

# BASC NOTICIAS

Boletín Mensual de la Alianza Empresarial para un Comercio Seguro - BASC PERÚ

Edición N° 136 / Setiembre 2018



Por **6<sup>to</sup>** año consecutivo,  
la Alianza para un Comercio  
Seguro, **BASC PERÚ**  
es expositor de la Feria  
Expoalimentaria.



## Contenido:

- BASC presente en la Feria Expoalimentaria 2018.
- Desayuno Gerencial.
- Entrevista a Daniel Chicoma Lucar Docente ESAN.
- Cursos BASC.
- Auditorías de Recertificación.



BUSINESS ALLIANCE FOR SECURE COMMERCE

# Feria BASC



## BASC presente en la Feria Expoalimentaria 2018

Con el objetivo de dar a conocer la Certificación BASC en el Sistema de Gestión en Control y Seguridad en la Cadena de Suministro, nuestra institución estuvo presente en la importante Feria Expoalimentaria, que se llevó a cabo el 26, 27 y 28 de setiembre en el Centro de Convenciones del Jockey Plaza.

La Feria Expoalimentaria, organizada por ADEX, con el apoyo del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri), Ministerio de RR.EE., y PromPerú, es la feria internacional de alimentos, bebidas, maquinaria, equipos, insumos, envases y embalajes, servicios, restaurantes y gastronomía más grande de la región, la cual se constituye como el punto de encuentro internacional de empresas exportadoras y selectos compradores provenientes de los cinco continentes.

Dicha feria congrega a más de 30,000 visitantes profesionales, entre productores, fabricantes de alimentos, importadores, exportadores, proveedores de servicios y maquinaria para la industria alimentaria. Asimismo, más de 600 empresas exhiben sus productos y lo último en tecnología.

En esta ocasión, BASC PERÚ participó por sexta vez en esta importante feria para conectar con los empresarios de las diferentes ramas de la industria alimentaria y así dar a conocer la importancia de contar con una certificación BASC.



### INFORMATIVO BASC PERÚ

Boletín mensual de la Alianza Empresarial para un Comercio Seguro, Asociación civil sin fines de lucro, adscrita al World BASC Organization – WBO.

Jirón Francisco Graña 335  
Magdalena del Mar  
Lima – Perú  
Telef. : (511) 612-8300  
E-mail:  
info@bascperu.org  
Web:www.bascperu.org

### Comité Editorial

Patricia Siles Álvarez  
Ricardo Bernal Parodi  
César Venegas Núñez

### Director:

César Venegas Núñez

### Edición:

Carolina Ciurlizza Silva

### Diagramación:

Denilson Vargas Vieira



## Desayuno Gerencial

Con el objetivo de reunir a todos los gerentes de las empresas BASC en un mismo espacio para compartir ideas y experiencias, nuestra empresa viene realizando los desayunos gerenciales desde hace más de cinco años.

Así, el pasado 21 de setiembre, se llevó a cabo, en la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía el último desayuno gerencial exclusivo para gerentes generales de nuestras empresas afiliadas.

El tema de este encuentro fue “Tres herramientas efectivas para la toma de decisiones estratégicas”. Para ello, nos acompañaron tres importantes expositores quienes desde su experiencia enriquecieron esta reunión.

La señora Nancy Yong, Socia de PricewaterhouseCoopers, quien tocó el tema de Conspiraciones Internas; el señor Daniel Chicoma Lúcar, Catedrático de la Universidad Esan, quien habló sobre importancia de las redes sociales en el Comercio Electrónico y el señor Miller Romero, Auditor Líder en PECB quien expuso sobre Indicadores de Gestión.



Past President de BASC PERÚ, Raúl Saldías y la Sra. Nancy Yong.



Gerente General de BASC PERÚ, César Venegas y el Sr. Daniel Chicoma.



Sr. Guillermo Acosta de ASMARPE y el Auditor Miller Romero.

# Taller BASC

## TALLER: “CONOZCA CÓMO IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE GESTION EN CONTROL Y SEGURIDAD BASC V05:2017 EN SU ORGANIZACIÓN”



BUSINESS ALLIANCE FOR SECURE COMMERCE

Con el fin de dar a conocer las diferentes metodologías y procesos que conlleva la implementación del Sistema de Gestión en Control y Seguridad; BASC PERÚ pone a disposición de las empresas que se encuentran en proceso de certificación, el presente taller donde podrán tener las competencias necesarias para implementar el SGCS BASC de una manera eficiente.



