBO Y ZARPE DE UNA NAVIERA.

Se analiza el proceso de arribo y zarpe de una naviera al terminal del puerto del Callao, en este proceso se relacionan, por lo menos cinco entidades del Estado (SUNAT, Dirección General de Migraciones y Naturalización DIGEMIN, Autoridad Portuaria Nacional APN, Servicio Nacional de Sanidad Agraria SENASA y Dirección General de Capitanías y Guardacostas del Perú DICAPI) que necesitan que las navieras y agencias marítimas le envíen información para poder realizar sus operaciones de arribo y zarpe, este es uno de los procesos iniciales dentro del Sistema de Comercio Exterior.

A través de este caso práctico, se podrá ver en pequeña escala el costo beneficio de la implementación de este proyecto y poder ver la magnitud del proyecto planteado.

6.1 Diagnóstico Actual

El proceso de recepción y despacho de naves en los puertos del Perú está estipulado en el segundo artículo del D/S N° 014-2005-MTC, que a continuación se citarán.

6.1.1. Análisis de Proceso Actual

Reglamento de Recepción y Despacho de Naves en los Puertos la República del Perú.

Artículo 2º.- La recepción y despacho de naves es de competencia y responsabilidad exclusiva de la Autoridad Portuaria competente, la que coordinará con la Autoridad Marítima, la Autoridad de Salud (Sanidad Marítima), la Autoridad del Interior (Migraciones y Naturalización), la Autoridad de Aduanas (SUNAT), Autoridad de Agricultura (SENASA) y otras autoridades competentes para prestar un servicio eficiente, rápido y simultáneo que no interfiera con la operatividad de las naves.

D/S N° 014-2005-MTC.

Autoridades Competentes:

Se identifican las siguientes entidades del Estado que intervienen en este proceso.

- Autoridad Portuaria Nacional - APN
- SUNAT
- Dirección General de Capitanías y Guardacostas del Perú - DICAPI
- Dirección General de Migraciones y Naturalización - DIGEMIN
- Servicio Nacional de Sanidad Agraria - SENASA

Actividades antes del arribo, durante el arribo y en el zarpe de una nave.

A continuación, se detalla la información que las agencias marítima o las mismas navieras le envían a las entidades del Estado, en el proceso previo y durante el arribo de una nave y durante el zarpe de la nave, en este caso por vía marítima:

Actividades previas al arribo de una nave

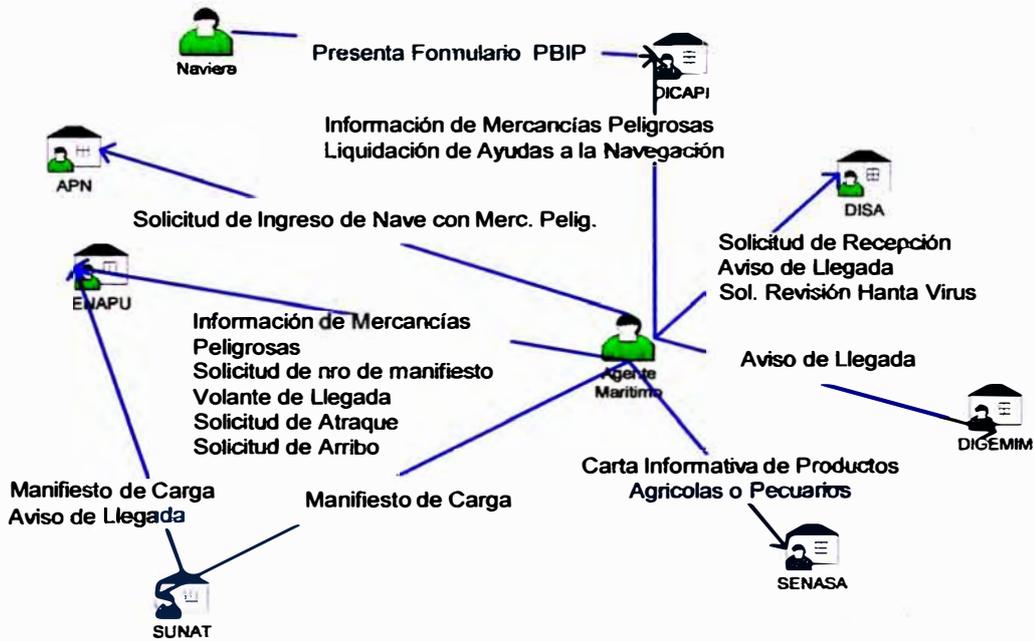


Gráfico Nro.30: Actividades previas al arribo de una nave al Perú.

Actividades durante la recepción de la nave

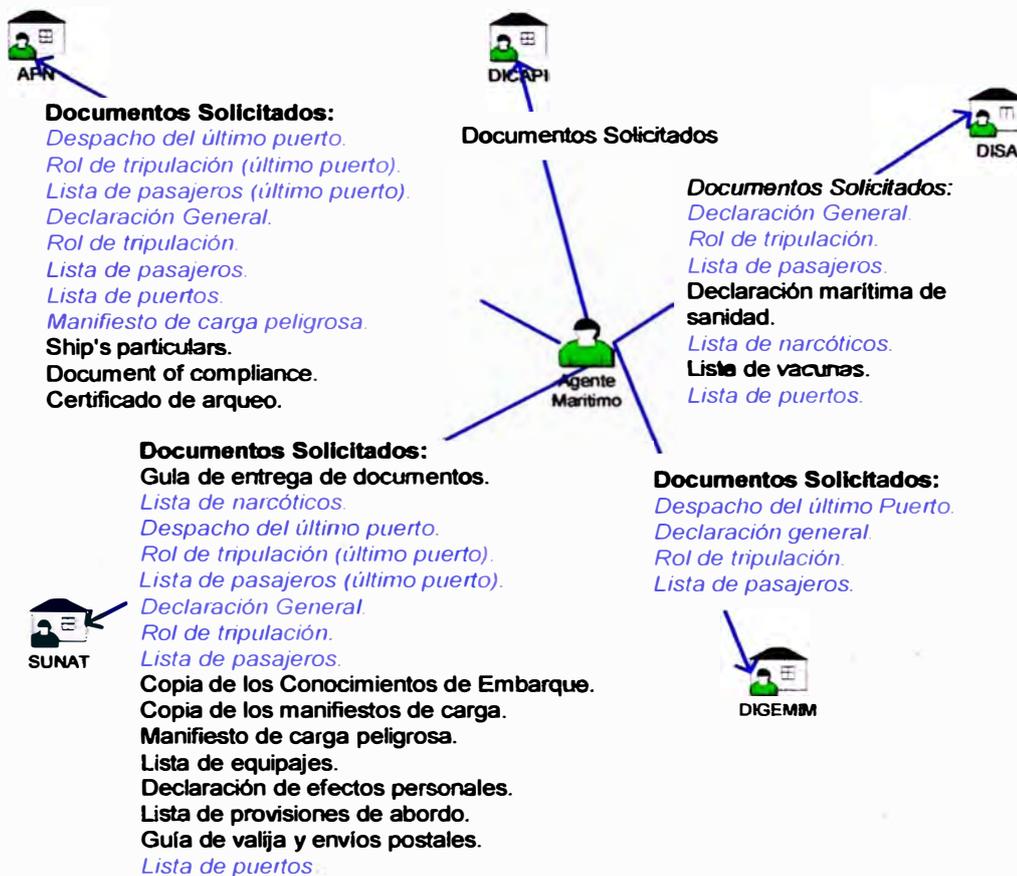


Gráfico Nro.31: Actividades durante la recepción de la nave Perú.

6.1.2. Estadísticas.

Anualmente las agencias navieras envían los manifiestos de sus naves a la SUNAT; según las estadísticas que maneja la SUNAT se observa que para el 2010 se enviaron en total 3,558 manifiestos en la Aduana Marítima del Callao, para nuestro caso, se está analizando sólo esta Aduana.

Cantidad de Manifiestos enviados a la SUNAT a nivel Nacional

AÑO	EXPORTACION	IMPORTACION	TOTAL
2010 (Acumulado Agosto)	35,653	62,787	98,440
2009	49,499	86,538	136,037
2008	46,586	91,440	138,026

Tabla Nro.9: Cantidad de manifiestos enviados a nivel nacional.

Cantidad de Manifiestos enviados a la SUNAT en la Aduana Marítima

AÑO	EXPORTACION	IMPORTACION	TOTAL
2008	3,112	1,663	4,775
2009	3,007	1,799	4,806
2010 (Acumulado Agosto)	2,361	1,197	3,558

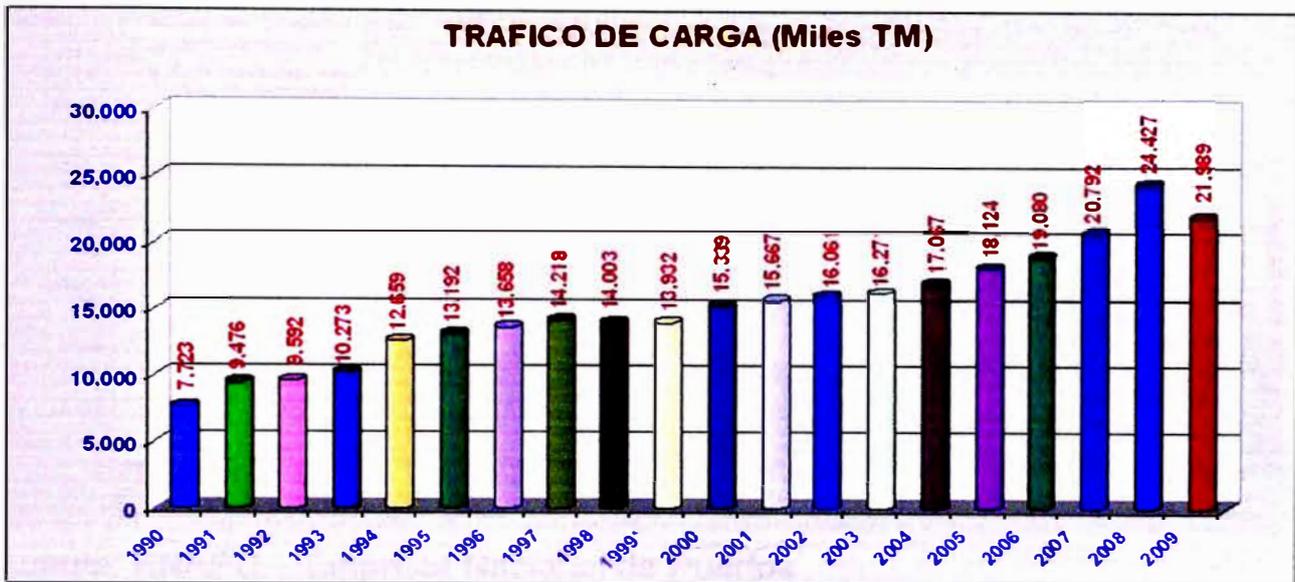
Tabla Nro.10: Cantidad de manifiestos enviados en la Aduana Marítima.

TRÁFICO DE NAVES (AÑO 2010 ACUMULADO A AGOSTO)

TERMINALES PORTUARIOS	ALTO BORDO		MENORES *	
	N°	UAB	N°	UAB
TOTAL	2,062	45,604,427	5,674	1,207,854
Salaverry	129	2,297,051	2	2,002
Chimbote	26	347,458	228	11,963
TNM Callao	1,747	40,854,850	9	6,431
San Martín	86	1,389,117	3	3,003
Ilo	31	373,467	113	21,728
MASP Arica	24	222,792	124	43,520
Iquitos **	8	21,974	4,806	1,035,683
Chicama **	3	40,014	0	0
Supe **	8	57,705	0	0
Huacho **	0	0	0	0
Yurimagüas	0	0	329	83,464
Maldonado	0	0	60	60

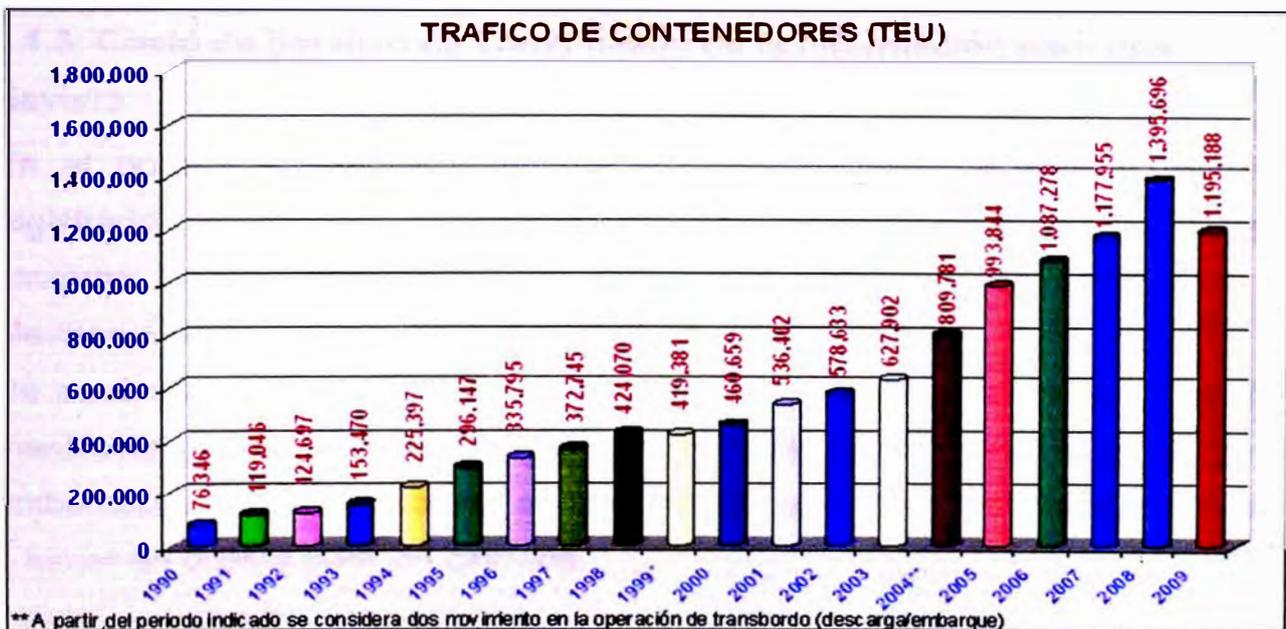
Fuente: ENAPU - Empresa Nacional de Puertos

Tabla Nro.11: Trafico de naves a nivel nacional en el 2010.



