

UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTA MARIA

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICO
ADMINISTRATIVAS**

**PROGRAMA PROFESIONAL DE INGENIERÍA
COMERCIAL**



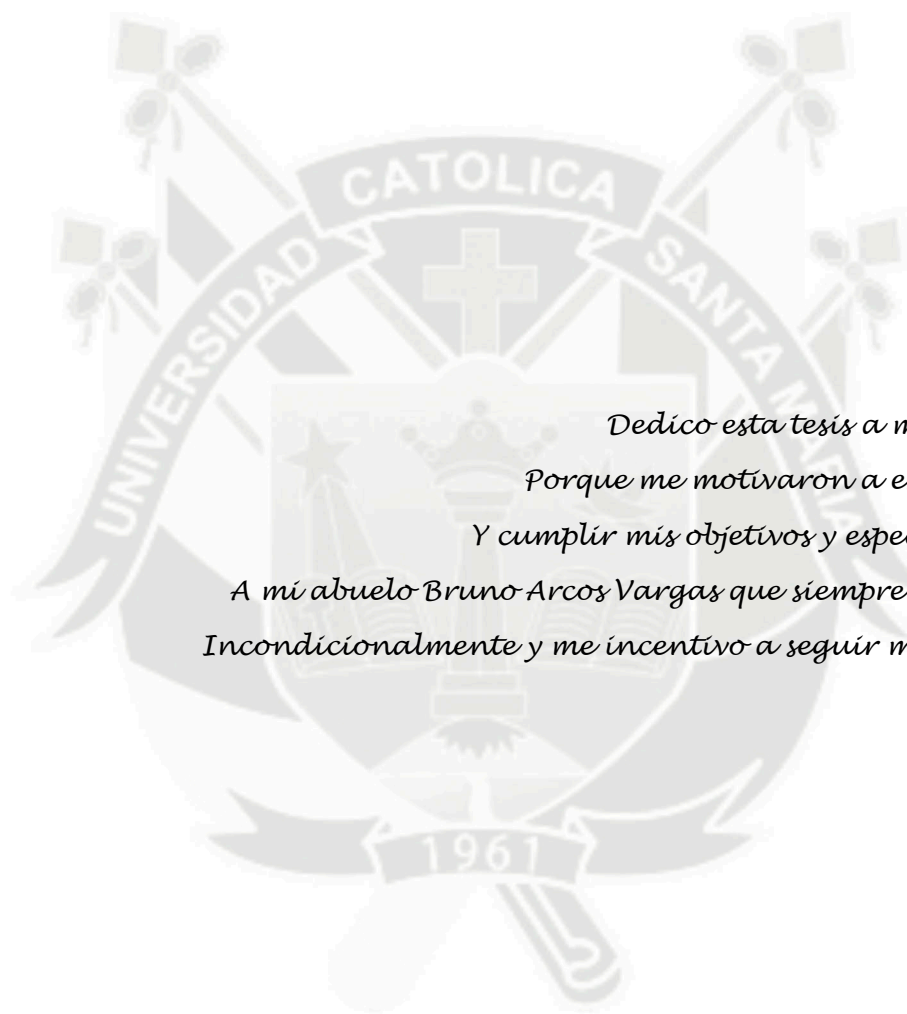
**“INCIDENCIAS Y FACTORES DETERMINANTES EN LA
COMPETITIVIDAD PORTUARIA Y SU IMPACTO
ECONOMICO EN EL PERU 2005 - 2010”**

**Tesis presentada por el Bachiller:
BRUNO FIDEL ARCOS QUISPE**

**Para optar el Título Profesional de:
INGENIERO COMERCIAL**

AREQUIPA –PERU

2011



*Dedico esta tesis a mi familia
Porque me motivaron a esforzarme
Y cumplir mis objetivos y especialmente
A mi abuelo Bruno Arcos Vargas que siempre me apoyo
Incondicionalmente y me incentivo a seguir mis sueños.*

RESUMEN

El objetivo de esta tesis es analizar las deficiencias actuales de los principales terminales portuarios del Perú, señalando la brecha de inversión en infraestructura portuaria con referencia a otros importantes puertos de la región, la ineficiencia de la empresa nacional de puertos ENAPU, la falta de capacitación de personal en temas portuarios y la evolución de estos puntos en contra de la competitividad de nuestro comercio exterior en cuanto a tiempo, costo y calidad.

El crecimiento económico del país en los últimos años se ve reflejado en la balanza de pagos, en la balanza comercial y en la firma de tratados internacionales de libre comercio que suman 10 en los últimos años. Estos nos ha permitido fortalecer nuestra económica y generar un crecimiento sostenido en nuestras exportaciones e importaciones, por lo que sea hace necesario ser eficientes en la cadena logística portuaria, en la gestión y planificación portuaria y con la adecuada infraestructura lo cual abrirá el paso a las inversiones extranjeras y se sumaran a las ventajas que poseen los terminales portuarios de nuestro litoral.

Esta tesis se ha desarrollado en cuatro capítulos en los que se analizan los temas portuarios como los costos y sobrecostos portuarios como herramienta de medida de la competitividad portuaria, la evaluación del entorno macroeconómico y su impacto en el sector portuario, los desafíos y tendencias del negocio marítimo y contenedorización de la carga.

Y finalmente concluyo la presente tesis identificando algunos puntos importantes determinantes en nuestra competitividad como es la brecha de infraestructura y equipo portuario, los sobrecostos portuarios y la situación actual comparada con los países líderes de la región.

SUMMARY

The objective of this thesis is to analyze the current deficiencies in Peru's major port terminals, saying the investment gap in port infrastructure in relation to other major ports in the region, the inefficiency of the national port company ENAPU, lack of training port staff on issues and developments of these points against the competitiveness of our foreign trade in terms of time, cost and quality.

The country's economic growth in recent years is reflected in the balance of payments, trade balance and the signing of free trade treaties totaling 10 in recent years. This has enabled us to strengthen our economy and generate sustainable growth in our exports and imports, so it is necessary to be efficient in the logistics chain port management and port planning and adequate infrastructure which will open the way to the foreign investment and join in the strengths of the port terminals of our coastline.

This thesis has been developed in four chapters that discuss port issues such as costs and cost overruns as a measurement tool port of port competitiveness, assessment of the macroeconomic environment and its impact on the port sector, the challenges and business trends shipping and containerization of cargo

And finally conclude this thesis by identifying some important factors in our competitiveness as the infrastructure gap and port equipment, the port surcharge and the actual situation port compared to the leading countries in the region.

INTRODUCCION

El crecimiento económico del Perú, junto a los tratados internacionales de libre comercio supone una liberación del comercio exterior esto reflejado en la balanza comercial de los últimos cinco años, debido a las políticas adoptadas por el estado para estimular nuestro comercio exterior requieren una logística portuaria eficiente y competitiva.

El Perú, comparado con los países líderes de la región, aun lleva una brecha de infraestructura y equipamiento portuario y vías de accesos adecuados a nuestros terminales portuarios que nos permite exportar nuestros productos a precios competitivos en los mercados internacionales.

Para revertir esta situación es importante conocer nuestra realidad portuaria de los últimos años de tal forma que podamos identificar los problemas más frecuentes que se presentan en las operaciones diarias del comercio exterior, también debemos identificar la estructura de costos que enfrenta un empresario al momento de exportar e importar una mercancía de tal forma si comparado con los países líderes de la región tenemos tarifas competitivas y de ser caso contrario ¿porque?.

Es importante identificar los problemas y dificultades a fin de encontrar la solución para beneficio de nuestro comercio exterior, el Perú cuenta hoy en día con grandes desafíos, y nuestro comercio exterior va contribuir con nuestro desarrollo económico a fin que en algunos años podamos posicionarnos entre los países líderes de la región.

TABLA DE CONTENIDO

CAPITULO I	2
1.1. ASPECTOS GENERALES DE LA INDUSTRIA PORTUARIA EN EL PERÚ	2
1.1.1. ANTECEDENTES.....	2
1.1.2. CARACTERÍSTICAS E HISTORIA DE LA INDUSTRIA PORTUARIA	4
1.1.3. REALIDAD DEL SECTOR PORTUARIO EN EL PERÚ	6
1.1.4. CARACTERÍSTICAS DE LOS SERVICIOS PORTUARIOS	7
1.1.5. IMPORTANCIA DE LA PRIVATIZACIÓN Y CONCESIONES EN EL PERÚ.....	8
1.1.6. CREACIÓN DE LA EMPRESA NACIONAL DE PUERTOS ENAPU SA.....	10
1.1.7. PANORAMA DEL SECTOR PORTUARIO NACIONAL.....	11
1.1.7.1. Funcionamiento del Sector Portuario Nacional e Internacional	11
1.1.7.2. La Eficiencia Portuaria y su Importancia para la Integración	14
1.1.7.3. El Sistema Nacional Portuario	16
1.1.7.4. Clasificación de las Principales Instalaciones Portuarias	20
1.1.7.5. Geografía Portuaria.....	21
1.1.7.6. Diferencia entre Empresa Pública y Privada.....	23
1.1.7.7. Evaluación de las Privatizaciones y Concesiones	24
1.1.7.8. La Integración Vertical en los Servicios Portuarios.....	26
2 CAPITULO II	31
2.1. ANÁLISIS DE LOS SERVICIOS PORTUARIOS COMO HERRAMIENTA DE LA COMPETITIVIDAD	31
2.1.1. CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS PORTUARIOS	31
2.1.2. COSTOS NAVIEROS.....	32
2.1.2.1. Remolcaje:	32
2.1.2.2. Amarre y Desamarre.....	33
2.1.2.3. Uso de Amarradero.....	33
2.1.2.4. Practicaje	33
2.1.2.5. Recepción y Despacho	34
2.1.2.6. Inspección Sanitaria.....	34
2.1.2.7. Faros y Balizas.....	34
2.1.2.8. Vigilancia (Watchman)	35
2.1.2.9. Guardianía	35
2.1.2.10. Pases de Inmigración.....	35
2.1.2.11. Gastos de Agencia.....	36
2.1.2.12. Gastos de Estiba y Desestiba	36
2.1.2.13. Uso de Muelle para Operaciones de Containers Vacíos y Llenos	36

2.1.2.14.	Uso de Muelle para Operaciones de Containers de Transbordo	36
2.1.2.15.	Transferencia en Operaciones de Transbordo	37
2.1.2.16.	Manipuleo en Operaciones de Transbordo	37
2.1.3.	COSTO DEL USUARIO	37
2.1.3.1.	Cargos que cobra el Naviero al Usuario, Surcharges	38
2.1.3.2.	Cargos por Agencia Marítima	38
2.1.3.3.	Carga y Descarga de Container Lleno	39
2.1.3.4.	Movimiento de Carga en Tierra (Gremios Marítimos)	39
2.1.3.5.	Tracción	39
2.1.3.6.	Gate in/Gate out.....	40
2.1.3.7.	Transferencia	40
2.1.3.8.	Desvío de Containers.....	40
2.1.3.9.	Lavado de Container Vacío.....	40
2.1.3.10.	Gastos Administrativos	41
2.1.3.11.	Almacenamiento	41
2.1.3.12.	Cargos Aduaneros	41
2.1.3.13.	Movilización para Aforo	41
2.1.3.14.	Servicio de Desconsolidado y Consolidado para Aforo	42
2.1.3.15.	Precintos	42
2.1.3.16.	Comisión Agente de Aduanas.....	42
2.1.3.17.	Gastos Agente de Aduanas	43
2.1.3.18.	Boletín Químico.....	43
2.1.3.19.	SENASA (Servicio Nacional de Sanidad)	43
2.1.4.	CARGOS ENAPU Y DP WORLD.....	43
2.1.4.1.	Uso de Muelle para Operaciones de Containers Llenos de Importación y Exportación.....	43
2.1.4.2.	Transferencia	44
2.1.4.3.	Manipuleo.....	44
2.1.5.	COSTOS DEL OPERADOR PORTUARIO ENAPU - DP WORLD	44
2.1.5.1.	Licencia Anual.....	44
2.1.5.2.	Garantía Bancaria.....	45
2.1.6.	ANÁLISIS GENERAL DE LOS COSTOS PORTUARIOS.	45
2.1.7.	ANÁLISIS PARTICULARES DE LAS TARIFAS.....	47
2.1.7.1.	Tarifas a la Nave	47
2.1.7.2.	Tarifas al Usuario	49
2.1.8.	SOBRECOSTOS	50
2.1.8.1.	Espera en Rada	51

2.1.8.2. Bajo Ritmo Carga Descarga	51
2.1.8.3. Costo de Inventario	51
2.1.8.4. Sobrecosto Estructural en la Operación	52
2.1.8.5. Sobrecosto ENAPU.....	54
3 CAPITULO III	56
3.1. ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE DETERMINAN LA COMPETITIVIDAD	
PORTUARIA Y SU IMPACTO EN EL PERÚ.....	56
3.1.1. PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA COMPETITIVIDAD.....	56
3.1.2. ANÁLISIS FODA DEL SECTOR PORTUARIO NACIONAL	57
3.1.2.1. Fortalezas	57
3.1.2.2. Debilidades	58
3.1.2.3. Amenazas	59
3.1.2.4. Oportunidades.....	59
3.1.3. COMPETENCIA INTERPORTUARIA.....	60
3.1.3.1. Instalaciones Portuarias Susceptibles de Competencia Interportuaria....	63
3.1.4. FACTORES QUE DETERMINAN LA COMPETITIVIDAD PORTUARIA.....	63
3.1.4.1. Incidencias que Determinan la Competitividad Portuaria	64
3.1.5. FACTORES E INCIDENCIAS DETERMINANTES EN LA COMPETITIVIDAD PORTUARIA	67
3.1.6. ANÁLISIS DEL TRÁFICO PORTUARIO AÑO 2010	68
3.1.6.1. Análisis por Naves Recibidas.....	69
3.1.6.2. Análisis por Tipo de Mercancía.....	70
3.1.6.3. Análisis del Tráfico por Tipo de Operación	72
3.1.6.4. Análisis del Tráfico por Toneladas Métricas.	73
3.1.6.5. Análisis del Tráfico por Contenedor	75
3.1.7. ANÁLISIS MACROECONÓMICO: SITUACIÓN EXTERNA.	77
3.1.7.1. Comercio Marítimo Mundial de Contenedores.....	77
3.1.7.2. Desarrollo de la Flota Marítima Mundial	80
3.1.7.3. Ranking de los Principales Operadores y Terminales de Contenedores.	84
3.1.7.4. Ámbito Regional.....	86
3.1.7.5. Servicios Integrados en el Ámbito Portuario	86
3.1.8. VARIABLES MACROECONÓMICOS DEL PERÚ Y SU IMPACTO ECONÓMICO.....	88
3.1.8.1. Comercio Exterior Peruano.....	90
3.1.8.2. Exportaciones	91
3.1.8.3. Importaciones.....	94
3.1.8.4. Balanza Comercial	96
3.1.9. SITUACIÓN DEL PERÚ EN PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD PORTUARIA.....	96
3.1.9.1. Índice Global de Competitividad	97

3.1.9.2. Indicadores del Doing Business.....	102
3.1.9.3. Índice de Desempeño Logístico.....	105
3.1.10. IMPACTO LABORAL DE LAS CONCESIONES PORTUARIAS EN EL PERÚ	106
3.1.11. IMPACTO A LAS EMPRESAS DEL SECTOR POR LA COMPETITIVIDAD PORTUARIA Y CONCESIONES PORTUARIAS	109
3.1.12. REESTRUCTURACIÓN DE LAS EMPRESAS DEL ESTADO COMPETENTES LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS PORTUARIOS	110
3.1.13. COMPETITIVIDAD PORTUARIA VS. DESARROLLO.....	111
3.1.14. IMPACTO SOCIAL	117
3.1.15. CONTRIBUCIÓN FISCAL	119
CONCLUSIONES.....	120
RECOMENDACIONES	121
BIBLIOGRAFÍA.....	123
ANEXOS.....	124

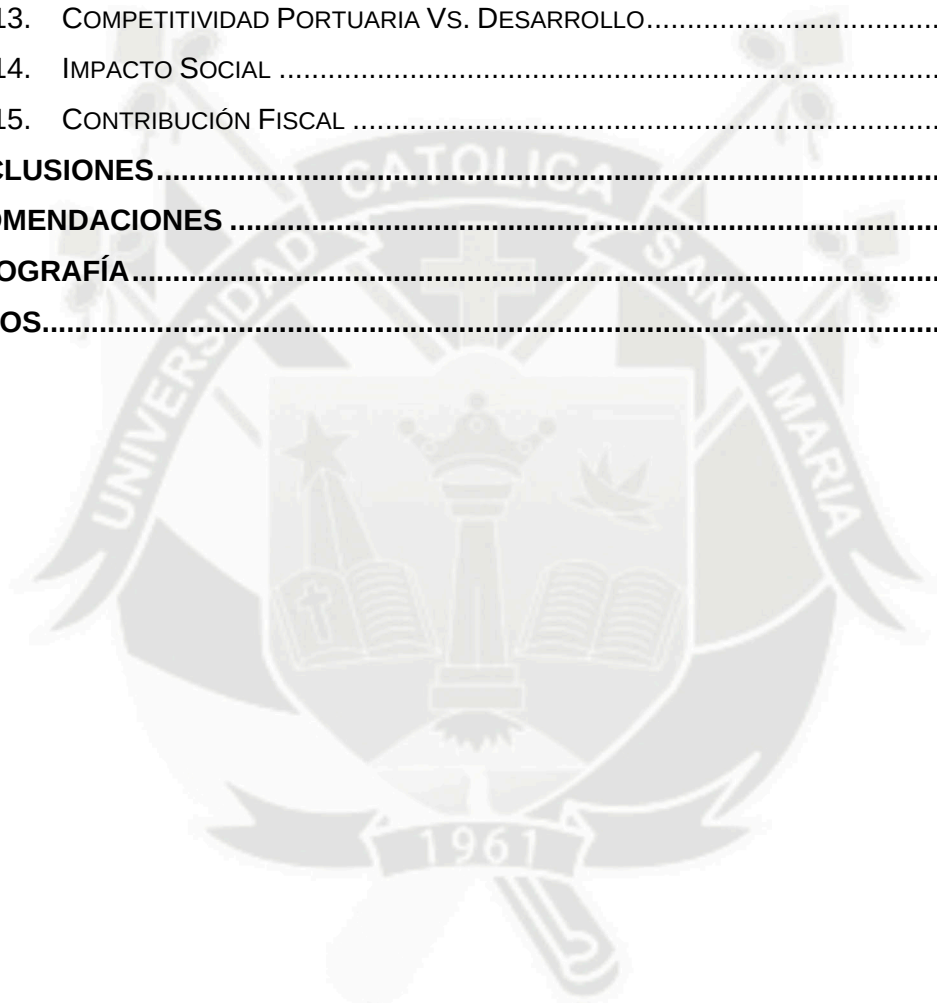


TABLA DE CUADROS

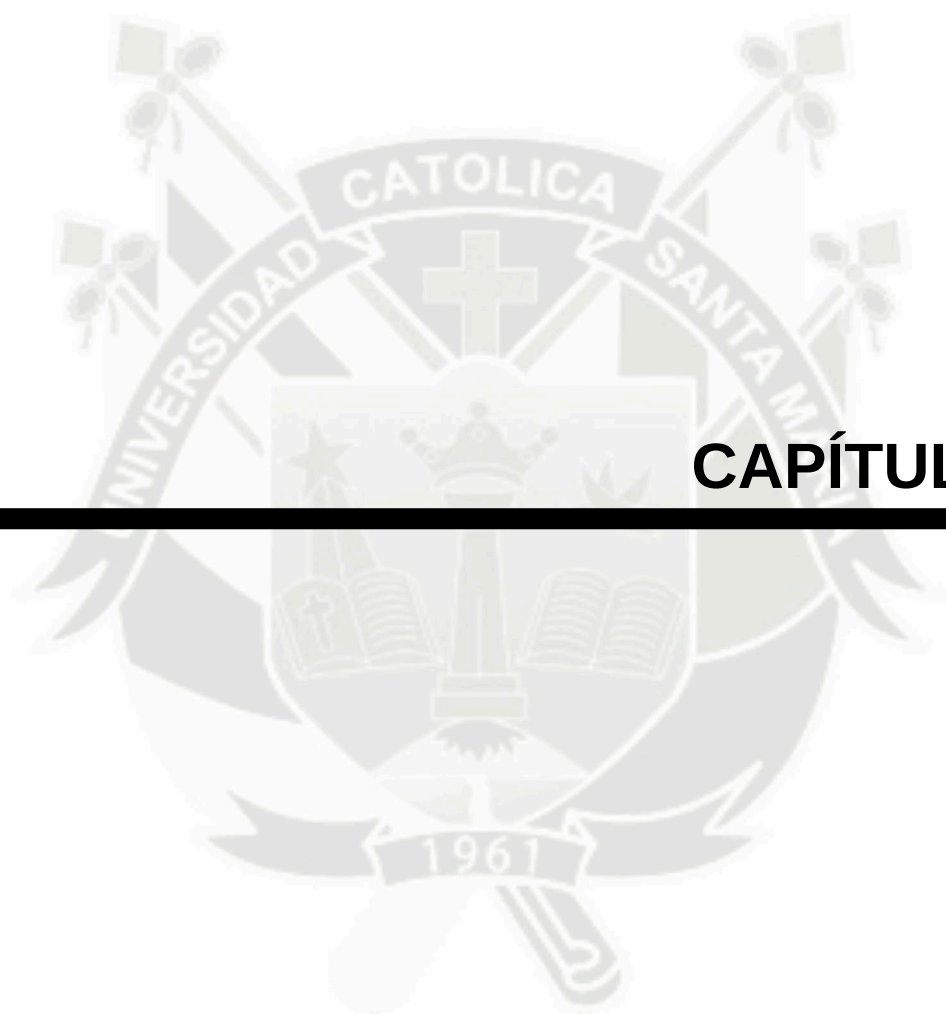
CUADRO 1: CLASIFICACIÓN DE LOS SERVICIOS PORTUARIOS	8
CUADRO 2: TABLA DE CONTENEDORES Y CARGA PARA PUERTOS SELECCIONADOS – 2010	17
CUADRO 3: TRÁFICO PROMEDIO DE NAVES Y CARGA 2010.....	18
CUADRO 4: PRINCIPALES AUTORIDADES GUBERNAMENTALES COMPETENTES	19
CUADRO 5: SECTOR PORTUARIO, FACILIDADES Y SERVICIOS ESENCIALES	20
CUADRO 6: MATARANI – COMPETENCIA EN SERVICIOS PORTUARIOS.....	29
CUADRO 7: FACTORES CLAVES PARA EL ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA INTERPORTUARIA	62
CUADRO 8: INSTALACIONES PORTUARIAS CON POSIBILIDADES DE COMPETENCIA INTERPORTUARIA.....	63
CUADRO 9: DIEZ PRINCIPALES OPERADORES PORTUARIOS DE CONTENEDORES 2010	85
CUADRO 10: EXPORTACIONES FOB, PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO 2010	94
CUADRO 11: ÍNDICES DE COMPETITIVIDAD GLOBAL 2009 -2010: PERÚ Vs PAÍSES LÍDERES A NIVEL MUNDIAL Y DE LA REGIÓN DE AMÉRICA LATINA	97
CUADRO 12: CALIDAD DE INFRAESTRUCTURA PORTUARIA 2010: PERÚ FRENTE A LOS PRINCIPALES PAÍSES DEL MUNDO	99
CUADRO 13: CALIDAD DE INFRAESTRUCTURA PORTUARIA: PERÚ FRENTE A LOS PRINCIPALES PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	101
CUADRO 14: RANKING GLOBAL DE FACILIDAD PARA HACER NEGOCIOS	103
CUADRO 15: RANKING POR DETERMINANTE PARA HACER NEGOCIOS, PERÚ 2009 - 2010	103
CUADRO 16: RANKING DE LOS INDICADORES DEL COMERCIO INTERNACIONAL PERÚ 2010	104
CUADRO 17: NATURALEZA DE LOS PROCEDIMIENTOS DE LAS IMPORTACIONES EN EL PERÚ 2010.....	104
CUADRO 18: NATURALEZA DE LOS PROCEDIMIENTOS DE LAS EXPORTACIONES EN EL PERÚ 2010.....	105

TABLA DE GRAFICOS

GRAFICO 1: ORGANIZACIÓN DE LOS SERVICIOS PORTUARIOS	13
GRAFICO 2: INSTALACIONES PORTUARIAS DEL SISTEMA PORTUARIO NACIONAL	21
GRAFICO 3: UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL PERÚ EN AMÉRICA.....	22
GRAFICO 4: UBICACIÓN DE LAS PRINCIPALES INSTALACIONES PORTUARIAS.....	23
GRAFICO 5: INTEGRACIÓN VERTICAL DEL GRUPO ROMERO.....	27
GRAFICO 6: PARTICIPACIÓN DE DOS SEGMENTOS DENTRO DEL COSTO LOGÍSTICO PORTUARIO PROMEDIO PONDERADO 2010	47
GRAFICO 7: TRÁFICO DE CARGA POR ÁMBITO DE OPERACIÓN (TM), ENERO – DICIEMBRE 2010.....	69
GRAFICO 8: NAVES RECIBIDAS SEGÚN TIPO, ENERO DICIEMBRE 2010	69
GRAFICO 9: NAVES PORTACONTENEDORES RECIBIDAS SEGÚN PUERTO, ENERO – DICIEMBRE 2010	70
GRAFICO 10: TRÁFICO DE CARGA EN TONELADAS MÉTRICAS POR TIPO DE MERCANCÍAS, ENERO – DICIEMBRE 2010.....	71
GRAFICO 11: TRÁFICO DE CARGA EN TONELADAS MÉTRICAS POR TIPO DE OPERACIÓN, ENERO – DICIEMBRE 2010.....	72
GRAFICO 12: TRÁFICO DE CARGA POR PUERTO EN TONELADAS MÉTRICAS, ENERO – DICIEMBRE 2010.	74
GRAFICO 13: TRÁFICO DE CARGA EN TONELADAS MÉTRICAS, ENERO – DICIEMBRE 2009 – 2010.....	75
GRAFICO 14: TRÁFICO DE CARGA POR PUERTO EN TEUS, ENERO – DICIEMBRE 2009 – 2010	76
GRAFICO 15: TRÁFICO DE CONTENEDORES POR TIPO DE OPERACIÓN, ENERO – DICIEMBRE 2010.....	76
GRAFICO 16: COMERCIO INTERNACIONAL, AÑOS INDICADOS (EN TEUS).....	80
GRAFICO 17: CRECIMIENTO DE LA FLOTA MUNDIAL Y PRINCIPALES TIPOS DE BUQUES	81
GRAFICO 18: LA FLOTA MUNDIAL POR PRINCIPALES TIPOS DE BUQUES	82
GRAFICO 19: FLOTA DE PORTA CONTENEDORES.....	83
GRAFICO 20: OPERADORES PORTUARIOS (%).....	85
GRAFICO 21: EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO, 2005 - 2010	89
GRAFICO 22: CRECIMIENTO DEL PBI MUNDIAL CON RESPECTO AL PERÚ (% ANUAL), AÑOS 1960 – 2010	89
GRAFICO 23: EXPORTACIONES VERSUS IMPORTACIONES	90
GRAFICO 24: SALDOS COMERCIALES (2002-2010) EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES... ..	91
GRAFICO 25: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES 2003 – 2010 (US\$ MILLONES FOB) ..	93

GRAFICO 26: EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES (EN MILLONES DE US\$)	95
GRAFICO 27: BALANZA COMERCIAL.....	96
GRAFICO 28: ÍNDICES DE COMPETITIVIDAD GLOBAL 2009 -2010: PERÚ Vs PAÍSES LÍDERES Y DE LA REGIÓN.....	98
GRAFICO 29: CALIDAD DE INFRAESTRUCTURA PORTUARIA 2010: PERÚ FRENTE A LOS PRINCIPALES PAÍSES DEL MUNDO	100
GRAFICO 30: CALIDAD DE INFRAESTRUCTURA PORTUARIA: PERÚ FRENTE A LOS PRINCIPALES PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	102
GRAFICO 31: DESEMPEÑO LOGÍSTICO, PERÚ FRENTE A LOS PRINCIPALES COMPETIDORES	106





CAPÍTULO I

CAPITULO I

1.1. Aspectos Generales de la Industria Portuaria en el Perú

1.1.1. Antecedentes

La industria portuaria ha experimentado un proceso de racionalización a lo largo de la última década. Cada vez más, gran parte de sus negocios y operaciones están siendo controlados por grupos de operadores globales; muchos de ellos que anteriormente solo competían por el negocio local, han extendido su ámbito de actuación a escala regional o global. En la actualidad, los operadores portuarios pueden ser considerados como corporaciones multinacionales. Consecuentemente, el concepto de competitividad portuaria y los factores que afectan su competitividad, han variado con el incremento en el ámbito de actuación de los operadores y carriers que actúan en este sub sector, también han influido entre otras razones la mejora de las comunicaciones y la tecnología, el uso de contenedor como forma de manipulación de mercancías y el incremento del tamaño de los buques.

La competitividad se puede definir como la capacidad de competir de una empresa en su sector actual o potencial, capacidad que vendrá definida por sus propias características (análisis interno) y por unas condiciones y dimensiones del marco competitivo (análisis externo). También se puede entender como la capacidad de competir de la empresa, que no va depender solo de sus propias fortalezas, sino también de la capacidad que tenga de hacer frente a sus debilidades y transformar sus amenazas en oportunidades (WINKELMANS, 2003).

El gran crecimiento del comercio mundial ha convertido al transporte y la infraestructura que lo soporta en elementos cada vez más relevantes para el progreso económico de las naciones. La mayor parte del tráfico mundial de carga se realiza por la vía marítima, lo cual ha demandado una serie de transformaciones en la industria portuaria que, con el fin de adecuarse a las nuevas demandas, se ha visto obligada a desarrollar

infraestructura, procesos, equipos y tecnología especializada, grúas, muelles y patios, así como tecnologías de información.

Es así que en un contexto mundial globalizado, la competitividad juega un papel fundamental, orientado a constantes cambios en todos los sectores de la sociedad y cada vez a mayor velocidad, los países demandan productos que no se fabrican en su territorio, muchas veces ni siquiera en su propio continente. En vista de que el comercio internacional se ha tornado relevante, es muy importante contar con un sistema logístico eficaz de movimiento de productos desde cualquier parte del mundo, lo cual es posible con la aplicación de metodologías y herramientas operativas, tecnológicas, logísticas y de seguridad. A la vez, la sociedad se beneficia no solo de la importación y la exportación – mediante el aprovechamiento de las virtudes de cada país, sino también de la competitividad de tal oferta, que depende de la eficacia en todas las fases del proceso de traslado de productos. La globalización ha conducido al crecimiento del comercio mundial durante los últimos años, constituyéndose el transporte especialmente el marítimo y la infraestructura que lo soporta en elementos cada vez más relevantes para dicho comercio y el progreso económico de las naciones. Ningún país puede pensar en progreso económico sin el desarrollo de una infraestructura de transporte eficiente; en especial, cuando para llegar a esa meta se requiere un intenso intercambio comercial basado en el transporte de mercancías y productos de la forma menos costosa.

Frente a esta realidad, es importante que el Perú se esfuerce por mejorar los niveles de eficiencia de sus puertos en busca de mayor competitividad.

Los gobiernos y las autoridades portuarias se esfuerzan por mejorar los niveles de eficiencia de sus puertos en busca de mayor competitividad, como lo exige el nuevo entorno. El Perú está atento de este conglomerado de cambios económicos y sociales que se producen en el mundo. Frente a esta tendencia creciente del intercambio comercial en el ámbito mundial, es importante aprovechar los puertos ubicados en zonas estratégicas de la costa del Océano Pacífico, a pesar de que parte

del crecimiento continuo mostrado por el país se deba a los puertos marítimos, que son generadores de entrada, atención y salida de productos en grandes volúmenes. Asimismo, se deben impulsar proyectos que incluyan inversiones en zonas del país con gran potencial, que se constituyan en polos de desarrollo económico y comercial.

1.1.2. Características e Historia de la Industria Portuaria

Las operaciones que se realizan en un puerto son complejas. En el ámbito de éste se prestan múltiples servicios, los cuales involucran a muchos agentes: la autoridad portuaria, empresas navieras, estibadores, prácticos, agencias marítimas y agencias de aduana, terminales de almacenamiento y demás empresas que prestan servicios relacionados. Para ello, el puerto cuenta con terminales, vías de acceso, rompeolas y otros elementos que conforman la infraestructura, además de la superestructura: grúas, equipos, oficinas administrativas y otros activos involucrados en la prestación de servicios.

Esta complejidad hace necesaria la existencia de un agente que actúe como coordinador y que se encargue de asegurar estándares mínimos en el diseño y utilización de las facilidades portuarias, pero anteriormente las cosas eran diferentes no existía tal complejidad ya que el comercio internacional era mínimo.

Hoy, esta concepción operativa está superada. Hablamos del sistema de puertos como del sistema de infraestructuras ferroviarias o de aeropuertos, que son meros eslabones de las cadenas logísticas. El transporte intermodal gestionado por los operadores, la generalización de los contenedores y los nuevos modos logísticos han cambiado radicalmente la concepción de puertos.

Respecto al modelo de administración y gestión portuaria, existe en el mundo todo tipo de soluciones, caracterizado por el papel que desempeña la Autoridad Portuaria, pudiendo distinguirse los siguientes:

- Modelo de "Puerto-Operador", en que la Autoridad Portuaria planifica, construye y ofrece todos los servicios, e incluso contrata a los empleados y trabajadores directamente.

- Modelo "Puerto-Instrumental", en que la Autoridad Portuaria es propietaria de la infraestructura, y también de los equipos (grúas). La empresa privada se limita a gestionar servicios, utilizando los activos portuarios a través de concesiones o autorizaciones. A este modelo responden, por ejemplo, puertos tan distantes como los de Amberes y Seattle.
- Modelo de "Puerto-Landlord", en que la Autoridad Portuaria deja por completo de ser la operadora portuaria, provee la necesaria infraestructura y otorga concesiones al sector privado para la operación de los terminales y servicios complementarios. La autoridad portuaria es dueña de la infraestructura, pero limita su papel a proveer de infraestructuras a los agentes privados, por medio de concesiones y autorizaciones, correspondiendo a éstos la inversión en superestructuras (grúas, almacenes, depósitos, etc.) y la prestación de los servicios.
- Modelo "Puerto Privado", en que las infraestructuras, las superestructuras y los servicios son aportados y gestionados por la iniciativa privada.

En la década de los años 90 del Siglo XX muchos países han realizado importantes cambios en la legislación, la administración y la gestión portuaria. En algunos países la administración de los principales puertos fue privatizada, en otros fue descentralizada y traspasada a administraciones territoriales (estados, provincias, regiones, ciudades).

En cualquier caso, el sistema de gestión pública sigue siendo el más generalizado en el mundo y el mayoritario en Europa, aunque con diferentes grados y matices. En los últimos años se está incrementando la presencia de los agentes privados en las principales terminales y en los servicios operativos, adoptando el modelo "Landlord", término anglosajón en el ámbito del derecho privado, que corresponde a la figura del propietario arrendador de un bien inmueble.

El modelo "Puerto-Landlord" implica una liberalización en el sentido de limitación o reducción de la intervención de la Administración Pública en

la gestión portuaria, quedando encomendadas a los operadores privados, mediante concesiones y autorizaciones, la provisión de los servicios portuarios e incluso de las superestructuras que se precisen al efecto.

El papel de la Administración queda reducido a la gestión de la infraestructura portuaria de su titularidad, establecida, gestionada y recaudando los cánones correspondientes a dichas autorizaciones y concesiones, y acometiendo la planificación de las posibles necesidades de infraestructuras básicas que vayan produciéndose en el tiempo. De este modo, las Autoridades Portuarias se limitarían a supervisar los servicios que se desarrollan por los operadores privados en régimen de competencia regulada.

Esa "liberación" no debe confundirse, por tanto, con la "privatización", en el sentido de traspaso a manos privadas de la titularidad de los puertos.

Veremos a más adelante, que hay una clara tendencia para la gestión de puertos al modelo "Landlord", pero con matizaciones para cada su-sistema portuario.

