

Kobbero: “Ahorros serían inmensos si se aplica blockchain en puertos”

¿Cómo está incursionando TradeLens en el mercado de Latinoamérica?

TradeLens es una plataforma digital que, a través del blockchain, permite supervisar lo que está pasando en los contenedores marítimos, proporcionando transparencia y la oportunidad de compartir los documentos de envíos con los socios comerciales para que realmente se certifique la exportación e importación de bienes.

Por ejemplo, trabajamos con APM Terminals Callao en el Perú, quienes proporcionan su información directamente a los profesionales; pero se necesita integrar los datos en cada transporte y eso es costoso de mantener. Sin embargo, con la tecnología del blockchain pueden enviar información a TradeLens y compartirla con sus socios. Por ello, nuestra idea también es implementar esta tecnología en el Perú e involucrarnos con diferentes compañías para ayudar a que su interacción con el comercio global sea más eficiente y, sobre todo, transparente.

¿Cuáles serían las ventajas de implementar el blockchain en el sistema aduanero peruano?

Este sistema puede ayudar a todos los negocios en el Perú y si

la autoridad aduanera es también parte de esto, podría volver al país más eficiente. Si las compañías se vuelven más eficientes hacen más fácil el intercambio comercial.

Actualmente, estamos aplicando esta tecnología en un 60% en el transporte marítimo, pero ahora nos interesa aventurarnos en la parte terrestre. Una vez que llega el contenedor al puerto, falta saber qué pasa con el transporte.

► **Proética: “Peruanos se muestran ambiguos frente a corrupción”**

► **“Hay más de 6 mil opciones de marcas en franquicias”**

Por otro lado, por la manipulación de cada contenedor se registran 121 eventos en forma secuencial. Eso depende de cómo esté armado y la serie de eslabones que la constituyan, pero qué pasa si un cliente o empresa pide que se le añada otro evento en la cadena ya formada, ahí aumentan los datos.

Cuando se requiera añadir la parte terrestre, si bien hay datos, estos no están sistematizados porque no hay costumbre en el sector. Los datos y la información son libres, pero la idea es que los tengan centralizados para poder compartirlos y mejorar su logística.

Añadir datos de otros eslabones a la cadena servirá para predecir el arribo de un embarque a un puerto o si alcanzará el trasbordo. Además, con el aumento del comercio mundial que se espera en los próximos diez años, si no se toma en cuenta este eslabón van a haber cuellos de botella en todos los puertos del mundo.

¿Cuánto podrían ahorrar las empresas al tener este tipo de tecnología en los terminales portuarios?

Hay ahorros cuando uno ordena una empresa, como el usar un sistema de courier para enviar los documentos antes de que llegue la embarcación, facilitando el procesamiento y liberación de las marcas en aduanas. Pero como esto es algo incipiente y está en una fase embrionaria, aún no estamos en la capacidad de dar un estimado en cifras. Lo único que sabemos es que los ahorros serían inmensos.

¿Qué proyectos de expansión están considerando en el Perú?

Estamos tratando de buscar compañías que se beneficien con esta información. Eso debe ser parte de nuestra agenda para intentar optimizar las operaciones.

En octubre pasado, tuvimos una reunión con representantes de Camposol, por ejemplo, con un proyecto interno que finalizaría en abril de 2020. La idea es que prueben el concepto probándolo primero para que así puedan valorar la idea de unirse a Tradelens y obtener mejores capacidades.

Estos son algunos planes y tenemos múltiples compañías en la mira con las cuales estamos tratando de comprometernos en ayudarlos a volver su información más eficiente. Por ello, creemos que todos los terminales en Perú deberían incorporar este tipo de tecnologías.

Maersk está presente en el país desde hace décadas pero con TradeLens vengo trabajando desde hace dos años. Nos interesa

ingresar al mercado peruano en el sistema de aduanas, portuario, empresas, transportistas, entre otros. Eso no necesariamente va a exigir la presencia física de una persona en el país, pero sí vamos a introducir al Perú dentro de la cartera de clientes.

¿Ya han establecido conversaciones con compañías interesadas?

De hecho, nuestra primera presentación al público, especialmente al sector privado de forma abierta fue durante la XIV Cumbre Internacional de Comercio Exterior organizada por la **Cámara de Comercio de Lima**. Fue una novedad para los empresarios.

No obstante, muchos países en el mundo necesitan implementar esta plataforma pues los datos de carga marítima ya lo tienen las empresas, el único problema es el cuello de botella que se forma en los muelles porque de 20 documentos, solo tienen 18, y esos dos que faltan contienen los big data que manejamos pero llegan dos días después. Entonces, con el blockchain ayudamos al comercio internacional del **Perú** y todo el mundo.