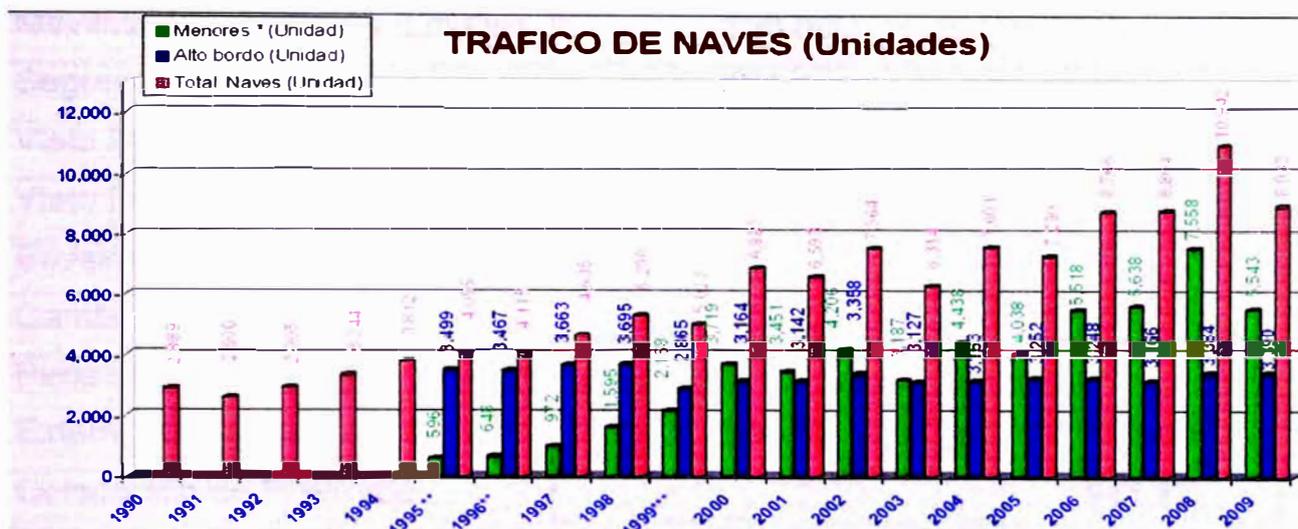
Fuente: ENAPU - Empresa Nacional de Puertos

Gráfico Nro.32: Tráfico de carga a nivel nacional por año



Fuente: ENAPU - Empresa Nacional de Puertos

Gráfico Nro.33: Tráfico de contenedores a nivel nacional por año.



Fuente: ENAPU - Empresa Nacional de Puertos

Gráfico Nro.34: Tráfico de naves a nivel nacional por año.

6.1.3. Costo de Servicio de Transmisión de la Información para una Naviera

En el portal de ENAPU (Empresa Nacional de Puertos SA), se tiene registrados los precios referenciales de todos los servicios prestados a las navieras; para este caso, se toma de referencia dos empresas: Mediterranean Shipping co. Perú S.A.C y Vartosa S.A.C..

De acuerdo a lo analizado, se observó que en el 2010 se enviaron 98,440 manifiestos anuales a la SUNAT, que representa la misma cantidad de embarcaciones que ingresaron al país, este es el valor referencial que se va a tomar en cuenta para los cálculos.

Tarifas vigentes sobre servicios portuarios - Mediterranean Shipping co. Perú S.A.C.

CALLAO	Importaciones	Exportaciones
Concepto		
B/L Transmission Fee	\$43.28	\$43.28
Verificación de Precinto	\$11.77	

Movilización de Carga (Lift On)	\$50.00	
Seguro de Contenedor	\$21.19	
Visto Bueno FCL (Master)	\$8.40	\$8.40
Visto Bueno FCL (Hijo)	\$12.71	\$12.71
Emisión BI Importación	\$16.81	
Cambio de Factura	\$5.00	\$5.00
Penalidad por Pago Extemporáneo de Servicio	\$50.00	\$50.00
Colocación de Precintos		\$11.77
Movilización de Carga (Stacking)		\$50.00
Envío Matriz Extemporánea		\$42.02
Corrección BL ante Aduana		\$20.00
Corrección en BI Original		\$50.42
Re-emisión de BI		\$16.81
Colocación de Stickers		\$12.00
Gastos Administrativos por Sobrestadía		

Otros

Trámite de Autoliquidación (I)	\$12.71	\$12.71
Atención al Expediente (II)	\$20.00	\$20.00
Declaración Única de Importación	\$15.00	
Apertura Vaciado y Lavado de Contenedor (IV)	\$200.00	
Solicitud de Envío y Transporte de Documentos	\$10.00	\$10.00
Gastos Administrativos (Cheques devueltos)	\$16.81	\$16.81

Fuente: ENAPU - Empresa Nacional de Puertos

Tarifas Vigentes Sobre Servicios Portuarios - Vartosa S.A.C.

CONCEPTO		COSTO
TRANSMISION FEE	POR B/L	US\$ 50.00
AUTOLIQUIDACION RECTIFICACION	POR B/L	US\$ 20.00
TRAMITES DOCUMENTARIOS	POR B/L	US\$ 50.00
VISTO BUENO DOCUMENTOS	POR B/L	US\$ 15.00
EMISION DE B/L	POR B/L	US\$ 50.00
EMBARQUE/DESEMBARQUE TRIPULANTES x C/U		US\$ 30.00
INVENTARIO DE CARGA		US\$250.00
COMUNICACIONES	POR NAVE	US\$300.00
MOVILIDAD ATENCION DE LA NAVE	POR NAVE	US\$350.00
SUPERVISOR PERMANENTE A BORDO C/NAVE		US\$300.00
IMPUESTO I.T.F.	INGRE.0.8%	EGRE.0.8%
GASTOS DE ADMINISTRACION	POR FACT.	US\$ 2.50
COMISION AGENCIA BARCAZAS 20% DE FACTURAS ENAPU		

Fuente: ENAPU - Empresa Nacional de Puertos

Tabla Nro.12: Tarifas vigentes sobre servicios portuarios - Mediterranean Shipping co. Peru s.a.c.

Costeo de Transmisión de Información a las Entidades, tomando como referencia los 98,440 manifiestos enviados a las SUNAT el 2010.

CONCEPTO	COSTO \$	COSTO ENVIO \$
B/L Transmission Fee	51.50	320,175.50
Visto Bueno FCL (Master)	10.00	62,170.00
Visto Bueno FCL (Hijo)	15.12	94,001.04
Emisión BI Importación	20.00	124,340.00
Cambio de Factura	5.95	36,991.15
Penalidad por Pago Extemporáneo de Servicio	59.50	369,911.50
Envío Matriz Extemporánea	50.00	310,850.00
Corrección BL ante Aduana	23.80	147,964.60
Corrección en BI Original	60.00	373,020.00
Re-emisión de BI	20.00	124,340.00
Otros		
Trámite de Autoliquidación (I)	15.12	94,001.04
Atención al Expediente (II)	23.80	147,964.60
Declaración Única de Importación	17.85	110,973.45
Solicitud de Envío y Transporte de Documentos	11.90	73,982.30
Gastos Administrativos (Cheques devueltos)	20.00	124,340.00
TOTAL	404.54	2,515,025.18

Tabla Nro.13: Costeo de Transmisión de Información a las Entidades del Estado Peruano.

Se puede observar, que en promedio el envío de información a una sola entidad tiene un costo de 405 dólares por envío, pero en el análisis realizado, hemos visto que se tiene que enviar esta información a 5 entidades para el arribo y zarpe de una nave, en los casos que la entidad se encuentra automatizada pero en otros casos el envío es manual.

Podemos ver, que en promedio el envío de una información cuesta \$400 a la nave, pero enviarlo por los menos a 3 entidades tiene un costo de \$1,200.

6.1.4. Identificación de Problemas

Al analizar estos procesos se han encontrado una serie de inconvenientes, son los siguientes:

- Se presenta complejidad de trámites administrativos, ya que en el segundo caso, se analizó que sólo para 4 entidades se envían 45 documentos en común, siendo la información para las entidades y a cada entidad del gobierno se le entrega en forma separada, generándose costos administrativos, tanto para el operador de comercio exterior y también para las entidades del estado participantes, redundancia de datos en mantener la misma información en cada sistema.
- La información se encuentra en diferentes entidades del Estado, que existe ausencia de información veraz, al no tener una estandarización de información.
- Mucha de la información solicitada por la Entidad del Estado solo se piden, sin necesidad de que esta información sea procesada, sólo es archivada, aproximadamente el 40% del total de la información entregada a las entidades es usada.
- Muchos de los procesos son aún manuales, existe alta rotación del personal asignado, por lo que los procesos son poco eficientes y con un alto grado de errores, y la asesoría al usuario no es buena, esto afecta tanto al usuario que hace el servicio y a la Entidad para que trabaja el funcionario.
- Entre las diferentes Entidades del Estado algunas tienen un sistema informático y otras simplemente no lo tienen, esto combinado con la alta cantidad de documentación complica la gestión y consulta de la información.

6.2 Sistema Propuesto para el intercambio de información del arribo y zarpe de una nave

Con la propuesta de este sistema se plantea agilizar el proceso de intercambio de información entre las entidades del Estado y los operadores de comercio exterior que participan en este proceso, para ello, se plantea la solución de una ventanilla unica el cual soporta estas transacciones a través del centro de facilitación de ETRADE y con la pasarella de pagos que ya tiene implementada la SUNAT y muchos de los operadores de comercio exterior hacen uso.

6.2.1 Objetivo del Proyecto

- Permitir ver los logros del ETRADE en un proyecto que permita el intercambio de información entre las entidades del Estado y los operadores de comercio exterior.
- Facilitar el intercambio de información de las transacciones logísticas comerciales realizadas para facilitar la entrada y salida de las naves y las mercancías.
- Promover la interconexión con las ventanillas únicas para el envío de los documentos requeridos por las entidades del Estado en los procesos que requieren autorización o notificación pública.
- Facilitar el seguimiento y trazabilidad de las naves, de la carga y de los elementos de transporte terrestre en su relación con el puerto.
- Facilitar servicios de valor añadido para el tratamiento de los mensajes EDI y el uso de la ventanilla única.

6.2.2 Proceso de intercambio de información en el arribo y zarpe de una nave

En el proceso estudiado se identifican las acciones principales:

- Presentación de documentos de parte de la naviera o agencia marítima.
- Las entidades del Estado autorizan o rechazan la solicitud

Para realizar las acciones anteriores se identifican los siguientes procesos:

- *Elaboración de solicitud o informe:* Los operadores de comercio exterior deben elaborar ya sea ellos o a través de una empresa que preste servicio la información requerida por las entidades del Estado.
- *Envío de documentos a la entidad del Estado:* El envío del documento debe ser a través de la ventanilla única para que luego sea replicado a las entidades que necesiten la información.
- *Revisión de documentos y análisis de riesgo:* Las entidades del Estado deben llevar a cabo la revisión de la documentación y análisis de riesgos usando las funcionalidades del sistema.
- *Generación de respuesta:* Las entidades del Estado deben de generar la respuesta de la petición del operadores de comercio exterior, el cual debe de enviarse la respuesta a los operadores de comercio exterior y debe estar también publicado en la Ventanilla Única de Comercio Exterior.
- *Pago de tasas portuarias:* A través de la Ventanilla Única debe de habilitarse el pago de las tasas portuarias bajo el esquema de pagos que tiene implementada la SUNAT.

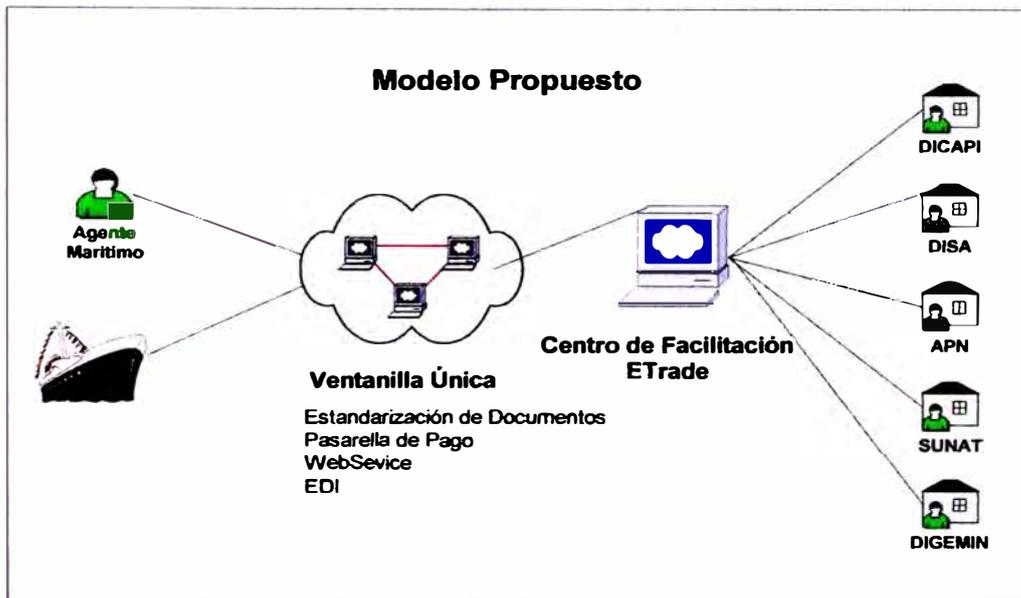


Gráfico Nro.35: Modelo propuesto de intercambio de información.