1.1.3. Realidad del Sector Portuario en el Perú

Actualmente contamos con un sistema portuario deficiente, las instalaciones portuarias aun no cuentan con la infraestructura necesaria para poder optimizar y agilizar sus operaciones, aun contamos con puertos con más de 40 años de antigüedad que es necesario su reestructuración, los amarraderos son insuficientes para naves de más de 200 metros de eslora, la poca profundidad operativa (10.5 m) no permite el atraque de naves de mayor calado tipo las nave post panamax que tienen una capacidad de transportar 8,000 contenedores, por otro lado los patios de contenedores son mínimos, y es necesario ampliarlos para mejorar el tráfico de contenedores tanto de importación como exportación, la ausencia de grúas pórtico es un gran problema en nuestro sistema portuario, recién a inicios del 2008 ENAPU adquirió la primera grúa pórtico en el Perú, sin embargo el aumento del comercio exterior y el tráfico de contenedores se está incrementando estos últimos

años, y hace insuficiente contar con una sola grúa pórtico, los terminales portuarios deben contar con mejor infraestructura y mejores equipos para realizar una eficiente operación, que exista menos congestión en las vías de acceso terrestre al puerto. Todas estas debilidades que presenta nuestro sector portuario, afecta al comercio exterior peruano, ya que la ineficiencia de la cadena logística portuaria significa altos costos para nuestra oferta exportable y resta competitividad en los mercados internacionales, de tal forma que las empresas navieras incrementan su costo por flete y demás costos logísticos.

El crecimiento en el Perú en los últimos años ha superado cualquier expectativa y estamos en una dinámica de crecimiento inesperada para lo cual frente a esta realidad portuaria no estamos preparados, no olvidemos que alrededor del 90 % de todo el movimiento de mercancías del Perú se realiza mediante los puertos, ante estos hechos estamos en una situación bastante difícil.

1.1.4. Características de los Servicios Portuarios

Un puerto es una zona de intercambio modal y es un elemento fundamental en la cadena logística. Los servicios portuarios nacen como una demanda derivada del servicio de transporte marítimo tanto como producto de la necesidad de realizar importaciones (que dependen del nivel de actividad económica interna) como de posibles exportaciones para satisfacer la demanda externa. Desde el acercamiento de la nave al puerto hasta que ésta zarpa, se requiere realizar un conjunto de actividades, la mayor parte de las cuales se realiza de manera secuencial. La coordinación entre las diversas actividades es un elemento sumamente importante para la productividad que el puerto puede alcanzar así como para mantener la seguridad en las operaciones.

En un puerto los servicios ofrecidos pueden clasificarse en servicios a la nave y servicios a la carga. Típicamente, los servicios a la nave son: uso de amarradero, avituallamiento, aprovisionamiento, reparaciones y mantenimiento, servicios auxiliares, agenciamiento y asistencia a la

tripulación. Los servicios a la carga son: uso de muelle a la carga, estiba, desestiba, acopio, almacenaje, alquiler de equipos, alquiler de áreas, pesaje, derechos de uso de equipos, entre otros, tal como se puede observar en el cuadro 1.¹

Cuadro 1: Clasificación de los Servicios Portuarios

Naturaleza	Servicio
Servicios a la Nave	Practicaje
	Remolcaje
	Servicios a la nave Amarre/desamarre
	Uso de amarradero
Servicios a la Carga	Agenciamiento marítimo
	Estiba y desestiba
	Uso de muelle
	Transferencia
	Provisión de equipos y servicios de Manipuleo
	Servicios a la Carga de carga
	Consolidación/des consolidación
	Almacenamiento
	Agenciamiento de Aduanas

Fuente: Adaptado del Informe Grade - Instituto Apoyo (Actualizado al 2010)

1.1.5. Importancia de la Privatización y Concesiones en el Perú

En los años noventa se inició un proceso gradual de privatizaciones y concesiones, en el marco de la estabilización de la economía y liberalización de los mercados. El principal objetivo del programa era promover la eficiencia y competitividad de las empresas que se encontraban bajo administración del Estado peruano. Con este fin, se expide durante este periodo una serie de normas orientadas a promover una mayor participación privada en la actividad empresarial del Estado (D.L. 674, Ley de Promoción de la Inversión Privada en las Empresas del Estado; D.L. 662, Régimen de Estabilidad Jurídica a la Inversión Extranjera; D.L 782, entre otros).

En el campo específico de promoción de inversiones privadas en infraestructura, el Decreto Legislativo 758 (1991) estableció que se podrán otorgar concesiones a personas jurídicas, nacionales o

¹ Esta sección se basa en Trujillo y Nombela (1999).

extranjeras, para la construcción, reparación, conservación y explotación de obras de servicios públicos. Como parte de los cambios en el marco normativo necesario para el proceso de privatizaciones y concesiones, fueron creadas además diferentes instituciones que asumen como función supervisar los contratos establecidos con el Estado y regular un campo específico. En particular, en el ámbito pertinente al sector portuario se creó OSITRAN, Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público, como organismo autónomo y descentralizado, adscrito a la Presidencia del Consejo de Ministros.

Como resultado de estos cambios, hasta finales del año 2001 el Gobierno había completado 200 procesos de ventas de acciones o activos y 23 concesiones. Estas operaciones significaron volúmenes de inversión privada importantes al país, constituyeron una fuente de recursos significativa para el Tesoro Público y generaron beneficios en diversos sectores, en términos de mayor competencia, mejor desempeño de las unidades productivas y mejoras en la calidad de los servicios prestados.

En el Perú las privatizaciones Portuarias son muy recientes, en 1999 se concesionó el Puerto de Matarani, completo, por 25 años al sector privado, y posteriormente llamó a licitación para los puertos regionales menores (Paita, Salaverry, Chimbote, San Martín, Pisco e Ilo). Sin embargo esta fase quedó suspendida sujeta a la necesidad de contar con una ley de puertos. En febrero de 2003, se promulgó esa ley que da el marco jurídico para la licitación de estos puertos. En la actualidad el gobierno preparó el reglamento de la referida ley así como del Plan Nacional de Desarrollo Portuario, en el año 2005, ambos documentos necesarios para la participación de la iniciativa privada, así como para la licitación del principal puerto del país, Callao (estimado 350 millones). Que actualmente ya DP World es el ganador de la buena Pro y en Mayo del 2010 inicio operaciones en el Muelle Sur.

Actualmente tenemos privatizados el puerto de Paita, en Piura (ubicado en la zona norte del Perú, a 1000 km de la ciudad de Lima), tanto en

términos de departamento como de región. Piura es considerada como la segunda región más poblada del Perú y la de mayor producción (INEI, 2008).

El Terminal Portuario de Paita (localizado en el departamento de Piura) porque se conecta directamente con departamentos de la costa, sierra, lo cual abre una posibilidad de comercio con el Brasil. Se encuentra concesionado por la empresa Terminal Portuario Euroandino y fue entregado el 8 de octubre del 2009.

Una última concesión fue la del Muelle Norte y se otorgó la buena pro a APM Terminales e inició operaciones el 1 de julio del 2011.

1.1.6. Creación de la Empresa Nacional de Puertos ENAPU SA

La construcción de una parte importante de la infraestructura en el sector portuario ocurre alrededor de la mitad del siglo XX. Desde su creación, los puertos estuvieron a cargo de diferentes administraciones hasta que en 1970, a través del Decreto Ley 17256, se crea la Empresa Nacional de Puertos del Perú (ENAPU), la cual se convierte en el ente encargado de la administración de la infraestructura pública y la prestación de servicios en dicho ámbito. Inicialmente, se conformó como un organismo público descentralizado del Ministerio de Transportes y Comunicaciones, cuya organización y funciones sería luego normada con el Decreto Ley 18027. En 1981, el Decreto Legislativo 098 establece su reorganización y se convierte en una empresa de propiedad del Estado sujeta al régimen legal de las personas jurídicas de derecho privado y organizada como una sociedad mercantil.

En 1992, la empresa fue incluida en el proceso de promoción de la inversión privada del Decreto Legislativo 674, a través de la Ley 25882. En dicha norma se hace referencia, específicamente, a los terminales marítimos y fluviales de atraque directo a cargo de ENAPU: Talara, Paita, Salaverry, Chimbote, Huacho, Callao, General San Martín, Matarani, Ilo e Iquitos. Asimismo, se establece un plazo máximo de sesenta días para la entrega en concesión o liquidación de los terminales marítimos y de lanchonaje administrados por la empresa

(Eten, Pacasmayo, Chicama, Supe, Pucallpa, Yurimaguas y Puerto Maldonado). El año siguiente se constituyó el Comité Especial (CEPRI) encargado de la promoción de la inversión privada en los puertos administrados por ENAPU S.A.

1.1.7. Panorama del Sector Portuario Nacional

El objetivo de la presente sección es presentar un marco de referencia para entender los aspectos más relevantes del sector portuario. La importancia de ello reside en la complejidad de las características de la industria, así como la necesidad de una comprensión clara de la dinámica que la ha caracterizado en las últimas décadas. La sección examina los elementos más importantes del funcionamiento del sector portuario y su importancia para la economía, así como algunas de las características más importantes de la participación privada en proyectos de infraestructura portuaria. En la parte final de la sección se describe las principales características del sector en nuestro país.

1.1.7.1. Funcionamiento del Sector Portuario Nacional e Internacional

Las operaciones que se realizan en un puerto son complejas. En el ámbito de éste se prestan múltiples servicios, los cuales involucran a muchos operadores del comercio exterior y demás empresas que prestan servicios relacionados. Para ello, el puerto cuenta con terminales, vías de acceso, rompeolas y otros elementos que conforman la infraestructura, además de la superestructura: grúas, equipos, oficinas administrativas y otros activos involucrados en la prestación de servicios. Esta complejidad hace necesaria la existencia de un agente que actúe como coordinador y que se encargue de asegurar estándares mínimos en el diseño y utilización de las facilidades portuarias: la autoridad portuaria. De acuerdo al rol y funciones que ésta asume es posible clasificar la organización de los puertos en tres modelos básicos (Trujillo y Nombela, 1999):

- Modelo de puerto “terrateniente”, en el que la infraestructura es de propiedad de la autoridad portuaria (pública o privada),

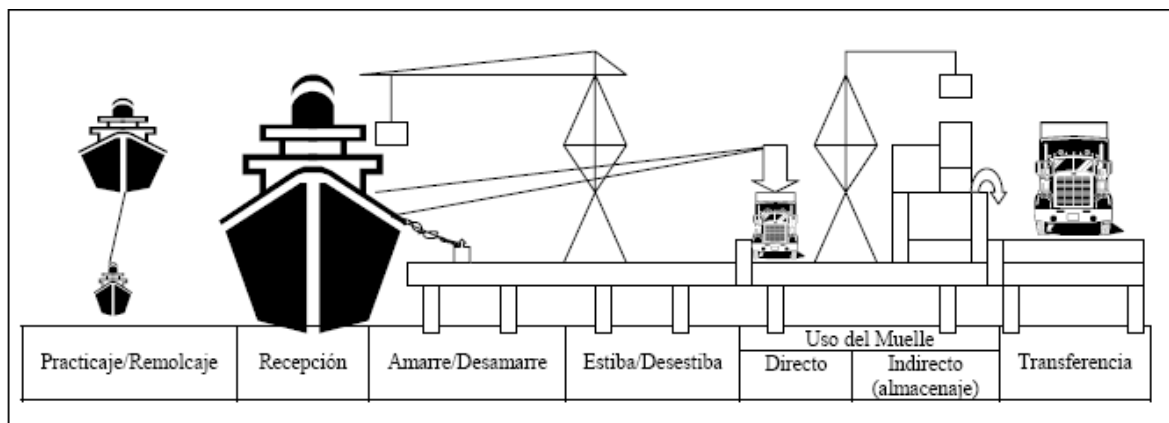
la cual se encarga también de su administración. El conjunto de servicios portuarios restantes son provistos por terceros que son dueños de los activos necesarios para ello.

- Modelo de puerto “herramienta”, el cual cuenta con una autoridad portuaria propietaria de la infraestructura, superestructura y equipo. Así, los terceros pueden prestar servicios alquilando activos, a través de concesiones o licencias.
- Modelo de puerto de servicios, el cual se caracteriza por una autoridad portuaria responsable del puerto como conjunto. Así, la propiedad de infraestructura, superestructura y equipo es de la autoridad portuaria la cual, además, se encarga de la provisión de todos los servicios.

Internacionalmente existen experiencias enmarcadas en cada una de estas formas de organización. Cabe señalar que esta clasificación no implica que la autoridad portuaria sea necesariamente pública, aunque así ocurre en buena parte de los casos (particularmente en los dos primeros modelos). El caso de ENAPU se puede ubicar en un punto intermedio entre un puerto “herramienta” y uno de servicios, ya que éste se encarga de prestar algunos servicios con exclusividad, mientras que en otros se permite la participación de privados (por ejemplo, los servicios de almacenamiento, remolcaje o pilotaje). Las actividades que se realizan en el puerto pueden clasificarse en tres tipos: servicios a la carga, a la nave y a los pasajeros. Entre los servicios prestados a la nave y la carga lo revisaremos en detalle en el Capítulo II:

A continuación, en el Gráfico 1, se presenta esquemáticamente algunas de estas actividades.

Grafico 1: Organización de los Servicios Portuarios



Fuente: Elaboración Propia

Las actividades pueden ser clasificadas además en reguladas y no reguladas. En esta industria, la regulación incide sobre el nivel tarifario y estándares de calidad y seguridad en la prestación de servicios. Las tarifas son una variable fundamental en el puerto, ya que deben ser suficientemente altas para asegurar la sostenibilidad del servicio y lo suficientemente bajas para que sean competitivas con otros puertos. Las actividades que típicamente se encuentran reguladas en tarifas son aquellas que se relacionan con el concepto de facilidad esencial. La calificación de una facilidad como esencial implica primero la identificación de aquella actividad imprescindible para la continuación de la cadena logística de transporte, la cual tiene como requisito imprescindible el acceso a una infraestructura específica, provista por un número limitado de agentes y que no puede ser sustituida (económica o técnicamente); en esta situación se hace necesaria la intervención (ex - ante) del regulador, estableciendo reglas para facilitar el acceso y generar condiciones análogas a las que existirían en competencia.

En general, la necesidad de regulación dependerá del grado de competencia al que esté sometida una actividad específica, lo cual está determinado en gran medida por el volumen de tráfico que tenga un puerto. El tráfico existente en un puerto establece el tipo de competencia que se puede generar en la prestación de

servicios. La competencia portuaria puede tomar alguna de las siguientes formas:

- Competencia Inter-puertos, la cual ocurre cuando dos o más puertos o sus terminales está compitiendo por la misma carga.
- Competencia Intra-puerto, situación en la cual dos o más diferentes operadores de terminales en el mismo puerto compiten. En este caso el operador tiene jurisdicción sobre un terminal entero y compite con operadores de los otros terminales existentes en el puerto.
- Competencia Intra-terminal, la que refiere a compañías compitiendo para proveer los mismos servicios al interior de un mismo terminal. Por ejemplo, dos compañías dedicadas a servicios de estiba y desestiba

Finalmente, se debe mencionar que la carga se clasifica en varias categorías determinadas por el tipo de empaque que tiene ésta.

- La carga fraccionada es aquella carga sólida movilizada en forma envasada (sacos, bolsas, cajas, etc.) o en piezas sueltas al momento del embarque o desembarque.
- La carga líquida a granel son todos los líquidos descargados o cargados a través de tuberías o mangueras.
- La carga sólida a granel está constituida por todo producto natural o elaborado, en grano, polvo, grumos o en partículas que, durante todas las fases de la operación portuaria es movilizado sin envase o empaque.
- La carga rodante es aquella movilizada por sus propios medios (vehículos). Además, se debe incluir la carga contenedorizada, la cual es movilizada al interior de contenedores.

1.1.7.2. La Eficiencia Portuaria y su Importancia para la Integración

Los puertos cumplen un rol para el desarrollo del comercio y en general para la competitividad del país, especialmente en el

contexto de globalización de las últimas décadas, el cual ha venido acompañado de una mayor apertura al comercio exterior y una reducción sustantiva del nivel promedio de aranceles. Uno de los principales requisitos para que se desarrolle el comercio de bienes y servicios es la existencia de medios de transporte. Como sabemos, la demanda por servicios portuarios se deriva de la demanda de bienes. Los puertos constituyen un importante eslabón dentro de la cadena de transporte.

Específicamente en el sector portuario, el avance tecnológico internacional ha determinado una reducción en los costos del intercambio comercial entre grandes distancias. En particular, se debe resaltar dos sucesos: la mayor utilización de contenedores para la carga y el desarrollo de naves más grandes y más especializadas. El resultado de estos cambios ha sido que el sector portuario ha iniciado un proceso de rápida renovación de sus instalaciones para que éstas respondan adecuadamente a la demanda por sus servicios.

Adicionalmente, mientras que en el pasado se identificaba la existencia de cierto poder monopólico de los puertos en un territorio determinado, debido a los altos costo que implicaba movilizar carga por un puerto alternativo, en el marco de estas transformaciones han aumentado las posibilidades de optar por puertos diferentes, generándose así un entorno cada vez competitivo.

En este contexto, la eficiencia portuaria ha adquirido mayor importancia como determinante de los costos y la calidad del transporte, elementos que afectan la dinámica del comercio exterior y el grado de competitividad que alcanza un país.

El nivel de eficiencia alcanzado en los puertos alrededor del mundo difiere sustantivamente. Latinoamérica no ha logrado ubicarse en un nivel competitivo respecto a otras regiones en este aspecto. El Global Competitiveness Report de 2011 recoge un indicador de eficiencia portuaria elaborado para diferentes países

y regiones, el cual ubica a esta región por encima sólo de Asia del sur y África del oeste. Más aún, si se considera el número de días promedio que demora el desaduanaje, América Latina solo se encuentra en mejor situación que algunas regiones de África. Cabe señalar que el Perú presenta un desempeño similar al promedio de la región, con un valor del índice de eficiencia portuaria de 2.88 y de 7 días de demora para el desaduanaje.

El costo de los servicios portuarios puede ser desagregado en los costos económicos directos (tarifas) más el costo derivado del tiempo total en que una embarcación y su carga permanecen en el puerto. Una mayor estadía implica pagar más por aquellas tarifas que se calculan en función del tiempo (por ejemplo, el almacenaje o uso de amarradero).

La ineficiencia portuaria se traduce en tarifas más altas de los diferentes servicios prestados en los puertos, así como en mayores tiempos de espera para completar los diferentes procedimientos y movilizar la carga.

1.1.7.3. El Sistema Nacional Portuario

El sistema portuario en el Perú comprende a terminales y amarraderos de uso público y privado. Los terminales privados están caracterizados por lo general por facilidades destinadas a cargas específicas. Entre los terminales marítimos privados se puede mencionar el de Talara, Bayóvar, Conchán y San Nicolás. A diferencia de éstos, los terminales de uso público tienen como característica común facilidades técnicas de uso múltiple. Entre éstos se encuentran los terminales marítimos de atraque directo (Paita, Salaverry, Chimbote, Callao, San Martín, Matarani e Ilo), los terminales de lanchonaje (Pacasmayo, Supe, Huacho, Chancay, Chicama y Cerro Azul) y los fluviales (Iquitos, Yurimaguas, Puerto Maldonado y Pucallpa). Los terminales de atraque directo son los más importantes. En este grupo, la mayoría se encuentra bajo la administración de ENAPU, cabe

señalar que el tamaño de las operaciones realizadas en los puertos peruanos es relativamente pequeño si se lo compara con algunos puertos representativos en otros países salvo Callao (cuadro 2).

Cuadro 2: Tabla de Contenedores y Carga para Puertos Seleccionados – 2010

		2004	2005	2006	2007	2008	2009
Buenaventura	Col	347.938	403.471	622.233	723.796	743.295	647.323
Guayaquil	Ec	616.656	683.456	746.288	809.730	874.955	-
Paita	Per	78.279	87.569	105.126	109.128	138.993	85.192
Callao	Per	727.840	887.035	938.119	1.022.246	1.203.315	1.089.838
Iquique	Ch	158.957	208.303	226.397	263.451	334.326	-
Mejillones	Ch	23.054	20.469	40.066	93.291	76.569	-
Antofagasta	Ch	32.333	38.299	49.966	72.365	76.685	-
Valparaiso	Ch	388.353	377.275	614.841	845.234	946.847	677.432
San Antonio	Ch	639.762	773.048	673.000	650.697	687.864	729.033
San Vicente	Ch	219.859	150.753	414.298	492.917	604.560	431.262
Lirquén	Ch	79 905	94 454	189 661	203 535	231 397	174.421
Total		3.312.936	3.724.132	4.619.995	5.286.390	5.918.806	

Fuente: Fundación Valenciaport. Datos CEPAL y ci-online

El tráfico que tiene cada puerto (en términos de carga, contenedores y naves) está determinado por sus características específicas, el equipo especializado con que cuenta y factores asociados al movimiento comercial de su zona de influencia. En el cuadro 3 se presenta el tráfico promedio de naves y de carga de los puertos regionales. En este cuadro es alta la participación mayoritaria que presenta el puerto del Callao.

Cuadro 3: Tráfico Promedio de Naves y Carga 2010

Puerto	Naves		Carga		Carga Principal 2010	
	Numero	%	Numero	%	Productos	%
Paíta	343	22%	739,706	5%	Harina de pescado	43%
Salaverry	199	4%	764,130	5%	Granos / trigo	57%
Chimbote	39	3%	473,074	3%	Harina de pescado	74%
Callao	2,520	58%	10,074,331	70%	Zinc y Granos	38%
San Martín	134	3%	1,146,480	8%	Sal	41%
Matarani	324	6%	1,105,058	8%	Granos y Minerales	64%
Ilo	82	4%	189,818	1%	Nitrato de amonio	26%

Fuente: ENAPU y TISUR S.A.

Una diferencia que se debe resaltar es el tipo de carga movilizada en cada puerto, la cual denota algún grado de especialización. En el puerto de Matarani, por ejemplo, predomina la carga sólida a granel (granos y minerales) y la carga fraccionada. Ello se asocia a las características técnicas de los terminales marítimos de atraque directo, entre las cuales se encuentra el número y dimensiones de las naves que pueden atender, su capacidad para recibir carga y el equipamiento específico con que cuentan.

La prestación de servicios en el ámbito de los puertos cuenta con participación pública (ENAPU) y privada. En el pasado, ENAPU prestaba con exclusividad un grupo de servicios a las naves y la carga, entre los que se encuentran el remolcaje, practicaje, uso de amarradero, amarre y desamarre, uso de muelle y almacenaje en el área del puerto. Sin embargo, el sector fue sometido a algunos cambios normativos orientados a la liberalización de los servicios portuarios y permitir una mayor participación de privados en la prestación de los mismos.

En lo que respecta al marco institucional del sector, existen diferentes entes con funciones específicas en aspectos como la seguridad portuaria, sanidad, competencia, regulación tarifaria, acceso, entre otras. A manera de ejemplo, la operación de

recepción de una nave implica la presencia de un: representante de capitanía de puertos, del ministerio de salud, de aduanas, de la autoridad portuaria nacional y representante de migraciones. En el cuadro 4 se lista las principales autoridades gubernamentales competentes en el sector portuario.

Cuadro 4: Principales Autoridades Gubernamentales Competentes

Dependencia	Sector
• Capitanía de Puerto	Ministerio de Defensa
• Sanidad Marítima Internacional • Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA)	Ministerio de Salud
• Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) • Instituto Nacional de Recursos Naturales (INRENA)	Ministerio de Agricultura
• Dirección General de Transporte Acuático • Autoridad Portuaria Nacional	Ministerio de Transporte y Comunicaciones
• Organismo Supervisor de Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (OSITRAN)	Presidencia del Consejo de Ministros
• Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI)	
• Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT)	Ministerio de Economía y Finanzas
• Dirección General de Migraciones y Naturalidad	Ministerio del Interior

Fuente: Elaboración Propia

En el Perú, la regulación en el sector portuario tiene énfasis en dos temas principalmente: tarifas, competencia en la prestación de servicios y acceso a la infraestructura.

A principios de 1998 se crea OSITRAN, el cual tiene competencia como regulador en este aspecto. El MTC fijó las tarifas efectivas hasta mayo de 1999, momento en el cual entra en vigencia la Resolución del Consejo Directivo No. 001-99-CD-OSITRAN, que establece tarifas máximas para servicios portuarios, además de facultar a ENAPU a determinar tarifa selectivas.

En el 2001 se expide el Reglamento Marco de Acceso a la Infraestructura de Transporte de Uso Público (Resolución No. 034-2001-CD-OSITRAN), el cual establece criterios para definir facilidades esenciales, principios regulatorios en materia de acceso y el procedimiento de acceso a aquellas infraestructuras

consideradas como esenciales (contrato de acceso, subasta o mandato de acceso). La resolución de conflictos en este aspecto es competencia de OSITRAN, como lo señala el Reglamento de Acceso.

En el cuadro 5 se incluye aquellas señaladas para el sector portuario.

Cuadro 5: Sector Portuario, facilidades y servicios esenciales

Facilidad esencial	Servicio esencial
Área marítima adyacente	Remolcaje
Muelles	Practicaje
Amarraderos	Amarre y desamarre
Áreas de maniobra en tierra	Uso de amarradero
Grúas fijas y móviles con restricciones	Uso de muelle
Balanza	Estiba y desestiba
Fajas transportadoras fijas	Transferencia o tracción de carga
Almacenes especializados	Servicio de atención a la nave
Sustancias y mercancías peligrosas	Pesaje

Servicio de atención a la nave²

Fuente: Reglamento Marco de Acceso a la Infraestructura de Transporte de Uso Público (Resolución No. 034-2001-CD/OSITRAN)

1.1.7.4. Clasificación de las Principales Instalaciones Portuarias

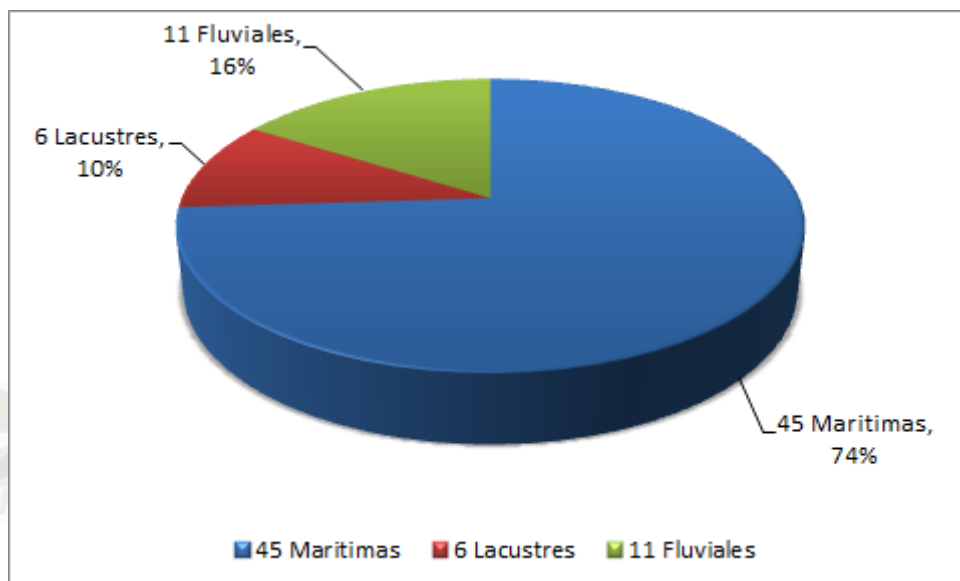
Con la finalidad de conocer las características físicas y técnicas de las instalaciones portuarias inventariadas, se han elaborado fichas técnicas donde se describen las diversas instalaciones portuarias de uso público y privada. Por otro lado en el siguiente gráfico podemos observar el número de instalaciones portuarias que cuenta el país y clasificándolos según su medio acuático.

En este escenario, el transporte naviero de carga, que constituye el 95% de todo el comercio internacional peruano, procede de 31

²Tales como avituallamiento y pacotilla, suministro de combustible, suministro de energía eléctrica, recojo de desperdicios, rancho de naves etc.

puertos en los que operan 62 instalaciones portuarias, de las cuales 45 son marítimas, 11 fluviales y 6 lacustres.

Grafico 2: Instalaciones Portuarias del Sistema Portuario Nacional



Fuente: Plan Nacional de Desarrollo Portuario

1.1.7.5. Geografía Portuaria

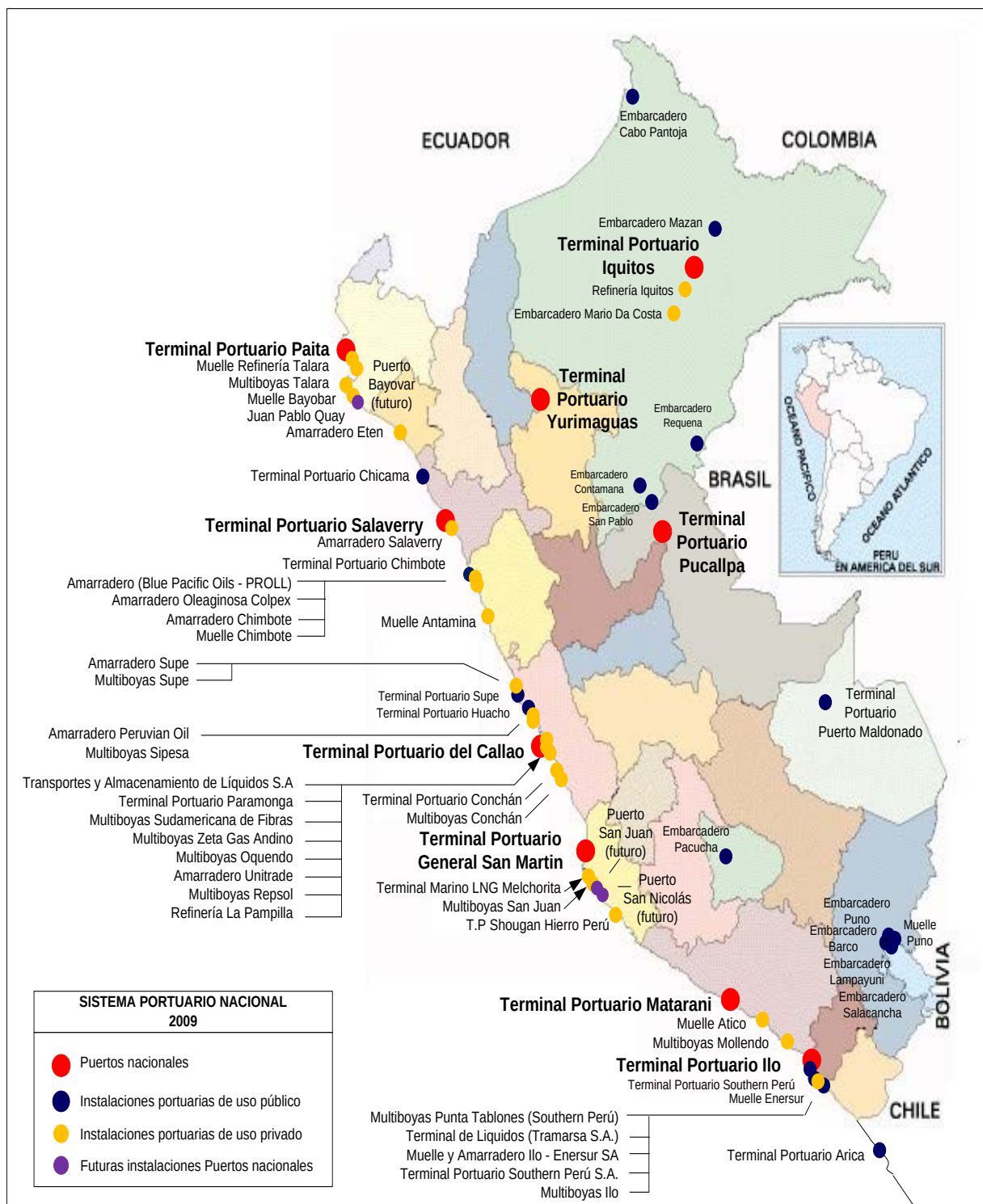
En este escenario se desarrolla la geografía portuaria, por tanto el Sistema Portuario Nacional, geográficamente se desarrolla en tres medios acuáticos: marítimo, fluvial y lacustre, específicamente en una costa marítima de 2,500 Km, más de 6,000 Km. de vías navegables y en todo el lago Titicaca. Los gráficos 3 y 4 muestran la ubicación física del Perú en Sur América y la ubicación de las principales instalaciones portuarias respectivamente.

Grafico 3: Ubicación Geográfica del Perú en América



Fuente: Plan Nacional de Desarrollo Portuario

Grafico 4. Ubicación de las Principales Instalaciones Portuarias



Fuente: Plan Nacional de Desarrollo Portuario

1.1.7.6. Diferencia entre Empresa Pública y Privada

El análisis del tipo de propiedad en una empresa se ha desarrollado tanto desde una perspectiva teórica como empírica.

La literatura económica identifica como una de las principales diferencias entre la propiedad pública o privada de una empresa a los objetivos que tiene cada una de éstas. La empresa privada comúnmente es caracterizada como maximizadora de beneficios, contrariamente a lo que ocurre con la empresa pública, la cual actúa como maximizadora de una función de bienestar social (compuesta por el bienestar ponderado de los diferentes agentes en la economía).

La empresa pública provee al Gobierno de un instrumento de política adicional para corregir pérdidas de bienestar y eliminar aquellos beneficios económicos de los cuales se apropian los privados por la existencia de fallas de mercado (lo cual ocurre, básicamente, en los monopolios naturales). De esta manera, el argumento teórico para la intervención del Estado basado en consideraciones de eficiencia descansa en la idea que los mercados han fallado de alguna manera y el Gobierno puede resolver dicha falla de mercado.

La privatización es una respuesta a las deficiencias generadas en la propiedad estatal, actúa como mecanismo para modificar la estructura de propiedad existente en una empresa y en esa medida constituye una alternativa para alcanzar mayor eficiencia.

Finalmente, es necesario señalar que no todos concuerdan en la privatización como única alternativa. Algunos autores argumentan que la competencia y la desregulación de los mercados (como mecanismos alternativos) son más importantes que la privatización.

1.1.7.7. Evaluación de las Privatizaciones y Concesiones

Los procesos de privatizaciones y concesiones han constituido un medio para generar mayor participación privada en la administración de empresas de propiedad pública y el desarrollo de proyectos de infraestructura. El objetivo principal de la investigación en este campo ha sido evaluar los efectos de este

proceso, con el fin de hacer un balance y determinar cuál ha sido el saldo final. Específicamente, el interés ha girado en torno a dos temas: la evidencia respecto a cambios en el desempeño de las empresas luego de estos procesos y el impacto sobre el bienestar de los agentes en la economía.

Las metodologías utilizadas han tenido algunos puntos en común. En general, la aproximación empírica a este problema ha estado basada en el análisis de indicadores relevantes en el periodo pre y post privatización, tratando de aislar los efectos de factores exógenos (ajenos al proceso). La estrategia más común ha sido comparar la empresa antes y después que ésta fuera privatizada. La desventaja de este método es que pueden presentarse factores exógenos que influyen sobre el desempeño o afectan el bienestar y erróneamente ello se atribuya a la privatización en sí misma. Una segunda opción es comparar a la empresa privatizada con una no privatizada que sea similar (considerando aspectos tales como el tamaño, sector productivo o ámbito geográfico de sus operaciones). Esta alternativa tampoco está libre de dificultades, ya que existe una imposibilidad práctica de controlar por todos los factores necesarios, lo que puede introducir una distorsión a las conclusiones encontradas. En ambos casos, el principal problema metodológico se produce debido a la disponibilidad y consistencia de la información.