### Metodología:

Las sesiones son orientadas a través de talleres prácticos cumpliendo el ciclo PHVA (planear, hacer, verificar y actuar) logrando la interacción de los participantes y el desarrollo de habilidades para la implementación de SGCS BASC.

### Dirigido a:

Gerentes Generales y Responsables del sistema de gestión de las empresas en proceso de certificación.

### Objetivos:

- ✓ Desarrollar las habilidades y competencias en los colaboradores de las empresas en proceso.
- ✓ Generar los conocimientos necesarios para desarrollar e implementar el SGCS BASC
- ✓ Sensibilizar a los colaboradores sobre la importancia de la correcta implementación del SGCS BASC



## Daniel Chicoma Lucar (Docente ESAN).



Hace veinte años se debatía cómo aumentar y mejorar la conectividad a internet. Hoy día hablamos de cómo potenciar las ventas con un click. Para este tema, BASC NOTICIAS, entrevistó a el especialista en marketing online y comercio electrónico y actualmente consultor de Genera Perú, Daniel Chicoma Lucar, para explicar el fenómeno del e-commerce y cómo este está teniendo cada más acogida en el retail de los productos y servicios peruanos.

### **1. ¿Cómo ha cambiado el comportamiento del consumidor promedio peruano en internet en los últimos diez años respecto a los últimos diez años anteriores? ¿Ha sido vertiginoso este cambio?**

En 1995, la WWW tenía un millón de webs registradas a nivel mundial, en 1997 Google entró al mercado. Dos años más tarde, en 1999, el Banco de Crédito del Perú, lanzó un experimento: Viabcp, una tarjeta de débito prepagada que permitía realizar compras en Amazon.com por ejemplo.

A la vez tenían una tienda virtual; sin embargo, aún no se diferenciaba la posibilidad que ofrecía la versión web. El resultado de esa época era: pocos usuarios y altos costos.

En el año 2002 se lanzó MySpace y en 2003 Hi5, que fue la primera red que ganó popularidad en Perú

por la posibilidad de personalizar el espacio y estaban próximos a la posibilidad de etiquetar fotos, cuando hizo su aparición Facebook. Esta fue la red social que abrió las compuertas de los usuarios. Es a partir del año 2008 que los usuarios se volvieron realmente activos en redes sociales y las marcas exploraron con mayor dinamismo las oportunidades que estos espacios ofrecían.

Los consumidores pasaron de una actividad casi pasiva (altos costos conexión vinculados al uso de un modem que cotizaba el tiempo de uso de Internet como una llamada en proceso) a una participación mucho más activa (comentarios, generación de contenidos, creación de canales, compra y venta de productos, etc.), con posibilidad de acceso a plataformas de bajo costo y fácil manejo, como marketplaces y/o desde las mismas redes sociales.

### **2. En países como Estados Unidos y países de Europa, el e-commerce está mucho más desarrollado, principalmente porque las personas tienen más acceso al crédito, ¿existe otro criterio que determine el uso del e-commerce?**

En primera instancia se debe tomar la conectividad como la meta de toda sociedad desarrollada, sin conectividad no hay acceso. Luego viene la posibilidad de venta en línea, esto supone dos cosas: tecnología para desarrollar plataformas de bajo costo y fácil uso; y, sistemas de transacciones online. De esta manera, todas las personas estarían en posibilidad de convertirse en focos de desarrollo.

Alvin Toffler señalaba que en el futuro (época actual), las personas se convertirían en prosumidores, es decir, que consumirían y producirían a la vez. Con esto no me refiero a generación de contenidos, sino a la generación de productos. Esto lo podemos apreciar con la invención de las impresoras 3D, por ejemplo.

El e-commerce ganó fuerza a nivel de usuarios productores, debido a la crisis financiera mundial, que obligó a las personas afectadas a buscar nuevas fuentes de ingresos. Esto dio lugar por ejemplo al incremento de participación en páginas como Etsy o Ebay.