Es necesario considerar:

Adicionalmente se tiene asegurar los siguientes servicios:

- Autenticación y acreditación de usuarios, actualmente las navieras se encuentran identificadas como operadores de comercio exterior, pero debe considerarse el empleo de:
 - Clave SOL de SUNAT
 - Certificado digital:
- Seguridad en transmisiones EDI
- Consulta de estados
- Sistema de mensajería
- Pasarela de pagos conjunta
- Estandarización de información
- Uso de la ventanilla única para que el operador de comercio exterior y las entidades del estado puedan realizar sus transacciones a través de ella.

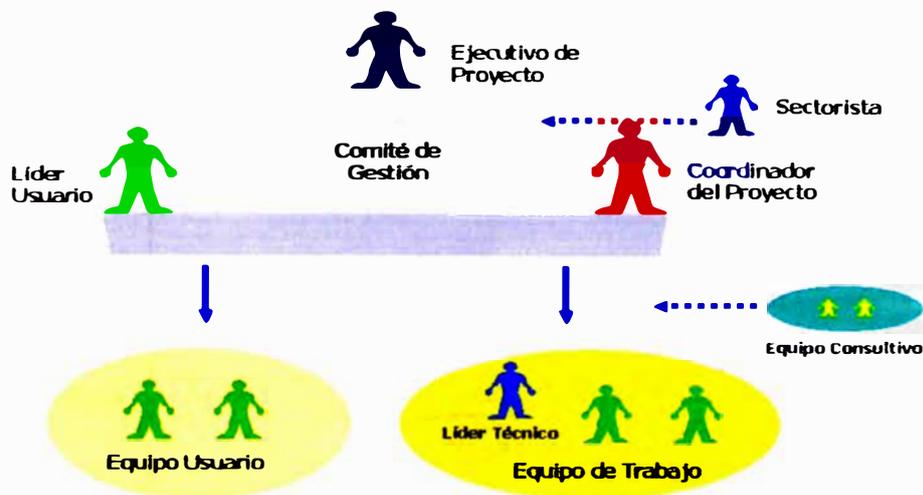
6.3 Determinación de Requerimientos

6.3.1 Identificación de Requerimientos

De acuerdo a las necesidades, pasamos a ver los requerimientos necesarios:

- Modificar el marco legal, que permita realizar el proceso mediante una ventanilla única.
- Estandarización de información, para el intercambio de información entre las entidades del Estado.
- Realizar el sistema, que permita la recepción y validación de la información enviada.
- Una plataforma de pago, que calcule el pago para cada servicio que prestan las entidades.
- Autenticación y acreditación de usuarios.
- Seguridad en la transmisión
- Sistema de mensajería
- Servicios con valor agregado para los usuarios de Comercio Exterior.
- La adquisición de equipos o compartir los mismos, para tener una arquitectura más robusta que pueda soportar la cantidad de transacciones que se incrementara, y el sistema a ser implantados.
- Adquisición de software necesario para la implementación del nuevo sistema.
- Uso de la ventanilla única para que el operador de comercio exterior y las entidades intercambien información.

6.3.2. Equipo de proyecto



Fuente: SUNAT

Gráfico Nro.36: Equipo de proyecto.

Equipo de Trabajo del Proyecto.

Rol	Responsable	Labor a Realizar
Ejecutivo del Proyecto	Ejecutivo de mayor rango	Persona del mayor rango ejecutivo en la jerarquía del área usuaria, que promueve la participación y el compromiso del personal a su cargo (usuarios), responsable de la aprobación de la formulación del proyecto, y de los hitos de control.
Líder Usuario (2 personas)	Usuarios del servicio prestado	Modelar el negocio junto con el consultor tecnológico (representantes de las Entidades del Estado y la agencia naviera)
Coordinador del Proyecto	Encargado del Proyecto	Persona responsable de la conducción y de los resultados del proyecto. Organiza, controla el avance, y verifica la ejecución. Tiene el control permanente de los riesgos y problemas que ocurren durante el proyecto. Proactivamente toma acciones preventivas y correctivas.
Equipo Usuario (2 personas)	Entidad del Estado	Desarrollo del marco legal necesario para el nuevo sistema (Entidad del Estado)
Equipo consultivo (4 personas)		Apoyar en la toma de decisiones, respecto a diferentes temas.
Equipo de Trabajo (6 personas)		Encargado de implementación tecnológica cambio de procedimiento

Fuente: SUNAT

Tabla Nro.14: Equipo de trabajo del proyecto.

6.3.2 Cronograma de actividades

Tareas	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				MES 5
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1
1 Adquisición de equipo	■	■															
2 Modelar sistema		■	■														
3 Cambio normativo			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
4 Elaboración de contratos y procedimiento					■	■	■									■	
5 Capacitación al personal de sistemas	■	■	■	■	■	■											
6 Sistema de recepción y validación de información.						■	■	■	■								
7 Consultoría del desarrollo de Pasarella de pagos									■	■	■						
8 Desarrollo de servicios ofrecidos con valor agregado por el portal.										■	■	■					
9 Adecuar el sistema para realizar pago									■	■	■	■	■				
10 Pruebas del sistema desarrollado												■	■	■			
13 Capacitación al personal interno para uso del sistema													■	■	■		
14 Capacitación al personal de las entidades del Estado para el uso del sistema														■	■	■	
15 Configuración de equipos y sistema para implantación															■	■	
16 Implantación del sistema																■	■
17 Trazabilidad del sistema																	■

Tabla Nro.15: Cronograma de actividades.

6.4 Análisis Financiero

Costo de implementación del proyecto:

ELEMENTOS	CANT	VALOR (US\$)
Compra de Servidor de BD	2	70,000.00
Compra de Servidor Transaccional Web	2	70,000.00
Cambio normativo		3,000.00
Consultoría del desarrollo de software para el sistema de recepción y validación de intercambio de información entre entidades.		60,000.00
Consultoría para adecuación de la Pasarella de pagos		10,000.00
Consultoría del desarrollo de servicios ofrecidos con valor agregado.		8,000.00
Personal para elaboración de contratos y procedimiento		2,000.00
Pruebas del sistema a implantarse		3,000.00
Capacitación al personal de las entidades del Estado para el uso del sistema		6,000.00
TOTAL		232,000.00

Tabla Nro.16: Costo de implementación del proyecto.

Costos por la implementación del Proyecto:

RUBRO	VALOR	VALOR SI.
Implementación del proyecto	232,000.00 * 3.0	696,000
TOTAL COSTOS		696,000

Análisis de Beneficio:

Ahorro en el Estado de receptionar una sola vez la información:

ELEMENTO	CANTIDAD	VALOR S/.
Disminución de almacenar y receptionar la misma información en diferentes entidades (10 soles).	3	30
Disminución de emisión de respuesta.		10
Costo de almacenar información.		10
Costo de monitorear los servidores		10
Ahorro por receptionar un manifiesto		S/. 80.00
Manifiestos receptionado anualmente	6,217	S/. 497,360

Tabla Nro.17: Ahorro para el Estado.

Ahorro en Naviera de enviar información:

ELEMENTO	CANTIDAD	VALOR \$.
Disminución de servicio de enviar información (400 por Entidad).	2	800
Disminuye archivamiento de información por Agencia Marítima		10
Ahorro por enviar un manifiesto		810
Ahorro por enviar los manifiesto al año	6,217	5,035,770
Ahorro por enviar los manifiesto al año en soles	5,035,770 * 3	15,107,310

Tabla Nro.18: Ahorro para la naviera.

6.5 Análisis Sistema Actual y Sistema Propuesto

Para los participantes del sector privado.

- Procesos optimizados y estandarizados en todas sus etapas
- Trámites predecibles y factibles de ser monitoreados
- Eliminación de actividades sin valor agregado
- Reducción de tiempos de operación
- Mejora de los servicios prestados a sus clientes finales
- Reducción de costos de operación

Para los participantes del sector público.

- Mejora de la calidad del servicio prestado
- Integración de sus servicios
- Establecimiento de indicadores de gestión para los procesos e indicadores de resultados (calidad del producto y satisfacción del usuario)
- Control de las interfaces entre procesos o entre operaciones de un mismo proceso
- Normalización de las mediciones de desempeño de proceso
- Identificación de los responsables de cada proceso y subproceso
- Identificación de oportunidades concretas de mejora continua
- Adopción de una nueva estructura orgánica – funcional alineada a los nuevos procesos

6.6 Conclusiones

El propósito del ETRADE es mejorar la calidad de servicio brindada a los operadores de comercio exterior, permitiendo el ahorro de traslados físicos, tiempo y recursos. En este sentido, se deben desplegar los mayores esfuerzos en la transformación de la mayor parte de los servicios prestados durante el proceso de comercio exterior.

Concluimos, que el proyecto en término de costo beneficio, es factible porque los beneficios son 30 veces superiores al costo inicial del proyecto; por tal motivo, este proyecto resulta rentable e implementarlo, tal como se ve.

RUBRO	VALOR S/.
COSTO	696,000
BENEFICIO	15,231,662

CAPÍTULO VII:

CASO PRÁCTICO: MERCANCÍAS RESTRINGIDAS PARA LA EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN EN EL PERÚ

De acuerdo a la naturaleza del despacho, existen disposiciones específicas para el tratamiento de las mercancías restringidas, en este sentido, sólo podrán ser importadas o exportadas cuando cuenten con las respectivas autorizaciones, que emiten las entidades competentes según la naturaleza de las propias mercancías. Estas autorizaciones pueden ser extendidas por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria y Instituto Nacional de Recursos Naturales (Ministerio de Agricultura), Dirección de Insumos Químicos y Productos Fiscalizados y Viceministerio de Pesquería (Ministerio de la Producción), Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas (Ministerio de Salud), Dirección General de Control de Servicios de Seguridad, Control de Armas, Munición y Explosivos de Uso Civil (Ministerio del Interior), INC, Biblioteca Nacional o Archivo General de la Nación (Ministerio de Educación), entre otras entidades.

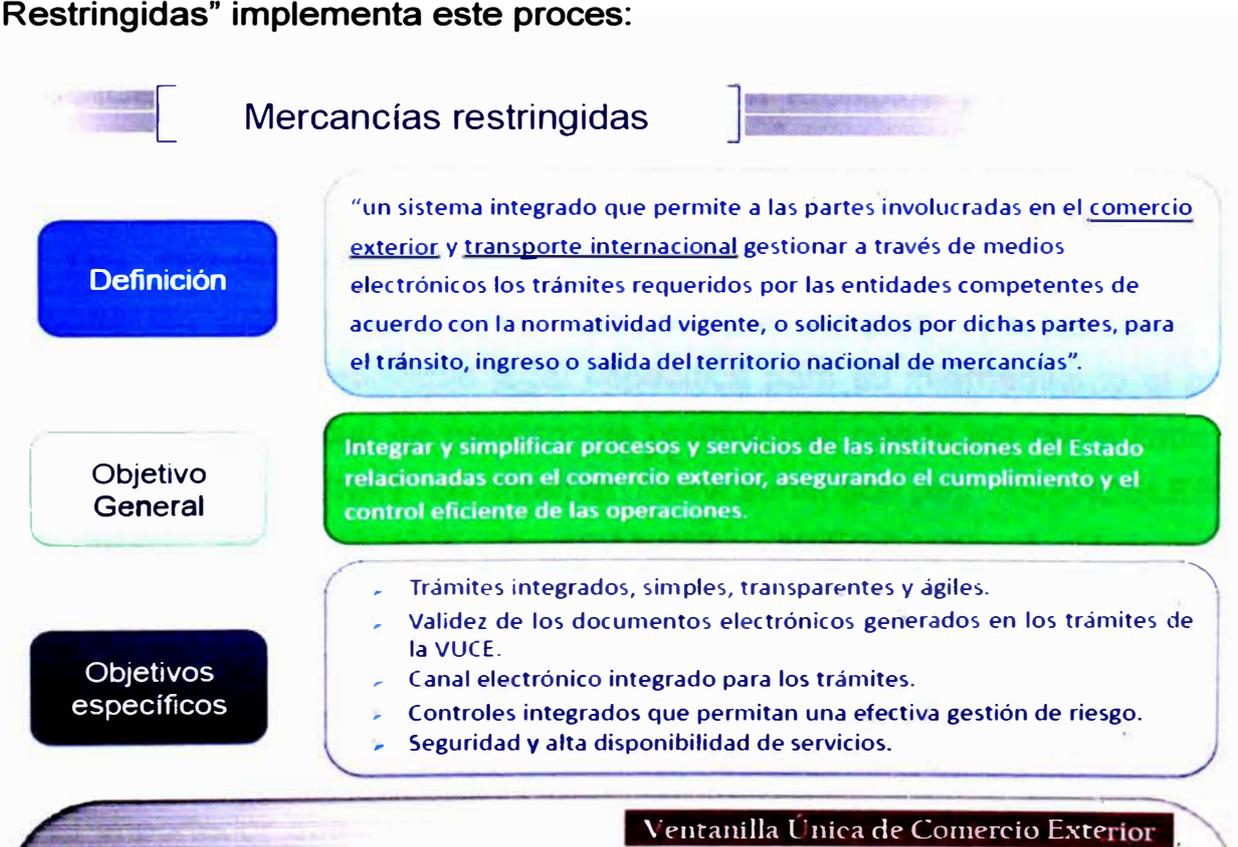
Así mismo, tenemos otros documentos, como aquellos que acreditan una donación y lista de contenido, certificado de origen, resolución liberatoria, entre otros, según su naturaleza.