En Latinoamérica, las experiencias de privatizaciones y concesiones han sido motivación para llevar a cabo estudios empíricos en este campo, algunos de los cuales abarcan todo el proceso realizado en un país, en tanto que otros se enfocan en un sector específico. En el caso de México, La Porta y López-de-Silanes (1999) analizan 218 contratos de privatización de empresas no financieras en México entre 1983 y 1991. Para ello utilizan siete categorías de indicadores: rentabilidad, eficiencia operativa, empleo y salarios, inversiones, impuestos, producto total y precios. A partir de éstos, la aproximación al desempeño de

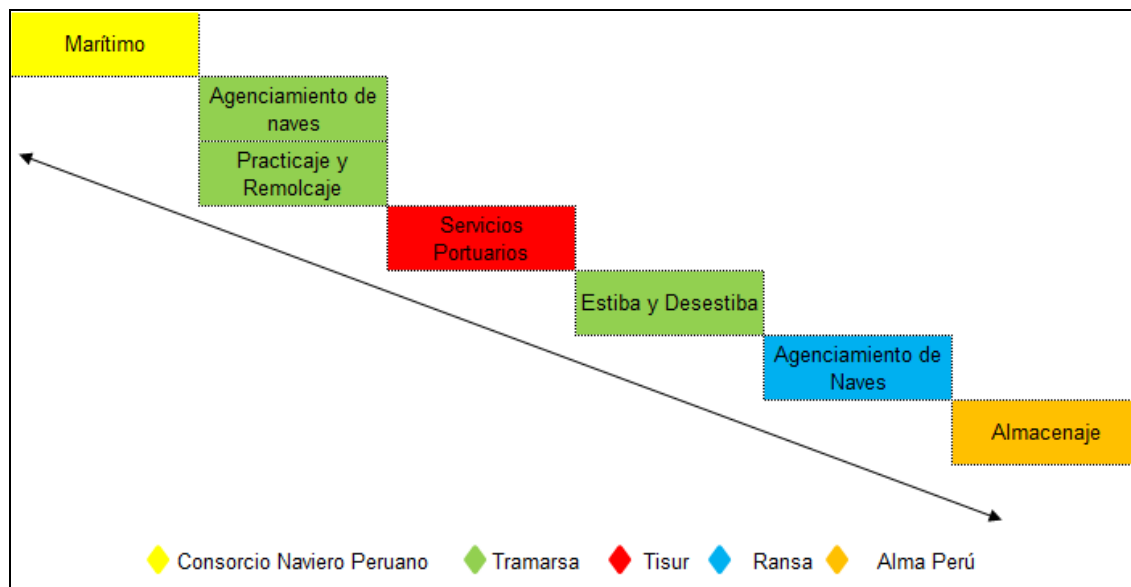
las firmas es la comparación del valor que tomaban en el periodo previo y posterior privatización, considerando variables de control para factores macroeconómicos y de la industria. Sus resultados indican que las antiguas empresas públicas que fueron privatizadas cierran rápidamente una brecha de desempeño con firmas privadas similares de la industria, existentes antes de dicho proceso.

1.1.7.8. La Integración Vertical en los Servicios Portuarios

La integración vertical en el ámbito de la infraestructura portuaria puede ser un elemento que afecta significativamente la competencia, básicamente por restricciones en el acceso al mercado y discriminación de precios. La integración vertical puede ser ineficiente porque un monopolio que controla una facilidad esencial en la industria puede sabotear a sus competidores y desincentivar la competencia. Ello ocurre, por ejemplo, en el caso de la integración vertical entre el operador portuario y una línea naviera, cuando el operador puede ofrecer a los no vinculados precios mayores, prolonga los tiempos de espera para atracar, sabotea la transferencia de carga o hace que el proceso de carga y descarga sea más lento. Cabe resaltar que la integración vertical no siempre lleva a conductas anticompetitivas.

En el contrato del puerto de Matarani, no se prohíbe la integración vertical del concesionario con otras empresas para la prestación de los servicios comprendidos en la cadena logística del transporte. Este es un aspecto potencialmente problemático que puede reducir el grado de competencia en la prestación de algunos servicios, particularmente por el grado de integración alcanzado por el Grupo Romero en la cadena de transporte (ver gráfico 5).

Grafico 5: Integración Vertical del Grupo Romero



Fuente: OSITRAN

Si bien el contrato de Matarani no contempla cláusulas que prohíban o desincentiven la integración vertical, ello podría explicarse por la consideración del tamaño de mercado asociado a la concesión, ya que la prohibición de que empresas vinculadas presten otros servicios puede constituir un desincentivo para participar como operador del puerto (en la medida que podría disminuir la rentabilidad en la operación). Además, si bien no se prohíbe la integración vertical, se regula el comportamiento del concesionario para evitar y castigar prácticas no competitivas y asegurar condiciones de acceso justas y eficientes.

Así, el poder de mercado que podría tener el operador portuario en conjunto con otras firmas verticalmente integradas (hecho que parece tener sustento en la evidencia analizada), hace relevantes temas de discriminación en la prestación de servicios, acceso para otras firmas en los segmentos competitivos y regulación tarifaria. En el contrato se incluye una provisión que recoge el principio de equidad, la cual señala que el concesionario debe garantizar que los servicios portuarios sean prestados y puestos a disposición de todos los clientes sin ningún tipo de discriminación.

Para ello, según lo señalado por el Reglamento Marco de Acceso a la Infraestructura de Transporte de Uso Público, en los casos de “negativas de acceso a infraestructura no calificada como esencial o referida a la prestación de servicios que no sean integrantes de la cadena logística, las partes podrán presentar la denuncia correspondiente ante el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOP) por infracción a las normas de libre competencia en la modalidad de negativa injustificada de contratar o cualquier otra que resulte pertinente” (artículo 52).

Adicionalmente, en la medida que el concesionario controla elementos considerados como facilidad esencial, es necesaria algún tipo de regulación respecto el acceso a dicha infraestructura para otras firmas que participan en los servicios sometidos a competencia.

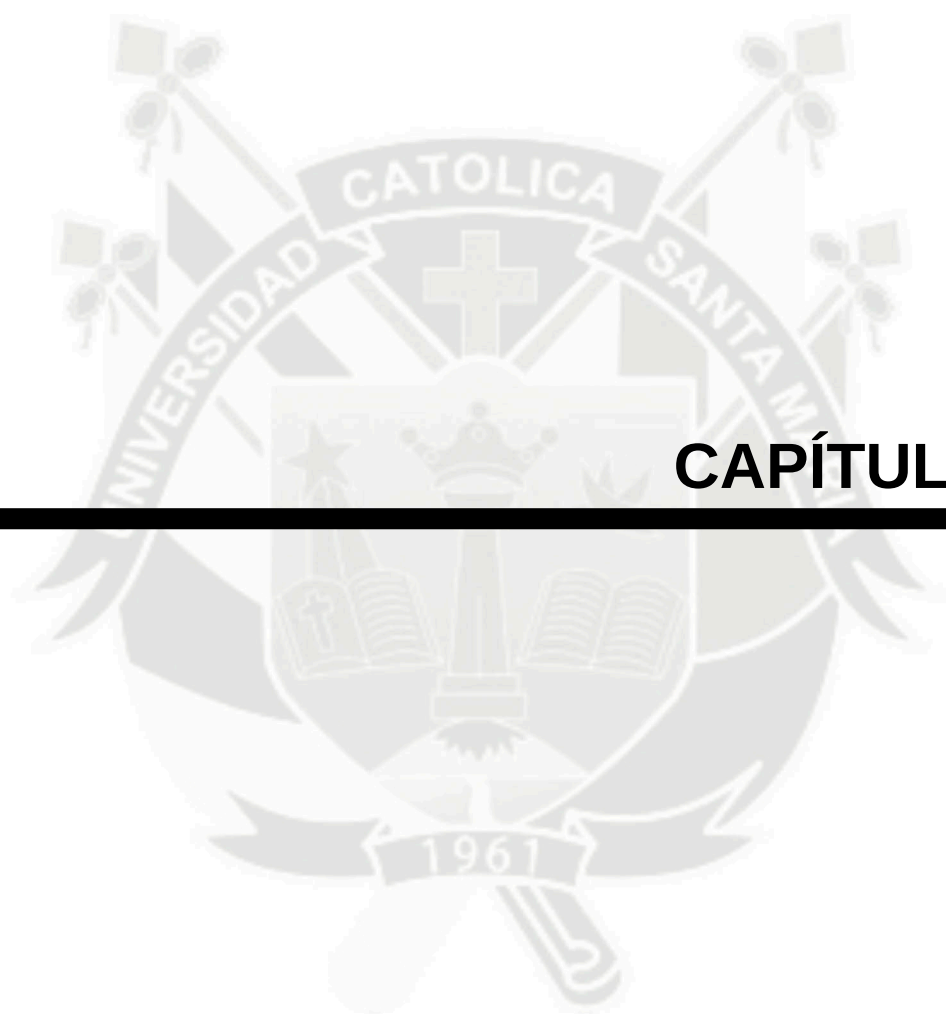
En el contrato de concesión del puerto de Matarani se estipula que el concesionario deberá proveer de acceso justo y razonable, consistente con los requerimientos de seguridad del puerto, a terceros con derecho a prestar servicios dentro del puerto (en los casos de servicios sometidos a competencia, en que el concesionario no tiene exclusividad). Además, es aplicable el Reglamento Marco de Acceso a la Infraestructura de Transporte de Uso Público (Resolución No. 034-2001-CD/OSITRAN), el cual define las reglas básicas referidas al acceso y establece los criterios técnicos, económicos y legales a los que deben sujetarse los contratos de acceso a infraestructura y los pronunciamientos en esta materia que emite OSITRAN.

Cuadro 6: Matarani – Competencia en Servicios Portuarios

Servicio	Ayudas a la navegación	Recepción	Agenciamiento marítimo y aduanero	Amarre / desamarre Uso de amarradero Uso de muelle	Practicaje y remolcaje	Estiba y desestiba
Antes de la concesión	Capitanía de puerto	Capitanía de puerto	Privado	ENAPU	Privado	Privado
Después de la concesión	Capitanía de puerto	APN	Privado (incluyendo empresas del concesionario)	Concesionario	Privado (incluyendo empresas del concesionario)	Privado (incluyendo empresas del concesionario)

Fuente: OSITRAN





CAPÍTULO II

CAPITULO II

2.1. Análisis de los Servicios Portuarios como Herramienta de la Competitividad

2.1.1. Clasificación de los Costos Portuarios

El presente capítulo, hace un análisis de todos los costos que incurre una carga, desde que sale o ingresa al terminal portuario, estos costos se dividen en tres rubros, dependiendo del tipo de usuario que interviene en la operación.

- Los costos que asume la naviera durante la estadía en el puerto.
- Los costos que asume el operador portuario para poder proveer sus servicios.
- Los costos que asume los usuarios para movilizar su carga de Importación o Exportación.

Para la descripción de los servicios portuarios, se usara como referencia el terminal del Callao, ya que representa el 90% del tráfico de carga en el Perú, además se observa viendo que existe una competencia intraportuaria, por el operador mundial DP World Callao, ya que se han modernizado los servicios portuarios, gracias a la infraestructura moderna y la experiencia internacional que tiene administrando varios terminales portuarios en el mundo. La información utilizada corresponde a las páginas Web de ENAPU, DP World, y las principales agencias marítimas y navieras.

A continuación, las principales entidades públicas y privadas que intervienen en el proceso de importación y exportación (comercio exterior).

- ENAPU (Empresa Nacional de Puertos)
- Operador Portuario (DP WORLD, TISUR, APM TERMINAL y TP EUROANDINOS)
- SUNAT (Superintendencia Nacional de Administración Tributaria)

- Agente Marítimo
- Agencia Aduanera
- Dirección de Capitanías y Guardacostas
- SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Agraria)
- Empresa de Remolque
- Empresa de Prácticos
- Ministerio del Interior
- DIGESA (Dirección general de salud ambiental)
- NAVE (Línea naviera)
- MTC (Ministerio de Transporte y Comunicaciones)
- APN (Autoridad Portuaria Nacional)
- INRENA (Instituto nacional de Recursos Naturales)
- Banco

2.1.2. Costos Navieros

2.1.2.1. Remolcaje:

Es el cargo que se hace a la nave. De igual manera que con el practicaje, el uso de remolcadores para acceder a puerto es de uso obligatorio por razones de seguridad. El servicio es prestado casi en la totalidad de los casos por empresas privadas. El costo del servicio se determina por cada remolcador utilizado, por operación, y en relación con el Arqueo bruto de la embarcación a remolcar. La tarifa establecida por ENAPU es de US\$ 0,055 por Arqueo bruto de la nave; sin embargo, la tarifa promedio que prestan las empresas privadas es muy inferior.

Entre las empresas que brindan este servicio, el sector privado es el que interviene más .A través de la empresa Trabajos Marítimos SA., la cual cuenta con infraestructura y brinda el servicio por todo el litoral peruano a través de sus sucursales. En base a las tarifas

publicadas en la web, se estima que el precio de mercado promedio para los armadores de línea está en US\$ 800 por entrada y US\$ 800 por salida. Este valor es inferior al precio de mercado para los buques tramp, el cual puede llegar al doble de este valor o más.

2.1.2.2. Amarre y Desamarre

Es el cargo que el terminal portuario presta a la nave. Se factura el cargo de amarre y desamarre de naves según el número de operaciones. El cargo es de US\$ 200 por operación (entrada y salida). Según las tarifas publicadas en la web de DP World.

2.1.2.3. Uso de Amarradero

Es el cargo que el terminal portuario provee a la nave. Este, factura el cargo de utilización del atracadero con una tasa que contempla dos variables, el tiempo de la estadía y la eslora.

Para el buque promedio de línea que atraca en el Callao, esta tarifa tiene un componente, aplicable para buques superiores a los 80 metros de eslora, de US\$ 0.65 por metro de eslora, y por horas de estadía.

2.1.2.4. Practicaje

Es el cargo que se provee a la nave. Este servicio es prestado por prácticos privados. La tarifa se aplica para las operaciones de atraque, desatraque, abarloamiento, desabarloamiento o cambio de sitio. Incluye el servicio de lancha para conducir al práctico. Para la aplicación de la tarifa se considera cada operación realizada. En la aplicación de esta tarifa por un lado, para el mercado tramp, existen recargos que oscilan entre el 25 y 50%, dependiendo del día y del horario, no obstante en el mercado liner los precios son negociados, por debajo de estos parámetros.

2.1.2.5. Recepción y Despacho

Es el cargo cobrado por la Autoridad Portuaria Nacional, dependiente del Ministerio de Transporte y Comunicación por la tramitación del despacho de ingreso y salida de la nave.³ Este cargo está fijado como un porcentaje de la UIT, a la fecha de la redacción de este informe equivale a S/. 2,216.06 Nuevos Soles, lo cual por cada operación, cuesta S/. 1108.03 Nuevos Soles, lo que en dólares representa US\$ 738.68 por operación al tipo de cambio de S/. 3.00 Nuevos Soles

2.1.2.6. Inspección Sanitaria

Esta tarifa la aplica el Ministerio de Salud a la nave. El cargo se hace en función de una tarifa fija de S/. 768.00 Nuevos Soles equivalentes a US\$ 256.00 por nave, tanto en el momento de la recepción como del despacho. Se estima que el 90% de los buques porta containers que arriban al Callao deben efectuar este pago, por cuanto sólo se aplica a los que traen alimentos o perecibles.

Adicional a los costos mencionados, también se aplica la obligación de efectuar una visita en rada a aquellas naves que provienen de países en los cuales existen ciertas enfermedades infecto-contagiosas. El costo de la lancha es de US\$ 70.00 Se ha considerado que el 70% de los buques que operan en el Callao deben incurrir en este costo.

2.1.2.7. Faros y Balizas

Este cargo lo efectúa la Dirección de Capitanías y Guardacostas, dependiente de la Marina de Guerra del Perú, por concepto de ayudas a la navegación. Se calcula aplicando un monto fijo (US\$ 0,12) por cada Arqueo bruto de las naves.

³Los costos referenciales son para las Agencias Marítimas registradas en la APAM, al resto de Agencias Marítimas la tarifa se cobra de acuerdo al Arqueo Bruto de la nave.

2.1.2.8. Vigilancia (Watchman)

Este es un servicio optativo, pero que se usa regularmente. Se ha estimado que, en promedio, cada buque contrata un servicio particular de vigilancia compuesta por 3 personas por cada turno de 8 horas. Cada turno implica una tarifa fija por persona que equivale a S/. 70.00 Nuevos Soles en promedio por jornada, con lo cual este gasto representa S/. 630.00 Nuevos Soles por estadía de 24 horas, o sea US\$ 210.00 por nave.

En la práctica este servicio por lo general las agencias marítimas lo consideran a los armadores dentro de sus proformas, sin embargo, no se efectúa, debido a que la seguridad en estos últimos años dentro de las instalaciones portuarias cada vez es más estricta y cuentan con certificaciones internacionales tales como el PBIP.

Este costo es considerado, debido a que estos conceptos se cobran en la actualidad.

2.1.2.9. Guardianía

Es un servicio prestado y regulado por la Dirección General de Capitanías de Puertos, dependiente de la Marina de Guerra del Perú. Se aplica a los buques que transportan cargas peligrosas. Se considera que el 95% de las unidades poseen alguna carga peligrosa, por lo cual, se ha considerado la aplicación de esta tarifa en un 95% sobre el total de naves operadas.

El tarifario del mercado contempla diferentes tarifas de lunes a viernes y en sábados, domingos y feriados y también el número de horas de estadía de la nave.

2.1.2.10. Pases de Inmigración

Este es un cargo que el Ministerio del Interior hace a las naves por el otorgamiento de pases que permiten a la tripulación bajar a tierra. Suponiendo el otorgamiento de 20 pases, y considerando

que el costo por cada uno de ellos es de S/. 12.00 Nuevos Soles que implica US\$ 4 al tipo de cambio de S/. 3.00 Nuevos Soles.

2.1.2.11. Gastos de Agencia

Es el cargo que la agencia marítima factura a la nave. Este depende de la política de la línea naviera. En algunos casos depende si la agencia es propia o tercerizada. Incluye solamente el fee de la agencia por escala. Se aclara que puede variar entre cero y montos superiores al indicado. En los casos que la agencia es propia, las líneas optan por fijar este fee como una herramienta para ajustar la rentabilidad de las mismas aun valor mínimo. Se estima un promedio de US\$ 700.00 por nave operada.

2.1.2.12. Gastos de Estiba y Desestiba

Bajo este rubro se agrupan los servicios “all in”, tanto por su tiempo normal de trabajo como por los tiempos de espera. Para el pago de todos los servicios de estiba se consideró una tarifa de US\$ 20.00 por container lleno y US\$ 15.00 por container vacío, incluidos el izaje, tiempo de espera, trincado y tally. En esto se han considerado, tanto los containers de importación, exportación y transbordo.

2.1.2.13. Uso de Muelle para Operaciones de Containers Vacíos y Llenos

Es el cargo que el terminal portuario hace a la nave por los containers vacíos. De esta manera, sobre la base de una tarifa fija para containers vacíos de 20pies de US\$ 20.00 y US\$ 30.00 para los de 40 pies.

2.1.2.14. Uso de Muelle para Operaciones de Containers de Transbordo

Es el cargo que ENAPU hace a la nave. Dado que las operaciones de transbordo no implican un retiro del container por algún usuario local, debe considerarse que éstas representan un

cargo para la nave del 50% de la tarifa (compartido con aquélla que llevará el container a su destino final). Así, se consideró el total de containers en transbordo movilizados (llenos y vacíos), a las respectivas tarifas establecidas por ENAPU.

2.1.2.15. Transferencia en Operaciones de Transbordo

Es el cargo que ENAPU presta en forma exclusiva a la nave. El servicio de transferencia cubre el servicio del traslado de la carga desde la zona de pre-stacking alas áreas de almacenamiento del terminal, o viceversa en el embarque. Por las consideraciones ya expuestas, el cargo por este rubro, en el caso de las operaciones de transbordo, debe ser asumido por las naves. Se establece un costo por este concepto de US\$ 2.50 para unidades de 20 y 40 pies vacías y de US\$ 7.50 para las llenas.

2.1.2.16. Manipuleo en Operaciones de Transbordo

Es el cargo que ENAPU hace en forma exclusiva a la nave. El servicio de manipuleo cubre el servicio de recepción, arrumaje y/o apilamiento de las mercancías en las áreas de almacenamiento del terminal, así como el despacho o entrega para su retiro o embarque. Por las consideraciones ya expuestas, el cargo por este rubro, en el caso de las operaciones de transbordo, este concepto debe ser atribuido a las naves. Considerando las tarifas establecidas por ENAPU de US\$ 10.00 para las unidades llenas de 20 y 40 pies y US\$ 2,50 para las vacías junto al tráfico de transbordo.

2.1.3. Costo del Usuario

Para determinar los costos en los que debe incurrir el Usuario en una operación completa para el buque de diseño establecido, se agrupan los distintos cargos según costos que cobra el naviero, cargos por agencia marítima, cargos por operador portuario, gastos aduaneros y cargos por ENAPU.

2.1.3.1. Cargos que cobra el Naviero al Usuario, Surcharges

Terminal Handling Charge

A diferencia de los usos y costumbres que se registran en la Costa Este de Sudamérica el único surcharge que es aplicado en el Perú es el THC (Terminal Handling charge), el cual se aplica a la mayoría de las líneas que operan con Europa. La tarifa por este concepto es de US\$ 35.00 y la cobra la nave a los usuarios. Se ha considerado que el 20% de los tráficos corresponden al comercio con Europa.

2.1.3.2. Cargos por Agencia Marítima

Es el conjunto de cargos cobrados por el Agente marítimo al usuario. Este concepto involucra los siguientes cargos:

- Transmisión fee: Por este concepto se factura en la importación y exportación, US\$ 44.00 por BL (Bill of Lading).
- Seguro container: Por este concepto, el cual es llamado "covercont" se cobra US\$ 21.00 por unidad de container lleno en la importación.
- Control precintos: Por este concepto se cobra US\$ 9.00 por unidad de container lleno en la importación y exportación..
- Visto Bo BL: Por este concepto se cobra US\$ 25.00 por BL en la importación y exportación.
- Posible multa por corrección manifiesto: Por este concepto se cobra US\$ 8.09 por unidad de container lleno importado.
- Autoliquidación expediente: Por este concepto se cobra US\$ 11.16 por unidad de container lleno importado
- Emisión B/L: Por este concepto se cobra US\$ 7.50 por unidad de container lleno exportado.
- Gasto administrativo: Por este concepto se aplica un promedio de US\$ 4.00 por container importado y exportado.

- Costo adicional del Freight Forwarder. En ciertas operaciones, dada la intervención de un Freight Forwarder, existe el cargo adicional llamado en esta plaza “handling”, equivalente a US\$ 50.00. Se ha estimado que en el 10% de las operaciones de importación y exportación existe este cargo.

2.1.3.3. Carga y Descarga de Container Lleno

El operador portuario establece una tarifa en concepto de Carga y descarga de container. Esta varía de acuerdo al origen y destino del container operado. Las unidades pueden dirigirse o provenir de los almacenes localizados dentro del puerto, privados o de ENAPU y de los depósitos extra portuarios. En base a la explicación brindada en el esquema, que describe el origen y destino del flujo de la carga a depósitos, se presentan 8 variantes para este cargo.

2.1.3.4. Movimiento de Carga en Tierra (Gremios Marítimos)

Es la tarifa cobrada por el Operador portuario, para el recupero de los gastos de manipuleo en tierra, muchas veces este cobro es discutido, debido que en la práctica en algunos casos no se aplica este servicio, debido a que no aplica la mano del hombre en esa manipulación, sin embargo se considerará, debido a que actualmente se cobra en casi todos los casos. Este costo es de US\$ 46.00 por container en la importación y exportación.

2.1.3.5. Tracción

Este servicio implica el traslado del container entre el área portuaria y el almacén extraportuario (importación) o viceversa (exportación). Esta operación la realiza el operador portuario. El cobro promedio por este concepto es de US\$ 46.00 por container, independiente de su capacidad.

2.1.3.6. Gate in/Gate out

La tasa aplicable por este concepto es fija, y equivalente a US\$ 44.00 por container de 20' y de 40'. Se aplica solo a los containers de carga indirecta que se almacenan en los depósitos extraportuarios.

2.1.3.7. Transferencia

El servicio de transferencia cubre el servicio del traslado de la carga desde la zona de pre-stacking a las áreas de almacenamiento privadas dentro del Puerto, o viceversa en el embarque. Se estima que el 40% de las importaciones y el 20% de las exportaciones se almacenan en estos depósitos.

La tarifa por transferencia a depósitos privados en el puerto es de US\$ 15.00 por container con carga.

2.1.3.8. Desvío de Containers

Es el pago que debe realizar el importador al agente portuario o al terminal de almacenamiento, los cuales poseen un acuerdo de exclusividad con la línea, en caso que desee que sus containers vayan a lugares de almacenamiento distintos a los de la terminal extraportuaria que le está haciendo el servicio. Se estima que el porcentaje de containers de comercio exterior que deben realizar pagos por este concepto es del 10% para carga de importación, y de 20% para la carga de exportación. La tarifa vigente es de US\$ 45.00.

2.1.3.9. Lavado de Container Vacío

Es el cargo exclusivo para las operaciones de importación, al momento de la devolución del container. Este puede incluir lavado normal, lavado químico, remoción de etiquetas y de trincas. El costo promedio es de US\$ 35.00 por container, y estimando que un porcentaje del 95 % de los containers de importación llenos está sujeto a este pago.

2.1.3.10. Gastos Administrativos

Es el cargo de US\$ 7.00 adicionales que se facturan a la totalidad de los conocimientos.

2.1.3.11. Almacenamiento

Se ha estimado que el 30% de los containers de importación de carga indirecta almacenados en depósitos privados dentro y fuera del puerto pagan almacenaje, excediendo los días libres. Sin embargo debido a la fuerte inversión en las áreas de almacenamiento en cuanto a infraestructura y ampliación de DP World, también con el nuevo sistema “GARANTIA GLOBAL DE IMPORTACIONES”, para que las empresas importadoras puedan desaduanar sus mercancías dentro del plazo de 48 horas.

Sin embargo se tienen que resaltar que actualmente ENAPU otorga 10 días libres de almacenaje, y a partir del día 11 aplica una tarifa retroactiva, en el caso de DP World, los días libres de almacenaje son solo 2 días y no aplica tarifa retroactiva.

2.1.3.12. Cargos Aduaneros

En este rubro se consideran tanto los gastos de la Aduana misma, como aquellos del agente aduanero y de SENASA.

2.1.3.13. Movilización para Aforo

Implica el traslado y colocación del container en el área asignada para ser inspeccionado por las autoridades que así lo requieran (Aduanas, SENASA, etc.). Este servicio es facturado por el Operador Portuario.

En el caso de los containers de exportación, no se ha considerado esta movilización, por cuanto en general, la inspección es realizada en la consolidación. En lo que refiere a la importación.

Se considera que alrededor de 12% de las operaciones de comercio internacional pasan por operaciones de aforo. Dado que se determina que el 80% del total de la carga importada se

almacena en depósitos privados (40% dentro y 40% fuera del puerto) y que el 10% se estaciona en depósitos de ENAPU.

2.1.3.14. Servicio de Desconsolidado y Consolidado para Aforo

Este cargo puede implicar, por decisión del importador, la prestación del servicio de empresas especializadas (embaladoras) las cuales proceden a desconsolidar y consolidar el container ante el requerimiento de la aduana de aforo. Se trata de un servicio especializado, el cual previene averías en la mercadería. El costo, incluyendo IGV, es en promedio US\$ 60.00 para los containers de 20 y US\$ 80.00 para los de 40. Se considera en este caso un promedio de US\$ 70.00.

En las almaceneras, cuando estas proveen este servicio el costo del mismo es de US\$ 23.00 y US\$ 34.00 para containers de 20 y 40 pies respectivamente (Promedio de US\$ 27.00). Considerando que en el 85% de los casos este servicio se provee por la almacenera y que el 15% se realiza por embaladoras, y que la revisión se realiza en el 12% de los casos.

2.1.3.15. Precintos

A los containers de exportación e importación, la Aduana les pone un precinto. El costo por container es de US\$ 2.00, sin embargo en DP World, también les colocan otro precinto de seguridad por cuenta del almacén.

2.1.3.16. Comisión Agente de Aduanas

Es el honorario que factura el agente aduanero por sus servicios. La tarifa, si bien estaba fijada hace cinco años en el mercado en un 1% del precio CIF de la importación o exportación, en la actualidad, esta ha sido reducida a un 0,5% y en la práctica está tendiendo a ser facturada por una suma fija (en especial para los grandes importadores y exportadores). Se puede afirmar que este sector es uno de los pocos que ha tenido reducciones de costos.

En la ponderación de cuál es el valor promedio por container, si bien no ha sido posible obtener datos oficiales, a través de consultas con agentes aduaneros se ha ponderado estos parámetros promedios en US\$ 25.00 para los containers de importación y US\$ 15.00 para los de exportación.

Sin embargo, como es de conocimiento de los trabajadores de este sector, la comisión mínimo del agente aduanero es de US\$ 100.00 por despacho.

2.1.3.17. Gastos Agente de Aduanas

Es un cargo adicional al arriba indicado, muchas veces conocido como gastos de operaciones y administrativos, el cual tiene un valor promedio de US\$ 20.00.

2.1.3.18. Boletín Químico

Es un cargo de la Aduana para hacer un análisis a las mercaderías. Es de US\$ 9.00 y se aplica al 7,5% de los containers.

2.1.3.19. SENASA (Servicio Nacional de Sanidad)

Se considera en este rubro el 10% del total de containers de comercio internacional movilizados en la importación y el 30% en la exportación.

En la importación se estima un cargo de US\$ 145.00 por container y en la exportación de US\$ 45.00 tenemos en promedio US\$ 95.00.

2.1.4. Cargos ENAPU y DP World

2.1.4.1. Uso de Muelle para Operaciones de Containers Llenos de Importación y Exportación

Es el cargo que ENAPU hace a la nave por los containers. De esta manera, sobre la base de una tarifa fija para containers de 20 pies de US\$ 80.00 y US\$ 120.00 para los de 40 pies.

2.1.4.2. Transferencia

El servicio de transferencia es facturado por ENAPU, sustrayendo al operador un 20% de la tarifa que cubre el servicio del traslado de la carga desde la zona de pre-stacking a las áreas de almacenamiento privadas dentro del Puerto, o viceversa en el embarque.

Se estima que el 40% de las importaciones y el 20% de las exportaciones se almacenan en estos depósitos.

La tarifa por transferencia a depósitos privados en el puerto es de US\$ 10.00 por container con carga.

2.1.4.3. Manipuleo

Es una tarifa de ENAPU para los containers que se operan en sus depósitos. El servicio de manipuleo cubre el servicio de recepción, arrumaje y/o apilamiento de las mercancías en las áreas de almacenamiento del terminal, así como el despacho o entrega para su retiro o embarque. La tarifa ENAPU por container con carga y vacío es US\$ 15.00 y US\$ 5.00, respectivamente.

2.1.5. Costos del Operador Portuario ENAPU - DP World

ENAPU no realiza a la fecha cobro fijo alguno, en la forma de canon u otro, a los agentes portuarios que realizan operaciones al interior del TPC (Terminal Portuario Callao). Sí tiene un ingreso variable, como resultado del cobro de una tasa del 40% a las operaciones de transferencia y manipuleo de containers. No obstante, este gasto es trasladado en forma casi automática a los usuarios.

2.1.5.1. Licencia Anual

De acuerdo al D.S. N° 008-2002-MTC, las agencias generales, agencias marítimas/fluviales/lacustres, así como las empresas privadas, cualquiera sea su modalidad, y las cooperativas de trabajadores de estiba y desestiba, deben necesariamente obtener una Licencia para operar, que debe ser aprobada por el

Director General de Transporte Acuático. En el caso de las Agencias Generales, el monto de esta licencia es de una UIT (S/. 3.600.00). La prórroga es anual, y equivale al 70% de una UIT (S/.2,520.00). Aplicando este monto en forma anual.

2.1.5.2. Garantía Bancaria

Representa una póliza de seguro de caución que equivale a US\$ 10,000.00 para el operador portuario, de US\$ 30,000.00 para la agencia marítima, y de US\$ 200,000.00 para la almacenera. Considerando un costo de la póliza del 5%.

2.1.6. Análisis General de los Costos Portuarios.

Se observa que el puerto del Callao presenta una diversidad extraordinaria en las reglas de facturación y prestación de servicios a los usuarios. Los usuarios están sometidos a una discrecionalidad extrema y también a una carga burocrática exagerada de parte de los prestadores deservicios oficiales y privados. Este factor por lo exagerado, lleva a un estado de situación de anomia y de falta de transparencia en el mercado. Para nada se recomienda la fijación de precios máximos, sino que se recomienda que el Estado, proceda a imponer ciertas reglas de juego a aquellos prestadores de servicios que gozan del uso de infraestructuras de uso público.

Se recomienda que todos los cargos que se generan por servicios operacionales en el puerto, deban ser enmarcados en una estructura tarifaria básica, la cual debe ser impuesta por el Estado al momento de otorgar la habilitación respectiva. Se insiste que en el marco de esta estructura tarifaria no se recomienda la fijación de precios, dado que los precios lo determina la libre competencia. Se recomienda también que de considerarse la adopción de una estructura tarifaria obligatoria, se proceda a realizar una ronda de consultas con los usuarios, navieros, agentes marítimos, operadores portuarios y almaceneras. Además, que estos cargos sean publicados por los prestadores de servicios en Internet.

En este marco también existen tarifas que son aplicadas por los navieros a través de sus agencias. Se recomienda en este particular que este tipo de cargos deban ser informados al Estado Peruano y que adicionalmente sean publicados en Internet.

El estado de situación tarifaria del puerto, responde a un estado de situación de aplicación sucesiva de tarifas y ajustes a las mismas, en base a necesidades coyunturales. Es necesario revisar el conjunto, y reformular el mismo para que este constituya una herramienta moderna y entendible. En este marco se debe concebir una estrategia para que el conjunto de tarifas mejore la competitividad y transparencia del puerto.

Asimismo se debe considerar que la estructura tarifaria actual responde a un modelo portuario “tool port” o puerto herramienta. Es necesario asumir que siguiendo las tendencias internacionales el puerto va a migrar algún día a un “Landlord port”. La modernización de la estructura tarifaria actual, debería tener también una visión de cuál sería la estructura en un Landlord para ajustarla en ese momento, como ya se viene dando con las operaciones de Muelle Sur.

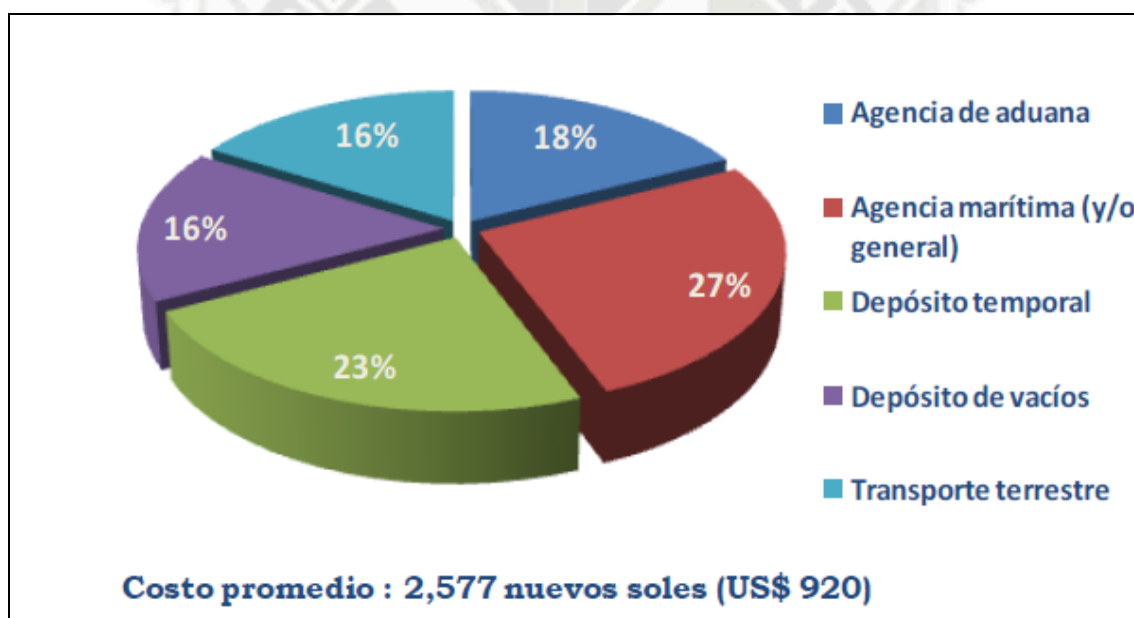
La estructura de tool port del Callao con almacenes satélites es el factor principal que incide en su ineficiencia y altos costos indirectos para el usuario y en extra costos indirectos para el naviero. En este particular se presentó históricamente una paradoja: El Estado a través de ENAPU no pudo organizar una operación eficiente. Esto implicó la mayor participación del sector privado en la operación portuaria y la virtual privatización del almacenaje, a través de la adopción del modelo tool port. No obstante esta transformación no tuvo una estrategia de largo plazo y si bien se resolvió una problemática coyuntural, el cambio de modelo resultó en una traba al desarrollo, por cuanto quedó consolidado el modelo tool port y los agentes económicos que participan en el mismo, no tienen la vocación de tomar mayores riesgos, adoptando un modelo Landlord.