# Entrevista BASC

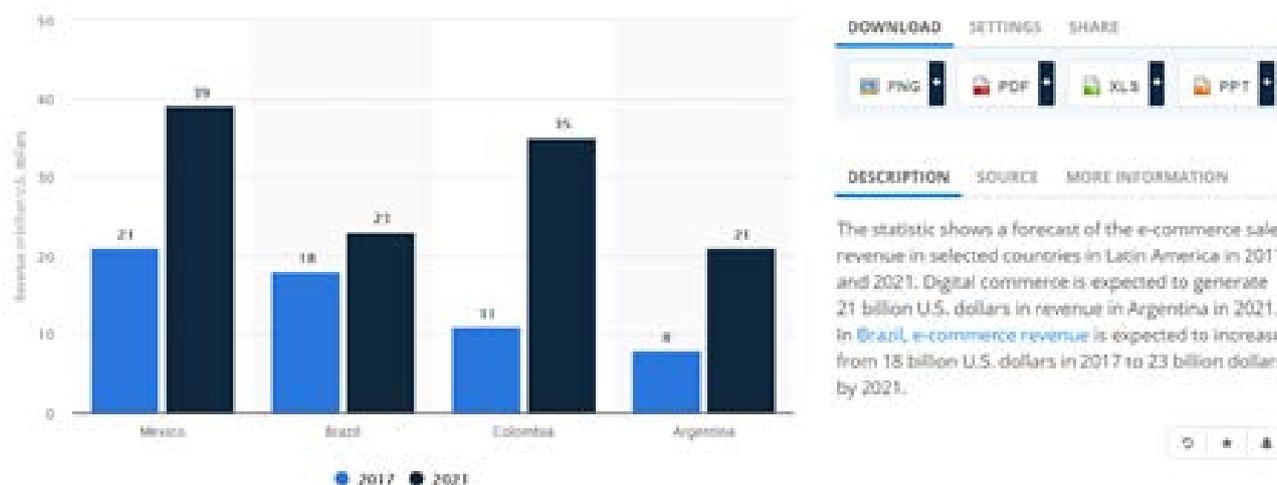
Si Perú quiere crecer en e-commerce necesita asegurar la conectividad de bajo costo, ofrecer alternativas de plataformas para la venta de productos, capacitar a las personas en todo lo que Internet tiene para ofrecerles, otorgar beneficios para los negocios virtuales (con legislación ad hoc) y así fomentar la creación de hubs comerciales en todas las regiones.

### 3. Dentro de la región, qué países están más avanzados en e-commerce y por qué y qué le falta al Perú para llegar a esto, ¿la informalidad y el poco acceso a la banca es una traba?

En 2016 el Interactive Advertising Bureau Perú, junto con la consultora GFK lanzaron el informe "Inversión Publicitaria en Internet" en el que señalaban que la inversión realizada por Brasil fue de US\$3000 millones (MM), México US\$ 800 MM, Chile US\$ 155 MM, Colombia US\$154 MM y Perú US\$81 MM. Al 2017 Perú había incrementado su inversión a casi US\$100 MM. Todo esto frente a los US\$52,000 MM invertidos por EE.UU. en ese mismo período. Sin duda tenemos mucho trecho por recorrer.

Además, en la web Statista se puede apreciar un informe de la situación del e-commerce para la región de Latinoamérica en el período 2017-2021

#### E-commerce sales revenue in selected countries in Latin America in 2017 and 2021 (in billion U.S. dollars)



Y aunque Perú no figura en este primer informe, en 2017 Ebay publicó un estudio para la región de Latinoamérica y el Caribe en el que se señala que en Perú (2014) se dieron transacciones virtuales con tarjeta de crédito por un monto de US\$4.1 MM, hecho que sumado a: el uso de internet por parte de la población (18 horas por mes en promedio), servidores seguros, penetración de tarjetas de crédito y confiabilidad del servicio postal, ubicaron al Perú en el puesto 76 de 137 países del "United Nations Conference on Trade and Development B2C E-Commerce Index" .

El informe de Ebay también destacó que todos los vendedores peruanos registrados en esa plataforma son exportadores, y el 85% exportó a 4 o más continentes.

Las limitaciones que tenemos son: conectividad, insuficiente acceso tecnológico, impuestos muy elevados, informalidad que se manifiesta en el mismo contexto online y que es resultante de alternativas poco rentables para los emprendedores.

Hay acceso a la banca, es más, las alternativas de pasarelas de pago se han incrementado y aunque aún es necesario una reducción en sus precios (considerando las oportunidades de crecimiento en el largo plazo), son los primeros pasos para el desarrollo del e-commerce.



#### 4. ¿Usted cree que los negocios que recién se abren un espacio en el mercado deberían apostar por tener sí o sí un sitio e-commerce y no solo un sitio web?

Todo depende de sus objetivos. Si el objetivo es venta de productos ya sea a un mercado local o extranjero, creo que es necesario considerar la necesidad de implementar una tienda virtual, pero ojo, existen alternativas para todos los bolsillos y todas las etapas en las que se encuentre el negocio.