Con estos documentos, y la autorización del sector competente, de corresponder, se presenta su declaración para importar, que puede ser una Declaración Simplificada de Importación o una Declaración Única de Aduanas, según corresponda.

A través de este caso práctico, se podrá ver en pequeña escala el costo beneficio de la implementación de este proyecto; y a su vez poder ver la magnitud del proyecto planteado.

7.1 Diagnóstico Actual

Actualmente el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo tiene el proyecto de Ventanilla Única de Comercio Exterior en el componente “Mercancías Restringidas” implementa este proceso:



Fuente: MINCETUR – Proyecto Ventanilla Única de Comercio Exterior.

Dentro del marco legal que actualmente se cuenta se tienen normas nacionales e internacionales.

7.1.1. Análisis de Proceso Actual

Procedimiento General de Importación Definitiva SUNAT – INTA-PG.01, Sección VI Normas Generales.

Indica para “Mercancías de importación prohibida y/o restringida”:

3. Todo tipo de mercancías puede ser objeto del régimen de Importación para el Consumo, con excepción de aquéllas que se encuentren prohibidas, cuya relación se encuentra en el portal de la SUNAT en Internet (www.sunat.gob.pe)/ ORIENTACIÓN ADUANERA / CLASIFICACIÓN ARANCELARIA / Mercancías de Importación Prohibida y se regula por el procedimiento INTA-PE.00.06.

4. Las mercancías restringidas pueden ser objeto del régimen de Importación para el Consumo, siempre que cumplan con los requisitos exigidos por la normatividad legal específica para su internamiento al país. La relación referencial de mercancías restringidas puede ser consultada en el portal de la SUNAT en Internet (www.sunat.gob.pe)/ ARANCELES Y VALORES EN ADUANA / ARANCEL INTEGRADO / Mercancías Restringidas, y se regula por el procedimiento INTA-PE.00.06. Asimismo, los códigos de los documentos de control a transmitir en la declaración, se encuentran en el portal de la SUNAT en Internet (www.sunat.gob.pe).

5. El importador debe contar con la documentación exigida por las normas específicas para mercancías restringidas antes de su destinación aduanera, salvo en aquellos casos que por normatividad especial la referida documentación se obtenga luego de numerada la DUA.

Existe el “PROCEDIMIENTO ESPECÍFICO: CONTROL DE MERCANCÍAS RESTRINGIDAS-INTA-PE.00.06”, donde se explica el pocedimiento para el ingreso de Mercancías Restringidas.

Entidades Competentes y tipo de mercancía que controla:

Código	ENTIDAD / Tipo de mercancía que controla
Ministerio de la Producción – PRODUCE	
11	Vice ministerio de Pesquería
	Anexo 09: Recursos hidrobiológicos
	Anexo 10: Cetáceos menores
17	DIQPF – Dirección De Insumos Químicos y Productos Fiscalizados
	Anexo 05: Insumos y productos químicos que pueden derivarse a la fabricación de drogas derivadas de la hoja de coca, de la amapola y otras que se obtienen a través de procesos de síntesis
	Anexo 04: Elementos componentes del nitrato de amonio
18	OTO/PERÚ – Oficina Técnica de Ozono
	Anexo 07: Sustancias agotadoras de la capa de ozono
	Anexo 08: Equipos de refrigeración, congelamiento que pueden usar SAO
27	Dirección de Normas Técnicas y Control
	Anexo 30: Pilas y baterías de zinc carbón
	Anexo 31: Neumáticos de vehículos
	Anexo 32: Conductores Eléctricos
19	Otras dependencias pertenecientes al PRODUCE
Ministerio de Agricultura – MINAG	
5	SENASA – Servicio Nacional de Sanidad Agraria
	Anexo 18: Productos y subproductos de origen vegetal
	Anexo 19: Plaguicidas agrícolas
	Anexo 19.1: Autorización de Importación de plaguicidas químicos de uso agrícola terminado
	Anexo 19.2: Autorización de Importación de plaguicida químico de uso agrícola, ingrediente activo grado técnico
	Anexo 20: Productos y subproductos de origen animal
	Anexo 21: Productos veterinarios terminados, alimentos, aditivos y mezclas
	Anexo 21.1: Cantidades Máximas de Productos Veterinarios, Alimentos y Aditivos no Registrados para uso propio sin fines comerciales
	Anexo 22: Productos vegetales y animales, sus productos y subproductos que ingresen por puestos fronterizos
6	INRENA – Instituto Nacional de Recursos Naturales
	Productos de flora y fauna
14	PROABONOS – Proyecto Especial de Promoción del Aprovechamiento de Abonos provenientes de Aves Marinas

	Anexo 23: Guano de la isla
15	CONACS - Comisión Nacional de Camélidos Sudamericanos Camélidos sudamericanos, productos y subproductos
16	Otras dependencias pertenecientes al MINAG
Ministerio del Interior – MININTER	
2	DICSCAMEC - Dirección General de Control de Servicios de Seguridad, Control de Armas, Munición y Explosivos de Uso Civil Anexo 3: Armas, municiones, explosivos y artículos conexos de uso civil Anexo 4: Nitrato de amonio y sus elementos componentes
20	Otras dependencias pertenecientes al MININTER
Ministerio de Salud – MINSA	
3	DIGEMID – Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas Anexo 11: Productos farmacéuticos y galénicos, productos cosméticos y similares, insumos, instrumental y equipo de uso médico-quirúrgico u odontológico, productos sanitarios y productos de higiene personal y doméstica. Anexo 12: Sustancias estupefacientes, psicotrópicas y precursores
4	DIGESA – Dirección General de Salud Ambiental Anexo 13: Alimentos y bebidas industrializados de consumo humano Anexo 14: Recursos hidrobiológicos para consumo humano Anexo 15: Desinfectantes y plaguicidas de uso doméstico o en salud pública. Anexo 16: Residuos peligrosos sujetos al convenio de Basilea Anexo 17: Residuos sólidos
21	Otras dependencias pertenecientes al MINSA
Ministerio de Transportes y Comunicaciones – MTC	
8	Ministerio de Transportes y Comunicaciones Anexo 01: Equipos o aparatos de telecomunicación y equipos para estaciones transmisoras radioeléctricas en general
Ministerio de Relaciones Exteriores –MRREE	
7	Ministerio de Relaciones Exteriores Anexo 02: Textos geográficos o publicaciones cartográficas
Ministerio de Educación – MINED	
12	I.N.C; Biblioteca Nacional o Archivo General de la Nación Anexo 24: Bienes culturales muebles
22	Otras dependencias del Ministerio de Educación
Ministerio de Energía y Minas – MEM	
23	IPEN - Instituto de Energía Nuclear Anexo 29: Material nuclear, bienes, maquinaria y equipos que sean fuentes de radiaciones ionizantes nuevas, usadas o re potenciadas.
24	Otras dependencias pertenecientes al MEM Anexo 25: Combustible líquido y otros derivados de los hidrocarburos
Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR	
25	DNT- Dirección Nacional de Turismo

	Anexo 26: Juegos de casino y máquinas tragamonedas o de memoria de sólo lectura de programas para estas máquinas
26	Otras dependencias pertenecientes al MINCETUR
Otros Organismos o Instituciones del Estado	
99	Otras dependencias del Estado

Fuente: SUNAT

Tabla Nro. 19: Entidades que autorizan el ingreso / salida de mercancías restringidas o prohibidas al país.

Tipos de documentos de control.

A continuación se muestra los tipos de documentos de control que se usan en el despacho aduanero.

TIPOS DE DOCUMENTOS DE CONTROL

Código	Documento
1	Autorización de importación o Exportación
	Resolución de Importación o Exportación
2	Resolución de Internamiento
3	Certificado
4	Constancia
5	Licencia de Internamiento, de Importación o Exportación
6	Declaración Jurada
7	Informe Técnico de Autorización*
8	Registro
9	Permiso
10	Visación
99	Otros

(*) Informe técnico de importación o exportación, según lo permita el sector correspondiente tal como el Informe de Inspección y verificación de SENASA.

Fuente: SUNAT

Tabla Nro. 20: Tipos de documentos de control.

Actividades de un despacho con mercancía restringida.

A continuación se detalla el proceso que se debe seguir previo a un despacho con mercancía restringida:

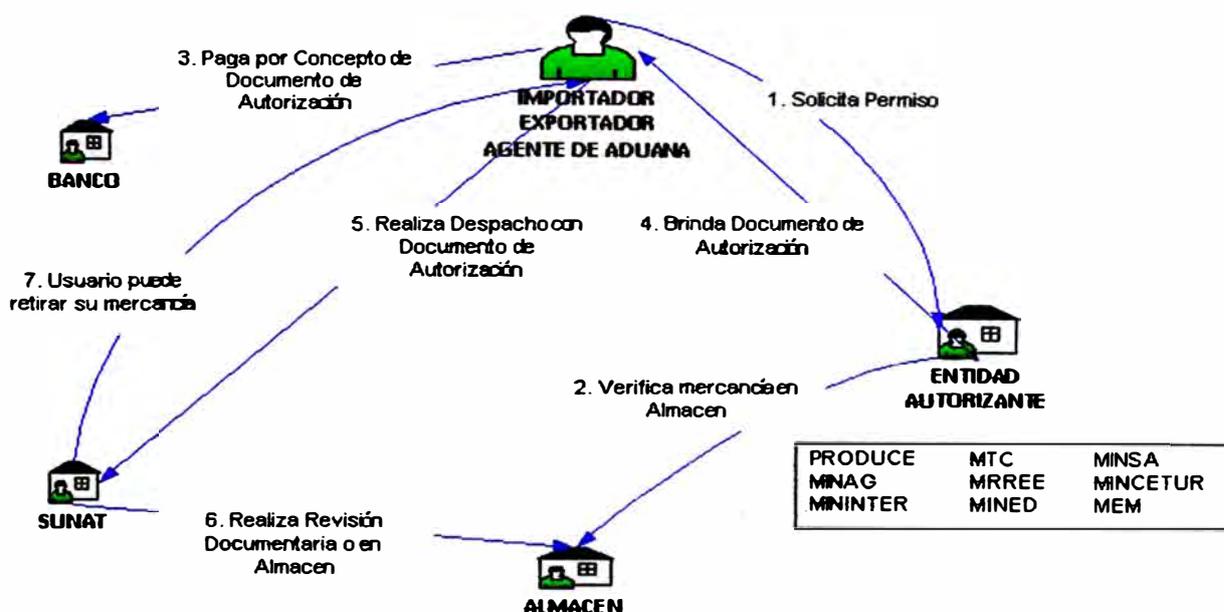


Gráfico Nro.37: Proceso actual del despacho con mercancía restringida.

7.1.2. Estadísticas

Tomamos las estadísticas del Servicio Nacional de Sanidad Agraria – SENASA – MINAG.

LISTADO DE SERVICIOS BRINDADOS POR EL SENASA - PARA EL PRESENTE AÑO

Nº	Servicio	Total
1	CERTIFICACION FITOSANITARIA PARA LA EXPORTACION O REEXPORTACION	51,023
2	INSPECCION FITOSANITARIA DE EXPORTACION	49,102
3	CERTIFICACION SANITARIA DE TRANSITO INTERNO PARA BOVINOS Y EQUINOS	14,956
4	INSPECCION FITOSANITARIA DE IMPORTACION	13,483
5	LICENCIA FITOSANITARIA DE INTERNACION	13,473

6	PERMISO FITOSANITARIO DE IMPORTACION DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES Y OTROS ARTICULOS REGLAMENTADOS	10,433
7	CERTIFICACION SANITARIA DE TRANSITO INTERNO PARA PORCINOS,OVINOS,COMELIDOS Y CAPRINOS	7,833
8	INSPECCION ZOOSANITARIA DE IMPORTACION	7,820
9	CERTIFICADO DE INTERNAMIENTO DE ANIMALES, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL	7,794
10	DESINFECCION DE VEHICULO - CAMION (TRANSITO INTERNO)	7,318
11	PERMISO ZOOSANITARIO PARA LA IMPORTACION DE ANIMALES, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL	4,871
12	INSPECCION FITOSANITARIA DE EXPORTACION 1	3,833
13	INSPECCION ZOOSANITARIA DE EXPORTACION	2,463
14	CERTIFICADO ZOOSANITARIO DE EXPORTACION PARA PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL	2,432
15	AUTORIZACION DE IMPORTACION DE PLAGUICIDAS REGISTRADOS	2,229
16	CERTIFICACION DE HUERTOS,DE FRUTAS Y HORTALIZAS	1,657
17	INSPECCIONES,VERIFICACIONES,ASESORAM.,CONSULTORIA S U OTRO SERV.SOLICITADO EN ORIGEN O EN INST.DEL USUARIO (DENTRO DEL TERRITORIO NACIONAL)	1,557
18	CERTIFICACION SANITARIA DE TRANSITO INTERNO PARA PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL	1,526
19	CERTIFICACION DEL TRATAMIENTO DE FRIO PARA PRODUCTOS VEGETALES DE EXPORTACION	1,483
20	CERTIFICADO FITOSANITARIO PARA PRODUCTOS VEGETALES	1,295
21	SUPERVISION DE TRATAMIENTO HIDROTERMICO	1,218
22	DESINFECCION DE VEHICULO - TRAILER (TRANSITO INTERNO)	1,078
23	INSPECCIONES,VERIFICACIONES,ASESORAM.,CONSULTORIA S U OTRO SERV.SOLICITADO EN ORIGEN O EN INST.DEL USUARIO (DENTRO DEL TERRITORIO NACIONAL)	1,012

	TOTAL DE SERVICIOS BRINDADOS	221,270

Fuente:

Senasa

(http://www.senasa.gob.pe/servicios/servicios_en_linea/resumen_servicios/FrmListadoServicios.asp) 19/10/2010.