Adicionalmente es necesario reflexionar que los demás puertos a excepción del callao no están diseñados para manejo de containers del Perú, no está adaptado para esto. Son puertos diseñados para manejo

de carga general y gráneles. En este marco cabe la reflexión de que ninguna estructura tarifaria moderna va a resolver el problema. Se trata de un problema estructural, el cual trae implícitos sobrecostos. Las soluciones que se plantean son: hacer una transformación de fondo (de gestión y de la infraestructura), o hacer un puerto en otro lugar, actualmente se viene operando el muelle sur, puerto especializado para contenedores, pero sin embargo los sobrecostos se siguen dando a través de los terminales extra portuarios.

En el siguiente gráfico se observa la participación de los distintos agentes públicos y privados en el total de la facturación por container.

Grafico 6: Participación de dos Segmentos dentro del Costo Logístico Portuario Promedio Ponderado 2010



Fuente: Estudio de costos y sobrecostos de la cadena de servicios logísticos en los terminales portuarios de uso público.

2.1.7. Análisis Particulares de las Tarifas

2.1.7.1. Tarifas a la Nave

Las tarifas de remolque y de practicaje poseen un valor que parece competitivo a nivel regional.

La tarifa de amarre y desamarre posee un valor elevado. En la práctica este tipo de servicio tiende a desaparecer y es prestado

ya en muchos casos por los mismos terminales siendo incluida esta prestación dentro del servicio de uso del amarradero, como en el caso de DP World Callao, Muelle Sur, donde este precio es considerado dentro del uso de muelle sin embargo ENAPU aún lo sigue considerando.

La tarifa de uso del amarradero tiene un valor por encima de la media regional. No obstante hay que considerar que en el Callao no se aplica la tarifa de uso de puerto.

El cargo de recepción y despacho es alto a nivel regional. Si bien esta práctica está difundida en particular en los países andinos, el mismo, a nivel internacional tiende a desaparecer o a minimizarse, por cuanto la gestión de dar entrada o salida a una nave tiende a ser considerada como un servicio público y del interés del Estado, sin ser exigida una tarifa. La hipótesis de mínima en este caso, podría ser establecer cuanto representa el costo de prestar este servicio y determinar una tarifa que permita la recuperación del mismo, sin extraer más recursos de lo necesario.

El concepto de inspección sanitaria, también es un cargo que presenta la tendencia en el mundo de no ser tarifado, por cuanto el mismo es también una función inherente al interés del Estado. También en este caso, como hipótesis de mínima se podría aplicar el criterio de evaluar cuanto representa el costo de prestar este servicio y determinar una tarifa que permita estrictamente el recupero del mismo, sin extraer más recursos de lo necesario. Lo que no posee sentido en la aplicación de esta tarifa es la inspección sanitaria en rada, la cual está discontinuada en casi todo el mundo. Se recomienda discontinuar esta práctica.

Las tarifas de watchman, se encuentran razonables. Este servicio, corresponde ser realizado, por cuanto el Callao es un tool port. En el caso que el Callao pase operar como un Landlord port podría implicar que este servicio a bordo, sea discontinuado.

El costo de los pases de inmigración, no parece significativo y no es exagerado a nivel regional. No obstante hay una tendencia a nivel internacional de no aplicar cargos en esta materia. Algunos países adoptan criterios de reciprocidad en esto, quizás esta es una estrategia en este sentido.

Respecto los gastos de estiba y desestiba aplicados al naviero, los mismos son competitivos para un tool port, en el cual se opera con equipos del buque.

En cuanto al uso de muelle para containers vacíos el nivel tarifario se ve alto a nivel internacional.

Asimismo la tarifa de uso de muelle para transbordo, manipuleo y transferencia se considera alta y compleja. Esta tarifa tiende a ser eliminada en muchos puertos, para facilitar el transbordo. La hipótesis de mínima acá es al menos reducir estas tarifas y unificarlas.

2.1.7.2. Tarifas al Usuario

Los surcharges aplicados por los navieros en el puerto del Callao son excepcionalmente bajos a nivel internacional. Estos cargos en puertos de la Costa Este de Sudamérica o en Centroamérica, suelen ser 10 a 15 veces mayores.

Los cargos de agencia marítima por otro lado son excesivamente fraccionados y diversos entre las distintas agencias, sin considerarse que los mismos sean elevados. Se recomienda en este particular considerar simplificarlos y también, como se recomendó arriba de inducir a la publicidad de los mismos.

Los cargos del operador portuario, los cual incluyen la operación portuaria y de almacenaje, dentro o fuera del puerto, también presentan una gran diversidad complejidad, la cual debe ser revisada. Los mismos son de un nivel elevado a nivel internacional. Es necesario aclarar en este punto que la estructura

particionada del puerto, con depósitos satélites es el factor crucial que incide en este nivel alto.

Los cargos cobrados por la aduana y por los agentes aduaneros, no se consideran altos a nivel regional, pese a la complejidad de la operatoria.

Los cargos de SENASA, se consideran altos a nivel internacional, en particular para la importación.

Los cargos aplicados al usuario por parte de ENAPU son altos a nivel regional e internacional. Con este nivel de facturación de ENAPU, esta debería contribuir en mayor grado en materia de infraestructura pública.

2.1.8. Sobrecostos

En esta parte se analizan los sobrecostos del puerto del Callao. Estos se definen como aquellos costos que son susceptibles de ser reducidos con medidas de inversión, eficiencia y de gestión.

Estos sobrecostos no se identifican en la operación portuaria en forma directa. Los mismos impactan finalmente en la estructura de costos de los transportistas marítimos, terrestres y en la de los usuarios. Más allá de en quién impacten primariamente, estos finalmente son trasladados a los usuarios y repercuten en la competitividad de país.

El efecto que estos tienen finalmente consiste en un derrame en la economía.

En lo que hace a la importación, los sobrecostos impactan por un lado en los insumos de materias primas y bienes de capital destinados a la exportación encareciendo la misma y por el otro lado, en las importaciones de productos elaborados los cuales son pagados por el consumidor final.

En síntesis la población del país recibe el impacto de ambos efectos, con una disminución de sus ingresos y por otro lado tras el aumento de precios de sus adquisiciones.

2.1.8.1. Espera en Rada

En base a la información obtenida de parte de los navieros, por cuanto no se ha identificado un registro público de esta información, se ha estimado que la espera promedio para buques full containerhips es de 1 día.

En base al costo diario de charteo de un buque promedio que arriban a Callao, se ha definido que el sobrecosto para el naviero por esta demora está en el orden de US\$ 26,615.11.

2.1.8.2. Bajo Ritmo Carga Descarga

Tras determinar que la escala promedio, en el puerto del Callao para todos los buques full containerhips está en el orden de las 21,5 horas y que la operación promedio tiene 325 unidades, se ha determinado que el ritmo de escala promedio bruto está en el orden de los 15,6 containers hora. Estableciendo un benchmarking de 60 movimientos brutos por hora se produciría un ahorro de 15,9 horas por operación. En base al chárter diario esto equivale a US\$ 17.651.00 por estadía.

2.1.8.3. Costo de Inventario

El costo de inventario tiene una incidencia en el usuario en la importación, en la espera en rada, baja productividad y por la demora en la entrega promedio de los containers.

Por otro lado en la exportación debe computarse la espera en rada y la baja productividad.

En base a consultas efectuadas se ha determinado que el precio FOB promedio en la importación es de US\$ 25,000.00 y en la exportación de US\$ 12,000.00. En base a estos parámetros

En la determinación de este sobrecosto, se ha considerado un impacto de 0,8% del costo promedio de las mercaderías por día. En base a estos parámetros, y considerando que en primer lugar

para la importación, si se fija un benchmark de 3 días hay una demora injustificada de 5, 7 días, de acuerdo a:

<u>Demora</u>	<u>Días</u>
Espera rada	1.0
Baja productividad	0.7
Demora en entrega	7.0
Total	8.7
Benchmark	3.0
Diferencia	5.7

En base a esto, se tiene:

Una demora promedio de 5.7 días, considerando una espera en rada de 1 día, una pérdida de tiempo por bajo índice de productividad de 0.7 día, una demora en la entrega de 7 días y fijando un benchmark de 3 días.

Con respecto a la exportación, se ha considerado, el impacto de la espera en rada, baja productividad y una demora estimada en la entrega del container para exportación promedio de 6 horas. Considerando que el benchmark del tiempo razonable que debe esperar un camión para entregar al operador portuario o depósito un container de exportación, no debería exceder los 30 minutos, se ha considerado este último rubro con 5.5 horas.

2.1.8.4. Sobrecosto Estructural en la Operación

El puerto del Callao, al no haberse adaptado para la operación de containers, posee un modelo toolport con depósitos satélites. Esto implica la necesidad de realizar múltiples movimientos entre los depósitos y los almacenes. A esto se le suma los operadores portuarios, la necesidad de movilizar constantemente al personal y su equipamiento y las agencias marítimas la necesidad de tener un alto nivel de presencia en la operación portuaria.

Esto difiere significativamente de la mecánica de un Landlord port, en el cual la terminal portuaria está establecida en un predio y en el cual realiza la operación, almacenaje, recepción y entrega. Asimismo en un Landlord port, la presencia de personal en la terminal no es operativa. La agencia marítima en un puerto con terminales envía esporádicamente un enlace o supervisor al terminal ni siquiera hace el tally. Por otro lado esta, si tiene presencia en el buque, para resolver los requerimientos de suministro, contratación de los remolcadores y al práctico, le hace la tramitación de entrada y salida y en la práctica se concentra en la gestión comercial y no en resolver la operatoria.

Todo este estado de situación, implica que tanto el operador portuario como la agencia, proceden a tener actividades adicionales, las cuales crean sobrecostos. Prueba de esto, es que en el Callao, los gastos promedio de la operación portuaria superan la media internacional.

En base a esto, considerando que el costo por movilización por container promedio está en US\$ 152,43, se ha adoptado el criterio que un costo para el usuario promedio internacional aceptable debería estar en US\$ 120.00 por container, con lo cual el sobrecosto está en el orden de los US\$ 32.43.

Sumado a esto se ha considerado el supuesto que en un escenario con un Landlord port, la agencia marítima tendría ahorros en su gestión, con lo cual se ha ponderado que el ahorro estará en el orden del 20% de su costo actual, con lo cual se estiman US\$ 15.4 por container.

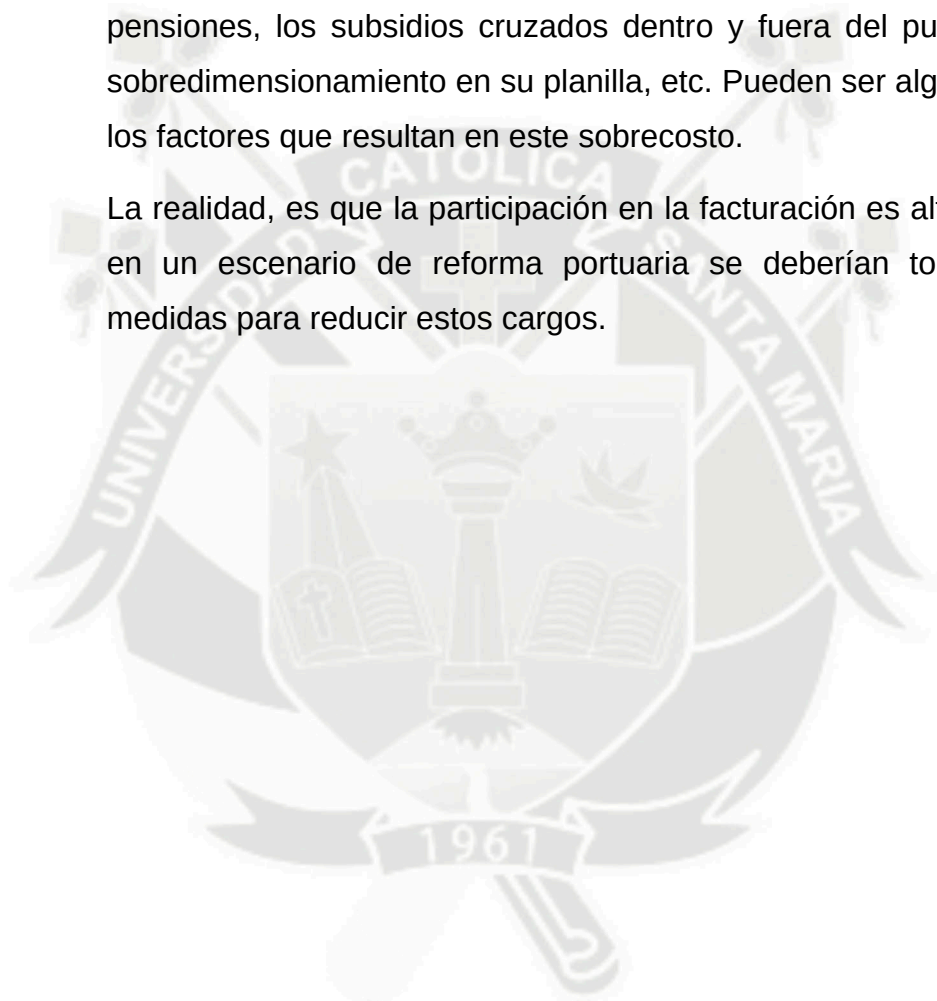
Finalmente se ha estimado que el agente aduanero, podría reducir en un escenario común puerto Landlord algunos gastos, en base a lo cual se consideró que se eliminarían los gastos generales, que ascienden a US\$ 20.00 por container.

2.1.8.5. Sobrecosto ENAPU

Como se ha verificado en la comparación internacional de cargos que facturan las empresas portuarias, en la operación de containers, el nivel facturado por ENAPU supera la media.

La razón de esta característica es naturaleza compleja. Su necesidad de recaudar los recursos para el pago de las pensiones, los subsidios cruzados dentro y fuera del puerto, un sobredimensionamiento en su planilla, etc. Pueden ser algunos de los factores que resultan en este sobrecosto.

La realidad, es que la participación en la facturación es alta y que en un escenario de reforma portuaria se deberían tomar las medidas para reducir estos cargos.





CAPÍTULO III

CAPITULO III

3.1. Análisis de los Factores que Determinan la Competitividad Portuaria y su Impacto en el Perú

3.1.1. Principios Básicos de la Competitividad

Los puertos actuales deben ser competitivos en el momento de realizar combinaciones óptimas de tiempo/precio para las empresas que demandan sus servicios; de lo contrario, podrían ser desplazados fácilmente del mercado por otros puertos rivales.

Para lograr lo anterior, los puertos deberán regirse por cinco principios básicos universalmente reconocidos, que son:

- **Flexibilidad:** la organización deberá ser diseñada de forma tal que pueda fácilmente adaptarse a los cambios tecnológicos e institucionales que se producen en las naves, en las cargas y en sus sistemas de manipulación y transporte;
- **Rapidez:** el sistema de operación debe tener como objetivo fundamental que tanto las naves como las cargas que por él transitan, permanezcan el menor tiempo posible en el puerto;
- **Seguridad:** deben disponer de sistemas que permitan a las naves y a las cargas operar con el máximo rango de seguridad, en cuanto a las maniobras que realizan las naves como a la custodia de la carga, evitando daños, mermas y pérdidas por robos u otras razones así como a la protección física de las personas que laboran y se desplazan en el recinto portuario;
- **Calidad de Servicio:** los servicios portuarios deben ser prestados sin llegar a una tasa de ocupación con niveles de congestión y saturación;
- **Economía:** las condiciones exigidas para el óptimo cumplimiento de los anteriores principios básicos, deben cumplirse a costos razonables, tanto para los usuarios como para el país.

La necesidad creciente por parte de los Estados de reducir sus gastos y el concepto de subsidiariedad que la mayoría de ellos recoge en sus normas legales de mayor jerarquía, ha llevado a muchos países a buscar la participación activa de la iniciativa privada, no sólo en la provisión de servicios portuarios, sino también en la construcción y desarrollo de nuevas infraestructuras portuarias.

Ante lo expuesto, el reto para el gobierno es diseñar puertos modernos y competitivos con activa inversión, participación del sector privado y con mecanismos de regulación que garanticen eficientemente el uso de la infraestructura de titularidad pública de uso público; caso contrario, habríamos perdido la oportunidad histórica de impulsar el desarrollo del país.

3.1.2. Análisis FODA del Sector Portuario Nacional

3.1.2.1. Fortalezas

- Ubicación geográfica estratégica de los puertos peruanos en la costa oeste de Sur América.
- Condición del Perú como país marítimo, ubicado en la cuenca del Pacífico; país amazónico, con una hoya hidrográfica de ríos navegables y país interoceánico en razón de su interconexión a hoyas hidrográficas de la región sudamericana con salida al Océano Atlántico a través del río Amazonas.
- Buenas condiciones meteorológicas, climatológicas y oceanográficas del litoral marítimo peruano comparadas con las de otros litorales.
- Política portuaria que promueve y alienta la inversión privada.
- Rutas marítimas liberalizadas que permiten el acceso al mercado naviero de líneas marítimas internacionales.
- Constitución y consolidación de la APN.
- Impulso de la marca de garantía en el puerto del Callao. Comunidad portuaria mas vertebrada

- Presencia de zonas marítimas de aguas profundas en el litoral nacional.
- Apuesta firme del Gobierno por la inversión privada en puertos (en forma de concesiones o iniciativas propias).
- Concesiones de Muelle Sur del Callao, Paita y Matarani.
- Iniciativa para mejora de la accesibilidad por carretera al puerto del Callao.
- Impulso de la Marca de Garantía en el Puerto del Callao (vertebración de la comunidad portuaria).

3.1.2.2. Debilidades

- Inadecuada infraestructura, espacios e ineficiente equipamiento de los puertos.
- Delimitación confusa de las competencias establecidas en la LSPN.
- Inexistencia de centros de capacitación portuaria descentralizados.
- Sobrecostos logísticos.
- Limitadas vías de acceso a los puertos.
- Capacidad de expansión territorial seriamente limitada por el desarrollo urbano en la mayoría de los puertos.
- Insuficiente espacio para el manipuleo y almacenamiento de contenedores.
- Falta de un sistema de intercambio electrónico de información (EDI).
- Gran concentración de Oferta y Demanda de servicios portuarios en torno al Puerto del Callao.
- Escaso impulso de Zonas de Actividades Logísticas como elemento de ordenación del territorio.

- Indefinición del futuro papel de ENAPU.
- Escasez de recurso humano profesional y falta de capacitación portuaria.
- Existencia de una capacidad amplia y dispersa de almacenes extraportuarios (que a la fecha de hoy posibilitan la capacidad del puerto).
- Carga pensionaria de ENAPU.
- Escasa dimensión de los operadores logísticos portuarios
- Falta de coordinación entre Administraciones Públicas.
- Débil liderazgo de la APN especialmente en materias de planificación y supervisión.

3.1.2.3. Amenazas

- Mejora constante de la eficiencia portuaria en los puertos de Chile y Ecuador.
- El crecimiento de los sectores agro industrial y minero de Chile, trae como consecuencia que las naves de subida no tengan capacidad de bodega para aceptar carga de puertos peruanos.
- Tendencia de las líneas navieras a recalar principalmente en puertos concentradores más eficientes.
- Mayor competitividad de la cadena logística en el resto de países de la región.
- Desarrollo de infraestructuras en Chile, Panamá y Colombia para tráfico de contenedores
- Menores costes logísticos en puertos de la región

3.1.2.4. Oportunidades

- Complementariedad natural de las economías regionales del sur del Perú y del oeste de Brasil, la que en base al desarrollo

de la red vial Perú-Brasil, permitirá que la carga brasilera llegue a los puertos peruanos de la región. (IIRSA)

- Potencial complementariedad de las economías regionales del norte del Perú y del oeste de Brasil, la que en base al eje de desarrollo multimodal del Amazonas, permitirá que la carga brasilera llegue a los puertos peruanos de la región. (IIRSA)
- Potencial ubicación de los puertos peruanos para convertirse en puerta de ingreso y salida de carga perteneciente a los países vecinos.
- Presencia de zonas marítimas de aguas profundas en el litoral nacional.
- Resultados derivados del TLC.
- Implementación de la iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA).
- Salida del gas boliviano por un puerto peruano.
- Creciente interés de grupos inversionistas extranjeros y nacionales por participar en el negocio portuario nacional.
- Crecimiento de la economía peruana
- Estabilidad macroeconómica, atractiva para las inversiones del sector privado
- Proyectos mineros y agroindustriales de gran consideración caso Bayovar, Majes y Sigüas.
- Modificaciones legislativas orientadas a la facilitación del comercio

3.1.3. Competencia Interportuaria

El análisis de competencia portuaria debe iniciarse con un análisis causal de los tráficos del SPN, lo que permitirá identificar los factores que explican los flujos de mercancías, definiendo de esta manera el mercado portuario real.

No todas las instalaciones portuarias tendrán igualdad de crecimiento de oferta y demanda portuaria, ni los mismos atributos competitivos. Para el caso del TPC la concentración en Lima y Callao lo convierten en el principal puerto comercial de uso público del Perú. Sin embargo, debido a las limitaciones físicas de este terminal, otras instalaciones portuarias podrían competir con él. Actualmente debido a la concesión del muelle sur, existe una competencia entre DP World Callao y ENAPU.

El SPN está conformado por instalaciones portuarias marítimas, fluviales y lacustres, con diferentes características y condiciones de oferta y demanda portuaria.

El cuadro N° 7 resume los puntos claves de evaluación para determinar las potencialidades de competencia interportuaria en las instalaciones portuarias mencionadas.

Cuadro 7: Factores Claves para el Análisis de la Competencia Interportuaria

FACTORES CLAVES PARA EL ANALISIS DE COMPETENCIA INTERPORTUARIA					
FACTOR	CRITERIO	COMENTARIOS	EVALUACION		
			BUENO	REGULAR	DEFICIENTE
GEOGRAFIA	Proximidad a rutas marítimas		Próximo a 2 rutas	Próximo a una ruta	Ninguna
	Buena accesibilidad a los centros de producción y consumo	Debe haber buenas condiciones de acceso de las vías y la conexión con el puerto	Excelentes vías y accesos a los puertos	Regular conexión del puerto con los centros de producción	Mala accesibilidad a centros de producción
INFRAESTRUCTURA	Calado	Profundidad de agua en amarradero	Mayor a 10 Mts.	Entre 8 y 10 Mts.	Menor a 8 Mts.
	Área Terrestre	Expresado en Has	Mayor a 150 Has	Entre 80 y 150 Has	Menor a 80 Has
	Ausencia de limitaciones infraestructurales	Referido a zonas de abrigo, accesos, etc.	Buenas condiciones para las operaciones	Necesidad de dragado y protección para las operaciones	Condiciones naturales limitan mejoras
CONDICIONES DE EXPLOTACION	Frecuencias de líneas regulares	referida a captar líneas regulares	Frecuencia quincenal	Frecuencia mensual	Frecuencia trimestral
	Calidad y disponibilidad de servicios	Referida a espera en rada y estadía en muelle en promedio	Tiempo de espera de nave no más de 1 hr y tiempo de operaciones menor 1.5 días	Tiempo de espera de nave entre 1 y 3 hrs y tiempo de operaciones entre 1.5 y 3 días	Tiempo de espera de nave más de 3 hrs y tiempo de operaciones mayor a 3 días
	Ausencia de barreras administrativas	Referido a la intervención de aduanas o la explotación	Control de inspección aduanera menor a 5 días	Control de inspección aduanera entre 5 y 9 días	Control de inspección aduanera más de 9 días
	Estabilidad socio - laboral	Referida a paralizaciones o huelgas en el puerto	2 días de paralización al año	2 a 10 días de paralización al año	Más de 10 días de paralización al año
	Costo de escala competitiva	Se tomara en cuenta estimaciones de usuarios del puerto respecto a los costos portuarios	Costos portuarios menos del 10%	Costos portuarios entre 10% y 20%	Costos portuarios mayor al 20%

Fuente: Elaboración Propia

3.1.3.1. Instalaciones Portuarias Susceptibles de Competencia Interportuaria

El cuadro 8 muestra de manera general las instalaciones portuarias susceptibles de competencia interportuaria, en base a los atributos competitivos analizados.

Cuadro 8: Instalaciones Portuarias con posibilidades de Competencia Interportuaria

INSTALACIONES PORTUARIAS CON POSIBILIDADES DE COMPETENCIA INTERPORTUARIA		
TIPO DE TRAFICO EN COMPETENCIA	INSTALACIONES PORTUARIAS CON POSIBILIDAD DE COMPETIR	TIPO DE MERCANCIAS
MERCANCIA GENERAL	T.P. Euroandinos VS. Muelle Juan Pablo Quay	Carga Suelta
	T.P. Chimbote VS. Muelle Siderperú	Carga Suelta
	T.P. Callao VS. Muelle Cementos Lima	Carga Suelta
	T.P. Callao VS. Muelle Sur VS. T.P. Gral. San Martín	Contenedores
	T.P. Ilo VS. Tisur VS. Muelle Southern Perú	Contenedores
	T.P. Yurimaguas VS. Puerto Pucallpa	Carga Suelta
GRANELES SOLIDOS	T.P. Euroandinos VS. Puerto Bayovar	Fosfatos
	Tisur VS. Muelle Southern Peru	Minerales y granos
	T.P. Callao VS. Muelle Cementos Lima	Granos
	T.P. Chimbote VS. Muelle Siderperú	Harina de pescado a granel

Fuente: Elaboración Propia

3.1.4. Factores que Determinan la Competitividad Portuaria

El sector portuario peruano está sufriendo cambios estructurales que afectan a toda la organización y comunidad portuaria, siendo prueba de ello los cambios que se están produciendo en el tráfico marítimo y manipulación de mercancías, tales como:

- Concentración de operadores.
- Nuevos tipos de buques, sobre todo portacontenedores.

- El comercio electrónico.
- Las telecomunicaciones (principalmente respecto al intercambio electrónico de información).
- Crecimiento del tráfico de contenedores.
- Equipos portuarios altamente especializados y productivos.
- Nueva fisonomía portuaria: Centros de tráfico y centro de desarrollo socio-económico.

Estos cambios que está sufriendo el mercado se pueden agrupar en los siguientes ámbitos:

- Globalización de los mercados.
- Aumento de la sensibilización, información y exigencia de los clientes.
- Desarrollo tecnológico.
- Mercado de oferta.
- Modernización de los medios de transporte, al ser cada vez más importante el transporte multimodal.

El Gobierno por intermedio de sus instituciones deben reaccionar y adaptarse a esta nueva realidad, previendo sistemas que aseguren y cumplan con los requisitos de un cliente más exigente y que sus exportaciones sean competitivas en el mercado internacional. En definitiva, se debe asegurar el posicionamiento y el crecimiento de la cuota en el mercado de los servicios portuarios y en el entorno interno y regional.

3.1.4.1. Incidencias que Determinan la Competitividad Portuaria

Las incidencias que se producen en la gestión de un proceso de distribución física de mercancías, en el cual se ubica una instalación portuaria dentro de la cadena logística de distribución; entendiendo como incidencia cualquier anomalía o no conformidad con lo que establece el estándar de actuación en la

prestación del servicio. Gran número de estas incidencias no son tratadas integralmente en toda la cadena de distribución y manipulación de mercancía. Algunos actores de la cadena de transporte asumen la tarea de solucionar esta incidencia aisladamente, pero no se ataca como un problema del proceso global de la prestación del servicio, por lo que el cliente, usuario o exportador/importador queda con una sensación general de que las cosas funcionan mal, a pesar de que parte de la cadena puede estar funcionando bien.

Según el Consejo Nacional de Usuarios del Sistema de Distribución Física Internacional de Mercancías (CONUDFI) y la Cámara de Comercio de Lima, las incidencias más resaltantes en el SPN son las siguientes:

- Espera de las naves para la asignación de puestos de atraque.
- Excesivo tiempo en la carga/descarga de estiba.
- Diferencias del número de bultos, peso o volumen.
- Falta de documentación.
- Falta de detección de mercancías en malas condiciones.
- Errores administrativos en la entrada de datos.
- Retrasos en el recojo y entrega de la mercancía.
- Vehículos o equipos inadecuados.
- Roturas de la mercancía durante el transporte.
- La naviera no embarca los contenedores
- Errores o falta de información del consignatario del buque o agente de aduanas.
- Errores o falta de información, entre los prestadores de servicios y las autoridades competentes.
- Falta de disponibilidad de equipos adecuados por parte de la naviera o la empresa portuaria.

- Ocurrencias en la descarga o embarque.
- Falta o pérdida de mercancía.
- Almacén cerrado o dirección incorrecta.
- Retrasos en la tramitación y permisos, entre otros.

Adicionalmente a estas incidencias, existen otras de carácter coyuntural que se vinculan con la accesibilidad terrestre y la gestión gubernamental, entre las que pueden mencionarse:

- Limitaciones infraestructurales para el atraque de buques portacontenedores.
- Limitaciones de los accesos terrestres.
- Excesivo trámite administrativo
- Vías terrestres en malas condiciones hacia los centros de consumo y producción.
- Problemas de seguridad de las mercancías fuera de las instalaciones del puerto.
- Inexistencia de zonas de actividades logísticas que den valor agregado a las mercancías.
- Demora en la atención de reclamos.
- Altos costos de la cadena logística del transporte de mercancías.

Como puede observarse, existen dos niveles en los cuales puede analizarse la mejora de la calidad como factor de competitividad, uno referido a la gestión empresarial y otro a la gestión integral del servicio.

La estructura de los costos integrales o generalizados de los servicios de transporte de carga, aparte de los modos y medios involucrados, también está en función a un determinado tráfico, así como al volumen y tipo de mercancía.

Esta situación, si bien no son los únicos factores de evaluación, permiten afirmar que los puertos del SPN necesitan implementar un programa de calidad de servicios portuarios, para de esta manera mejorar la competitividad de los productos exportables al mercado internacional.

3.1.5. Factores e Incidencias determinantes en la competitividad Portuaria



Factores	Análisis
Factores que determinan la Competitividad Portuaria	- Concentración de operadores. - Nuevos tipos de buques, sobre todo portacontenedores. - El comercio electrónico. - Las telecomunicaciones (principalmente respecto al intercambio electrónico de información). - Crecimiento del tráfico de contenedores. - Equipos portuarios altamente especializados y productivos. - Nueva fisonomía portuaria: Centros de tráfico y centro de desarrollo socio-económico. - Globalización de los mercados. - Aumento de la sensibilización, información y exigencia de los clientes. - Desarrollo tecnológico. - Mercado de oferta. - Modernización de los medios de transporte, al ser cada vez más importante el transporte multimodal.
Incidencias que determinan la competitividad Portuaria	- Espera de las naves para la asignación de puestos de atraque. - Excesivo tiempo en la carga/descarga de estiba. - Diferencias del número de bultos, peso o volumen. - Falta de documentación. - Falta de detección de mercancías en malas condiciones. - Errores administrativos en la entrada de datos. - Retrasos en el recojo y entrega de la mercancía. - Vehículos o equipos inadecuados. - Roturas de la mercancía durante el transporte. - La naviera no embarca los contenedores - Errores o falta de información del consignatario del buque o agente de aduanas. - Errores o falta de información, entre los prestadores de servicios y las autoridades competentes. - Falta de disponibilidad de equipos adecuados por parte de la naviera o la empresa portuaria. - Ocurrencias en la descarga o embarque. - Falta o pérdida de mercancía. - Almacén cerrado o dirección incorrecta. - Retrasos en la tramitación y permisos, entre otros. - Limitaciones infraestructurales para el atraque de buques portacontenedores. - Limitaciones de los accesos terrestres. - Excesivo trámite administrativo - Vías terrestres en malas condiciones hacia los centros de consumo y producción. - Problemas de seguridad de las mercancías fuera de las instalaciones del puerto. - Inexistencia de zonas de actividades logísticas que den valor agregado a las mercancías. - Demora en la atención de reclamos. - Altos costos de la cadena logística del transporte de mercancías. - Como puede observarse, existen dos niveles en los cuales puede analizarse la mejora de la calidad como factor de competitividad, uno referido a la gestión empresarial y otro a la gestión integral del servicio.

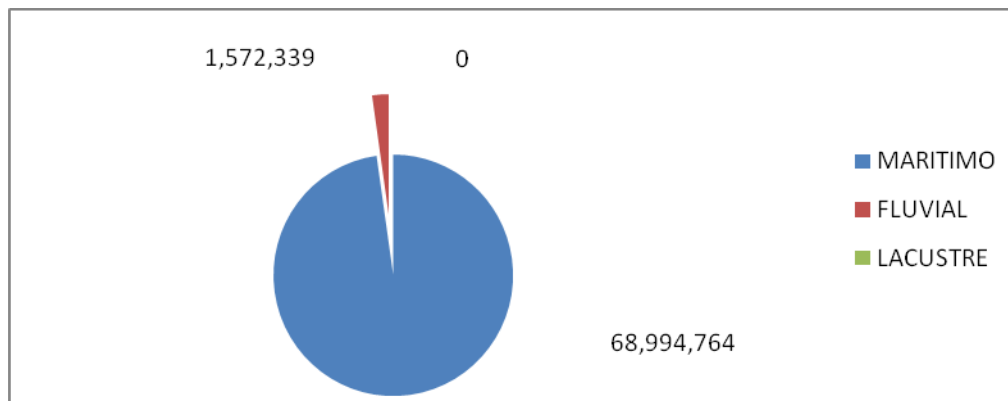
Fuente: Elaboración Propia

3.1.6. Análisis del Tráfico Portuario Año 2010

Tenemos que el tráfico portuario dentro nuestro sistema nacional portuaria está representado en gran volumen en el ámbito marítimo dado que en el ámbito fluvial y lacustre no tienen un valor significativo dentro

del total de toneladas movilizadas en nuestro sistema portuario nacional por lo que no se ha considerado en el análisis realizado.

Grafico 7: Tráfico de Carga por Ámbito de Operación (TM), Enero – Diciembre 2010

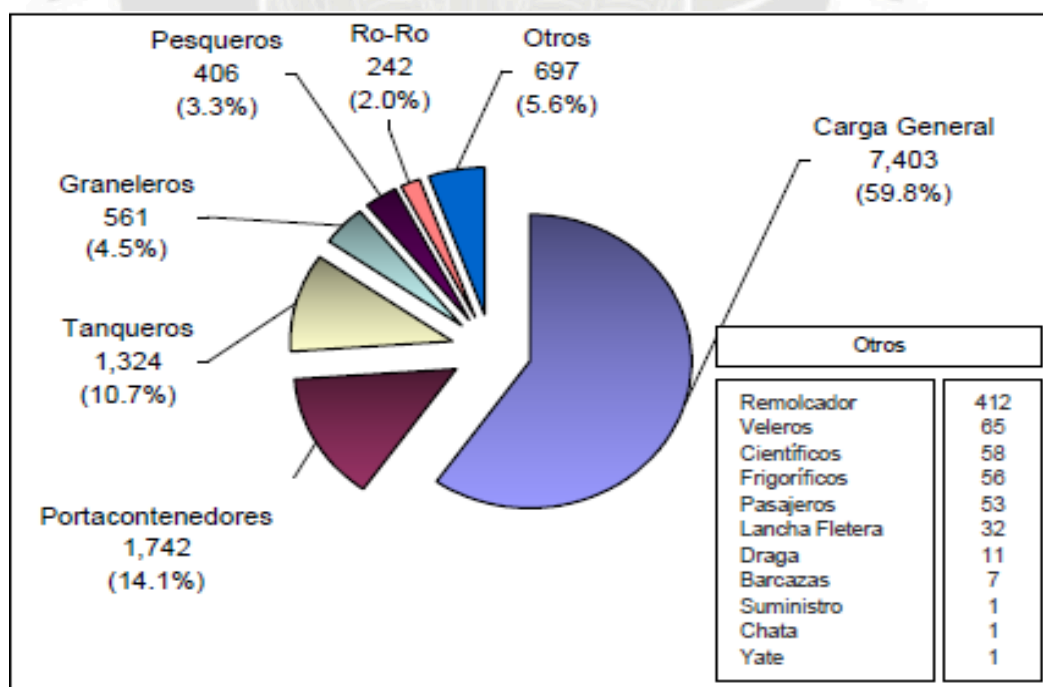


Fuente: Terminales Portuarios de Uso Público y Privado (APN)

3.1.6.1. Análisis por Naves Recibidas

El tipo y número de naves que han arribado a los terminales portuarios en el año 2010, se describen a continuación.