Pueden vender en:

- Ebay
- Amazon
- Mercado Libre o OLX
- Facebook
- Instagram
- Tienda virtual diseñada desde cero
- Tienda virtual creada a partir de plantillas
- Tienda virtual basada en servicios como: mitienda.com, tuvitrina.com, Shopify.com, bigcommerce.com

#### 5. En el Perú, muchos piensan que es suficiente vender por redes sociales y no invertir en plataformas de venta y menos en e-commerce con plantillas diseñadas, ¿qué tan cierto o falso es esta idea? ¿Depende del rubro del negocio?

Creo que es necesario tener presencia en todos los espacios en los que se encuentre tu público objetivo. Esto supone contar con presencia en: buscadores (página web o tienda web propia), redes sociales, marketplaces, etc.

#### 6. Aún cuando los negocios y las empresas tengan páginas web con e-commerce, los usuarios seguirán yendo a las tiendas para adquirir los productos o servicios o seguirán llamando por teléfono, cómo cambiar la mentalidad del consumidor, porque no solo basta invertir en una página web con carrito de compras.

Vender en Internet no supone que las personas abandonarán la idea de acudir a las tiendas físicas. La tienda online plantea un acceso adicional que le da la oportunidad a las personas de eliminar el proceso de visita y recibir el producto. Funciona muy bien en EEUU y Europa por un tema de distancias, es decir, las ciudades norteamericanas se basan en suburbios diseñados como espacios de vivienda y las zonas comerciales se encuentran ubicadas a media hora en carro (en algunos casos a menor distancia) y la posibilidad de compra en línea alivia ese tránsito.

En Lima, por ejemplo, tenemos centros comerciales ubicados a minutos de nuestras viviendas, y las compras se dan a veces a partir de otros criterios como abaratamiento de costos o comparar el precio en línea del de la tienda física.



Entonces, no se trata de cambiar la mentalidad o la forma de hacer las cosas, se trata de ofrecer alternativas viables, eficientes y atractivas que puedan captar el interés de los clientes potenciales.

No se trata de cambiar la mentalidad o la forma de hacer las cosas, se trata de ofrecer alternativas viables, eficientes y atractivas que puedan captar el interés de los clientes potenciales.

Si Perú quiere crecer en e-commerce necesita asegurar la conectividad de bajo costo, ofrecer alternativas de plataformas para la venta de productos, capacitar a las personas en todo lo que Internet tiene para ofrecerles.

## Curso BASC

### Actualización de la Norma y Estándares de Seguridad BASC V05:2017



El día viernes 28 de setiembre se llevó a cabo en nuestras instalaciones el curso "Actualización de la Norma y Estándares de Seguridad BASC V05:2017" dictado por un Auditor Internacional.

### Preparación y Ejecución de Simulacros según el SGCS BASC



El día 27 de setiembre se llevó a cabo el curso "Preparación y Ejecución de Simulacros según el SGCS BASC" dictado por un Auditor Internacional.

## Reporte de Embarques Sospechosos



El pasado 26 de setiembre se llevó a cabo en las instalaciones de BASC PERÚ la charla gratuita "Reporte de Embarques Sospechosos" dictada por la Auditora Deysi De La Cruz.

## Comité de Riesgos



El pasado 26 de setiembre se llevó a cabo el Taller Gratuito "Comité de Riesgos" agradecemos a nuestras empresas asociadas su asistencia y compromiso con el comercio internacional seguro.

## Curso BASC

### Actualización de la Norma y Estándares de Seguridad BASC V05:2017



El 14 de setiembre culminó el curso de Interpretación de la Norma y Estándares BASC Versión 05. ¡Felicitaciones a todos los participantes!

### Diseño de Acuerdos de Seguridad BASC



El día Viernes 07 de setiembre, se realizó en nuestras instalaciones el curso de "Diseño de Acuerdos de Seguridad BASC"

## Auditoria de recertificación Hamburg Süd Peru



El 27 de setiembre la empresa Hamburg Süd Peru aprobó satisfactoriamente su auditoria de recertificación número 12 del SGCS BASC. ¡Felicitaciones por su compromiso por un comercio seguro!

## Auditoria de recertificación Control y Saneamiento S.A.C



El pasado 25 de setiembre, la empresa Control y Saneamiento S.A.C aprobó satisfactoriamente la auditoria de Recertificación BASC. ¡Felicitaciones!