Tabla Nro. 21: Lista de servicios brindados por SENASA para el presente año.

7.1.3. Costo de Servicio por Documento Autorizante

En la página web del Servicio Nacional de Sanidad Agraria – SENASA – MINAG. se tiene registrados los precios referenciales de cada servicio, ver Anexo IV - Costo de Servicio por Documento Autorizante.

7.1.4. Identificación de Problemas

Se encontraron una serie de inconvenientes:

- Se presenta, complejidad de trámites administrativos ya que existen 29 entidades que tienen cada uno su proceso, y cada entidad del gobierno tiene la información en su página web, generándose costos administrativos tanto para el operador de comercio exterior y también para las entidades del estado participantes, redundancia de datos en mantener la misma información en el sistema de cada entidad.
- La información se encuentra en diferentes Entidades del Estado, que existe ausencia de información veraz al no tener una estandarización de información.
- Mucha de la información solicitada por la entidad del Estado solo se piden, sin necesidad de que esta información sea procesada, sólo es archivada, aproximadamente el 40% del total de la información entregada a las entidades es usada.
- Muchos de los procesos son aún manuales, existe alta rotación del personal asignado, por lo que los procesos son deficientes y con un alto grado de errores, y la asesoría al usuario no es buena, esto afecta tanto al usuario que hace el servicio y a la entidad para que trabaja el funcionario.
- Entre las diferentes entidades del Estado, algunas tienen un sistema informático y otras simplemente no lo tienen, esto combinado con la

alta cantidad de documentación complica la gestión y consulta de la información.

7.2 Sistema Propuesto para el despacho de mercancías restringidas

Con la propuesta de este sistema se plantea tener una ventanilla única donde se encuentre la información en un solo lugar y agilizar el proceso de intercambio de información entre las entidades del Estado y tener un único repositorio de información y un proceso estándar para este tipo de servicios, facilitando la labor de los operadores de comercio exterior que participan en este proceso, para ello, se plantea la solución de una ventanilla única, la cual soporta estas transacciones a través del centro de facilitación de ETRADE y con la pasarella de pagos que ya tiene implementada la SUNAT y muchos de los operadores de comercio exterior hacen uso.

7.2.1 Objetivo del proyecto:

- Permitir ver los logros del ETRADE en un proyecto que permita el intercambio de información entre las entidades del Estado y los operadores de comercio exterior.
- Promover la interconexión con las ventanillas únicas para el envío de los documentos requeridos por las Entidades del Estado en los procesos que requieren autorización o notificación pública.
- Facilitar el seguimiento para la autorización de las mercancías restringidas

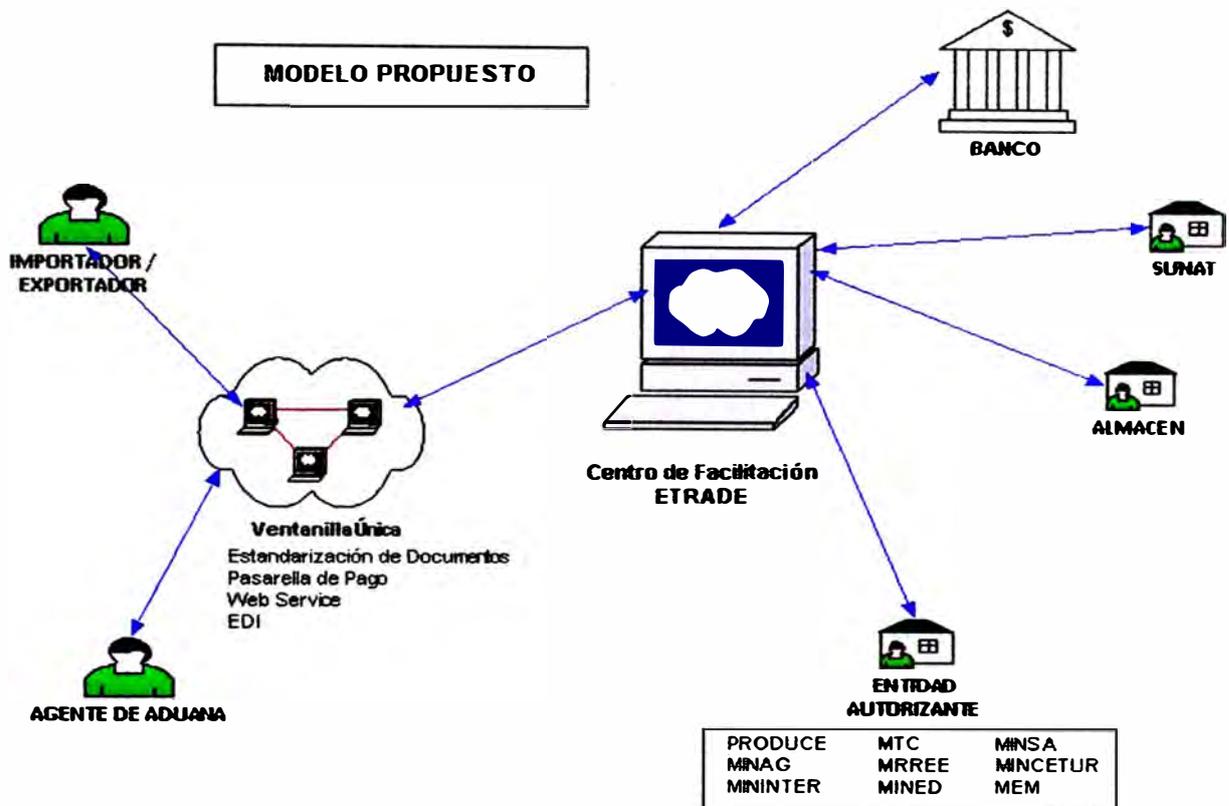
7.2.2 Proceso para el despacho de mercancía restringida

En el proceso estudiado se identifican las acciones principales:

- Presentación de documentos de parte del importador/ exportador o Agente de Aduana ante la Entidad autorizante.
- Las Entidades Autorizantes, realizan la revisión documentaria y en algunos casos realiza la revisión física, ellos emiten o no el documento autorizante.
- La revisión por parte de SUNAT y Entidad Autorizante de la mercancía que entra y sale del país.

Para realizar las acciones anteriores se identifican los siguientes procesos:

- *Elaboración de solicitud:* Los operadores de comercio exterior deben elaborar ya sea ellos o a través de una empresa que preste servicio la información requerida por las entidades del Estado.
- *Revisión documentaria o física de Entidad Autorizante:* La entidad autorizante realiza la revisión documentaria o física de la mercancía.
- *Remite Documento Autorizante:* Las Entidades Autorizantes del Estado deben remiten el documento autorizante.
- *Se da salida de mercancía:* Las SUNAT con el visto bueno del documento autorizante, da luz verde, para que el despacho siga con su proceso, el cual debe de enviarse la respuesta a los operadores de comercio exterior y debe estar también publicado en la Ventanilla Única de Comercio Exterior.
- *Pago de tasas:* A través de las Ventanilla Única debe de habilitarse el pago de las tasas bajo el esquema de pagos que tiene implementada la SUNAT.



Fuente: MINCETUR

Gráfico Nro.38: Modelo de la ventanilla para mercancías restringidas

Es necesario considerar:

- Autenticación y acreditación de usuarios, actualmente las agentes de aduanas, importadores y exportadores se encuentran identificads como operadores de comercio exterior pero debe de considerarse el empleo de:
 - o Clave SOL de SUNAT
 - o Certificado digital:
- Seguridad en transmisiones EDI
- Consulta de estados
- Sistema de mensajería
- Pasarela de Pagos conjunta
- Estandarización de información

Uso de la ventanilla única para que el operador de comercio exterior y las entidades del estado puedan realizar sus transacciones a través de ella.

7.3 Determinación de Requerimientos.

7.3.1 Identificación de Requerimientos

De acuerdo a las necesidades, pasamos a ver los requerimientos necesarios:

- Modificar el marco legal que permita realizar el proceso mediante una ventanilla única.
- Estandarización de información para el intercambio de información entre las entidades del Estado.
- Realizar el sistema que permita la recepción y validación de la información enviada.
- Una plataforma de pago que calcule el pago para cada servicio que prestan las entidades.
- Autenticación y acreditación de usuarios.
- Seguridad en la transmisión
- Sistema de mensajería
- Servicios con valor agregado para los usuarios de Comercio Exterior.
- La adquisición de equipos o compartir los mismos para tener una arquitectura más robusta que pueda soportar la cantidad de transacciones que se incrementara, y el sistema a ser implantados.
- Adquisición de software necesario para la implementación del nuevo sistema.
- Uso de la ventanilla única para que el operador de comercio exterior y las entidades intercambien información.

7.3.2. Equipo de proyecto



Equipo

Comisión Especial de la VUCE

- Presidencia: MINCETUR
- Secretaría Técnica: SUNAT
- Equipo de gestión: Tecnología de Información, Procesos y Legal
- Ministerios rectores: PCM, MEF
- Entidades involucradas: MTC, PRODUCE, DIGESA, DIGEMID, SENASA, MINAG (ex-INRENA), ITP
- Líder usuario: Asociación de Agentes de Aduana (AAP)
- Gremios: AAP, ADEX, APACIT, CCL, SNI, COMEX

Ventanilla Única de Comercio Exterior

Fuente: MINCETUR

Gráfico Nro.39: Equipo de Trabajo

Estrategia de implementación



Ventanilla Única de Comercio Exterior

Fuente: MINCETUR

Gráfico Nro.41: Estrategia de Implementación

7.4 Análisis Sistema Actual y Sistema Propuesto

III. Operación – cambios de procesos

Ahora	Al operar la VUCE
Trámites presenciales	Trámites virtuales
Pagos sólo en Banco de la Nación	Pagos en la red bancaria privado
Desconocimiento del estado del trámite	Trazabilidad detallada del trámite
Verificación de autorización soportada en papel	Verificación de autorización soportada por transacción electrónica
Validaciones manuales	Validaciones automatizadas con SUNAT
Reconocimiento físico independiente	Reconocimiento físico coordinado
Lista de mercancías restringidas referenciales	Lista con más de 21,000 productos restringidos
Dificultad para plantear consultas técnicas	Consultas técnicas reguladas

Ventanilla Única de Comercio Exterior

Fuente: MINCETUR

Gráfico Nro.42: Cambios de procesos

7.5 Análisis Cualitativo

Parte de este estudio, se planteo diseñar un análisis de carácter cualitativo que buscó, recurrir a los usuarios finales para ver las opiniones y percepciones de los mismos, y de esa manera obtener información relevante sobre el tema y corroborar los beneficios esperados del proyecto.

Para llegar al diseño del instrumento se identifico las dimensiones relevantes por estudiar para luego definir sus subdimensiones y sus respectivos indicadores para identificar y agrupar de manera clara las respuestas lo cual apoyara nuestro resultados.

Matriz base para Análisis Cualitativo

DIMENSION	SUB - DIMENSION	INDICADOR
PERCEPCIÓN GENERAL SOBRE ESTADO DEL ARTE	Percepción General sobre Estado del Arte	Percepción de la VUCE
USO DE LA VENTANILLA	Temas Generales	Incidencia en el

ÚNICA PARA MERCANCIAS RESTRINGIDAS		uso
	Variables que inciden en la variable de uso de la “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas”	Incidencia en el uso
	Problemas y trabas para el uso de “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas”	Gobierno
		Tecnología
Sociedad		
IMPLEMENTACIÓN DE LA VENTANILLA ÚNICA PARA MERCANCIAS RESTRINGIDAS	Puesta en marcha de las “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas”	Características
	Rol de los Actores	Roles desarrollados
FUTURO DE LA VENTANILLA ÚNICA PARA MERCANCIAS RESTRINGIDAS	Futuro de las “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas”	Visión futura

Tabla Nro. 24: Matriz base para análisis cualitativo.

Está encuesta fue tomada a un grupo de importadores representativos y a trabajadores de la SUNAT que ven estos procesos, a continuación se presentarán los principales resultados de la encuesta.

Percepción General sobre Estado del Arte

Los encuestados en la pregunta “¿Ventanilla Única para Mercancías Restringidas” ha contribuido al desarrollo de comercio exterior en el país?”, la mayoría respondió afirmativamente, en este sentido las personas valoran este servicio por los beneficios que brindan como son ahorro de tiempo, costo y la transparencia del proceso.

Esta opinión contrasta con la con la percepción que tienen del “Nivel de desarrollo del Comercio Exterior en el país” entre medio y bajo, todo ello debido a temor al cambio, falta de voluntad, falta de recursos.

Respecto a la pregunta “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas” en su país ha sido priorizado en las políticas públicas del Gobierno”, la respuesta a sido afirmativa porque es la primera implementación de la VUCE.

Uso de la Ventanilla Única para Mercancías Restringidas.

A la población entrevistada se le pregunto, “¿Cuáles son los 3 principales aspectos según su parecer que inciden positivamente en el uso de “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas” en el país?”, ellos consideraron: Disminución de costos y tiempo para los usuarios, Facilidad de uso y transparencia en el proceso.