Grafico 8: Naves Recibidas según Tipo, Enero Diciembre 2010



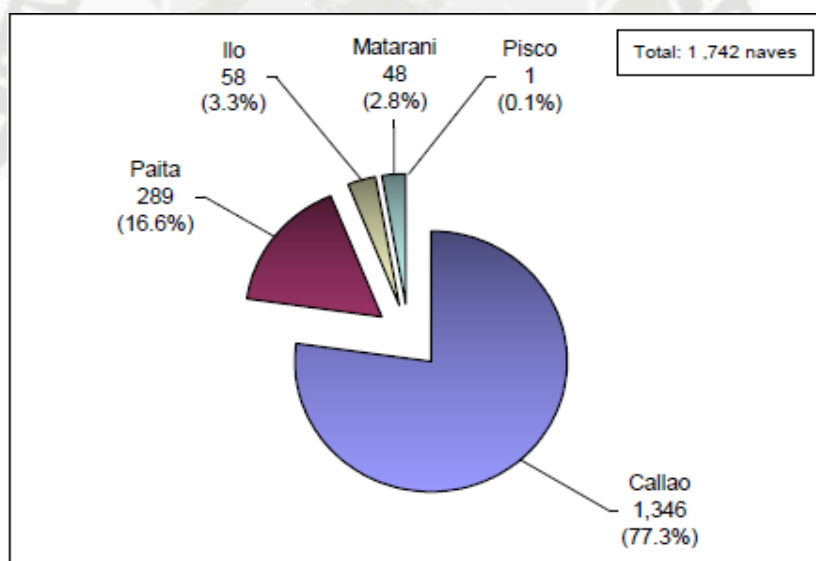
Fuente: Autoridad Portuaria Nacional – OO.DD. y REDENAVES Callao. Elaborado por el Área de Sistemas – DOMA, Enero 2011

Los terminales portuarios privados, dadas las características del transporte de carga a granel, reciben naves tipo Panamax, disponiéndose en dichos terminales de profundidades marinas suficientes para ello.

Cabe destacar que los buques portacontenedores que actualmente ingresan al TPC, disponen de sus propias grúas en cubierta, no disponiéndose de ningún tipo de grúa en tierra, a partir del 2008 ENAPU adquiere sus primeras grúas pórtico

Se estima que las naves especializadas en contenedores movilizan el 60% de los contenedores en el TPC, siendo el 40% restante transportado por buques convencionales y naves roll on-roll off.

Grafico 9: Naves Portacontenedores Recibidas según Puerto, Enero – Diciembre 2010



Fuente: Autoridad Portuaria Nacional – OO.DD. y REDENAVES Callao. Elaborado por el Área de Sistemas – DOMA, Enero 2011

El puerto del Callo es nuestro principal puerto donde el 77.3% de naves recibidas se concentran en este terminal portuario.

3.1.6.2. Análisis por Tipo de Mercancía

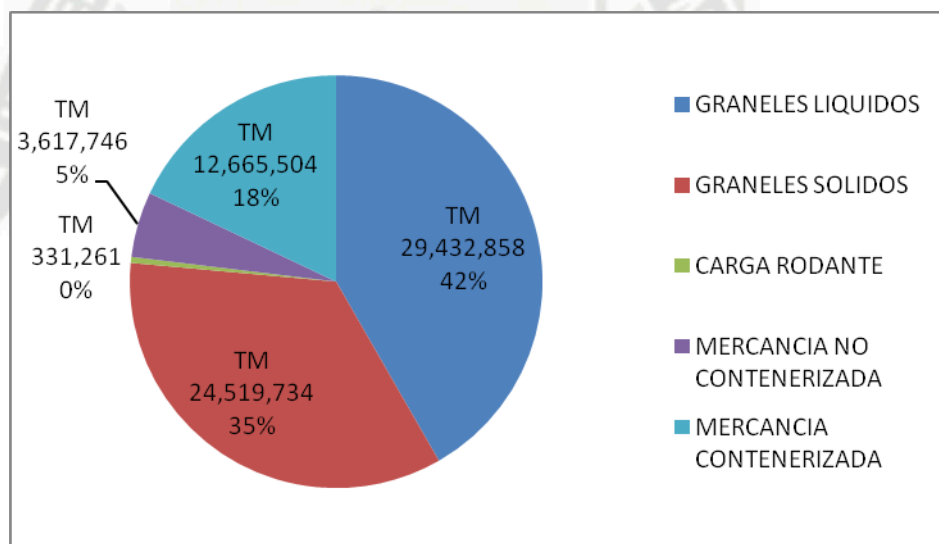
Tomando como referencia las estadísticas del año 2010, se ha elaborado el siguiente gráfico, que muestra el tráfico de carga

internacional por tipo de mercancías a través de los terminales marítimos, cuyo volumen es de 70'567,103 TM. Al examinar los grandes componentes de este tráfico de carga, se presenta el siguiente panorama:

Los 29'432,858 TM de gráneles líquidos están compuestos mayoritariamente por petróleo crudo y productos derivados del petróleo, y en menor proporción por productos químicos, aceite de pescado y ácido sulfúrico.

El tráfico de mercancía general con unos 3'617,746 TM, incluyendo el tráfico de contenedores, constituye en principio el segmento más abierto a posible competencia entre los puertos.

Grafico 10: Tráfico de Carga en Toneladas Métricas por Tipo de Mercancías, Enero – Diciembre 2010.



Fuente: Terminales portuarios de uso público y privado (APN)

La mercancía general es susceptible de competencia interportuaria en lo que respecta al tráfico internacional, debiéndose diferenciar, sin embargo el volumen relevante del tráfico que actualmente se moviliza con poco tráfico, como son las instalaciones portuarias de Chicama, Huacho, Supe, Puno y los embarcaderos fluviales de la Amazonía peruana.

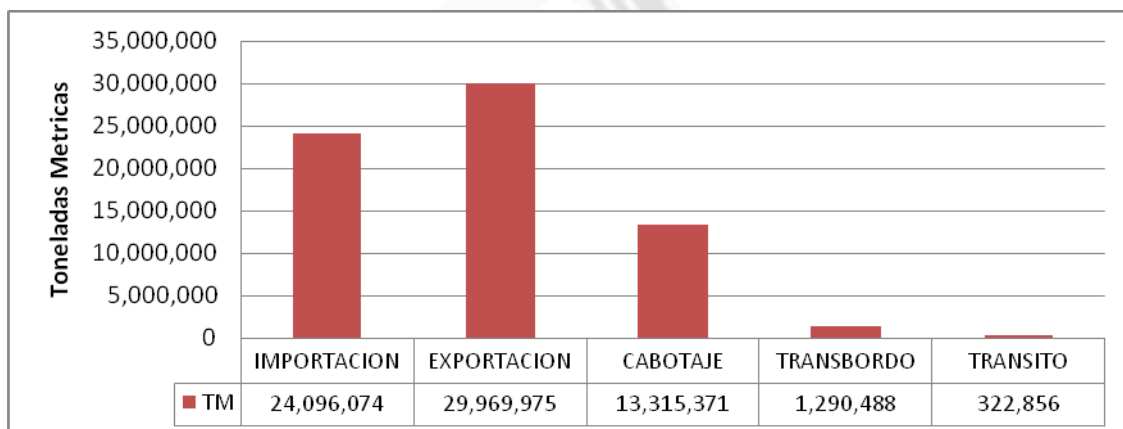
3.1.6.3. Análisis del Tráfico por Tipo de Operación

Tomando como referencia las estadísticas portuarias del año 2010 (tráfico de cabotaje y tráfico internacional) se analizará el tráfico portuario considerando en forma separada el tráfico de cabotaje del internacional.

La demanda para el cabotaje marítimo está compuesta fundamentalmente por petróleo y derivados (granel líquido) y minerales (granel sólido). Si bien la actividad del cabotaje marítimo ha evolucionado en forma creciente en los últimos años, esto sólo es así para los tráficos en graneles líquidos y sólidos, siendo decreciente para la mercancía general, cuyo tráfico se realizó a través de cabotaje terrestre.

La estructura del tráfico de carga en el cabotaje marítimo no ha variado significativamente en los últimos años, manteniéndose los porcentajes de participación de los tráficos de carga en el año 2010, por lo cual el análisis se realizará para dicho año y para instalaciones portuarias con tráfico de carga. En el siguiente gráfico, muestra el tráfico de carga en toneladas métricas por tipo de operación de las instalaciones portuarias marítimas, con los siguientes resultados:

Grafico 11: Tráfico de Carga en Toneladas Métricas por Tipo de Operación, Enero – Diciembre 2010



Fuente: Terminales portuarios de uso publico y privado (APN) 2011

El tráfico de cabotaje de mercancía general es prácticamente irrelevante, con el 1.6% del tráfico total de carga de cabotaje marítimo. La competencia del transporte terrestre prácticamente ha desplazado este tráfico, dada su flexibilidad y por la mejora de la Carretera Panamericana.

El tráfico de gráneles sólidos, con un 6.7% de participación en el tráfico total de cabotaje, tampoco es relevante, más aun si en las instalaciones portuarias de General San Martín y Siderperú, el flujo de carga tiene como origen la instalación portuaria de uso privado de Shougang Hierro Perú en San Nicolás de Marcona

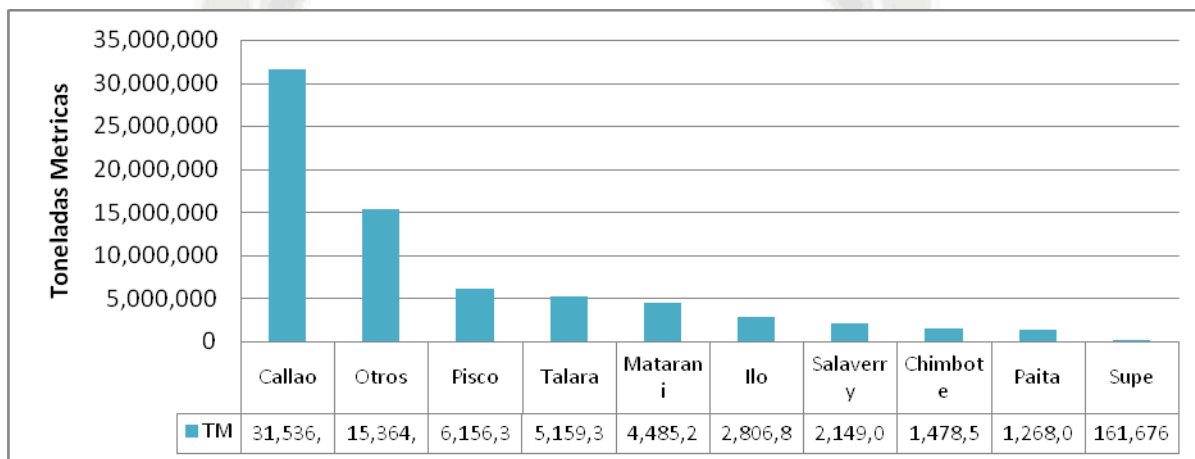
El tráfico de gráneles líquidos, con una participación del 91.7% del tráfico total de cabotaje, es relevante en términos de volumen. Sin embargo, este tráfico es totalmente cautivo, pues el petróleo importado se descarga principalmente en las instalaciones portuarias de Bayóvar, Talara, Refinería La Pampilla y Conchán, que cuentan con tanques de almacenamiento. Los productos derivados del petróleo se transportan hacia otras instalaciones portuarias para abastecer a las ciudades de su área de influencia. Por la instalación portuaria de Southern Perú se embarca ácido sulfúrico producido en sus plantas industriales para ser descargadas en otros puertos, por lo que no es importante para un análisis de competencia interportuaria.

3.1.6.4. Análisis del Tráfico por Toneladas Métricas.

El tráfico marítimo en el Perú en los últimos cinco años ha presentado un crecimiento acumulado anual de 35.9%, comparando el tráfico de carga total entre el 2003 (43,224,190 TM) y el de 1998 (31,815,694 toneladas); es decir, en ese período, como promedio anual, ha alcanzado incrementos de 6.3% por encima del crecimiento del PBI nacional. La evolución del tráfico de carga del SPN según instalación portuaria y toneladas métricas. El mayor crecimiento de tráfico de carga se ha presentado en las instalaciones portuarias de uso público

(crecimiento medio anual de 9.2%) mientras que las instalaciones portuarias de uso privado han crecido en un promedio anual de 4.3%. En el gráfico 10, cuyo periodo corresponde al año 2010 se observa un incremento de carga movilizadora, esto se puede deber a La construcción del Muelle Sur, y la recuperación de la crisis financiera internacional.

Gráfico 12: Tráfico de Carga por Puerto en Toneladas Métricas, Enero – Diciembre 2010.

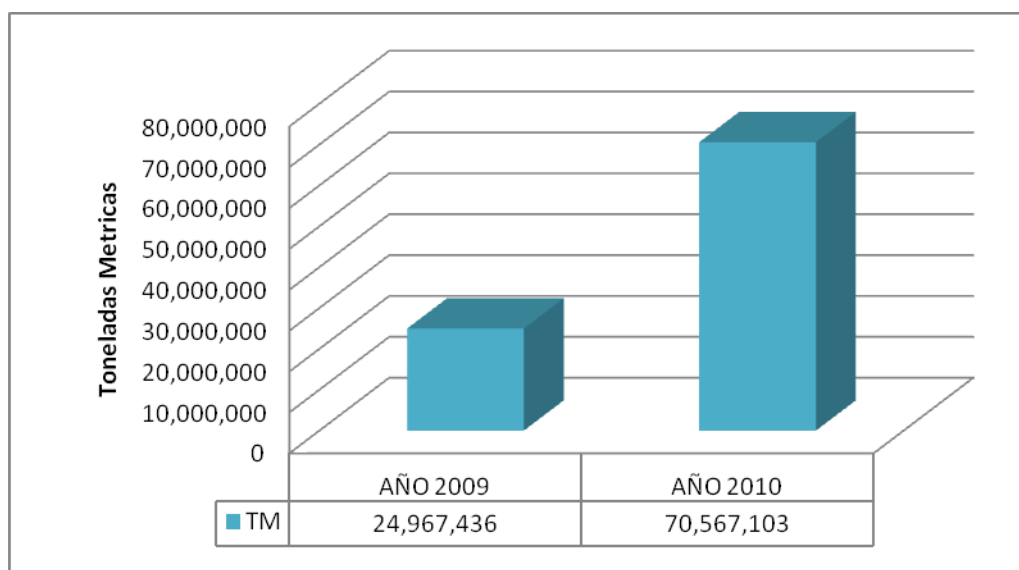


Fuente: Terminales portuarios de uso público y privado (APN) 2011

En el año 2010 tenemos que la carga movilizadora fue de 70'567.103 TM.

En el siguiente gráfico tenemos la comparación entre el periodo 2009 y el 2010 donde observamos que existe un incremento de 45'599.667 TM. En el periodo 2010 con respecto a lo alcanzado en el periodo 2009.

Grafico 13: Tráfico de Carga en Toneladas Métricas, Enero – Diciembre 2009 – 2010



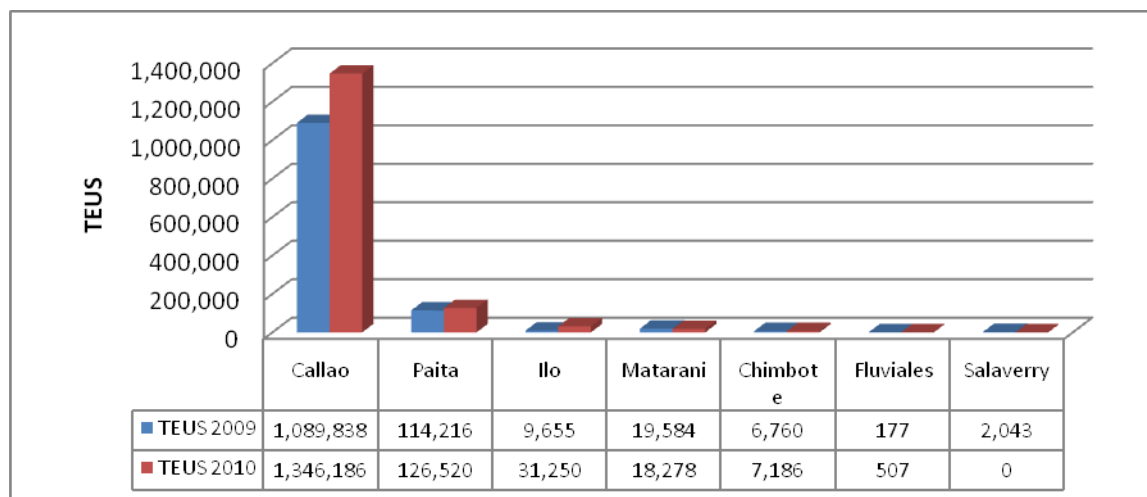
Fuente: Terminales portuarios de uso publico y privado (APN) 2011

Nota: La estadística del año 2009 no considera los TP de uso privado.

3.1.6.5. Análisis del Tráfico por Contenedor

El comportamiento de la economía peruana ha mostrado una desaceleración desde finales del año 2008, y principios del 2009 como resultado de la crisis financiera internacional. Países emergentes como China e India han terminado por retraer sus importaciones de bienes primarios, con la consiguiente disminución de exportaciones de países como Perú. Sin embargo en el año 2010 se incrementa nuestro comercio exterior dando origen al aumento de nuestro tráfico internacional de mercancías. En el siguiente grafico podemos apreciar el volumen alcanzado en tráfico de contenedores.

Grafico 14: Tráfico de Carga por Puerto en Teus, Enero – Diciembre 2009 – 2010

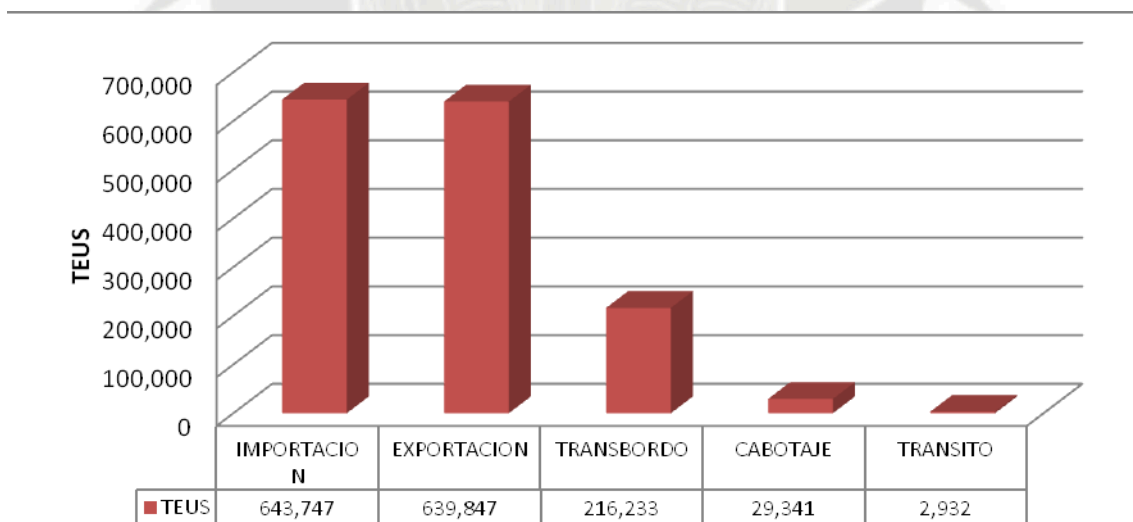


Fuente: Terminales portuarios de uso publico y privado (APN) 2011

Nota: La estadística del año 2009 no considera el TP Southern Peru

Por el tipo de operación podemos destacar el siguiente gráfico que comprende el periodo 2010 referente al tráfico de contenedores.

Grafico 15: Tráfico de Contenedores por Tipo de Operación, Enero – Diciembre 2010



Fuente: Terminales portuarios de uso publico y privado (APN) 2011

Para concluir entre los años 1995 y 2010, el Callao ha sido el terminal líder en este tipo de tráfico. Esta tendencia, sustentada en la centralización económica del país, hace suponer que por el puerto del Callao se continuará movilizand

de contenedores durante los próximos 10 años, por lo que es necesario habilitar dicho terminal con muelles especializados en el manejo de contenedores.

3.1.7. Análisis Macroeconómico: Situación Externa.

3.1.7.1. Comercio Marítimo Mundial de Contenedores

Tras la desaceleración económica mundial y la importante contracción del comercio mundial de mercancías en el último trimestre de 2008, prosiguió el crecimiento del comercio marítimo internacional, aunque a una tasa menor, del 3,6% en 2008 frente al 4,5% de 2007. La UNCTAD estima el volumen del comercio marítimo internacional en 8.170 millones de toneladas, de las que la proporción mayor seguirá correspondiendo a carga seca (66,3%).

Continuando la tendencia pasada, las principales zonas de carga se encontraban en las regiones en desarrollo (60,6%), seguidas de las economías desarrolladas (33,6%) y los países con economías en transición (5,9%). Asia mantuvo su posición dominante, con un 40% del total de las mercancías cargadas, seguida en orden descendente por las Américas, Europa, África y Oceanía. Las economías en desarrollo han incrementado constantemente su participación en el volumen de mercancías descargadas. A lo largo de los años ha venido aumentando la participación de las economías en desarrollo en las importaciones, en particular en las de productos de consumo, así como de partes y componentes utilizados como insumos en procesos de producción globalizados.

La desaceleración del crecimiento del volumen del comercio marítimo, consecuencia de un pronunciado debilitamiento de la demanda de bienes de consumo, unido a un descenso de la producción industrial en las grandes economías y a la reducción de la demanda de energía, en particular en las regiones desarrolladas, afectó a todos los subsectores del transporte

marítimo. La tasa de crecimiento del comercio de carga seca a granel se estima en un 4,7%, frente al 5,7% de 2007. La mayor desaceleración correspondió al tráfico de contenedores, que representa alrededor del 16% de la carga mundial en volumen (toneladas) y cuya tasa de crecimiento se redujo en más de la mitad, del 11% en 2007 al 4,7% en 2008. Medido en unidades equivalentes al contenedor de 20 pies (TEU), el volumen total del tráfico de contenedores aumentó de 130 millones de TEU en 2007 a 137 millones de TEU en 2008. En el subsector del comercio de petróleo se observaron signos de contracción de la demanda de energía, especialmente en las regiones desarrolladas. El volumen total de la carga de petróleo crudo y productos de petróleo creció sólo en un 1,6%, frente al 2,1% de 2007.

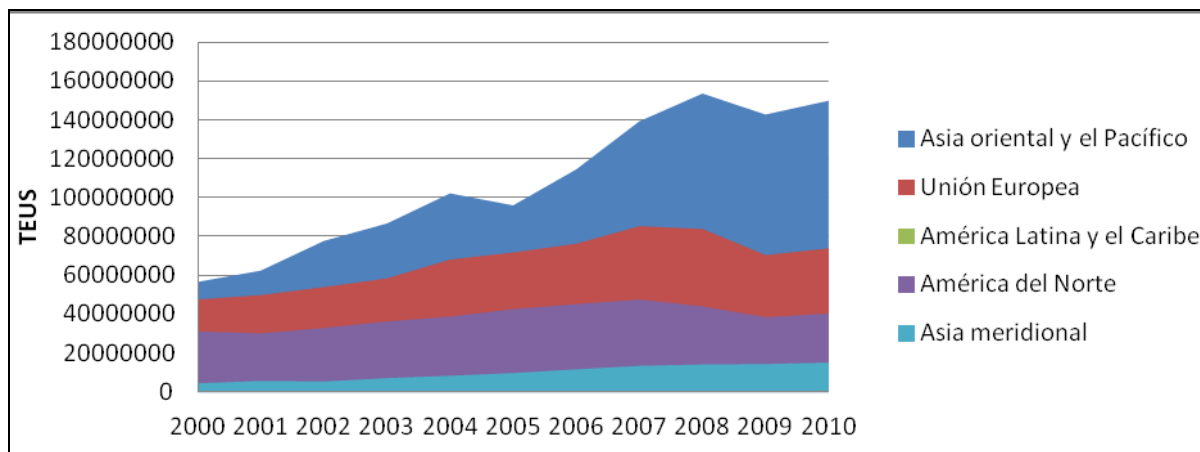
Se anuncian tiempos difíciles para el sector naviero y el comercio marítimo internacional. Las previsiones para el comercio marítimo se han ido reduciendo, y se prevé un abrupto descenso del volumen de carga seca a granel, principal componente del auge comercial registrado en los últimos años. Los expertos de Fearnleys, una importante empresa de corretaje marítimo, prevén que el comercio marítimo mundial disminuirá en 2009 en un 1,4%, antes de repuntar y volver a crecer en un modesto 2,0% en 2010. Similar es el pronóstico para 2009 de Clarkson Research Services, otra importante compañía de corretaje marítimo, que señala que "se prevé que el volumen de carga seca se reduzca en un 4,4%, la primera disminución desde 1983". Dentro del sector granelero, se estima que la mayor disminución será la del comercio de fosfatos minerales (-9%), bauxita/alúmina (-5,8%), carbón (-2,3%), y cereales (-0,6%). Se supone que el volumen de comercio de mineral de hierro permanecerá constante, en particular por el mantenimiento del elevado nivel de importaciones de China, determinado no sólo por las necesidades de consumo del país, sino también por los precios negociados para el mineral de hierro, que determinan las proporciones en que se utilizan

mineral de producción nacional y mineral importado. El comercio petrolero, tanto de petróleo crudo como de productos del petróleo, permanecerá, según las previsiones, prácticamente al mismo nivel que en 2008. En cuanto al gas natural licuado, las perspectivas de su comercio dependerán en gran medida de la situación de la economía mundial y de la demanda de energía, así como de la terminación de diversos proyectos en curso.

Desde principios del decenio de 2000 se registró un sólido crecimiento de la industria naviera y el comercio marítimo mundial, impulsado por el auge del comercio generado por la dinámica expansión de las economías en desarrollo emergentes, como China y la India.

Los pujantes mercados que surgieron, y el mantenimiento prolongado de fletes elevados, de un nivel sin precedentes, hicieron que el mundo casi olvidara el carácter cíclico del transporte marítimo y su notoria inestabilidad. Como otros sectores económicos, o en mayor medida todavía que otros sectores, puesto que sus servicios dependen del crecimiento económico y de la necesidad de transportar productos de productores a consumidores, y no sólo de vendedores a compradores, el sector del transporte marítimo es vulnerable a los cambios desfavorables de la coyuntura económica. La vulnerabilidad del transporte marítimo frente a la situación económica general se vio demostrada por la considerable contracción del volumen de comercio durante la recesión de comienzos de los ochenta, así como por la desaceleración del crecimiento del comercio marítimo mundial a finales de los noventa, al estallar la crisis financiera en Asia. Al mismo tiempo, esos precedentes demuestran también la capacidad del sector para repuntar y recuperarse después de situaciones de declive económico y comercial.

Grafico 16: Comercio Internacional, Años Indicados (En TEUS)



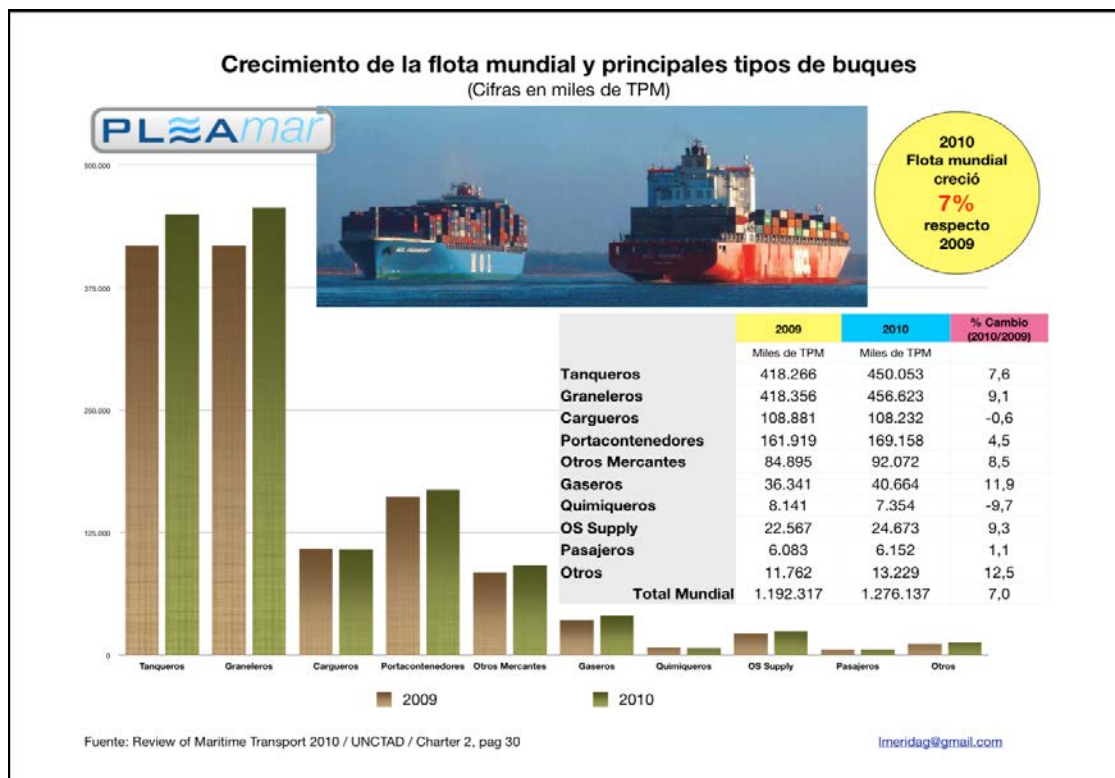
Fuente: Containerisation International Yearbook. Banco Mundial

3.1.7.2. Desarrollo de la Flota Marítima Mundial

De acuerdo al reciente informe sobre el Transporte Marítimo en el 2010 publicado por la secretaria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), a inicios de ese año la flota mercante mundial estaba formada por 102.194 buques comerciales en servicio, para un total de 1.276.137 miles de toneladas de peso muerto. El crecimiento anual al 01 de Enero 2010 fue del 7% con un incremento de 83.820 miles de TPM. Los petroleros que representaron a 450 millones de TPM (35,3 %) y los graneleros 457 millones de TPM (35,8 %) representan un aumento anual de 7,6 y 9,1 por ciento, respectivamente. Estos dos tipos de buques constituyen el 71,1% del tonelaje total.

La flota de buques porta-contenedores alcanzo un total de 169 millones de TPM aumentando el 4,5 % con respecto al 2009, mientras que la flota de buques de carga general tuvo una disminución del -0,6 % del TPM. Entre los otros tipos de buques, el tonelaje de transporte de gas licuado siguió creciendo, alcanzando valores de casi 41 millones de TPM. Este fue un aumento de casi el 12 % respecto al 2008.

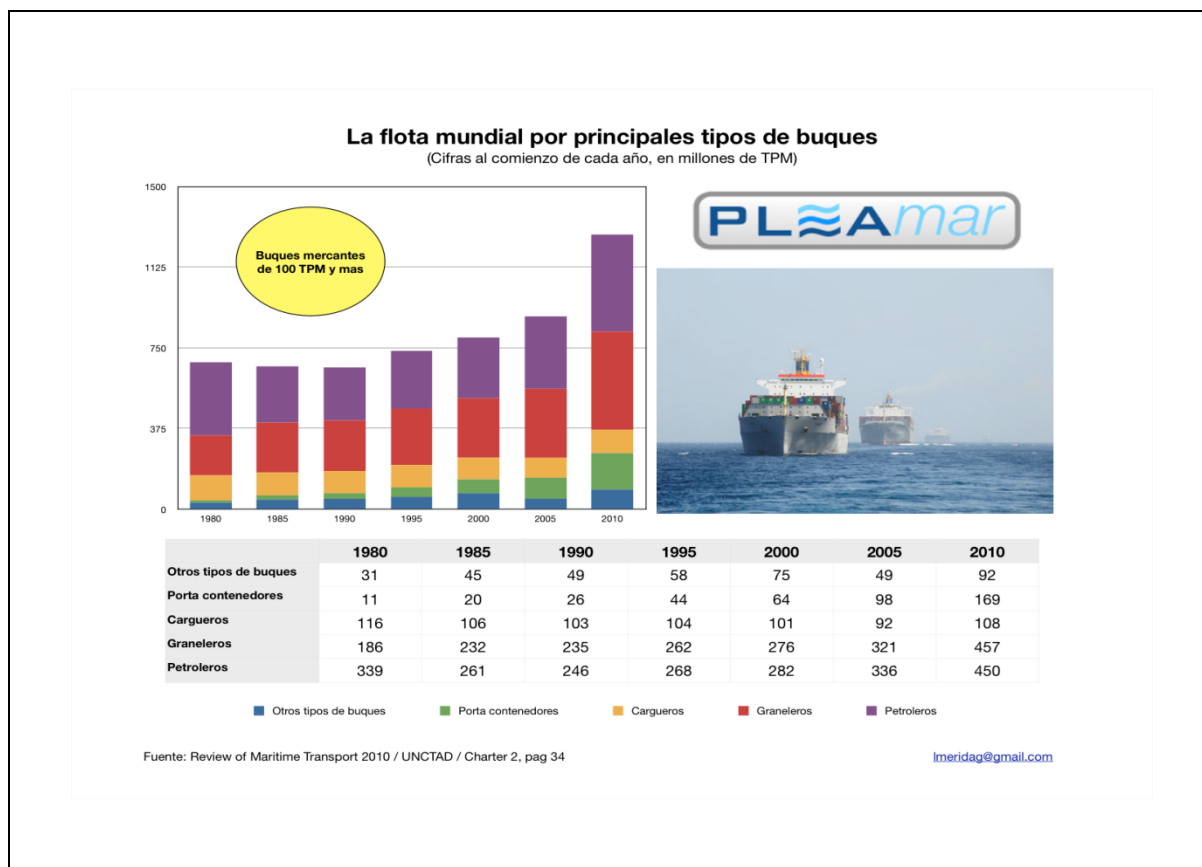
Grafico 17: Crecimiento de la Flota Mundial y Principales Tipos de Buques



Fuente: Review of Maritime Transport 2010 / UNCTAD / Charter 2

La tendencia a largo plazo en la composición de la flota mundial se ilustra en el siguiente gráfico. Durante la última década, la flota de buques de contenedores ha crecido un 154% y la flota de carga seca a granel y líquidos ha aumentado en un 50%, mientras que el tonelaje de carga general se ha mantenido relativamente estable. Desde 1980, la cuota de tonelaje de contenedores se ha multiplicado por ocho, en contra de una reducción a la mitad de la flota de carga general, lo cual es un reflejo de la cada vez mayor containerización en el comercio de productos manufacturados. En los últimos cinco años se ha producido un aumento histórico en el tonelaje total, un 42%, lo que incluye un 72% de aumento en la flota de contenedores.

Grafico 18: La Flota Mundial por Principales Tipos de Buques



Fuente: Review of Maritime Transport 2010 / UNCTAD / Charter 2

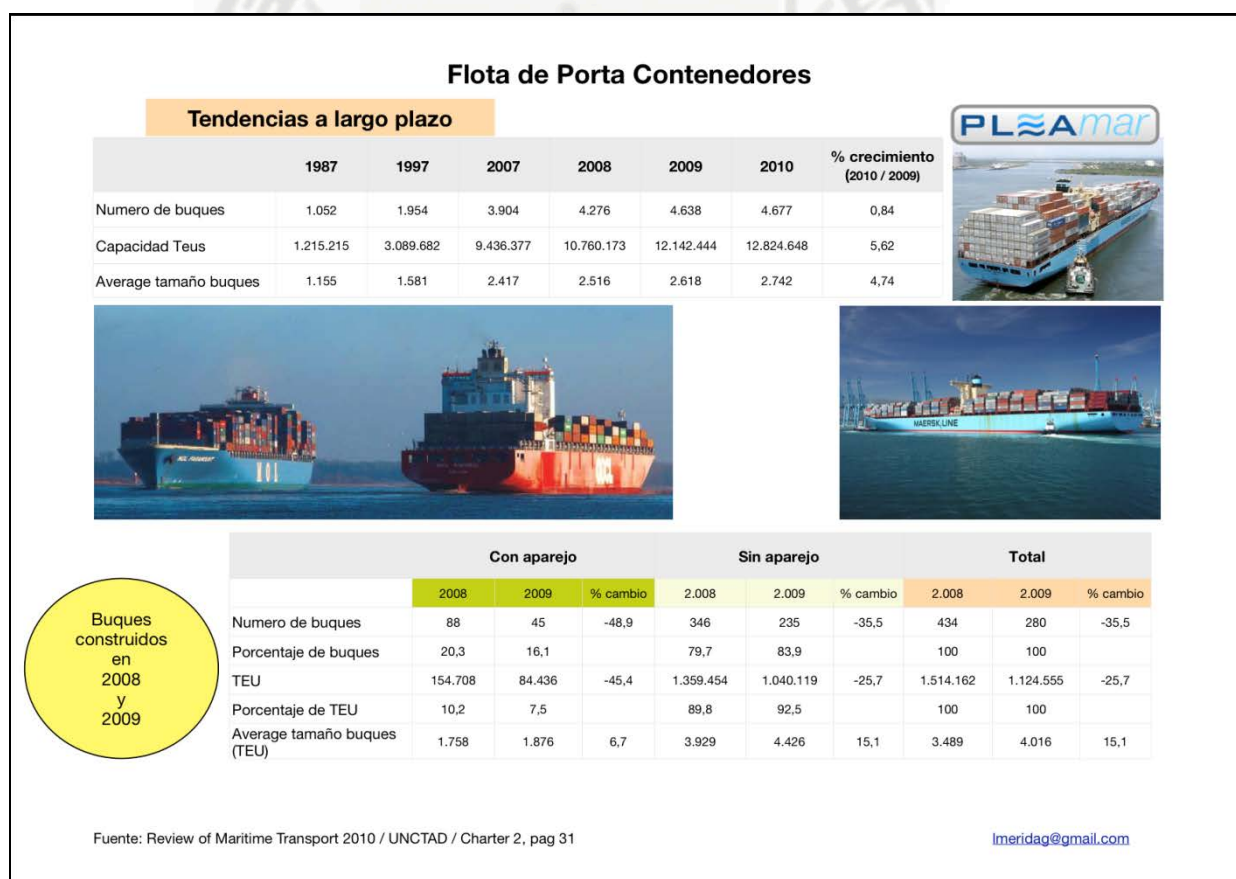
La flota mundial de buques porta-contenedores totalmente celulares siguió creciendo en 2009, aunque a un ritmo más lento que en años anteriores. El crecimiento de año en año en número de buques fue del 0,8%. Como el tamaño de los buques siguió aumentando, la tasa de crecimiento de la capacidad de TUE fue mayor en 5,6%, y el tamaño de los buques promedio subió un 4,7%. Para el 01 de Enero 2010, la flota mundial de buques celulares porta-contenedores se situó en 4.677 unidades, con un total de capacidad de carga de 12,8 millones de TEUs.