## Auditoría de recertificación Antares



El pasado 19 de setiembre, la empresa Antares aprobó satisfactoriamente la auditoría de Recertificación BASC. ¡Felicitaciones!

## La auditoría de certificación a SENACE



El pasado 12 de setiembre, concluyó con éxito la auditoría de certificación a El Servicio Nacional de Certificación Ambiental para las Inversiones Sostenibles – SENACE bajo la norma Iso 37001.

## Contrabando en el Perú

El pasado 4 de setiembre BASC PERÚ organizó el Foro “Contrabando en el Perú” con el objetivo de concientizar a las empresas asociadas BASC sobre los peligros latentes a los que está expuesto el comercio.

Y es que como se sabe, en el Perú, el contrabando es uno de los principales obstáculos del comercio seguro y lamentablemente, a pesar de la tecnología y el crecimiento económico, este mal no ha disminuido.

Según la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), en los últimos 10 años, el contrabando en el Perú creció a una tasa anual de entre 3% y 5%. Es por ello por lo que, durante el 2017, el valor de los productos por modalidad de contrabando ingresados superó los US\$2,000 millones.

Estos productos ingresan, en su mayoría, por las fronteras con Bolivia, Chile y Ecuador; sin embargo, también hay una fuerte incidencia de contrabando en el puerto del Callao.



Expositor al Sr. Giovanni Guisado Zuloaga, Gerente de Prevención del Contrabando y Operaciones Especiales de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT).

## Seminario de Transporte Internacional de Mercancías

El próximo 18 de octubre del presente año, el capítulo BASC PERÚ llevará a cabo el Seminario Transporte Internacional de Mercancías en la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energías. El encuentro tiene como finalidad informar a las empresas asociadas BASC sobre el costo de las operaciones de las embarcaciones ancladas; la problemática del tráfico ilícito de drogas y las medidas para minimizar este en el terminal marítimo del Callao.

Asimismo, en dicho seminario se hará entrega de los certificados a las nuevas empresas BASC.



BUSINESS ALLIANCE FOR SECURE COMMERCE

## CURSOS BASC OCTUBRE - 2018

FECHAS	CURSO	INVERSIÓN	HORARIO
Del Lunes 01 al Viernes 05	Interpretación de la Norma y Estándares BASC V05:2017	<b>Solo Asociados:</b> \$ 200 + IGV	8:30 am a 1:30 pm
Sábados 13,20 y 27	Curso ISO: Interpretación y Auditor Interno ISO 9001:2015	<b>Asociados:</b> \$ 415 + IGV <b>No Asociados:</b> \$ 465 + IGV	8:30 am a 5:30 pm
Miércoles 17	Inspección de Contenedores	<b>Asociados:</b> \$ 105 + IGV <b>No Asociados:</b> \$ 130 + IGV	9:00 am a 1:00 pm
Del Lunes 22 al Viernes 26	Auditor Interno BASC V05:2017	<b>Solo Asociados:</b> \$ 310 + IGV	8:30 am a 1:30 pm
Jueves 25	Reporte de Embarques Sospechosos	<b>Gratis solo para Asociados</b>	11:00 am a 1:00 pm
Del Lunes 22 al Viernes 26 de Octubre	Semana de la Seguridad – Arequipa Del 22 al 23 Interpretación de la Norma Del 23 al 25 Auditor Interno Viernes 26 Trazabilidad de la Carga Viernes 26 Actualización de la Norma	Interpretación de la Norma: \$ 200 + IGV Auditor Interno: \$ 310 + IGV Trazabilidad de la Carga: Asociados: \$ 105 + IGV No Asociados: \$ 130 + IGV Actualización de la Norma: Gratis solo para Asociados y Auditores Internos V04	Interpretación de la Norma: (lunes) 8:00 am a 6:pm (martes) 8:00 am a 1:00 pm Auditor Interno: (Martes) 2:00pm a 6:00pm (miércoles) 8:00am a 6:00pm (jueves) 8:00 am a 6:00 pm Trazabilidad de la Carga 9:00 am a 1:00 pm Actualización de la Norma : 2:00 pm a 6:00 pm

JUE 18  
OCT  
0800 horas

## SEMINARIO: TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS



BUSINESS ALLIANCE FOR SECURE COMMERCE



Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía | Inscripciones: [www.bascperu.org](http://www.bascperu.org) | Informes: 612 8300 anexo 2217



PERÚ

Autoridad Portuaria Nacional

Organismo de Protección Reconocida (OPR)  
Organización de Capacitación Portuaria (OCP)