Al consultarles sobre “¿Cuáles son los 3 principales aspectos según su parecer que inciden negativamente en el uso de “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas” en el país?”, ellos identificaron la falta de difusión de estos tramites y facilidad de uso de los usuarios .

Para los usuarios la percepción que tienen sobre las características mas importantes sobre el uso de estos servicios están en el orden presentados en la lista, pero de los cuales las características de mayor importancia son la especificación de los documentos necesario para realizar el tramite virtual y el que indica los pasos que se sigue para realizar el trámite de forma virtual, luego los siguientes son considerador pero en menor proporción

1. Estipula claramente los documentos necesarios para que el trámite sea realizado en forma virtual
2. Estipula claramente los pasos que se sigue para realizar el trámite en forma virtual
3. Cuenta con el formato de acceso electrónico a la VUCE
4. Requiere que el usuario realice algún pago
5. Permite hacer seguimiento del trámite a través de internet.
6. Permite enviar consultas ante problemas que surjan en su ejecución
7. Se estipula el requerimiento necesario en hardware y software para poder usarlo.
8. Que otras variables considera que deben estar en la lista

Los entrevistados consideran que las variables vinculadas a beneficios que entregan a los usuarios finales deben estar en el siguiente orden:

1. Se informa de manera explícita las existencia de una disminución del tiempo de respuesta frente al trámite presencial
2. Se informa de manera explícita las existencia de una disminución de costos de transporte y tramitación vinculadas a la ejecución en línea frente al trámite presencial
3. El desarrollo implica disminución de costos(vinculados a formularios y otros asociados a la tramitación presencial)
4. Genera beneficios vinculados a menor requerimiento de personal directo
5. Genera aumento de la eficiencia y eficacia, producto del mejoramiento continuo que la institución puede hacer a través del uso de este servicio.
6. Genera disminución de la discrecionalidad y aspectos vinculados a la corrupción.
7. Logra ahorros vinculados a la integración de servicios, ahorros en infraestructura tecnológica a futura.
8. ¿Qué otras variables considera relevantes y deberían estar en esta lista?

Los usuarios estipulan que los beneficios más resaltantes son del 1 al 4 que implica ahorro directo para ellos en los servicios que usa.

En esta sección también se pregunta sobre las trabas que perciben en el desarrollo de las ventanillas únicas en el ambito de Gobierno, Tecnológico y la sociedad, en el ambito del gobierno consideran falta de voluntad y falta de una politica a futuro de la modernización del gobierno; en el ambito tecnologico la opinión fue dispersa pero se concluyo falta de infraestructura tecnologica en las instituciones, poca confianza en la seguridad informática y

desarrollo en otros canales de comunicación, finalmente en el ámbito de sociedad

Implementación de la Ventanilla Única para mercancías restringidas,

Los usuarios indicaron que las “los principales elementos que dificultan la implementación de la “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas” El rechazo al cambio especialmente en algunas instituciones públicas, el nivel tecnológico de las entidades del estado.

La percepción de los encuestados sobre “los principales elementos que facilitan la implementación de la “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas” la iniciativa independiente de algunas entidades en el uso de las tecnologías de información y comunicaciones en sus procesos .

Rol Jugado por el sector privado:

Las encuestas indican que el sector privado y los usuarios han jugado un papel muy importante en esta implementación porque los usuarios son usuarios especializados que tienen conocimiento en este tipo de tecnologías, el sector privado ha ido creciendo a la par con las tecnologías de información y comunicación.

Rol Jugado por organismos multisectoriales:

La percepción de los encuestados es que estas entidades apoyan estas iniciativas financiándolas y en muchos casos sirve para que los países miembros se nutran de la experiencia de países con mayor desarrollo.

Futuro de la Ventanilla Única

Las personas consideran que el siguiente paso es:

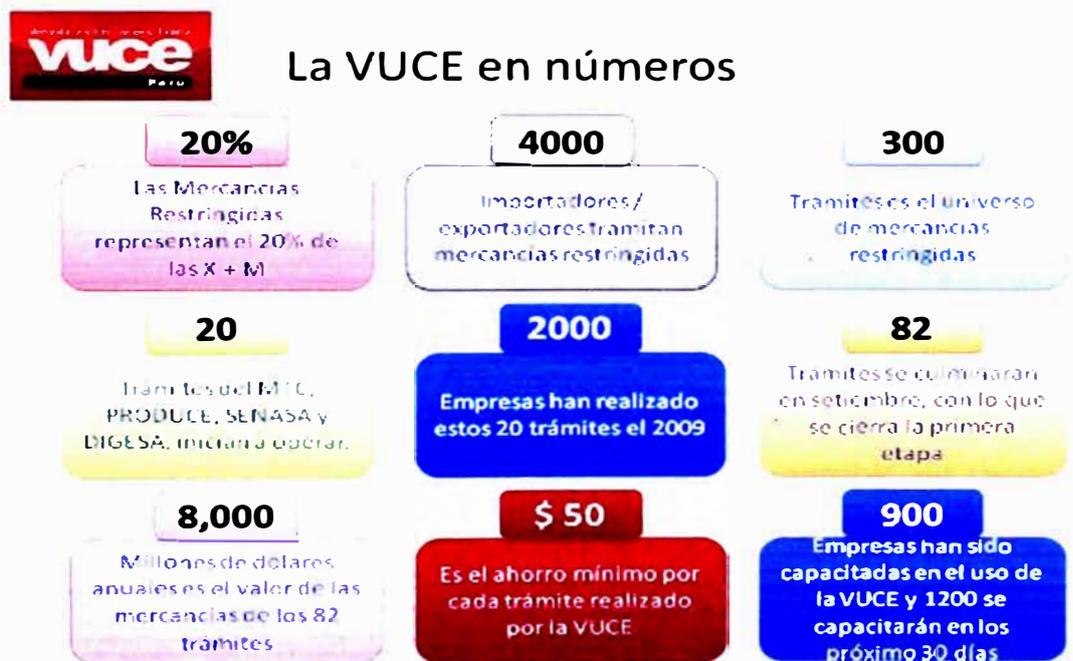
Tener una política a largo plazo de la modernización del país

Integración entre las entidades del estado para los temas tecnológicos.

7.6 Conclusiones

El propósito del ETRADE es mejorar la calidad de servicio brindado a los operadores de comercio exterior, permitiendo el ahorro de traslados físicos, tiempo y recursos. En este sentido, se deben desplegar los mayores esfuerzos en la transformación de la mayor parte de los servicios prestados durante el proceso de comercio exterior.

Según las proyecciones de la ventanilla única de comercio exterior del Perú se plantea un ahorro de \$50 por trámite realizado.



Fuente: "Ventanilla Unica de Comercio Exterior Perú "

https://www.vuce.gob.pe/comp_merc_rest.html - Octubre 2010.

Gráfico Nro.43: La Ventanilla Unica de Comercio Exterior en números

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- Un fuerte liderazgo es crítico para la implementación satisfactoria de este modelo. La mutua cooperación entre ministerios o entidades es necesaria.
- La modernización de los procedimientos aduaneros es el más importante paso dentro de la modernización del sistema comercio exterior en el Perú.
- Escuchar las opiniones de las comunidades de negocio es importante porque el ETRADE no es solamente un cambio de tecnología es un cambio de paradigmas.
- Para el modelo de ETRADE es importante el soporte de organizaciones internacionales relacionadas a Comercio Exterior para poder ver los temas de tecnología, estándares en el desarrollo de otros países, ya que ello, promueve el desarrollo de los países.

Recomendaciones

Plantea a la comunidad de comercio exterior el reto de partir de un amplio consenso con el Estado para emprender un esfuerzo conjunto, articulado y consistente para llevar adelante una estrategia que acelere el proceso de conversión del Perú en protagonista del comercio internacional.

La transformación del ETRADE es un proceso largo que debe emprenderse tarde o temprano en el país; actualmente existen iniciativas al respecto, esta es una buena oportunidad para superar las deficiencias de la gestión pública, siempre y cuando se comprenda el impacto profundo que esta transformación conlleva y sobre se cuente con el respaldo presidencial.

Es necesario tomar en cuenta la recomendación de los factores críticos de éxito a considerar.

- *Preparación del marco legal*
- *Fuerte liderazgo del gobierno*
- *Cooperación pública y privada*
- *No sólo se debe cubrir B2B es necesario B2G, G2G*
- *Presupuesto suficiente*
- *Infraestructura de TI (Network, Hardware, Software)*
- *La adopción de las tendencias de los estándares internacionales*
- *El sistema usuario debe ser amigable (fácil, simple y una interface intuitiva)*
- *Adoptar el estado del arte en tecnología.*
- *BPM (Business Process Management)*
- *La plataforma de seguridad debe ser de confianza.*
- *Debe soportar el SCM con una visión global y and RFID*

Negociaciones Comerciales Internacionales

- *Mejorar las condiciones de acceso a los mercados externos, conformar mercados ampliados (aumentar exportaciones)*
- *Brindar reglas y disciplinas claras y previsibles para el comercio exterior (atraer inversiones)*
- *Desarrollo de Comercio*
- *Plan Nacional de Exportación*

- *Desarrollo de Cluster y Cademas Productivas*
- *Plan Maestro de Facilitación de Comercio.*
- *Desarrollo de Cultura exportadora y Plan de Trabajo Regional.*
- *Infraestructura Física (carreteras, puertos, aeropuertos, conectividad)*
- *Asegurar la capacidad, calidad y transparencia de los servicios en los nodos de transferencia (puertos y aeropuertos)*
- *Promover la eficiencia del transporte interno de carga (terrestre y cabotaje).*
- *Facilitar el transporte terrestre en los pasos de frontera.*
- *Agilizar los procesos, trámites, e inspecciones relacionadas al comercio exterior (VUCE y VUPE)*

Factores Críticos de Éxito

Son muy importantes los factores críticos de éxito, ya que estos son las condiciones necesarias que deben ir preparándose para fortalecer ETRADE, durante la concepción, implementación y seguimiento del proyecto.

- *Preparación del marco legal*
- *Fuerte liderazgo del gobierno*
- *Cooperación pública y privada.*
- *No sólo se debe cubrir B2B es necesario B2G, G2G*
- *Presupuesto suficiente*
- *Infraestructura de TI (Network, Hardware, Software)*
- *La adopción de las tendencias de los estándares internacionales*
- *El sistema usuario debe ser amigable (fácil, simple y una interface intuitiva)*
- *Adoptar el estado del arte en tecnología.*
- *BPM (Business Process Management)*
- *La plataforma de seguridad debe ser de confianza.*
- *Debe soportar el SCM con una visión global y and RFID*

Negociaciones Comerciales Internacionales

- *Mejorar las condiciones de acceso a los mercados externos, conformar mercados ampliados (aumentar exportaciones)*
- *Brindar reglas y disciplinas claras, previsibles para el comercio exterior (atraer inversiones)*
- *Desarrollo de Comercio*
- *Plan Nacional de Exportación*
- *Desarrollo de Cluster y Cademas Productivas*
- *Plan Maestro de Facilitación de Comercio.*
- *Desarrollo de Cultura exportadora y Plan de Trabajo Regional.*
- *Infraestructura Fisica (carreteras, puertos, aeropuertos, conectividad)*
- *Asegurar la capacidad, calidad y transparencia de los servicios en los nodos de transferencia (puertos y aeropuertos)*
- *Promover la eficiencia del transporte interno de carga (terrestre y cabotaje).*
- *Facilitar el transporte terrestre en los pasos de frontera.*
- *Agilizar los procesos, trámites, e inspecciones relacionadas al comercio exterior (VUCE y VUPE)*

De acuerdo a las experiencias de Corea y Singapur recomiendan que nunca deba hacerse:

Nunca dejes a nadie de lado.

La era de la información es descrita como una red infinita.

Seguro, se necesita sacrificar algo de poder y dejar de ganar, necesita tomar responsabilidades que nunca esperabas, pero una vez que el sistema este corriendo siempre hay algo para alguien, entonces no dejes fuera a ninguna organización o usuario que es parte de todo el proceso de comercio exterior.

De la misma manera, aconsejan que deba considerarse:

Siempre mira el lado práctico, en la actualidad el comercio es un arte de múltiples habilidades. Ellas son habilidades académicas, artísticas, tecnológicas, de negociación y humanas. El ETRADE es justo lo mismo.

No pienses que la tecnología va a resolver todos los problemas, piensa desde la perspectiva del usuario, mantén un contacto cercano con todas las partes, especialmente abre tus ojos y tus oídos con los usuario potenciales, habla con ellos, busca sus necesidades, tecnología con seguridad, información con fiabilidad educación con realidad esto te hará aterrizar, esta es una historia que jamás terminara, ya que el cambio es constante.

GLOSARIO DE TERMINOS

ENAPU: Empresa Nacional de Puertos ENAPU S.A., es una Sociedad Anónima constituida con arreglo al régimen de las Empresas Estatales de Derecho Privado, regulado por la Ley N° 24948. Se creó como Organismo Público Descentralizado del Sector Transportes y Comunicaciones, mediante Decretos Leyes N° 17526 y N° 18027.

B/L (Bill of Lading): Es el documento de Transporte utilizado en despachos marítimos.

Despacho: Cumplimiento de las formalidades aduaneras necesarias para importar y exportar las mercancías o someterlas a otros regímenes, operaciones o destinos aduaneros.

Declaración de Mercancías: Acto efectuado en la forma prescrita por la Aduana, mediante el cual el interesado indica el régimen aduanero que ha de asignarse a las mercancías y comunica los elementos necesarios para la aplicación de dicho régimen.