En cuanto a las entregas en 2009, la capacidad de TEU promedio de los buques porta-contenedores celulares que entró en servicio durante el año fue de 4.016 TEUs, con un incremento adicional de 3.489 TEUs del año anterior. El crecimiento en el tamaño promedio de los buques de nuevos buques continuó en el 2010,

alcanzando los 4.942 TEUs durante los primeros cinco meses del año.

Los buques porta-contenedores más grande en servicio a principios del 2010 tienen una capacidad nominal de 14.770 TEUs. Son un total de ocho barcos de propiedad y operados por Maersk Line de Dinamarca, entregados entre el 2006 y el 2008 por los astilleros Odense en Dinamarca. Sin embargo, por limitaciones de peso solo se han podido cargar 12.508 TEUs. En el 2009 fueron entregados 02 barcos para la Naviera Francesa CMA CGM con una capacidad nominal de 13.880 TEUs y en el 2010 el barco más grande entregado tiene una capacidad de 14.000 TEUs, el cual es propiedad y operado por MSC de Suiza.

Grafico 19: Flota de Porta Contenedores



Fuente: Review of Maritime Transport 2010 / UNCTAD / Charter 2

La mayoría de los nuevos buques porta-contenedores no poseen aparejos de carga y descarga de contenedores y por lo tanto

dependen de las grúas de las instalaciones portuarias. Este tipo de buques son menos costosos de operar, puesto que ello implica menores costos de mantenimiento y combustible, además que con las grúas del puerto se obtiene mayor velocidad en la carga y descarga de los contenedores y por ende menores tiempos de permanencia muelle. Los buques con aparejos de carga y descarga seguirán siendo un nicho de mercado solo apropiado para aquellos puertos con bajos volúmenes de carga que no justifican la inversión en grúas de puerto o cuando el sector público no tiene los recursos financieros para la inversión.

3.1.7.3. Ranking de los Principales Operadores y Terminales de Contenedores

En un mundo globalizado, las empresas procuran ventajas competitivas, realizando sus actividades en los lugares más apropiados y en un número óptimo, lo que conlleva a un crecimiento orgánico, fusiones o alianzas, disminución de costos, que en el negocio de contenedores significa economías de escala, aumentando el tamaño de las naves y colocando los pedidos en los navíos y flotas de contenedores de mayor tamaño; economías de alcance (compartir activos fijos como terminales), nombres comerciales y/o fusiones de líneas y transfiriendo o compartiendo tecnología, conocimientos y experiencia.

Es por ello que en el sector marítimo, la concentración es cada vez mayor, vía las fusiones de líneas o adquisición de otras líneas. Al respecto, Baird indica que en noviembre de 1998 las 20 principales líneas controlaban 3,1 millones de TEU de capacidad de abordaje (incluidos los buques que funcionan a pedido), lo que en esa época equivalía al 70% de la capacidad celular en todo el mundo.

En la práctica, las naves de propiedad de cada línea forman un fondo común para brindar una amplia gama de servicios conjuntos

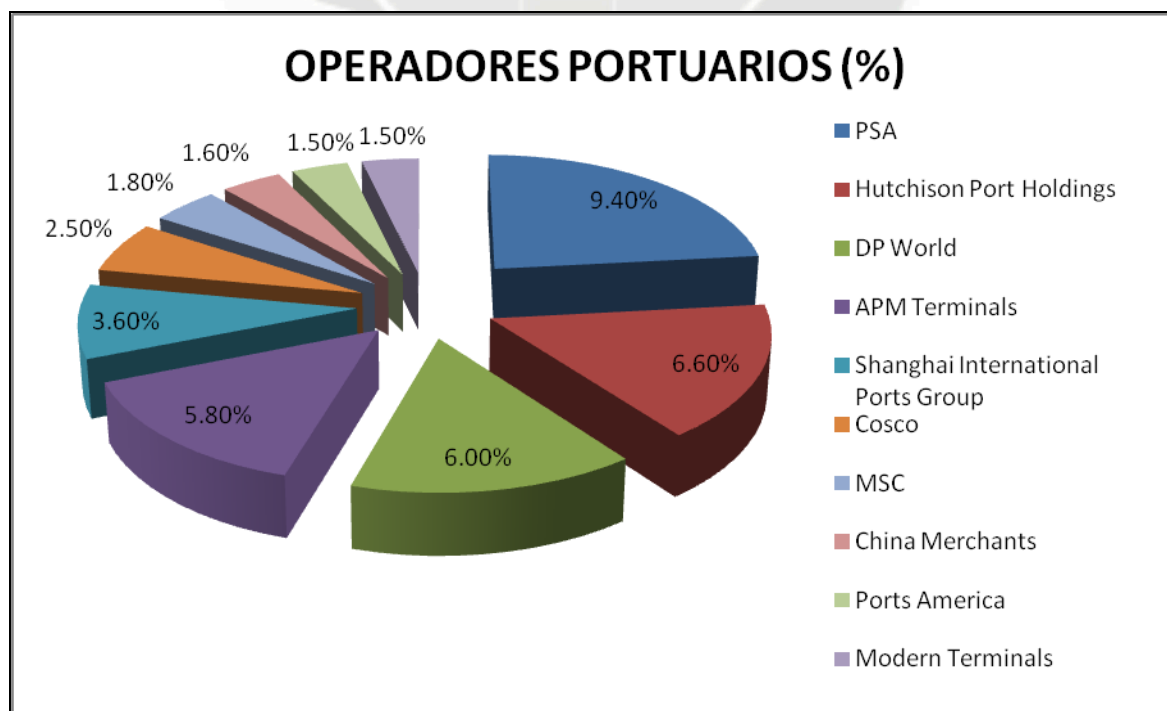
en las principales rutas este-oeste y también en algunas rutas norte-sur.

Cuadro 9: Diez Principales Operadores Portuarios de Contenedores 2010

OPERADOR PORTUARIO		MILLONES DE TEUS	% DEL MOVIMIENTO MUNDIAL DE TEUS
1	PSA	51.3	9.4%
2	Hutchison Port Holdings	36.0	6.6%
3	DP World	32.6	6.0%
4	APM Terminals	31.6	5.8%
5	Shanghai International Ports Group	19.5	3.6%
6	Cosco	13.6	2.5%
7	MSC	9.9	1.8%
8	China Merchants	8.9	1.6%
9	Ports America	8.1	1.5%
10	Modern Terminals	8.0	1.5%
Top 10 total:		219.5	40.2%

Fuente: Drewry World Container Terminal Ownership Ranking, 2010

Grafico 20: Operadores Portuarios (%)



Fuente: Drewry World Container Terminal Ownership Ranking, 2010

3.1.7.4. Ámbito Regional

La apertura económica del comercio internacional de los países de la costa oeste de Sur América (Colombia, Ecuador, Perú y Chile) está dando lugar a una integración económica sudamericana, así como a una integración económica con otras regiones, fundamentalmente con mercados del sudeste asiático y el norteamericano de la costa del Pacífico. El mercado sudamericano de la costa oeste tiene algunas limitaciones para atraer el tráfico de carga del mercado sudamericano de la costa atlántica, que actualmente es 4.5 veces mayor al tráfico portuario generado en la cuenca del Pacífico sudamericano. La existencia de un tráfico de carga que tiene como destino mercados comunes motiva a los puertos ubicados en la costa oeste de Sur América a tratar de competir por el comercio de los países vecinos. Esta situación de competencia interportuaria genera demanda para el desarrollo portuario que no se circunscribe a la zona de influencia del puerto, sino que concentra carga de diferentes orígenes y destinos para su posterior redistribución; es decir, puertos pivotes o hub.

3.1.7.5. Servicios Integrados en el Ámbito Portuario

En nuestro país la mayoría de operaciones de comercio internacional se ejecutan considerando los INCOTERMS FOB para las exportaciones y CIF para las importaciones.

En el ámbito naviero, la globalización ha generado que las empresas integren varios servicios logísticos complementándolos con la tecnología de Internet. En la actualidad, por las propias necesidades del mercado, la distribución de las mercancías no concluye en los puertos, brindándose ahora un servicio puerta a puerta, en el que la tecnología electrónica es un aliado que permite buscar la ruta óptima, la más barata, el espacio disponible en un contenedor, y rastrea la mercancía, permitiendo localizarla en todo momento. Estamos ante estos retos que han

transformado las industrias del transporte y del almacenamiento y en el que el "justo a tiempo" prevalece.

"Las compañías dedicadas a contenedores se transforman en organizaciones de logística inter-modal y las líneas regulares amplían su abanico de actividades, incluyendo operaciones en terminal y transporte dentro del hinterland"

La centralización es consecuencia directa de la disminución de los precios en los fletes, produciéndose el recorte de gastos vía la innovación tecnológica (naves de mayor capacidad) y con una mayor oferta para el cliente (escalas, frecuencia y cobertura).

La globalización tiene intrínseco el requisito de la competitividad y es por ello que en el ámbito portuario nacional, la integración vertical del sector empresarial ha sido una respuesta a la competencia en el mercado, que le ha permitido reducir sus costos, brindar mayores servicios a sus clientes y generar mayores dividendos.

Si bien en nuestro país se ha considerado legalmente, la división entre Agentes Generales y Agencias Marítimas en la práctica y en similitud al accionar internacional, los servicios se han integrado entre líneas navieras, agentes generales, agencias marítimas y terminales de almacenamiento, permitiéndoles ofrecer todos los servicios complementarios al transporte, como son el traslado de la carga a los lugares de almacenamiento, el acondicionamiento de la carga, el almacenaje y demás servicios de valor agregado que se pueden brindar en zonas primarias.

En la actualidad, el benchmarking o análisis comparativo de la competitividad no se mide únicamente en los puertos, sino entre cadenas logísticas, y es por ello la necesidad de mejorar los indicadores de performance operativo de nuestros puertos, dotándolos de equipos modernos (grúas / fajas) y muelles con dimensiones, calado y capacidad portante concordante con los requerimientos del tráfico de naves y carga, así como continuar

con la simplificación administrativa iniciada por aduanas, desarrollar la gestión del conocimiento de la comunidad portuaria empleando la tecnología y el capital humano, reducir los tiempos de los ciclos de descarga/embarque, y brindar servicios de calidad con mayor valor agregado a precios competitivos.

3.1.8. Variables Macroeconómicas del Perú y su Impacto Económico

La situación externa se ha recuperado marcadamente desde sus niveles más críticos, sin embargo la crisis financiera no perjudico en gran medida al Perú ya que los niveles de crecimiento se mantuvieron, no obstante existe una desaceleración del comercio exterior peruano. En este punto analizaremos en términos monetarios en cuanto afecto la crisis financiera a nuestra economía y qué papel jugo nuestro sistema portuario a favor de nuestro comercio exterior.

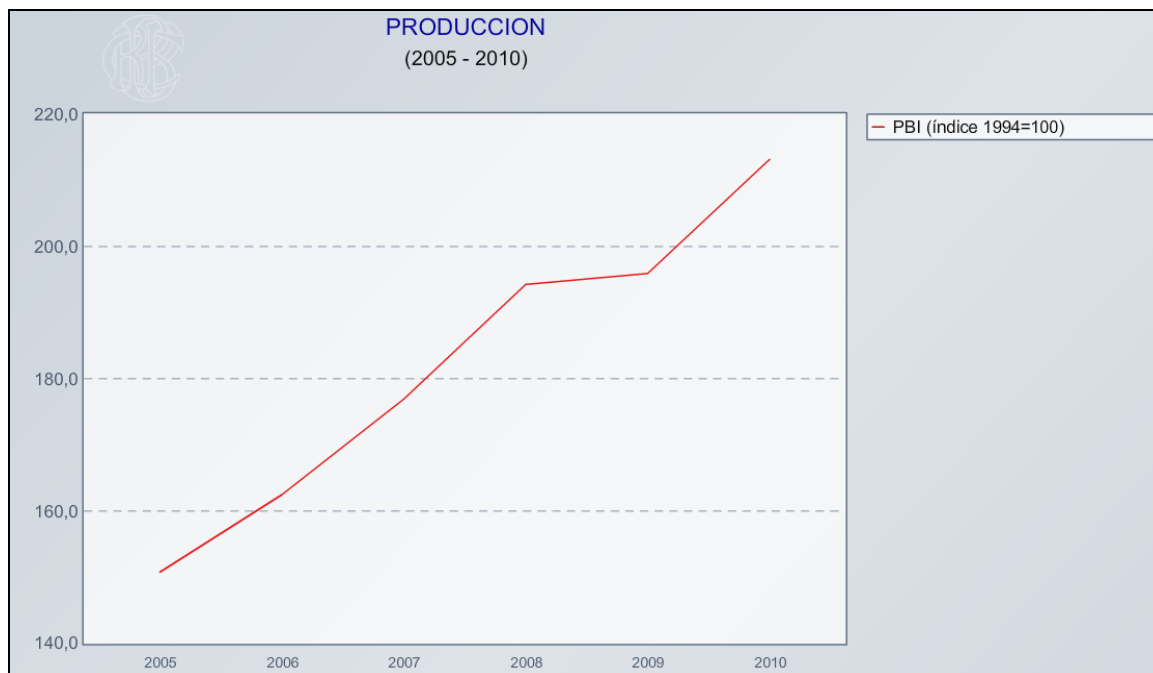
Los principales indicadores relacionados al comercio exterior que usaremos para medir el impacto económico en el Perú son:

- PBI
- Balanza comercial
- Exportaciones
- Importaciones

Conocemos que el crecimiento económico de nuestro país siempre ha estado relacionado con la evolución del sector exportador, el mismo que a lo largo del tiempo ha registrado una serie de apogeos temporales vinculados directamente con la explotación de alguna riqueza natural existente de gran aceptación en el mercado internacional.

En el siguiente grafico se observa que durante los últimos 5 años hemos tenido un crecimiento sostenido con una ligera recesión en el año 2008 y 2009 debido a la crisis financieras pero a partir de ahí se presenta un ligero crecimiento del PBI y es explicado por el mejor desempeño de los sectores no primarios en especial del sector construcción y en los sectores primarios se incrementaran debido al crecimiento del sector minero e hidrocarburos.

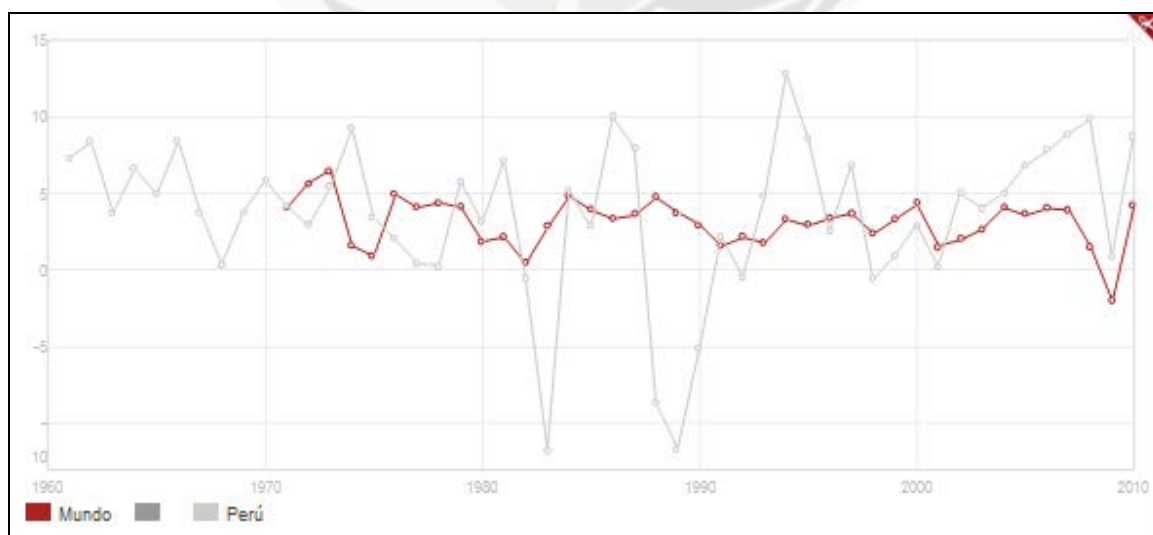
Grafico 21: Evolución del Producto Bruto Interno, 2005 - 2010



Fuente: BCRP

En el siguiente grafico podemos observar que el Perú en comparación con el PBI mundial ha sabido mantener sus niveles de crecimiento durante los últimos 5 años en comparación a otros países desarrollados, sin embargo; también presenta una desaceleración en el año 2009.

Grafico 22: Crecimiento del PBI Mundial con Respecto al Perú (% Anual), Años 1960 – 2010



FUENTE: Banco Mundial, indicadores del desarrollo mundial 2010

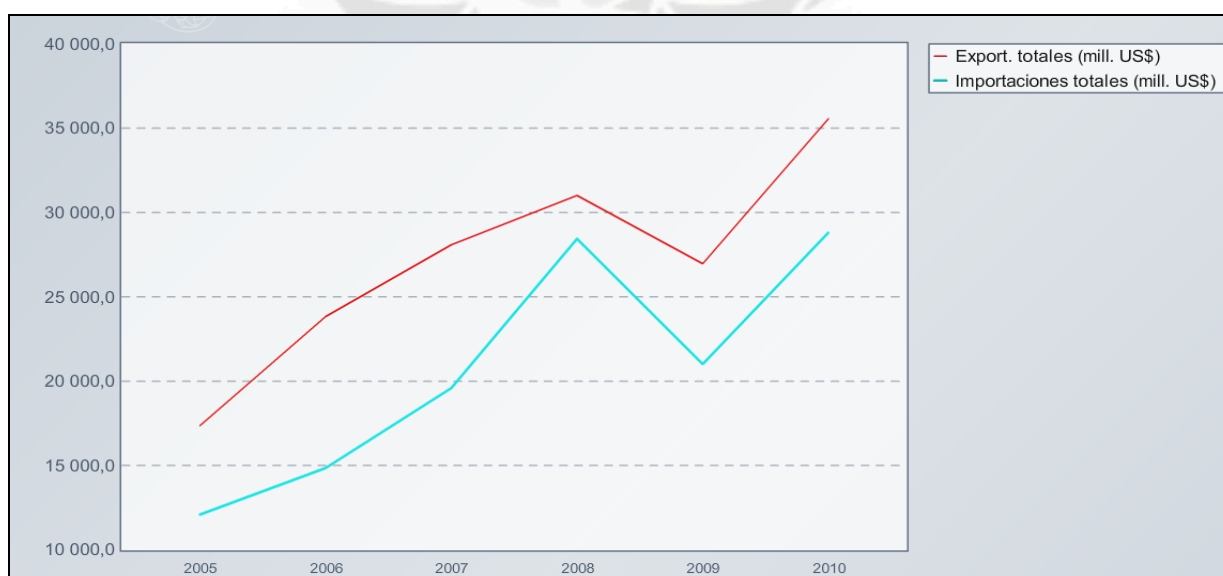
3.1.8.1. Comercio Exterior Peruano

Gracias a una política de liberalización del comercio aplicada en los últimos años, el Perú experimentó un crecimiento económico sostenido desde 1993. En el año 2008, la economía peruana experimentó una tasa de crecimiento de 9.8%, la mayor en América Latina, y en el 2009, a pesar de la crisis internacional que generó crecimiento negativo en la mayoría de países de la región, logró mantenerla en positivo, con un crecimiento de 0.9%.

Para el año 2010 la economía peruana creció 8.78%, mejorando las perspectivas de recuperación respecto a los rezagos de la crisis y al cierre del mismo año, el intercambio comercial registrado totalizó US\$ 65.4 mil millones, ello significó un crecimiento de 33.7%, respecto al año 2009. Con esta cifra su participación respecto al PBI llegó al 42.5% y se obtuvo un saldo comercial superavitario de US\$ 5.4 mil millones.

En el siguiente gráfico podemos observar que las exportaciones como las importaciones tuvieron un crecimiento y ambos fueron afectados en el año 2009 por la crisis financiera, sin embargo recuperaron su crecimiento.

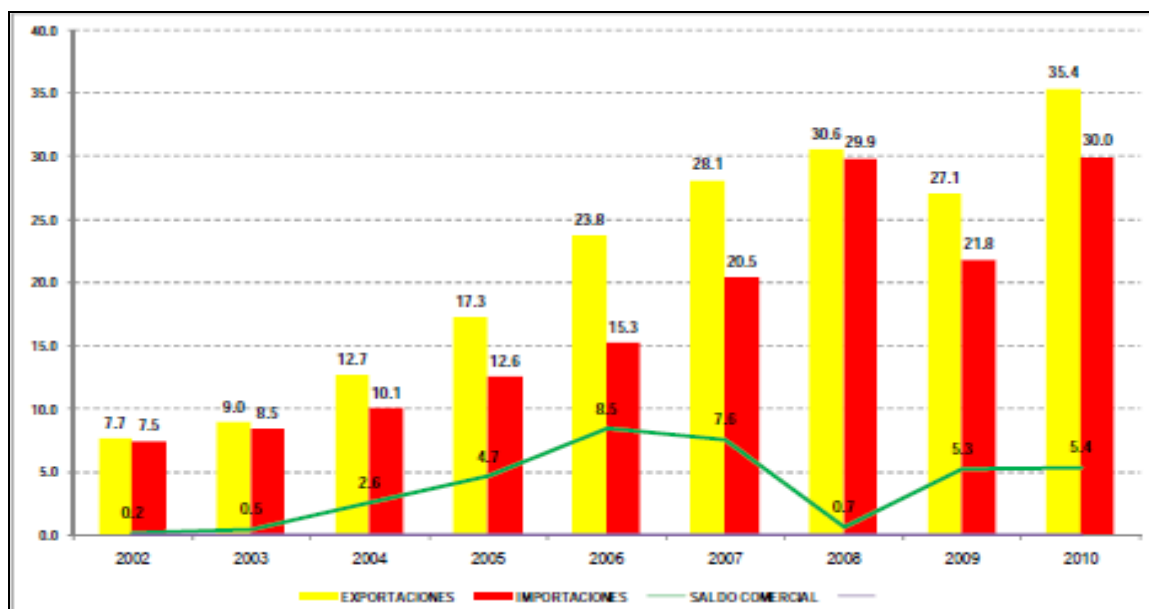
Gráfico 23: Exportaciones Versus Importaciones



Fuente: BCRP

En el siguiente gráfico se muestra la evolución del intercambio comercial desde el año 2002 al 2010, pudiéndose observar su crecimiento.

Gráfico 24: Saldos Comerciales (2002-2010) en miles de millones de dólares



Fuente: SUNAT. Elaboración: MINCETUR

3.1.8.2. Exportaciones

El significativo dinamismo exportador experimentado en la última década, convirtió a este sector en una fuente de generación de empleo y desarrollo para el país, que colocó al Perú entre los países más exitosos de la región en materia exportadora.

Como resultado de la recuperación a la crisis financiera internacional, las exportaciones alcanzaron un valor FOB de US\$ 35.4 mil millones, mientras que las importaciones llegaron a un valor CIF de US\$ 30.0 mil millones, es por ello que las exportaciones presentaron un crecimiento de 30.6% y las importaciones de 37.6% respecto de 2009.

Se observó una tendencia al alza en los flujos de exportaciones a partir de octubre de 2009, con un alza de 12.4% respecto al mismo mes del año anterior y en el caso de las importaciones, a

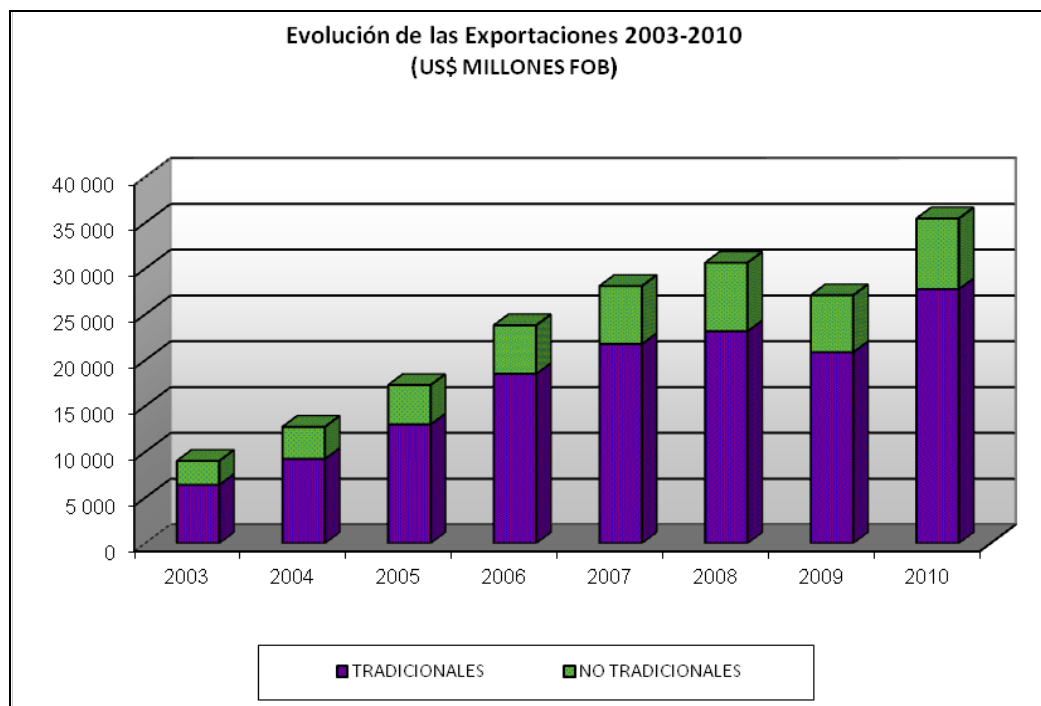
partir de diciembre de 2009, con un incremento de 3.9% respecto a diciembre de 2009.

De acuerdo al cuadro precedente es importante señalar que durante el 2010, los flujos comerciales de Perú mantuvieron la senda de crecimiento alcanzada en el año 2008, es por ello que las exportaciones presentaron un crecimiento de 15.7% y las importaciones de 0.3% respecto de 2008. En contraste a lo acontecido en el 2009, que a consecuencia de la crisis financiera internacional, las exportaciones e importaciones presentaron un decrecimiento del 11.6% y 27.0% respectivamente.

Las exportaciones no tradicionales, registraron un incremento de 24.1% respecto al año anterior, alcanzando un valor FOB de US\$ 7.7 mil millones, representando el 21.7% del total exportado. Asimismo, las exportaciones de productos tradicionales tuvieron un incremento de 33.0% alcanzando un nivel de US\$ 27.7 mil millones.

El gráfico N° 25 nos muestra el crecimiento ascendente de las exportaciones no tradicionales y tradicionales desde el año 1993 hasta el 2010, teniendo como promedio anual de 12.6% y 15.7% respectivamente.

Grafico 25: Evolución de las Exportaciones 2003 – 2010 (US\$ Millones FOB)



Fuente: SUNAT. Elaboración: MINCETUR

En la exportación por destino, los principales destinos de las exportaciones peruanas durante el año 2010 fueron: Estados Unidos (US\$ 5,913 millones), China (US\$ 5,436 millones), Suiza (US\$ 3,845 millones), Canadá (US\$ 3,329 millones); y Japón (US\$ 1,792 mil millones).

Asimismo, los países más dinámicos respecto del 2010 fueron: Marruecos (US\$ 34.8 millones), Namibia (US\$ 201.8 millones), Filipinas (US\$ 123.4 millones), Panamá (US\$ 254 millones); y Corea del Norte (US\$ 7.9 millones).

Cuadro 10: Exportaciones FOB, Principales Países de Destino 2010

N°	País	2009		2010		
		Mill US\$	% Part.	Mill US\$	% Part.	% Var.
1	Estados Unidos	4 771	17.6	5 913	16.7	23.9
2	China	4 079	15.1	5 436	15.3	33.3
3	Suiza	3 954	14.6	3 845	10.8	-2.8
4	Canadá	2 311	8.5	3 329	9.4	44.1
5	Japón	1 377	5.1	1 792	5.1	30.2
6	Alemania	1 043	3.9	1 516	4.3	45.4
7	Chile	731	2.7	1 371	3.9	87.7
8	España	744	2.7	1 186	3.3	59.3
9	Brasil	508	1.9	948	2.7	86.6
10	Italia	608	2.2	939	2.6	54.6
11	Corea del Sur	750	2.8	896	2.5	19.5
12	Ecuador	578	2.1	815	2.3	41.1
13	Colombia	646	2.4	796	2.2	23.3
14	Holanda	559	2.1	704	2	25.9
15	Bélgica	382	1.4	582	1.6	52.3
16	Venezuela	615	2.3	514	1.4	-16.4
17	Bolivia	322	1.2	384	1.1	19
18	Bulgaria	147	0.5	358	1	143.8
19	Taipei, Chino	276	1	293	0.8	6.1
20	México	243	0.9	286	0.8	18.1
21	Reino Unido	241	0.9	270	0.8	11.8
22	Panamá	91	0.3	254	0.7	178.2
23	Finlandia	157	0.6	239	0.7	52.2
24	Francia	170	0.6	231	0.7	36.1
25	India	108	0.4	219	0.6	103.1
	Resto	1 663	6.1	2 337	6.6	40.6
	TOTAL	27 073	100	35 456	100	31

1/. Corresponden a regímenes definitivos de exportación

Fuente: SUNAT. Elaboración MINCETUR

3.1.8.3. Importaciones

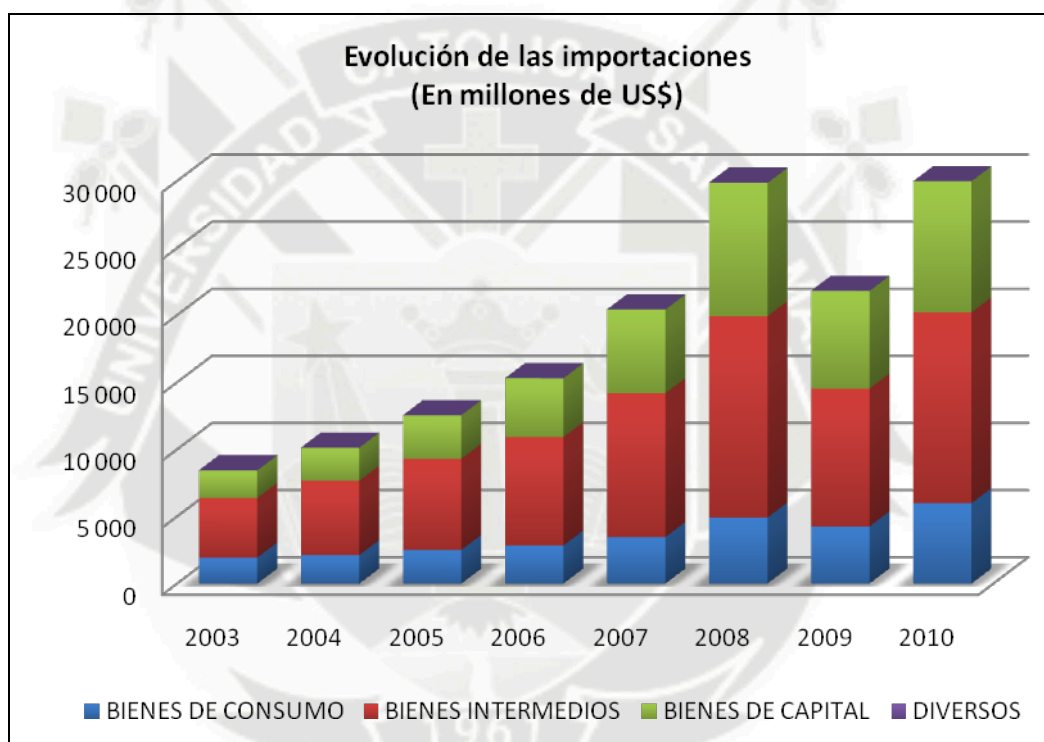
En cuanto a las importaciones podemos indicar que las mayores compras de bienes del exterior en el 2010 provinieron de: Estados Unidos (US\$ 5,819 mil millones); China (US\$ 5,142 millones); Brasil (US\$ 2,183 millones); Ecuador (US\$ 1,423 millones); y Japón (US\$ 1,372 millones).

Los países con mayores tasas de crecimiento respecto al año 2009 fueron Croacia (US\$ 12.2 millones), Qatar (US\$ 11.1

millones), Irán (US\$ 6.0 millones), Polonia (US\$ 53.3 millones) y Escocia (US\$ 3.7 millones).

Respecto a las importaciones, el Gráfico N° 26 muestra que los sectores más importantes en cuanto a su crecimiento fueron el de Bienes de Consumo (40.7%) y el de Materias Primas y Productos Intermedios (38.5%), llegando a la cifra CIF de US\$ 5,982.2 millones y US\$ 14,219.7 millones respectivamente.

Grafico 26: Evolución de las Importaciones (En millones de US\$)



Fuente: SUNAT. Elaboración MINCETUR

Los principales productos importados durante el 2010 fueron: aceite crudos de petróleo o de mineral bituminoso (US\$ 2,689.5 millones); diesel 2, con un contenido de azufre menor o igual a 50 ppm (US\$ 701.1); además vehículos ensamblados con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 1,500 cm³ pero inferior o igual a 3,000 cm³ (US\$ 502.5 millones); maíz amarillo, excepto para siembra (US\$ 434.0 millones); y teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas (US\$ 395.2 millones).

En relación al número de empresas importadoras, aumentó en 1,975 respecto al año 2009, lo que significó un total de 19,512 empresas. Se alcanzaron a importar 58 nuevos productos, totalizando 6,223 productos importados.

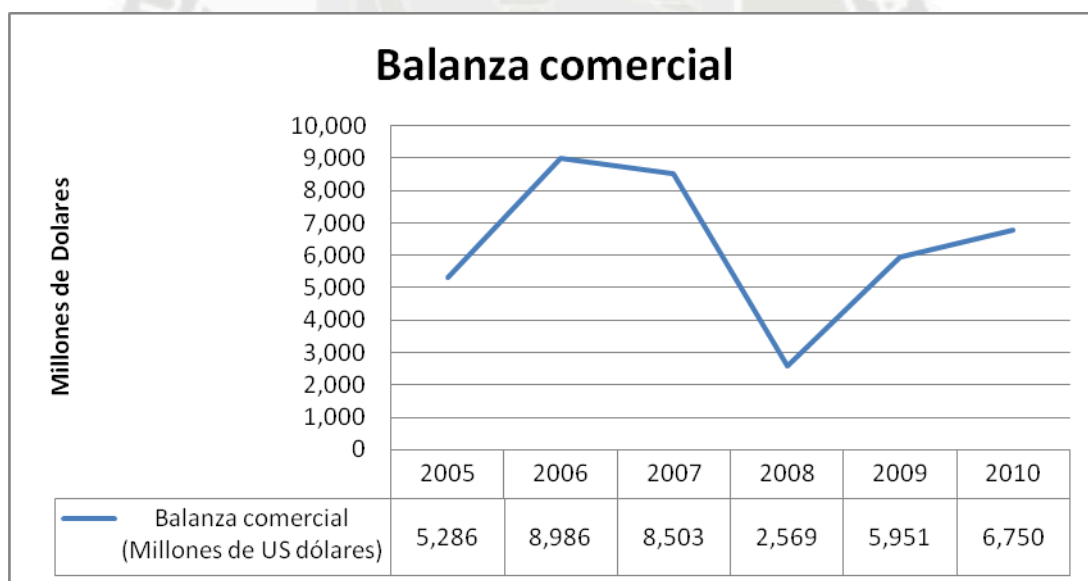
3.1.8.4. Balanza Comercial

Durante los últimos 5 años tenemos una balanza comercial positiva.

En el 2010 las exportaciones aumentaron en 20.2% en el primer mes del año, en términos anualizados, impulsadas por el mayor volumen de las exportaciones no tradicionales (26.9%) y los mayores precios de los productos tradicionales (24.7%).

Aunque las importaciones crecieron en mayor magnitud (30.9%) en enero, en los últimos doce meses.

Grafico 27: Balanza Comercial



Fuente: SUNAT

3.1.9. Situación del Perú en Productividad y Competitividad Portuaria.

Como ya se menciona, la situación de Perú en productividad y competitividad portuaria a comparación de otros países es desfavorable, ello según diversas publicaciones internacionales. En las próximas líneas, se describe la ubicación del Perú en los rankings mundiales, que

no permitirá tener una idea precisa de nuestra situación actual y evolución, para ello recurriremos a 3 fuentes internacionalmente reconocidas:

- Indicador Global de Competitividad (Publicado por el World Economic Forum)
- Doing Business (Publicado por el Banco Mundial)
- Índice de Desempeño Logístico(Publicado por el Banco Mundial)

3.1.9.1. Índice Global de Competitividad

Según el world economic fórum en el ranking de competitividad global el Perú para el 2010 se ubico en la posición 73 en un conjunto de 139 países escalando 5 posiciones con respecto a la posición alcanzada en el 2009.

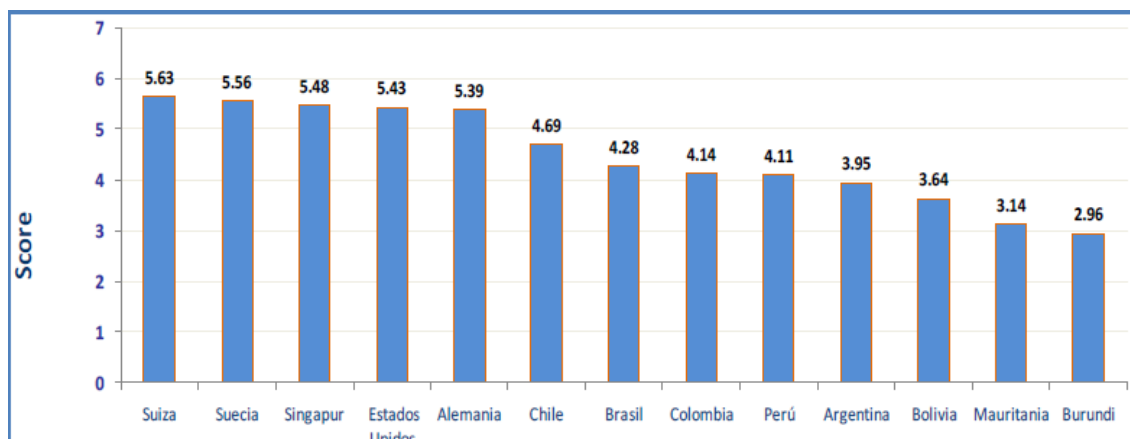
El siguiente cuadro y grafico se muestran los países que se encuentran liderando este ranking de competitividad global así como algunos países latinoamericanos encontrándose Perú por delante de Bolivia y Argentina y por debajo de Brasil, Chile y Colombia.

Cuadro 11: Índices de Competitividad Global 2009 -2010: Perú Vs Países Líderes a nivel mundial y de la Región de América Latina

País	2010		2009	Variación Ranking
	Ranking	Indice	Ranking	2009-2010
Suiza	1	5.63	1	0
Suecia	2	5.56	4	2
Singapur	3	5.48	3	0
Estados Unidos	4	5.43	2	-2
Alemania	5	5.39	7	2
Chile	30	4.69	30	0
Brasil	58	4.28	56	-2
Colombia	68	4.14	69	1
Perú	73	4.11	78	5
Argentina	87	3.95	85	-2
Bolivia	108	3.64	120	12
Mauritania	135	3.14	127	-8
Burundi	137	2.96	133	-4

Fuente: World Economic Forum

Grafico 28: Índices de Competitividad Global 2009 -2010: Perú Vs Países Líderes y de la Región



Fuente: World Economic Forum

Este índice se encuentra explicado por 12 componentes o pilares, entre los cuales se encuentra el componente infraestructura. El componente infraestructura, a su vez se encuentra determinado por nueve indicadores entre los cuales se encuentra la calidad de la infraestructura portuaria, por tratarse de un tema Portuario consideramos solo el índice de infraestructura portuaria sin embargo haremos mención de los 12 pilares que intervienen en la competitividad.

- Instituciones
- Infraestructura
- Macroeconomía
- Innovación
- Tamaño de mercado
- Nivel tecnológico
- Satisfacción de los negocios
- Salud y educación primaria
- Educación superior
- Eficiencia mercado bienes
- Eficiencia mercado laboral

- Complejidad mercado financiero

En el ranking mundial del indicador de calidad de infraestructura portuaria, el Perú se ubica en la posición 113, que indica un pobre desempeño y una de las más bajas calificaciones que se otorga al Perú dentro de los varios indicadores y componentes.

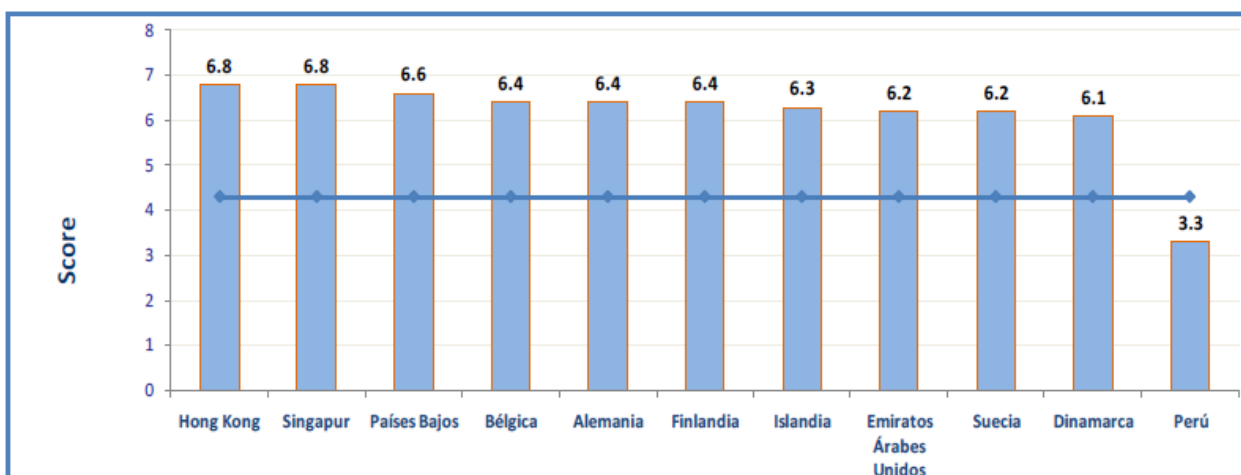
En primer lugar se encuentra Hong Kong con un índice de calidad portuaria de 6.8 seguido de Singapur con 6.8 y Países Bajos con 6.6; el Perú se encuentra por debajo del promedio mundial con un índice de calidad portuaria de 3.3, el promedio mundial para el año 2010 fue de 4.3.

Cuadro 12: Calidad de Infraestructura Portuaria 2010: Perú frente a los Principales Países del Mundo

Ranking	País	Índice	Promedio Mundial
1	Hong Kong	6.8	4.3
2	Singapur	6.8	4.3
3	Países Bajos	6.6	4.3
4	Bélgica	6.4	4.3
5	Alemania	6.4	4.3
6	Finlandia	6.4	4.3
7	Islandia	6.3	4.3
8	Emiratos Árabes Unidos	6.2	4.3
9	Suecia	6.2	4.3
10	Dinamarca	6.1	4.3
113	Perú	3.3	4.3

Fuente: World Economic Forum

Grafico 29: Calidad de Infraestructura Portuaria 2010: Perú frente a los Principales Países del Mundo



Fuente: World Economic Forum

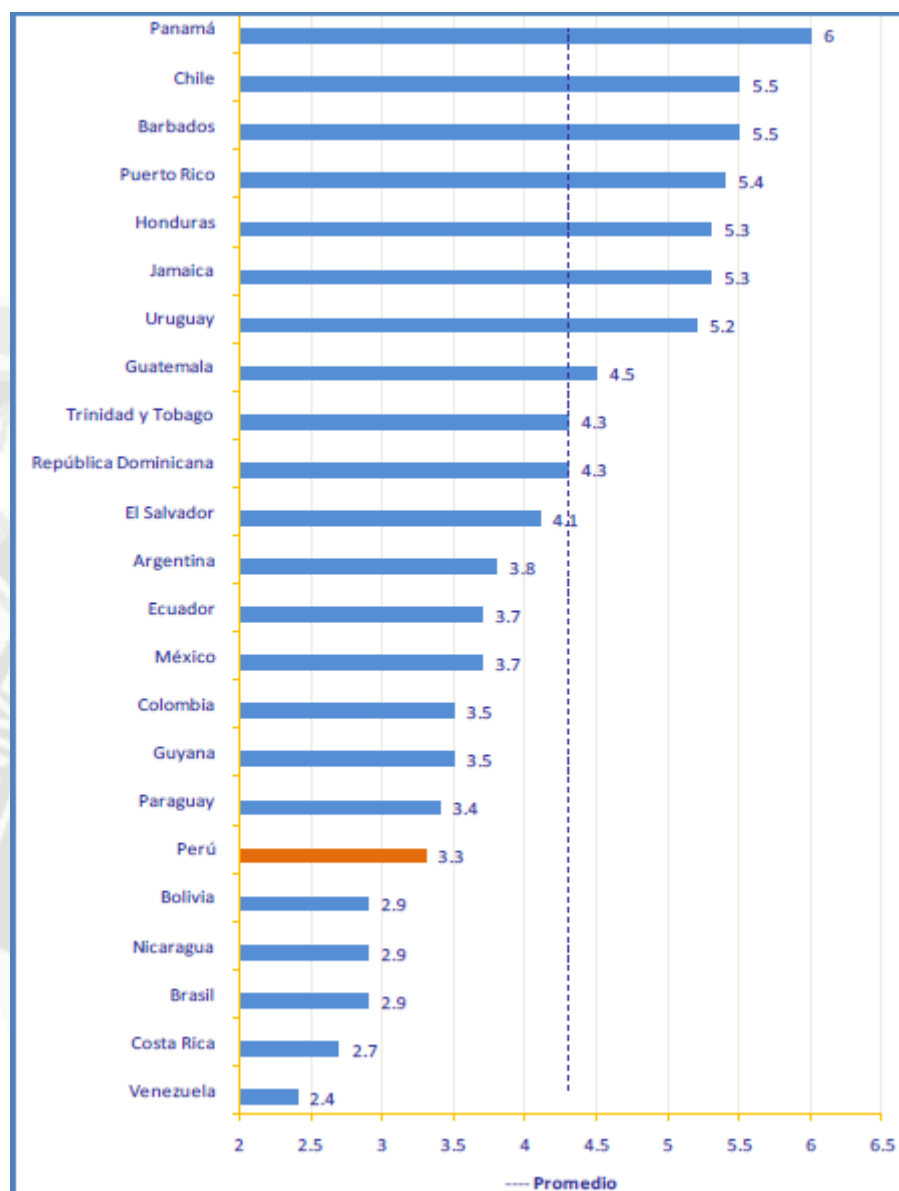
En América latina y el Caribe el índice de calidad de infraestructura portuaria está liderado por Panamá con un índice de 6 puntos seguido de Chile con un puntaje de 5.5, Uruguay con 5.2 y Argentina con 3.8; Perú se encuentra por debajo de Panamá, Chile, Puerto Rico, Honduras, Jamaica, Uruguay, Argentina, México, Ecuador, Colombia Paraguay entre otros y por encima de Brasil, Bolivia, Venezuela, Costa Rica y Nicaragua. En América del sur como lo muestra el siguiente grafico solamente Chile y Uruguay se encuentran por encima del promedio mundial del índice de calidad de infraestructura portuaria (4.3), mientras que el resto de países no logran alcanzar dicho promedio.

Cuadro 13: Calidad de Infraestructura Portuaria: Perú frente a los Principales Países de América Latina y el Caribe

País	Rankin	índice	Promedio Mundial
Panamá	11	6.0	4.3
Barbados	21	5.5	4.3
Chile	24	5.5	4.3
Puerto Rico	28	5.4	4.3
Jamaica	31	5.3	4.3
Honduras	32	5.3	4.3
Uruguay	38	5.2	4.3
Guatemala	57	4.5	4.3
República Dominicana	65	4.3	4.3
Trinidad y Tobago	66	4.3	4.3
El Salvador	71	4.1	4.3
Argentina	88	3.8	4.3
México	89	3.7	4.3
Ecuador	92	3.7	4.3
Guyana	103	3.5	4.3
Colombia	105	3.5	4.3
Paraguay	109	3.4	4.3
Perú	113	3.3	4.3
Brasil	123	2.9	4.3
Nicaragua	126	2.9	4.3
Bolivia	127	2.9	4.3
Costa Rica	132	2.7	4.3
Venezuela	135	2.4	4.3

Fuente: World Economic Forum

Grafico 30: Calidad de Infraestructura Portuaria: Perú frente a los Principales Países de América Latina y el Caribe



Fuente: World Economic Forum

3.1.9.2. Indicadores del Doing Business

El banco mundial publica anualmente el índice Doing Business, que sobre la base de encuestas a una muestras de empresas, trata de reflejar la facilidad de hacer negocios dentro de un país. De acuerdo a este índice el Perú, en el año 2010, se ha ubicado en la posición 36 de un conjunto de de 183 países, ascendiendo 10 ubicaciones con respecto al año anterior.

Cuadro 14: Ranking Global de Facilidad para hacer Negocios

2009	2010	Mejora
46	36	10

Fuente: Doing Business 2011 del Banco Mundial

Este índice se calcula en base a ciertos determinantes (específicamente nueve) entre los que se encuentran la facilidad para las exportaciones e importaciones. Respecto a este último determinante el Perú se ubica en el año 2010 en la posición 53, habiendo ascendido 27 posiciones con respecto al año anterior.

Cuadro 15: Ranking por Determinante para hacer Negocios, Perú 2009 - 2010

Determinante	2010	2009
Iniciar un Negocio	54	103
Permisos de Construcción	97	103
Registro de la Propiedad	24	28
Obtención de crédito	15	14
Protección a los Inversores	20	20
Pago de Impuestos	86	85
Comercio Internacional	53	80
Cumplimiento de contratos	110	108
Cierre de Empresas	96	99

Fuente: Doing Business del Banco Mundial

El determinante de comercio internacional es el resultado de la ponderación de tres indicadores documentos exigidos, tiempo y costo para exportar/importar. En el cuadro siguiente, se muestra la posición de Perú en estos 3 indicadores.

De comercio internacional con respecto al promedio registrado en la región de América Latina y los países de la OCDE.

Cuadro 16: Ranking de los Indicadores del Comercio Internacional Perú 2010

Indicador	Perú	América Latina y El Caribe	OCDE
Documentos para exportar (número)	6	7	4.4
Tiempo para exportar (días)	12	18	10.9
Costo de exportación (US\$ por contenedor)	860	1238	1058.7
Documentos para importar (número)	8	7	4.9
Tiempo para importar (días)	17	20	11.4
Costo de importación (US\$ por contenedor)	880	1488	1106.3

Fuente: Doing Business del Banco Mundial

Dentro de los días para importar los que toman mayor tiempo son la preparación de documentos 7 días, con un costo de US\$ 150, permiso y control técnico 3 días, con un costo de US\$ 120; traslado en el puerto y terminal 5 días con un costo de US\$ 330, transporte y traslado interno 2 días con un costo de US\$ 280, siendo un total de 17 días y un costo total de US\$ 880. Los documentos de importación son los siguientes: conocimiento de embarque, el orden de carga de liberación, certificado de origen, la orden de cobro, factura comercial, declaración aduanera de importación, lista de empaque y el manejo de recibos del terminal.

Cuadro 17: Naturales de los Procedimientos de las Importaciones en el Perú 2010

	Perú		Chile		Holanda		México		Sudafrica	
	Duración (días)	Costo (US\$)	Duración (días)	Costo (US\$)	Duración (días)	Costo (US\$)	Duración (días)	Costo (US\$)	Duración (días)	Costo (US\$)
Documentos de preparación	7	150	12	185	3	222	5	230	14	397
Despacho de aduanas y control técnico	3	120	3	50	1	90	2	400	4	75
Los puertos y el tratamiento del terminal	5	330	4	210	1	215	3	300	14	349
Transporte interno y manipulación	2	280	2	350	1	415	2	950	3	986
Total	17	880	21	795	6	942	12	1,880	35	1,807

Fuente: Banco Mundial

Dentro de los días que se necesitan para exportar los que toman mayor tiempo son la preparación de documentos 5 días con un costo de US\$ 150; autorización y control técnico 2 días con un costo de US\$ 100; traslado en el puerto y terminal 3 días con un costo de US\$ 330, transporte y traslado interno 2 días con un

costo de US\$ 280, siendo un total de 12 días y un costo total de US\$ 860. Los documentos necesarios para exportar son los siguientes; conocimiento de embarque, certificado de origen, la orden de cobro, factura comercial, declaración aduanera de exportación, lista de empaque y el manejo de recibos del terminal.

Cuadro 18: Naturaleza de los Procedimientos de las Exportaciones en el Perú 2010

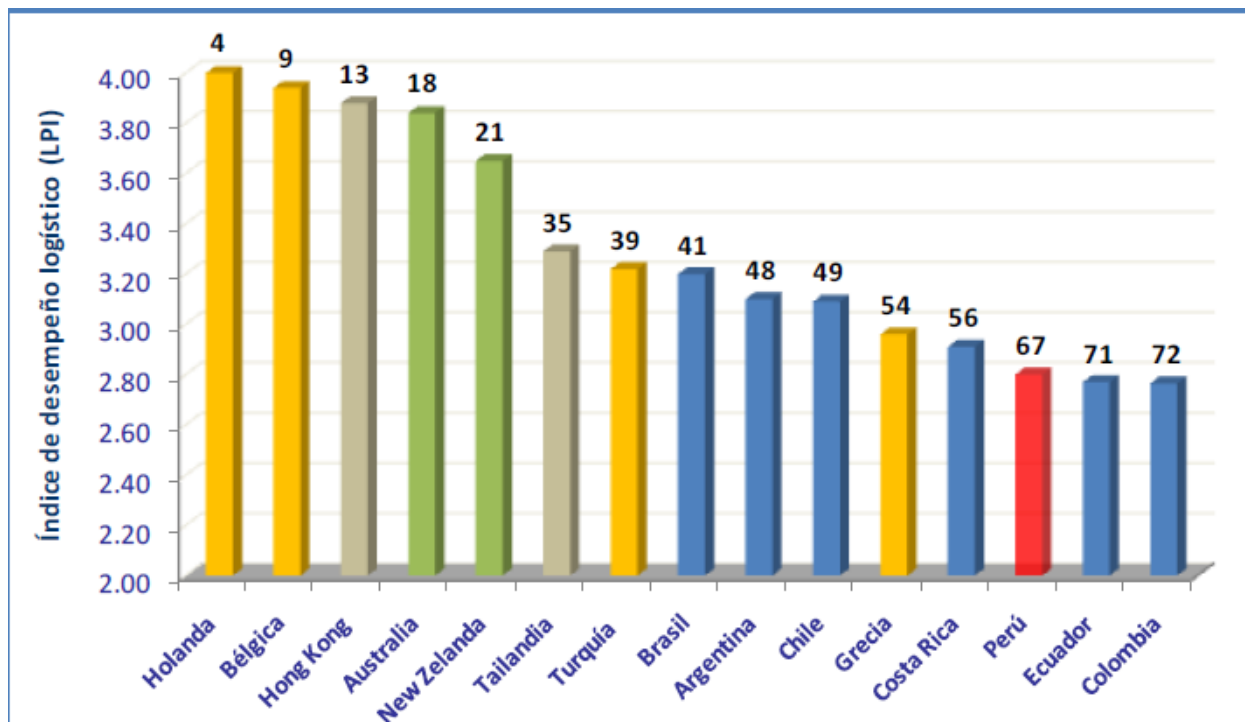
Indicador	Perú		Chile		Holanda		México		Sudafrica	
	Duración (días)	Costo (US\$)	Duración (días)	Costo (US\$)	Duración (días)	Costo (US\$)	Duración (días)	Costo (US\$)	Duración (días)	Costo (US\$)
Documentos de preparación	5	150	11	135	3	130	6	200	15	272
Despacho de aduanas y control técnico	2	100	2	50	1	90	2	150	4	75
Los puertos y el tratamiento del terminal	3	330	4	210	1	260	2	170	9	284
Transporte interno y manipulación	2	280	4	350	1	415	2	900	2	900
Total	12	860	21	745	6	895	12	1,420	30	1,531

Fuente: Banco Mundial

3.1.9.3. Índice de Desempeño Logístico

De acuerdo al Índice de Desempeño Logístico 2010, realizado por el Banco Mundial, el Perú se encuentra en la posición 67 dentro una muestra de 155 países y por detrás de países como Brasil, Argentina, Chile, México, Panamá y República Dominicana. Lo preocupante es que de la posición de nuestro país es que se encuentra bastante distante de otros países con los que compite, por ejemplo el Perú compite en la exportación de sus productos no solo con los países de la región como Chile sino también con los países asiáticos y de otras regiones es el caso como la exportación de productos como el mango mandarina, espárragos, uva y plátano el Perú compite también con países como México, Brasil, Argentina, Chile, Ecuador, Costa Rica, Turquía, Grecia Bélgica y Tailandia entre otros no obstante la posición de nuestro país en desempeño logístico es bastante distante de estos países tal como se observa en el gráfico.

Grafico 31: Desempeño Logístico, Perú frente a los Principales Competidores



Fuente: World Economic Forum

Este índice se encuentra compuesto de 6 determinantes donde el Perú ha retrocedido en 3 de ellos en el determinante aduanero, en el transporte marítimo y en la calidad y competencia logística (que incluye los costos domésticos) en el transporte marítimo el Perú ocupa la peor posición (puesto 93) siendo su mejor ubicación la de infraestructura (puesto 56).

3.1.10. Impacto Laboral de las Concesiones Portuarias en el Perú

Desde el inicio de operaciones el 1ero de Abril del 2011, APM Terminals, consorcio que obtuvo la concesión del Puerto del Callao, dentro de los requisitos contemplados en el Contrato con el Estado Peruano. Según el documento firmado por la empresa, están obligados a contratar al 60% de los trabajadores de la Empresa Nacional de Puertos, considerando la planilla de ENAPU tal como sigue.

CONCEPTOS	TOTAL	EJECUTIVOS	TECN. 3.1	TECN. 3.2	AUX. 4.1	AUX. 4.2
Nombrados	987	88	128	87	486	198
Contratados	20	4	1		6	9
TOTAL	1 007	92	129	87	492	207
Serv. Especial	10	2	1		3	4
Suplencia	10	2			3	5

Fuente: Memoria 2005 – 2009 ENAPU

Sin embargo en la actualidad la planilla de APM Terminals Ascende tal como sigue, debiendo incrementar al próximo año a 604 a fin de dar por cumplido el compromiso en el contrato concesión, considerando que la planilla actualmente de APM Terminal cuenta con personal de confianza que no pertenecen a ENAPU existe aproximadamente 150 empleados más de ENAPU por pasar a la planilla de APM.

Información de Trabajadores APM Terminals	
Período Tributario	N° de Trabajadores
2011 – 10	532

Fuente: SUNAT, consulta de RUC

Si bien, el trato con el personal transferido de ENAPU, es bueno (aunque solo se garantiza el cumplimiento de su contrato dentro de los dos años), para el nuevo personal de APM Terminals los salarios son muy bajos.

A esto se suma que los recursos ahorrados en el fondo previsional cubrirían las pensiones de los trabajadores de Enapu por cuatro años más y luego sería necesario un subsidio de parte del Estado.

Si bien solo estamos considerando APM Terminals y cumple con parte del contrato de concesión que es el punto laboral, también debemos considerar DP World otra concesionara del Muelle Sur de ENAPU que también cuenta con una planilla numerosa y podemos concluir que existe más empleo de personal administrativo y operativo calificado.

Información de Trabajadores DP World	
Período Tributario	N° de Trabajadores *
40513	621
2011 – 10	699

Fuente: SUNAT Consulta RUC

Es por este motivo que concluimos que las dos concesiones en nuestro terminal portuario del Callao fueron beneficiosas para el Perú ofreciendo 1,211 empleados en planilla fuera de personal contratado a plazo y terceros.

Por otro lado las remuneraciones para el nuevo personal de las concesiones es baja en comparación a la planilla de ENAPU, sin embargo debemos que tener en cuenta que ENAPU contaba con una planilla sobredimensionada y generaba mucho gasto al estado por lo tanto dentro de los términos de competitividad no era rentable, los salarios de los concesionarios se ajustan más a la realidad actual de nuestro país, sin embargo se cree que estos salarios se incrementarían a medida que aumente el tráfico de carga que ha ido evolucionando de forma ascendente.

SALARIOS SI.	Ejecutivos	Especialista	Tecn. 3.1	Tecn. 3.2	Aux. 4.1	Aux. 4.2
	12000	6000	4000	3500	2000	1500

Fuente: ENAPU Informe de transparencia

SALARIOS SI.	Gerencia	Jefe	Supervisor	Coordinador	Asistente	Operadores
	25000	6000	3500	2500	1800	1200

Fuente: APM Laborum

SALARIOS SI.	Ejecutivos	Jefe	Supervisor	Coordinador	Asistente	Operadores
	25000	6000	3500	2500	1800	1200

Fuente: DP World Laborum

3.1.11. Impacto a las Empresas del Sector por la Competitividad Portuaria y Concesiones Portuarias

Según la APAM, Asociación Peruana de Agentes Marítimos reconoce a 32 empresas suscritas para brindar servicios de Agencia Marítima y de Estiba y Desestiba.

Debido a las grandes inversiones de las empresas concesionarias el modelo de operación portuaria cambio de ser un puerto TOOL PORT cambio a un modelo LANDLORD, este último modelo moonoperador es el que se va aplicando en los puertos más desarrollados de Europa y Asia. Sin embargo para aplicarlo al país genera competitividad a consta de prescindir contratos con las agencias de estiba y desestiba.

Según el siguiente cuadro tenemos la participación de cada agencia de estiba y desestiba, donde apreciamos que la empresa TRAMARSA, empresa del grupo Romero, es la que se ve más afectada debido que es la empresa que tiene mayor participación.

PRINCIPALES AGENCIAS AFECTADAS POR LA CONCESION	
Empresas de Estiba	Participación en el Mercado (%)
TRAMARSA	23
COSMOS	16
AGUNSA	11
INVERSIONES CANOPUS	6
MARINTER	3
MILNE SERVICIOS MARITIMOS	6
NAUTILIUS	2
OCEANO AGENCIA MARITIMA	11
PORT LOGISTIC	2
TRANSMARES	2
TRANSMERIDIAN	6
SOUTH SHIPPING LIMITED	2
OTRAS	10
TOTAL	100

Fuente: APAM

Se concluye que si bien la modernización de la infraestructura portuaria reduce la brecha de infraestructura y mejora los equipo de carga y descarga dando como resultados la rapidez de las operaciones de embarque y desembarque se justifica la inversión debido a que incrementara el comercio internacional a consta de algunas empresas que intervenían y no aportaban competitividad sino por el contrario sobrecostos a la logística portuaria.

3.1.12. Reestructuración de las Empresas del Estado Competentes la Prestación de Servicios Portuarios

Para tener una eficiente y ágil manejo de la información es necesario que todas las empresas que intervienen dentro de la cadena logística estén preparadas para asumir el impacto positivo que da las concesiones portuarias, dentro de las principales incidencias que se dan en las empresas del estado son las siguientes:

EMPRESAS DEL ESTADO	INCIDENCIAS	
	OPERATIVO	ADMINISTRATIVO
Capitanía de Puerto	Errores o falta de información, entre los prestadores de servicios y las autoridades competentes.	Excesivo tramite documentario,
Sanidad Marítima Internacional	Descoordinación con las demas empresas estatales para el atraque	Excesivo tramite documentario, demora en atencion de reclamos
Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA)	No disponibilidad de personal para el aforo fisico	Excesivo tramite documentario, demora en atencion de reclamos
Instituto Nacional de Recursos Naturales	No disponibilidad de personal para el aforo fisico	Excesivo tramite documentario, demora en atencion de reclamos
Autoridad Portuaria Nacional	Descoordinación con las demas empresas estatales para el atraque	Excesivo tramite documentario, demora en atencion de reclamos
Organismo Supervisor de Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (OSITRAN)	No regula apropiadamente las tarifas a beneficio de los usuarios	Excesivo tramite documentario, demora en atencion de reclamos
Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOP)	No cuentan con oficinas dedicadas a las concesiones portuarias	demora en atencion de reclamos
Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT)	Demora en el levante autorizado de la mercancia	Excesivo tramite documentario
Dirección General de Migraciones y Naturalidad		Excesivo tramite documentario, demora en atencion de reclamos
Empresa Nacional del Puerto	Espera de las naves para la asignación de puestos de atraque.	Excesivo tramite documentario, demora en atencion de reclamos
	Excesivo tiempo en la carga/descarga de estiba.	Excesivo tramite documentario, demora en atencion de reclamos

Fuente: Ositran

Mientras sigamos manteniendo estas incidencias por parte de nuestras instituciones del estado que son parte de nuestra logística portuaria se originara barreras burocráticas innecesarias que no permitirán una óptima gestión de la cadena logística. Por lo tanto el desarrollo de las instalaciones portuarias debe ir acompañados con la competitividad de las empresas del estado y empresas del clúster portuario.

3.1.13. Competitividad Portuaria Vs. Desarrollo

En los siguientes cuadros se analizó el desarrollo que se generaría de la competitividad portuaria.

Situación	Características	Factores	Análisis
Nivel de Competitividad en el desarrollo del Sector	Nivel del capital humano, físico y social	Fragmentación de las actividades	Se justifica que en los casos de servicios públicos, particularmente en el de un puerto, sea un monopolio natural. Ahora lo que hay que ver es qué tan fuerte es ese monopolio natural y si tenemos incentivos para romperlo o no; pero no nos olvidemos de eso, porque definitivamente creo que todos estamos de acuerdo en que la competencia es el mejor modelo para generar eficiencia. Cuando no hay falla de mercado, pero si hay falla de mercado como un monopolio natural, probablemente la competencia no sea el mejor modelo.
		Asociatividad e Integración de Actividades	La extrema desconfianza y la diferencia de intereses entre las empresas del sector portuario, impone numerosos aportes a la organización para la gestión. Existe conciencia de parte de las empresas del sector portuario sobre su responsabilidad para resolver sus demandas, debido al empoderamiento de cada una de ellas y al reconocimiento de sus propios derechos que redundan en una competitiva capacidad organizativa. Vemos que hay una notoria distancia entre ambas políticas, que hay que trabajar de una forma más ordenada, a fin de hilvanar las dos políticas. Esto constituye obviamente limitantes en la infraestructura de transporte y elevan los costos logísticos. Un último elemento al que quiero darle unas palabras, es el de la protección de la cadena de suministro. Desde hace diez años estamos viviendo en un mundo diferente y lo importante es que hoy en día hay una cantidad enorme de medidas de seguridad, de protección que están alterando o dando un nuevo marco al comercio internacional. Estas nuevas medidas representan un costo para las navieras, que finalmente llega al bolsillo de todos nosotros.
		Capitalización para las inversiones	Vemos que a pesar de esta crisis mundial y de todas las dificultades que tenemos, el rubro contenedores aumentó en 0,84%; es decir, el número de pedidos, de órdenes, de nuevos barcos que se pusieron a flota, aumentó el 2011 manteniendo esa tendencia creciente que ha habido desde los años ochenta. Sobre la capacidad de estos buques contenedores, sigue siendo creciente, pues la capacidad aumentó en 5,6% en millones de TEU, y la capacidad por nave aumenta. Lo importante aquí es ver cómo el transporte de contenedores sigue creciendo a pesar de esta caída, de esta recesión mundial y de las bajas que hubo en materia de contenedores. Luego, lo que sí vemos es que si bien hay una relación intrínseca y fuerte entre puertos y transporte, porque en la mayoría de los casos estas formas que hemos visto dependen del Ministerio de Transportes, hay muy poca relación entre las dos, pues los eslabones más débiles ya no están tanto en los puertos sino en la cadena logística, en el tránsito de puerta a puerta, no de puerto a puerto, sino de puerta a puerta.
		Gestión del Capital Humano	A pesar de los notables avances en términos de educación en el país, los niveles de capacitación al capital humano en el sector portuario aún se mantienen muy por debajo del resto países con desarrollo portuario.
		Infraestructura	Existe una brecha muy grande en infraestructura básica y productiva por cerrar (conectividad – carreteras, telecomunicaciones, energía, laboratorios de control y detección de drogas) Según estimaciones del Instituto Peruano de Economía, la Brecha de Infraestructura Portuaria en el País es del orden de los 20,000 millones de dólares. La red vial rural brinda acceso al 30% de la población nacional y al 90% de los centros urbanos del país, teniéndose que gran parte de la red se encuentra en mal estado, agravadas con la incidencia de la topografía y los eventos climáticos.

Situación	Características	Factores	Análisis
Nivel de Competitividad en el desarrollo del Sector	Sistema de comercialización	Mercados y Canales de Comercialización	El mercado sector portuario tiene una estructura caracterizada por la gran cantidad de intermediarios en el proceso de comercialización que tienen mayor poder de negociación debido al acceso a la información, volúmenes negociados en el mercado y a su capacidad económica para financiar al exportador, quien compromete su gestión por inversión. Existe una deficiente infraestructura de mercados, estimada entre el 15 a 30% del VBP (valor bruto promedio) se pierde debido a las mermas producidas por un deficiente manipuleo, almacenamiento, transporte de productos de exportación.
		Valor Agregado y Calidad	Las exportaciones a nivel nacional, se han caracterizado en promedio por el escaso valor agregado que se le da a los productos a comercializar en el mercado exterior, los cuales en su mayor parte se comercializan en su estado natural o con pocas mejoras en tanto a la innovación de producto. Esto ocurre por la deficiente capacitación de las empresas del sector portuario en manejo de transformación, y por el incipiente desarrollo del mercado nacional el cual todavía no es muy exigente en la calidad de los productos.
		Redes de conectividad	La conectividad de gestores de comercialización es bastante precaria. No se cuenta con un sistema de información interconectada de mercados entre distribuidores, comercializadores, exportadores, clientes y consumidores finales, que permitan una mejor formación de precios brindando las facilidades para el encuentro entre ofertantes y demandantes.