Operadores de Comercio Exterior: Despachadores de Aduana, conductores de recintos aduaneros autorizados, transportistas, concesionarios del servicio postal, dueños, consignatarios, y en general cualquier persona natural y/o jurídica interviniente o beneficiaria, por sí o por otro, en operaciones o regímenes aduaneros previstos en la Ley, sin excepción alguna.

Manifiesto de Carga: Documento en el cual se detalla la relación de las mercancías que constituyen la carga de un medio o una unidad de transporte, y expresa los datos comerciales de las mercancías.

Doing Business: El Proyecto Doing Business proporciona una medición objetiva de las normas que regulan la actividad empresarial y su puesta en práctica en 183 economías y ciudades seleccionadas en el ámbito subnacional y regional.

Mercancías: Bienes que pueden ser objeto de regímenes, operaciones y destinos aduaneros.

BIBLIOGRAFÍA

- E - trade secrets.: An article from: Detrouter by Randal Plasko (Digital - Jul 28, 2005)
- Balance preliminar de las economías DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - 2006 - Naciones Unidas – CEPAL
- Korea's National Single Window Platform for paperless trade and e-logistics Autor:Dr. Yoon Say Jeong Secretary General - APEC 2007
- Paperless Trading and Capacity Building in APEC Economies, Jian WANG and Fudong ZHAN , August 2007 - Beijing China
- APEC Training Program ETRADE and Supply Chain Management , - Promote e-Government Service, Improve Trade Efficiency, Mr. Alfred Yuen -Chief Operations Officer, 18 October 2006
- Policy Issues for Promoting and Facilitating International Trade by SMEs: the Case of Korean ETRADE, Yoo Soo Hong - Chaired Research Fellow, Korea Institute for International Economic Policy , November 24, 2004.
- Dr. Jian Wang Prof. of International Business - University of International Business and Economics (UIBE), Beijing, China - Making Assessment of Paperless Trading in APEC Economies
- PP/AN1T/247 - La ventanilla única de comercio exterior, novedades y perspectivas / González Espinoza, Eduardo.- Lima : AELE; agosto 2008.- EN: Análisis Tributario

- D06/0108 - Guía para importar y exportar paso a paso / Gonzáles Montenegro, Yanina.- Lima : Instituto Pacífico; junio 2007
- "Iniciando el TLC Perú - Estados Unidos: Aspectos para un adecuado aprovechamiento del Acuerdo Comercial", Eduardo Ferreyros Küppers Vice Ministro de Comercio Exterior, Lima 17/02/2009

ANEXOS

Anexo I: Relación de Gráficos

Gráfico Nro. 1	"Iniciando el TLC Perú - Estados Unidos: Aspectos para un adecuado aprovechamiento del Acuerdo Comercial", Eduardo Ferreyros Küppers Vice Ministro de Comercio Exterior, Lima 17/02/2009
Gráfico Nro. 2:	Producto Bruto Interno 1992 - 2010
Gráfico Nro. 3	Nivel de desarrollo de las Economías de APEC – China 2007.
Gráfico Nro.4	Organización para implementar ETRADE
Gráfico Nro.5	Plataforma de ETRADE
Gráfico Nro.6	Plataforma de ETRADE de SINGAPUR
Gráfico Nro.7	Modelo de ETRADE de Corea y Singapur
Gráfico Nro.8	Plataforma de ETRADE
Gráfico Nro.9	Modelos bases que soportan el modelo de ETRADE.
Gráfico Nro.10	Estados de adopción del ETRADE
Gráfico Nro.11	Modelo Conceptual de Comercio exterior
Gráfico Nro.12	Técnicas e instrumentos para desarrollar esta tesis
Gráfico Nro.13	Marco Estratégico del Perú para promover las políticas de comercio exterior.
Gráfico Nro.14	Plan Maestro de Facilitación de Comercio Exterior en el Perú.
Gráfico Nro.15	Sistema de Comercio Exterior en el Perú
Gráfico Nro.16	Despacho Aduanero Actual

Gráfico Nro.17	Despacho Aduanero Actual – Exportación.
Gráfico Nro.18	Exportaciones e importaciones fob reales 2007 - 2010.
Gráfico Nro.19	Producto Bruto Interno 1992 - 2010.
Gráfico Nro.20	Infraestructura en el Perú - I
Gráfico Nro.21	Infraestructura en el Perú -II
Gráfico Nro.22	Tiempos en el procesos de comercio exterior en el Perú
Gráfico Nro.23	Sobrecostos y tiempos en el proceso comercio exterior en el Perú
Gráfico Nro.24	Comparación del Perú con países de América Latina en el proceso de comercio exterior.
Gráfico Nro.25	Modelo de gestión de las organizaciones para optar el modelo de ETRADE en el Perú.
Gráfico Nro.26	Estrategias para el desarrollo de ETRADE en el Perú.
Gráfico Nro.27	Etapas de implementación de las líneas estratégicas.
Gráfico Nro.28	El modelo de ETRADE.
Gráfico Nro.29	El modelo de ETRADE propuesto para el Sistema de Comercio Exterior en el Perú.
Gráfico Nro.30	Actividades previas al arribo de una nave al Perú.
Gráfico Nro.31	Actividades durante la recepción de la nave Perú.
Gráfico Nro.32	Tráfico de carga a nivel nacional por año.
Gráfico Nro.33	Tráfico de contenedores a nivel nacional por año.
Gráfico Nro.34	Tráfico de naves a nivel nacional por año.
Gráfico Nro.35	Modelo propuesto de intercambio de información.
Gráfico Nro.36	Equipo de proyecto.
Gráfico Nro.37	Proceso actual del despacho con mercancía restringida.
Gráfico Nro.38	Modelo de la ventanilla para mercancías restringidas
Gráfico Nro.39	Equipo de Trabajo
Gráfico Nro.40	Diseño del proyecto
Gráfico Nro.41	Estrategia de Implementación
Gráfico Nro.42	Cambios de procesos
Gráfico Nro.43	La VUCE en números

Anexo II: Relación de Tablas

Tabla Nro. 1	Matriz de Consistencia
Tabla Nro. 2	Definición de las Variables
Tabla Nro.3	Comercio Transfronterizo en Corea
Tabla Nro.4 :	Beneficios del Modelo de ETRADE en SINGAPUR
Tabla Nro.5	Comercio Transfronterizo en Singapur
Tabla Nro.6	Indicadores de las Operaciones de Comercio Exterior
Tabla Nro.7	Cuadro Comparativo del Modelo de Singapur y Corea
Tabla Nro.8	Comparación del Perú con países de América Latina en el Comercio Fronterizo – Doing Business 2011.
Tabla Nro.9	Cantidad de manifiestos enviados a nivel nacional.
Tabla Nro.10	Cantidad de manifiestos enviados en la Aduana Marítima.
Tabla Nro.11	Tráfico de naves a nivel nacional en el 2010.
Tabla Nro.12	Tarifas vigentes sobre servicios portuarios - Mediterranean Shipping co. Perú s.a.c.
Tabla Nro.13	Costeo de Transmisión de Información a las Entidades del Estado Peruano.
Tabla Nro.14	Equipo de trabajo del proyecto.
Tabla Nro.15	Cronograma de actividades.
Tabla Nro.16	Costo de implementación del proyecto.
Tabla Nro.17	Ahorro para el Estado.
Tabla Nro.18	Ahorro para la naviera.
Tabla Nro. 19	Entidades que autorizan el ingreso / salida de mercancías restringidas o prohibidas al país.
Tabla Nro. 20	Tipos de documentos de control.
Tabla Nro. 21	Lista de servicios brindados por SENASA para el presente año.

Tabla Nro. 22	Costo de servicio de análisis por mercancía restringida por SENASA para el presente año.
Tabla Nro. 23	Cronograma de actividades.
Tabla Nro. 24	Matriz base para análisis cualitativo

Anexo III: Cuestionario sobre la Ventanilla Única de Comercio Exterior para Mercancías Restringidas

I. Identificación de la persona que responde:

1. Nombre de la Persona que responde
2. Cargo
3. Correo Electrónico
4. Teléfono
5. Fax
6. Dirección Institucional
7. Fecha de respuesta

II. Dimensión: Percepción General sobre Estado del Arte

8. ¿Cree usted que la "Ventanilla Única para Mercancías Restringidas" ha contribuido al desarrollo de comercio exterior en el país?

SI NO

9. ¿Cuál es su opinión sobre el nivel de desarrollo del Comercio Exterior en el país? ¿Cuáles son las principales razones que pueden haber incidido para que se encuentre en ese nivel de desarrollo?

Opinión	Principales Razones

10. ¿El proyecto de “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas” en su país ha sido priorizado en las políticas públicas del Gobierno?

___ SI ___ NO

11. ¿Considera que el desarrollo y uso de las “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas” ha mejorado en los últimos años en Latinoamérica?

___ SI ___ NO

Razones: _____

12. A su parecer que otros servicios debería implementarse para lograr mayor eficiencia en el Sistema de Comercio Exterior en el país.

III. Dimensión: Uso de la Ventanilla Única para Mercancías

Restringidas

13. ¿Cuáles son los 3 principales aspectos según su parecer que inciden positivamente en el uso de “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas” en el país?

a. _____

b. _____

c. _____

14. ¿Cuáles son los 3 principales aspectos según su parecer que inciden negativamente en el uso de “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas” en el país?

a. _____

b. _____

c. _____

Variables que inciden en la variable de uso de la “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas”

15. De la presente lista de variables vinculas a características propias de la “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas”, cuales considera que son los más relevantes.

i. Para la “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas” se considera:

- a. Estipula claramente los documentos necesarios para que el trámite sea realizado en forma virtual**
- b. Estipula claramente el número de pasos que se sigue para realizar el trámite en forma virtual**
- c. Cuenta con el formato de acceso electrónico a la VUCE**
- d. Requiere que el usuario realice algún pago**
- e. Permite hacer seguimiento del trámite a través de internet.**
- f. Permite enviar consultas ante problemas que surjan en su ejecución**
- g. Se estipula el requerimiento necesario en hardware y software para poder usarlo.**
- h. Que otras variables considera que deben estar en la lista**

16. De la presente lista de variables vinculadas a beneficios que entregan a los usuarios la “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas”, cuales considera las más relevantes. Podría ordenarlos usando del 1 al 7 más relevante

i. Para la “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas” se considera:

- a. Se informa de manera explícita las existencia de una disminución del tiempo de respuesta frente al trámite presencial**
- b. Se informa de manera explícita las existencia de una disminución de costos de transporte y**

tramitación vinculadas a la ejecución en línea frente al trámite presencial

- c.El desarrollo implica disminución de costos(vinculados a formularios y otros asociados a la tramitación presencial)
- d.Genera beneficios vinculados a menor requerimiento de personal directo
- e.Genera aumento de la eficiencia y eficacia, producto del mejoramiento continuo que la institución puede hacer a través del uso de este servicio.
- f.Genera disminución de la discrecionalidad y aspectos vinculados a la corrupción.
- g.Logra ahorros vinculados a la integración de servicios, ahorros en infraestructura tecnológica a futura.
- h.¿Qué otras variables considera relevantes y deberían estar en esta lista?

Problemas y trabas para el uso de “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas”

17.¿Si tuviera que detallar trabas en el desarrollo de “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas”, en el ámbito del Gobierno cuales serian?

18.¿Si tuviera que detallar trabas en el desarrollo de “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas”, en el ámbito del Tecnológico cuales serian?

19. ¿Si tuviera que detallar trabas en el desarrollo de “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas”, en el ámbito de la sociedad cuales serian?

IV. Dimensión: IMPLEMENTACIÓN DE LA VENTANILLA ÚNICA PARA MERCANCÍAS RESTRINGIDAS

Puesta en marcha de las “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas”

20. ¿Cuáles crees que son los principales elementos que dificultan la implementación de la “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas” en el país?

21. ¿Cuáles crees que son los principales elementos que facilitan la implementación de la “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas” en el país?

Rol de los Actores

22. ¿Qué rol ha jugado el sector privado en el desarrollo de la “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas”? ¿Ha sido el más adecuado? ¿Por qué?

23. ¿Qué rol han jugado las organizaciones multilaterales (BID, OEA, BM) en el avance de “Ventanilla Única para Mercancías Restringidas” en el país?

V. Dimensión: Futuro de la Ventanilla Única

24. ¿Cuáles considera son los próximos pasos en el desarrollo de "Ventanilla Única para Mercancías Restringidas" en su país?

Anexo IV: Costo de Servicio por Documento Autorizante

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	UNIDAD	IMPORT	EXPORT
BASE: UIT				
NOTA: Para los servicios de inspección sanitaria y observación cuarentenaria, el valor del resultante de la aplicación, cualesquiera sea la unidad sometida al servicio, no podrá en ningún caso ser inferior al 1.5% de la U.I.T. vigente. (No se aplicará cobros por fracción de las unidades establecidas)				
01.01	CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS	por animal	0,252%	0,252%
01.02	ANIMALES VIVOS DE LA ESPECIE BOVINA	por 10 animales	0,252%	0,252%
01.03	ANIMALES VIVOS DE LA ESPECIE PORCINA	por 50 animales	0,252%	0,252%
01.04.10	ANIMALES VIVOS DE LA ESPECIE OVINA	por 50 animales	0,252%	0,252%
01.04.20	ANIMALES VIVOS DE LA ESPECIE CAPRINA	por 50 animales	0,252%	0,252%
01.05 excepto	GALLOS, GALLINAS, PATOS, GANSOS, PAVOS Y PINTADAS DE LAS ESPECIES DOMESTICAS, VIVOS	por 100 animales	0,126%	0,063%
01.05.A 01.05.B				
01.05.A	AVES DE ORNATO Y CANORAS	por 50 animales	0,302%	0,302%
01.05.B	AVES RECIEN NACIDAS	por 100 animales	0,139%	0,069%
01.06.00.10	ANIMALES DE PELETERIA Y ROEDORES DOMÉSTICOS (CONEJOS, CUYES, RATONES, CHINCHILLAS, HURONES Y OTROS)	por 50 animales	0,151%	0,151%
01.06.00.20 A	ANIMALES SILVESTRES VERTEBRADOS	por 50 animales	0,161%	0,252%
01.06.00.20 B	ANIMALES SILVESTRES INVERTEBRADOS	por 50 animales	0,129%	0,252%
01.06.00.30	MASCOTAS (GATOS, PERROS)	por animal	0,202%	0,202%
01.06.00.40	ABEJAS	por colmena	0,302%	0,302%
01.06.00.90	CAMELIDOS SUDAMERICANOS (LLAMAS,	por animal	0,252%	0,252%

	ALPACAS, VICUÑAS, GUANACOS)			
01.06.00.90.90	LOS DEMAS ANIMALES VIVOS	por lote	0,202%	0,202%
02.01 02.02				
excepto 02.01.30	CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE BOVINA, FRESCA, REFRIGERADA O CONGELADA	por T.M.	1,950%	0,975%
02.02.30				
02.01.30	CARNE DESHUESADA DE ANIMALES DE LA ESPECIE BOVINA, FRESCA, REFRIGERADA O CONGELADA	por T.M.	1,950%	0,975%
02.02.30				
02.03 excepto	CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE PORCINA, FRESCA, REFRIGERADA O CONGELADA	por T.M.	1,950%	0,975%
02.03.A				
02.03.A	CARNE DESHUESADA DE ANIMALES DE LA ESPECIE PORCINA, FRESCA, REFRIGERADA O CONGELADA	por T.M.	1,950%	0,975%
02.04 excepto				
02.04.23	CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE OVINA O CAPRINA FRESCA, REFRIGERADA O CONGELADA	por T.M.	1,950%	0,975%
02.04.43				
02.04.23	CARNE DESHUESADA DE ANIMALES DE LA ESPECIE OVINA O CAPRINA FRESCA, REFRIGERADA O	por T.M.	1,950%	0,975%
02.04.43	CONGELADA			
02.05	CARNE CON HUESO Y DESHUESADA DE ANIMALES DE LA ESPECIE CABALLAR, ASNAL O MULAR, FRESCA, REFRIGERADA O CONGELADA	por T.M.	1,950%	0,975%
02.06	DESPOJOS COMESTIBLES DE ANIMALES DE LA ESPECIE BOVINA, PORCINA, OVINA, CAPRINA, CABALLAR, ASNAL, O MULAR, FRESCOS, REFRIGERADOS O CONGELADOS	por T.M.	0,487%	0,487%
02.07.A	CARNE CON HUESO Y DESHUESADA,	por T.M.	1,950%	0,975%

	COMESTIBLE, DE AVES FRESCA, REFRIGERADA O CONGELADA			
02.07.B	DESPOJOS COMESTIBLES, DE AVES FRESCOS, REFRIGERADOS O CONGELADOS	por T.M.	0,487%	0,487%
02.08.A	CARNES CON HUESO Y DESHUESADA, FRESCAS, REFRIGERADAS O CONGELADAS DE CONEJO, LIEBRE	por T.M.	1,950%	0,975%
	Y OTRAS ESPECIES			
02.08.B	DESPOJOS FRESCOS, REFRIGERADOS O CONGELADOS DE CONEJO, LIEBRE Y DE OTRAS ESPECIES	por T.M.	0,487%	0,487%
02.09	TOCINO SIN PARTES MAGRAS Y GRASA SIN FUNDIR DE CERDO O DE AVE, FRESCOS, REFRIGERADOS,	por T.M.	0,567%	0,283%
	CONGELADOS, SALADOS, O EN SALMUERA, SECOS O AHUMADOS			
02.10.A	CARNE COMESTIBLE, SALADA O EN SALMUERA, SECA O AHUMADA	por T.M.	1,950%	0,975%
02.10.B	DESPOJOS COMESTIBLES, SALADOS O EN SALMUERA, SECOS O AHUMADOS	por T.M.	0,487%	0,487%
02.10.C	HARINA Y POLVO COMESTIBLES, DE CARNE O DE DESPOJOS	por T.M.	1,950%	0,975%
03.01.10	PECES ORNAMENTALES	por lote	0,302%	0,302%
04.01	LECHE Y NATA (CREMA), SIN CONCENTRAR, AZUCARAR, NI EDULCORAR DE OTRO MODO	por T.M.	1,950%	0,975%
04.02	LECHE Y NATA (CREMA), CONCENTRADAS, AZUCARADAS O EDULCORADAS DE OTRO MODO	por T.M.	1,950%	0,975%
	SUERO DE MANTEQUILLA, LECHE Y NATA (CREMA) CUAJADAS, YOGUR, KEFIR Y DEMAS LECHE Y			
04.03	NATAS (CREMAS) FERMENTADAS O ACIFICADAS, INCLUSO CONCENTRADOS, AZUCARADOS,	por T.M.	1,950%	0,975%

	EDULCORADOS DE OTRO MODO O AROMATIZADOS, O CON FRUTA O CON CACAO			
04.04.10	LACTOSUERO, INCLUSO CONCENTRADO, AZUCARADO O EDULCORADO DE OTRO MODO	por T.M.	1,950%	0,975%
	PRODUCTOS CONSTITUÍDOS POR LOS COMPONENTES NATURALES DE LA LECHE, INCLUSO			
04.04.90	AZUCARADOS O EDULCORADOS DE OTRO MODO, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRAS	por T.M.	1,950%	0,975%
	PARTIDAS			
04.05 excepto	MANTEQUILLA Y DEMAS MATERIAS GRASAS DE LA LECHE	por T.M.	1,950%	0,975%
04.05.00.10				
04.05.00.10	MANTEQUILLA Y DEMAS MATERIAS GRASAS DE LA LECHE, FRESCA, SALADA O FUNDIDA	por T.M.	1,950%	0,975%
04.06.90.10	QUESOS DE PASTA DURA Y COMBINADOS	por T.M.	1,950%	0,975%
04.06.90.10	QUESOS Y REQUESON	por T.M.	1,950%	0,975%
04.07.A	HUEVO FRESCO PARA CONSUMO	por 1000 unidades	0,487%	0,049%
04.07.B	HUEVO FERTIL O EMBRIONADO	por 1000 unidades	0,487%	0,049%
04.08	VAPOR, MOLDADOS O CONSERVADOS DE OTRO MODO, INCLUSO AZUCARADOS O EDULCORADOS DE	por 1000 unidades	0,390%	0,039%
04.09	MIEL NATURAL SIN PROCESAR	por T.M.	1,950%	0,975%
04.10	PRODUCTOS COMESTIBLE DE ORIGEN ANIMAL NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRAS	por T.M.	1,950%	0,975%
05.04	TRIPAS, VEJIGAS Y ESTÓMAGOS DE ANIMALES EXCEPTO LOS DE PESCADOS, ENTEROS O EN TROZOS	por T.M.	0,487%	0,487%
05.05	PIELES Y OTRAS PARTES DE AVES, CON LAS PLUMAS O EL PLUMÓN, PLUMAS Y PARTES DE PLUMAS,	por T.M.	0,975%	0,487%
05.06	HUESOS Y NUCLEOS CORNEOS, HARINAS, POLVO	por T.M.	1,950%	0,487%

	Y DESPERDICIOS DE ESTAS MATERIAS			
05.07	TROFEO DE CAZA	por T.M.	0,325%	0,162%
05.11.10	SEMEN DE BOVINO	Por 100 Pajillas	0,283%	0,142%
05.11.99.A	SEMEN DE OVINO O CAPRINO	Por 100 Pajillas	0,283%	0,142%
05.11.99.B	SEMEN DE EQUINO	Por 100 Pajillas	0,283%	0,142%
05.11.99.C	SEMEN DE PORCINO	Por 100 Pajillas	0,283%	0,142%
05.11.99.D	EMBRION DE BOVINO	Por 100 Pajillas	0,283%	0,142%
05.11.99.E	EMBRION DE PORCINO	Por 100	0,283%	0,142%
05.11.99.F	EMBRION DE OVINO O CAPRINO	Por 100 Pajillas	0,283%	0,142%
05.11.99.G	OTROS PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL NO UTILIZADOS PARA EL CONSUMO HUMANO	por T.M.	1,950%	0,975%
15.01.00.10	MANTECA DE CERDO, LAS DEMAS GRASAS DE CERDO Y DE OTROS ANIMALES	por T.M.	0,283%	0,142%
15.01.00.20	MANTECA DE CERDO, LAS DEMAS GRASAS DE CERDO Y DE OTROS ANIMALES	por T.	0,227%	0,113%
16.01	EMBUTIDOS Y PRODUCTOS SIMILARES, CUANDO PROCEDAN DE LAS ESPECIE EQUINA, BOVINA, CAPRINA, OVINA Y AVIARES	por T.M.	1,950%	0,487%
16.02.42	LAS DEMAS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE CARNE, DESPOJOS O DE SANGRE	por T.M.	1,950%	0,487%
16.02.20	PREPARACIONES DE HIGADO DE CUALQUIER ANIMAL, CARNES CURADAS Y COCIDAS, CARNES	por T.M.	1,560%	0,390%
16.02.31	ENLATADAS O LIOFILIZADAS			
31.01	GUANO DE ISLA	por T.M.	1,950%	0,975%
35.02 excepto				
35.02.10	ALBUMINAS	por T.M.	1,950%	0,975%
35.02.90.90				
35.02.10	OVOALBUMINAS Y ALBUMINATOS	por T.M.	1,560%	0,390%
35.03	GELATINAS Y SUS DERIVADOS	por T.M.	1,950%	0,975%
41.01	CUEROS Y PIELES, EN BRUTO, DE BOVINO O DE	por T.M.	0,975%	0,487%

	EQUINO, FRESCAS SALADAS, SECAS, ENCALADAS, AL			
	WET BLUE, AL CROMO			
	PIQUELADAS O CONSERVADAS DE OTRO MODO PERO SIN CURTIR, APERGAMINAR NI PREPARAR DE	por T.M.	0,975%	0,487%
	OTRA FORMA), INCLUSO DEPILADOS O DIVIDIDOS.			
	CONSERVADAS DE OTRO MODO PERO SIN CURTIR, APERGAMINAR NI PREPARAR DE OTRA FORMA),	por T.M.	0,975%	0,487%
	INCLUSO DEPILADOS O DIVIDIDOS.			
41.07 41.08 41.09	LOS DEMAS CUEROS Y PIELES	por T.M.		0,366%
51.01	LANA SUCIA O LAVADA, SIN CARDAR NI PEINAR	por T.M.	0,975%	0,487%
51.02	PELO FINO U ORDINARIO, SIN CARDAR NI PEINAR	por T.M.	0,975%	0,487%
51.03	DESPERDICIOS DE LANA O DE PELO FINO U ORDINARIO, INCLUIDOS LOS DESPERDICIOS DE LOS HILADOS	por T.M.	0,975%	0,487%
	PERO CON EXCLUSION DE LAS HILACHAS			
51.05	LANA Y PELO FINO U ORDINARIO, CARDADO O PEINADOS (INCLUIDA LA LANA PEINADA A GRANEL)	por T.M.	0,975%	0,487%
51.09 51.10 51.11	HILADOS Y TEJIDOS DE LANA O DE PELO	por T.M.		0,366%
PRODUCTOS DE USO VETERINARIO QUE SE IMPORTEN O EXPORTEN				
01	PRODUCTOS FARMACOLÓGICOS Y/O BIOLOGICOS POR Kg. Lt.	Kg. / Lt.	0,0015%	0,0015%
02	DESINFECTANTES	Kg. / Lt.	0,0015%	0,0015%
03	INSUMOS Y ADITIVOS ALIMENTICIOS AGRANEL	T.M.	0,050%	0,050%
04	HARINAS DE CARNES	por T.M.	0,050%	0,050%
05	PREMEZCLAS Y ALIMENTOS BALEANCEADOS	T.M.	0,050%	0,050%
CUARENTENA ANIMAL: ATENCION SANITARIA Y OBSERVACION CUARENTENARIA DE ANIMALES QUE SE IMPORTEN O EXPORTEN				
01	BOVINOS O BUBALINOS	Por animal/día	0,113%	

02	OVINOS, CAPRINOS Y PORCINOS	Por animal/día	0,030%
03	EQUINOS	Por animal/día	0,113%
04	CAMÉLIDOS SUDAMERICANOS:	Por animal/día	0,030%
05	AVES ADULTAS, CONEJOS, CUYES:	Por animal/día	0,030%
06	OTRAS ESPECIES:	Por animal/día	0,100%
DESINFECCION			
01	En instalaciones oficiales o particulares y contenedores	T.M.	0,100%
02	En barcos y aeronaves	por servicio	4,529%
03	Furgonetas o camionetas	unidad	0,200%
04	Camiones	unidad	0,300%
05	Tráiler	unidad	0,400%
TRAMITACION Y EXPEDICION DE DOCUMENTOS			
01	Certificado Zoosanitario de Exportación de animales, productos y subproductos de origen animal	por servicio	1,000%
02	Certificado Zoosanitario de Internamiento de animales, productos y subproductos de origen animal	por servicio	0,300%

Fuente: SENASA

Tabla Nro. 22: Costo de servicio de analisis por mercancía restringida por SENASA para el presente año.