Situación	Características	Factores	Análisis
Nivel de Competitividad en el desarrollo del Sector	Servicios Portuarios	Gestión de la Información	Actualmente, el acceso a información es bastante limitado, debido a la falta de infraestructura y medios de comunicación en el ámbito empresarial de la cadena logística, a la difícil geografía, la insuficiente inversión pública y la centralización.
		Investigación e innovación	La limitada transferencia de tecnología portuaria que realizan las diversas instituciones públicas y privadas, así como la poca apropiación de tecnología por parte de los agentes, ha traído como consecuencia baja productividad de los productos naturales y/o bandera, deviniendo en regulares ingresos económicos de las empresas del sector portuario. La atomización de la propiedad, así como la poca disponibilidad de las empresas del sector portuario a pagar por transferencia tecnológica, y la descapitalización del sector, lo que han dificultado la adopción tecnológica y no ha permitido consolidar un mercado de tecnología y servicios innovadores haciendo poco efectivo el sistema de transferencia tecnológica promovido por el Estado a través del Congreso y ENAPU. El mercado de servicios para la innovación (servicios de extensión, investigación, información, capacitación) presenta un desarrollo bastante limitado, caracterizado por la existencia de pequeños mercados internos no articulados.
		Cobertura de servicios	La importancia económica de contar con una autoridad autónoma de control y gestión de desarrollo portuario en el Perú, se fundamenta en el hecho que para el sector portuario es de vital importancia limitar las pérdidas derivadas de una gestión política deficiente, la limitación de acceder a diversos mercados externos y el costo que significa el uso de sector portuario para el control de la competitividad.
		Riesgo y acceso a Servicios Financieros	El sector portuario es considerado como un conjunto de actividades en el que se desarrolla el riesgo financiero, por la existencia de diversos factores que afectan a la competitividad (clima, infraestructura, servicios públicos, inversiones, entre otros) y comercialización (transporte, almacenaje, mercado) Estos problemas asociados a la rentabilidad inestable de la mayor parte del sector portuario, lo convierten en poco atractivo para su financiamiento por las Instituciones financieras. Este hecho se puede apreciar en el bajo nivel de colocaciones de las entidades del sistema financiero al sector portuario, donde se exhibe una gran brecha entre la oferta actual y las necesidades de financiamiento existentes, predominando por consiguiente, el financiamiento fuera del sistema financiero. De otra parte, la administración y gestión del riesgo para el sector ha estado ausente, de un lado para mitigar el riesgo crediticio, se tienen los fondos de garantía encontrándose a la fecha desarticulada y con limitaciones para que Regiones que aún puedan constituirlos; de otro lado se tiene el un no tienen establecidos proyectos de desarrollo portuario (así como los fondos de seguro portuario), en comparación a otros países que han dado un gran salto en la implementación de mecanismos de transferencia de riesgos. Asimismo, el uso de instrumentos de nueva generación de reducción de riesgos comerciales y vinculados a los mercados (instrumentos financieros como futuros, coberturas, opciones, swaps) también han sido nulos, que pueden ser potencializados a través de la bolsa de productos exportables.

Situación	Características	Factores	Análisis
Aprovechamiento y Sostenibilidad en el Sector	Prácticas productivas del sector	Buenas Prácticas (sistemas de gestión de la calidad)	En cuanto a la protección, la lista de regulaciones va creciendo de forma sostenida a través del tiempo. Decimos que estamos recién en la parte superior del iceberg, que todavía no ha salido. En el momento que entren todos los temas ambientales y de estándares de calidad, los aspectos se nos complicarán más y los costos tendrán un alza.
		Uso de recursos	Las medidas retaliatorias sí serían un problema grave que esperemos que no ocurra. El PBIP y la información adelantada seguirán siendo los mecanismos de avanzada en materia de protección y los retos principales. El desarrollo portuario del país ha recibido un gran impulso en los últimos 12 años. Esto se dio a partir de la concesión del puerto de Matarani, luego la concesión del Muelle Sur en el Callao, la concesión del puerto de Paita y sus futuras y próximas inversiones con la iniciativa privada del muelle de minerales y la próxima puesta en marcha en su ejecución por Transportadora Callao. Hay también puertos específicos, como el puerto de Conchán de Cementos Lima, Melchorita y el puerto de Huarmey de Antamina.
		Gestión de la Productividad	Debido a que en el año 2011 se movilizó por el puerto del Callao, tanto Muelle Sur como Muelle Norte, un millón 500 mil TEU, necesitamos áreas de respaldo por un millón de metros cuadrados, y de acuerdo a las proyecciones efectuadas por el centro de investigación de la Universidad del Pacífico, para el año 2015 se estima un movimiento de contenedores para el área de influencia para Lima y Callao, de dos a tres millones de TEU; por lo tanto necesitaremos zonas de respaldo al puerto de cerca de tres millones de metros cuadrados, esto para poder brindar un servicio eficiente a la carga. Estos tres millones de metros cuadrados hacen necesario que para el desarrollo del comercio exterior peruano se encuentren con áreas de respaldo exteriores al puerto, o las también llamadas zonas de influencia logística o área de respaldo logístico, tal como sucede en los principales puertos del mundo, y para eso sí se necesita planificación, como lo han señalado los dos expositores anteriores a mí, y anticiparse al desarrollo de urbanizaciones de carácter poblacional.
		Prevención de Riesgos	La actividad sector portuario se encuentra altamente expuesta a diferentes factores climatológicos, fenómenos naturales y antrópicos que causan desastres, entre los que destaca el Fenómeno El Niño y la recurrencia de eventos adversos como heladas. La participación pública en materia de prevención aún no ha podido mejorar la articulación entre los distintos niveles de gobierno que permitan aplicar medidas de prevención o emergencia, de manera oportuna, a fin de proteger la infraestructura, la producción portuaria y los ecosistemas, evitando pérdidas significativas.
		Sistema Integrado de Gestión	Creemos que la proyección y desarrollo, lo que hemos venido repitiendo en varias oportunidades como gremio, el objetivo nacional debe ser convertir al Perú en el puerto HUB de la costa oeste del Pacífico. Hacia allí tenemos que dirigirnos y día a día mejorar nuestra infraestructura portuaria, y lograr que tanto autoridades como inversión privada trabajemos juntos y en armonía como un solo equipo para lograr este objetivo nacional. Tenemos la ubicación geográfica que nos puede convertir en poco tiempo en el puerto HUB, como repito, en la costa oeste del Pacífico.
		Mejora Continua	De cara al año 2015, esperamos que los proyectos que hoy en día existen como iniciativas privadas se hagan realidad para afrontar esos tres millones de TEU y adicionalmente 12 millones de toneladas métricas de carga no contenerizada que se movilizan por las zonas de influencia de Lima y Callao, por lo que esperamos sean realidad los proyectos Ancón para contenedores, Ventanilla para otra carga, así como también proyectos portuarios de Chancay y Vegueta, y otros que surjan por las necesidades del mercado en manos de operadores portuarios privados.

Situación	Características	Factores	Análisis
Aprovechamiento y Sostenibilidad en el Sector	Asignación de derechos sobre los recursos empleados	Cobertura de procesos	La falta de políticas portuarias definidas genera poca transparencia, desconfianza al inversionista y falta de protección sostenible al mediano y largo plazo para la industria. Esto es muy claro e importante, sobre todo cuando queremos manejar nuestros planes y futuras concesiones en el mediano y largo plazo. Bajo la visión del puerto como nódulo de la cadena de suministro y con una visión puerta a puerta, es indispensable identificar los eslabones débiles de esta cadena para mejorarlos. De esa forma, vamos a poder mejorar la competitividad de ese puerto. Superar esas debilidades será más viable mediante una coherente definición de la política portuaria, congruente con una política de transporte que complemente el desarrollo de los diferentes modos de transporte, a fin de fortalecer esa cadena logística.
		Avance en la asignación de recursos	Ya entrando no solamente en el ámbito del crecimiento sino también en evidencia sobre el comercio, los costos de transporte resultan ser una variable crucial en la evolución del comercio. Se ha determinado que la elasticidad del comercio internacional con respecto a los costos de transporte era de 2,5 negativo. Un fuerte impacto de cada punto que se reduzca en el costo de transporte.
		Gestión de la política gubernamental	1. El fomento y planeamiento de la competitividad de los servicios portuarios y la promoción del comercio nacional, regional e internacional. 2. La integración de los puertos al sistema de transporte nacional y a la cadena logística internacional. 3. La promoción de la competitividad internacional del sistema portuario nacional. 4. El fomento del cabotaje y la intermodalidad (el transbordo y tránsito de mercancías). 5. La promoción de la inversión en el Sistema Portuario Nacional. 6. El fomento de las actividades para dar valor agregado a los servicios que se prestan en los puertos. 7. La promoción del libre acceso, la leal competencia y libre concurrencia al mercado de los servicios portuarios. 8. El fomento de la participación del sector privado, preferentemente a través de la inversión en el desarrollo de la infraestructura y equipamiento portuarios. 9. La promoción y fortalecimiento de la descentralización y desconcentración del sistema portuario, la tecnificación y desarrollo de los puertos. 10. La promoción, preservación y mejora del patrimonio portuario nacional. 11. La constante renovación tecnológica en el Sistema Portuario Nacional. 12. La promoción del empleo portuario, como consecuencia de la capacitación y profesionalización de los trabajadores. 13. La promoción de los sistemas de calidad total en la gestión portuaria. 14. La protección y cuidado del medio ambiente, con arreglo a la legislación sobre la materia. 15. La especialización y capacitación permanente de los trabajadores, así como la protección de sus derechos laborales y condiciones de vida.

Situación	Características	Factores	Análisis
Acceso a servicios para el desarrollo competitivo	Desarrollo de actividades económicas	Gestión para el uso de recursos	Se estiman que una reducción de 10% en los costos de transporte en el Perú podría aumentar en 39% las exportaciones interregionales y 42% las exportaciones a Estados Unidos; un impacto fuerte, esperado de lo que sería el TLC y que no se puede de repente aprovechar si efectivamente no logramos reducir estos costos porque no logramos mejorar la infraestructura. Rápidamente, hablaré algo sobre las concesiones de puertos. La tendencia internacional es que los puertos más importantes del mundo –y esto no debería llamar la atención– son de propiedad estatal, y típicamente esos puertos más importantes, no todos, pero muchos son administrados por empresas privadas, es decir, se dieron procesos de concesiones.
	Accesibilidad	Niveles de inversión	Fundamentalmente, deviene en insuficientes servicios de salud portuaria, entrenamiento, investigación y desarrollo, saneamiento de la propiedad intelectual y en la infraestructura vial y de comunicaciones. Así podemos afirmar que la inversión portuaria ya no sería una limitación para el desarrollo del sector. La inversión privada en los puertos públicos se ha dirigido básicamente a los terminales de contenedores y también a carga especializada, y la mayoría de terminales de uso portuario son administrados propiamente por los dueños de carga. Eso también lo tenemos en el Perú, ya se mencionaron algunos ejemplos, principalmente el de las empresas mineras.
Desarrollo Institucional	Gestión Institucional	Planificación de corto plazo y políticas portuarias	La ausencia de un sistema integrado de planificación nacional, no permite establecer políticas de desarrollo de largo plazo, lo cual también repercute en el Sector Portuario que ha venido implementando un planeamiento de corto plazo y con sesgo presupuestal (indicadores de procesos), aunado a los cambios continuos en la conducción del sector en sus diferentes niveles.
		Articulación intra e inter institucional	Particularmente entre los tres niveles de gobierno, los gremios y la sociedad civil ligados al sector portuario, lo cual conduce a descoordinaciones y en otros casos duplicación de esfuerzos. Por otro lado, hace falta una mayor coordinación del Ministerio de Agricultura con los demás Ministerios e instituciones ligados al desarrollo del sector portuario: ENAPU, PRODUCE, Ministerio de Transportes, MINCETUR, Gremios (asociaciones), Empresas portuarias, instituciones académicas. Esta situación persiste con sus OPD's, con los Gobiernos Regionales y con los Gobiernos Locales.

Fuente: Elaboración Propia

3.1.14. Impacto Social

Situación	Características	Factores	Análisis
Planificación ordenada para el sector	Integración de sectores comprometidos con el desarrollo socioeconómico	Mayor inclusión social y reducción de la pobreza	El crecimiento económico sostenido de los últimos años redujo significativamente la pobreza, principalmente de las zonas más modernas y dinámicas de la economía, pero, manteniéndose aún excluidos a importantes sectores de la población, especialmente de las zonas rurales. El reto del crecimiento con inclusión social implica utilizar los mayores ingresos fiscales permanentes producto del crecimiento económico sostenido en una expansión articulada y focalizada del gasto social para generar igualdad de oportunidades a toda la población involucrada en cada región donde se realizan actividades portuarias. El crecimiento económico sostenido es indispensable para reducir la pobreza en los pobladores y generar los ingresos fiscales permanentes que aseguren la expansión del gasto social focalizado en la población del sector. La mayor inclusión social y la reducción de los conflictos sociales redundará en un mejor entorno para la inversión y el crecimiento sostenido de la actividad portuaria y nuevas formas lograrlo.
		Crecimiento con Estabilidad	Los grandes lineamientos de la política económica se mantienen, es decir se garantiza un manejo prudente y responsable de las cuentas macroeconómicas para el sector. Se hace necesario asegurar la estabilidad macroeconómica del país mediante el objetivo prioritario que permite: i) alcanzar mayores tasas de crecimiento sostenido, elemento central para seguir generando empleo y reducir la pobreza en el sector; ii) generar los espacios necesarios para poder aplicar una política fiscal que atenúe eventos coyunturales desfavorables en el desarrollo de la actividad portuaria; iii) atraer importantes flujos de inversión privada como parte del fortalecimiento de la actividad portuaria en la región; y iv) sostener el grado de inversión y mejorar la calificación crediticia de los pobladores de la región.
		Mejorar la productividad y competitividad de economía del sector	El reto del país es mantenerse como la economía de mayor crecimiento en la región y de mayor reducción en la tasa de pobreza e inequidad. El desafío es asegurar que el país continúe creciendo a tasas sostenidas por encima del 6% por lo menos durante los próximos 15 años. Se requiere de la adopción de medidas destinadas a elevar la competitividad y productividad en el sector, a través de: i) mejora sustancial del capital humano; ii) reducción de la brecha de infraestructura a través de Asociaciones Público-Privadas; iii) simplificación administrativa para fomentar la inversión y facilitar la formalización y el desarrollo empresarial; iv) impulso a la innovación tecnológica; v) fomento a la calidad de los productos y procesos con la finalidad de diversificar la oferta productiva en base a una estrategia de mayor valor agregado; vi) medidas que favorezcan la libre competencia; y vii) mayor profundización financiera y desarrollo del mercado de
		Aumentar la presión tributaria	Se busca mantener un sistema tributario simple, y concluir en el más breve plazo la definición del régimen tributario de la actividad portuaria de acuerdo a la productividad por regiones, sin desalentar su competitividad nacional e internacional para seguir atrayendo inversiones al sector. Se debe implementar medidas orientadas a aumentar la presión tributaria ampliando la base tributaria de manera permanente a través de: i) ataque frontal contra la evasión que es alta (un poco mayor a 35% en el IGV y cerca de 50% en el Impuesto a la Renta); ii) reducción de la informalidad; iii) énfasis en transacciones electrónicas que no sólo facilitan el cumplimiento tributario y aduanero sino generan mejor y mayor oportunidad en la información para el sector; iv) sistemas de fiscalización y control basados en análisis de riesgo; y v) mayor formalización y fiscalización.
		Mejorar la calidad del gasto público para el sector a través del Presupuesto por Resultados	Se siguen manteniendo brechas importantes en las zonas más pobres y excluidas de la región, particularmente en la provisión de bienes y servicios públicos con calidad. Se puede distinguir la siguiente problemática para el sector : i) ausencia de una visión de largo plazo del exportador; ii) falta de claridad en las entidades públicas respecto las necesidades del sector; iii) existencia en las instituciones públicas de muchos actores con capacidades y visiones heterogéneas; iv) las actividades de control priman sobre las de orientación y asesoría; v) limitada información y análisis sobre el desempeño de las intervenciones públicas; vi) predominancia de un criterio inercial de asignación del presupuesto; y vii) débil planificación y claridad sobre las políticas del sector.

3.1.15. Contribución Fiscal

Situación	Característica	Factores	Análisis
Direccionamiento y distribución fiscal para el sector	Contribución para el desarrollo en la economía nacional	Asegurar un superávit fiscal	Las exportaciones bordearon los US\$ 44 mil millones en el 2011, 24% más que lo registrado en el 2010. Este crecimiento estaría asociado principalmente a un incremento en los precios de exportación (17%), mientras que los volúmenes exportados se incrementarían apenas 6%. Las exportaciones tradicionales crecieron 24%, impulsadas por las mayores exportaciones de minerales (20%) y de petróleo y gas natural (43%). Por su parte, las exportaciones no tradicionales aumentaron 24% por el dinamismo de los productos mineros no metálicos, pesqueros, químicos y agropecuarios. Las exportaciones crecerían en promedio 7,9% alcanzando casi los US\$ 55 mil millones en el 2014.
		Mantener una posición fiscal contracíclica	El resultado económico estructural tiene por objetivo eliminar los efectos de los componentes cíclicos y transitorios que afecten las finanzas públicas, aislando las repercusiones del ciclo económico y de los precios de las exportaciones de las materias primas que determinan el nivel de Sin afectar la sostenibilidad fiscal y el objetivo de converger progresivamente hacia un equilibrio en las cuentas estructurales, la política fiscal discrecional como herramienta contracíclica será reservada sólo para casos en que se identifiquen desviaciones significativas y transitorias respecto del crecimiento potencial de largo plazo producto de un fuerte deterioro de la economía internacional o un severo desastre natural. Como se mencionó anteriormente un pre requisito para poder implementar una política fiscal contracíclica es ahorrar durante los períodos de elevadas cotizaciones de los precios de exportación.
		Alcanzar un superávit en cuentas fiscales estructurales	La volatilidad de las cotizaciones internacionales de nuestros principales productos de exportación es bastante elevada, y así por ejemplo en la primera quincena de mayo de este año la cotización de plata cayó 30% o en la primera quincena de agosto la cotización del zinc y cobre cayeron 13% y casi 10%, respectivamente.
		Recomponer el espacio fiscal	Se cuenta con un espacio fiscal importante, que implica haber ahorrado durante los períodos de elevadas cotizaciones de precios de exportación, es un pre requisito para aplicar políticas fiscales eficaces que mitiguen los efectos adversos de posibles crisis externas y otras eventualidades.

Fuente: Elaboración Propia

CONCLUSIONES

El impacto económico obtenido por el desarrollo competitivo del sector portuario fue favorable debido que generó fuentes de trabajo para el sector portuario, recaudo mayor al fisco, y agilizo las operaciones de comercio exterior en contenedores debido a la modernización de la infraestructura portuaria generando facilidades para el tráfico de contenedores y total de carga movilizada durante los últimos 5 años que fueron incrementándose según lo analizado en el tercer capítulo

PRIMERO: Impacto en el Perú en Relación a la Competitividad Portuaria para Aplicar modelos competitivos relacionados a la actividad portuaria es necesario tomar en cuenta ciertos puntos críticos a fin de evitar el malestar de la población en contra de las concesiones

SEGUNDO: El crecimiento del movimiento portuario, generara fuentes de trabajo en diversos sectores de la economía sin embargo corresponderá crear programas de reconversión laboral orientado a los trabajadores portuarios que por efecto de la modernización dejaran de laborar en el puerto. Esto debido a la automatización de los procesos y operaciones portuarias

TERCERO: Las operaciones aduaneras deberán agilizarse aún más con la finalidad que los usuarios y consumidores puedan acceder rápidamente a los beneficios de la reducción de los costos logísticos.

CUARTO: Es también importante una nueva orientación que tendrán que dar a su giro de negocio las empresas de estiba y desestiba y los que administran los terminales extraportuarios, toda vez que el modelo monooperador trae consigo cambios en la dinámica portuaria.

QUINTO: Es importante abordar temas de reforma normativas que coadyuve a que la modernización portuaria moderna funcione a cabalidad, a su vez es necesario perfeccionar la ley del sistema portuario nacional.

RECOMENDACIONES

Los puertos del Perú deben buscar la competitividad y el posicionamiento en mercados globalizados para generar empleo y bienestar de la población.

Se debe introducir mayor desarrollo tecnológico en nuestros puertos para disminuir los costos logísticos e incrementar la eficiencia de los colaboradores de la cadena logística portuaria.

PRIMERA: Aumentar el nivel de inversión en infraestructura, brindando concesiones transparentes a fin que la población pueda conocer los beneficios que las empresas multinacionales traen para la región.

SEGUNDA: Adoptar políticas económicas destinadas a mejorar los salarios de los trabajadores de las empresas concesionarias a fin que estas puedan ser competitivos

TERCERA: Adopción de políticas de estado para las empresas del sector que intervienen en el tráfico internacional de mercancías tales como la SUNAT y hacer eficiente su operatividad aduanera de tal manera que se pueda agilizar las destinaciones aduaneras y no generar cuellos de botella.

CUARTA: Debido a la modernización de las operaciones portuarias y el modelo landlord se recomienda que las empresas cambien el giro de negocio en cuanto estibas y desestibas con participación del estado a fin que estas puedan verse afectados por el cambio de modelo de concesión.

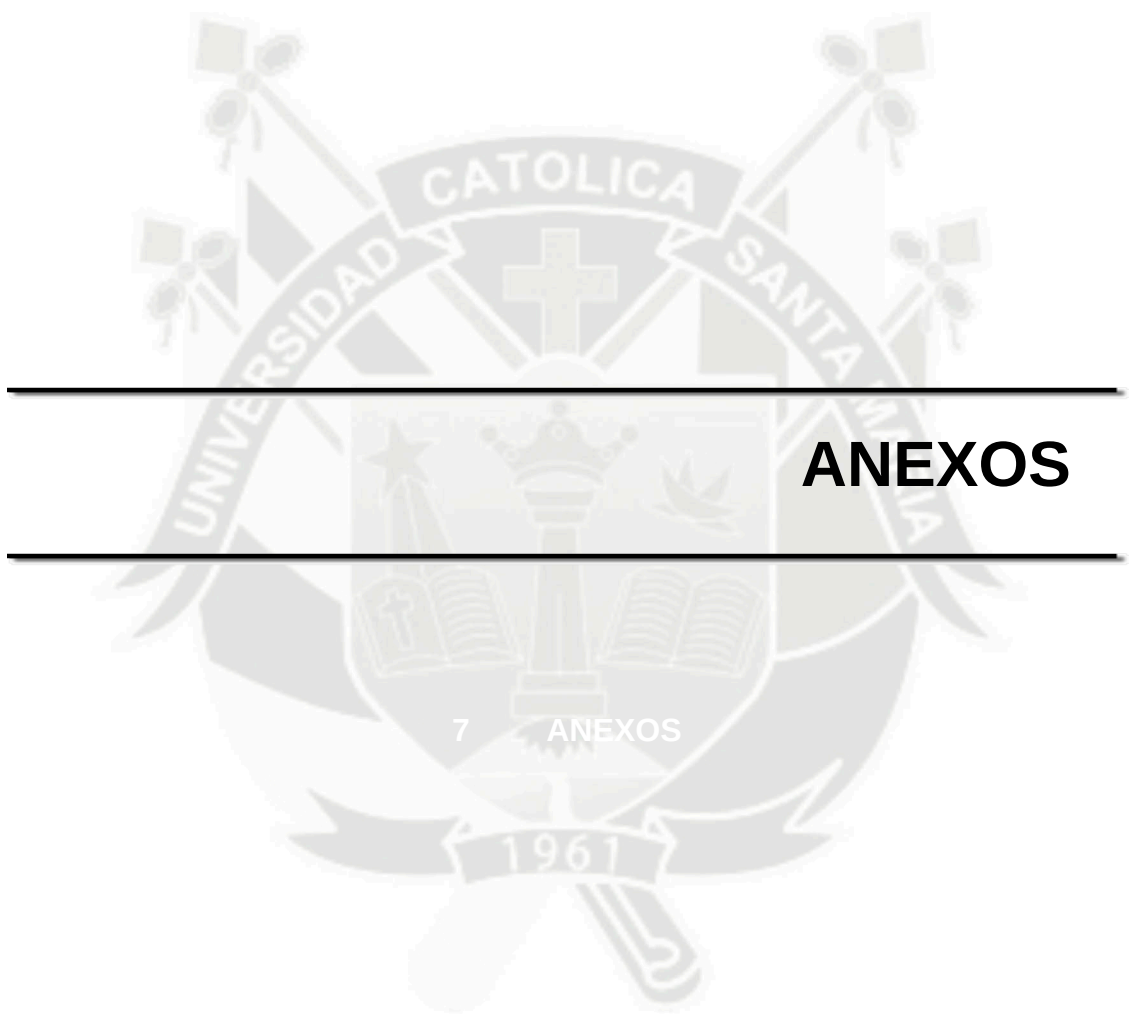
QUINTA: Se recomienda que se actualice las leyes relacionadas al ámbito portuario debido que la dinámica del sector y sus operaciones se vean entorpecidos por procedimiento burocráticos del estado



BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

- Plan nacional de desarrollo portuario 2004
- Plan actualizado de desarrollo portuario 2010
- Informe Grade ¿Quién gana y quien perdió con la concesión de Matarani?
- Estudio de los Costos y sobre costos Portuarios del Puerto del Callao
- www.apn.gob.pe
- www.proinversion.gob.pe
- www.mtc.gob.pe
- www.enapu.gob.pe
- www.tisur.com.pe
- www.dpworldcallao.com.pe
- www.mef.gob.pe
- www.bcrp.gob.pe



ANEXOS

7 ANEXOS

ANEXO I – PLAN DE TESIS

CAPITULO 1

PLANTEAMIENTO TEORICO

1.1. Enunciado

“Incidencias y factores determinantes de la Competitividad Portuaria y su Impacto Económico en el Perú: 2005 - 2010”

1.2. Descripción del Problema

La industria portuaria ha experimentado un proceso de racionalización a lo largo de la última década. Cada vez más, gran parte de sus negocios y operaciones están siendo controlados por grupos de operadores globales; muchos de ellos anteriormente solo competían por el negocio local, han extendido su ámbito de actuación a escala regional o global. En la actualidad, los operadores portuarios pueden ser considerados como corporaciones multinacionales. Consecuentemente, el concepto de competitividad portuaria y los factores que afectan su competitividad, han variado con el incremento en el ámbito de actuación de los operadores y carriers que actúan en este sub sector, si bien, también han influido entre otras razones la mejora de las comunicaciones y la tecnología, el uso de contenedor como forma de manipulación de mercancías y el incremento del tamaño de los buques.

Por otro la competitividad se puede definir como la capacidad de competir de una empresa en su sector actual o potencial, capacidad que vendrá definida por sus propias características (análisis interno) y por unas condiciones y dimensiones del marco competitivo (análisis externo). BUENO (1996) entiende por competitividad tanto la posición relativa frente a la concurrencia, como la actitud de la empresa para sostener de forma duradera la competencia con otros oferentes del sector o rama de actividad. Otra definición de competitividad puede ser

la adoptada por AECA⁴ (1985), que describe como el grado de comparación entre la realidad de la empresa o del sector analizado y el mejor resultado o comportamiento medio de su entorno competitivo. Es importante realizar una distinción entre los conceptos de competencia y competitividad. La competencia es la concurrencia de una multitud de vendedores en el mercado libre, de forma que, para conseguir la venta de los bienes y servicios que producen, pugnan entre sí fijando los precios que le permitan sus costes y que estén alineados con los del mercado (TAMAMES Y GALLEGOS, 1996)⁵ En cambio la competitividad se puede entender como la capacidad de competir de la empresa, que no va depender solo de sus propias fortalezas, sino también de la capacidad que tenga de hacer frente a sus debilidades y transformar sus amenazas en oportunidades (WINKELMANS, 2003).

El gran crecimiento del comercio mundial ha convertido al transporte y la infraestructura que lo soporta en elementos cada vez más relevantes para el progreso económico de las naciones. La mayor parte del tráfico mundial de carga se realiza por la vía marítima, lo cual ha demandado una serie de transformaciones en la industria portuaria que, con el fin de adecuarse a las nuevas demandas, se ha visto obligada a desarrollar infraestructura, procesos, equipos y tecnología especializada, grúas, muelles y patios, así como tecnologías de información.

Es así que en un contexto mundial globalizado, la competitividad juega un papel fundamental, orientado a constantes cambios en todos los sectores de la sociedad y cada vez a mayor velocidad, los países demandan productos que no se fabrican en su territorio, muchas veces ni siquiera en su propio continente. En vista de que el comercio internacional se ha tornado relevante, es muy importante contar con un sistema logístico eficaz de movimiento de productos desde cualquier parte del mundo, lo cual es posible con la aplicación de metodologías y herramientas operativas, tecnológicas, logísticas y de seguridad. A la

⁴AECA: Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas

⁵ PINIELLA, F. (2009) Gestión Portuaria y Logística – Competitividad Económica de los Puertos Pág. 73

vez, la sociedad se beneficia no solo de la importación y la exportación –mediante el aprovechamiento de las virtudes de cada país–, sino también de la competitividad de tal oferta, que depende de la eficacia en todas las fases del proceso de traslado de productos. La globalización ha conducido al crecimiento del comercio mundial durante los últimos años, constituyéndose el transporte especialmente el marítimo y la infraestructura que lo soporta en elementos cada vez más relevantes para dicho comercio y el progreso económico de las naciones. Ningún país puede pensar en progreso económico sin el desarrollo de una infraestructura de transporte eficiente; en especial, cuando para llegar a esa meta se requiere un intenso intercambio comercial basado en el transporte de mercancías y productos de la forma menos costosa.

Frente a esta realidad, es importante que el Perú se esfuerce por mejorar los niveles de eficiencia de sus puertos en busca de mayor competitividad. Para ello se ha realizado una comparación de la situación actual de los principales puertos del Perú y los cuatro puertos más destacados de Sudamérica: Valparaíso (Chile), San Antonio (Chile), Cartagena (Colombia) y Guayaquil (Ecuador), donde claramente se puede observar la superioridad de estos puertos con respecto a los puertos peruanos, pero sin embargo nuestro país cuenta con mejores condiciones geográficas y es necesario explotar y de esta forma lograr esta exigencia de que el Perú cuente con puertos competitivos y de esta forma aumentar la oferta exportable, así como la expectativa del crecimiento del tráfico de carga por la ampliación de nuestro mercado a partir de la Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), y las demás relaciones internacionales que se vienen dando en forma de tratados bilaterales y la oportunidad de formar parte del corredor interoceánico que podría convertir al Perú en el nuevo Canal de Panamá para movilizar cargas entre Europa, África y Asia.

Cabe mencionar que alrededor del 90% del tráfico mundial de carga se realiza por la vía marítima, lo cual ha demandado una serie de transformaciones en los puertos. Así, con el fin de adecuarse a las

nuevas demandas, la industria portuaria se ha visto obligada a desarrollar infraestructura, procesos, equipos y tecnología especializada, grúas, muelles y patios, así como tecnologías de información. Esto ha derivado en la modernización y el crecimiento de los puertos en el mundo. Los de América Latina y el Caribe no han sido ajenos a este cambio, pues prestan servicios a un mercado cada vez más competitivo, en donde el tráfico de contenedores en naves especializadas ha aumentado de manera sostenida. Los gobiernos y las autoridades portuarias de la región se esfuerzan por mejorar los niveles de eficiencia de sus puertos en busca de mayor competitividad, como lo exige el nuevo entorno. El Perú no está exento de este conglomerado de cambios económicos y sociales que se producen en el mundo. Frente a esta tendencia creciente del intercambio comercial en el ámbito mundial, es importante que el Perú aproveche los puertos ubicados en zonas estratégicas de la costa del Océano Pacífico, a pesar de que parte del crecimiento continuo mostrado por el país se deba a los puertos marítimos, que son generadores de entrada, atención y salida de productos en grandes volúmenes. Asimismo, se deben impulsar proyectos que incluyan inversiones en zonas del país con gran potencial, que se constituyan en polos de desarrollo económico y comercial.

1.2.1. Campo

Ingeniería Comercial

1.2.2. Área

Negocios Internacionales

1.2.3. Línea

Competitividad Portuaria

1.2.4. Tipo de Problema

El tipo de la investigación es descriptiva y correlacional. Es descriptiva por que tratamos de describir situaciones y eventos. Esto es, decir como es, como se manifiesta determinado fenómeno, tratar de medir y evaluar diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar. Desde el punto de vista científico, describir es medir y es correlacional ya que nos permite medir el grado de relación entre dos o más variables, para pretender ver si existe o no una relación en los mismos sujetos y después se analiza la correlación, para así saber cómo se pueden comportar un concepto o variable conociendo el comportamiento de otra u otras variables relacionadas.⁶

⁶ HERNANDEZ SAMPIERI y otros (1994). Metodología de la Investigación, México, Mc Graw Hill, Cap. 4 y 5.

1.2.5. Variables

Cuadro 1: Variables de la Investigación

Variable		Sub- Variable	Indicador	Medios
Independiente	Impacto económico Perú 2010	Oferta exportable	Producto Volumen Información estadística	BCRP
		Demanda Interna	Demanda Requerimientos Información estadística	BCRP
		Principales Navieras	Costo o Flete Volumen de Exportación Volumen de Importación Armadores	OMI Autoridad Portuaria Nacional – APN ADEX
Dependiente	Factores determinantes	Economía	Realidad macroeconómica Realidad microeconomía Aspectos Legales Tratados Internacionales Balanza Comercial	ADEX Banco Mundial
		Gobierno	APN Pro Inversión MTC AFIN ⁷	Trabajos investigativos Centrum PUCP
		Empresas	Operadores Logísticos Agencias de Aduana Agencias Marítima Navieras	AAAP ⁸ APAM ⁹
		Infraestructura	Instalaciones Portuarias Muelle Pátio de Contenedores Maquinarias y Equipo	ENAPU

Fuente: Elaboración Propia

1.2.6. Interrogantes Básicas

1. ¿Determinar cuáles son los factores que más inciden en la Competitividad de las empresas portuarias en el Perú?
2. ¿Precisar cómo interactúan los terminales portuarios privados y los terminales estatales portuarios?

⁷ Asociación para el fomento de la infraestructura nacional

⁸ Asociación de agentes de aduana del Perú

⁹ Asociación peruana de agentes marítimos

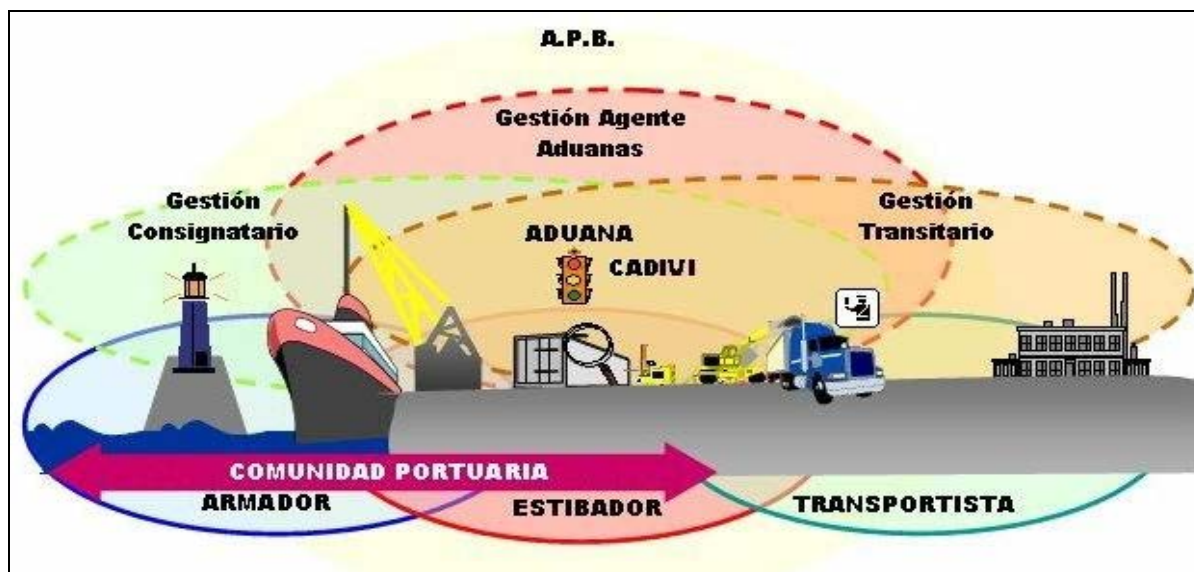
3. ¿Determinar el servicio óptimo portuario como mono operador u multioperador?
4. ¿Cuál es la situación de las principales navieras que tienen como itinerario los principales puertos del Perú?
5. ¿Determinar cuál es la facilitación e intervención del estado con respecto a las empresas privatizadoras portuarias?
6. ¿Qué cultura emprendedora, aplicaran las empresas privatizadoras portuarias en el Perú?

1.3. Justificación

Existen muchos operadores de comercio exterior que participan dentro de una logística portuaria, entre ellos tenemos a las agencias de aduana, agencias marítimas, agencias de estiba y desestiba, sindicato de trabajadores portuarios, empresas de transporte terrestre, agencias de carga internacional, navieras, terminales de almacenamiento, compañías de seguros así como empresas del estado, importadores y exportadores, todos estos operadores involucran y demandan gran parte de capital humano, teniendo en cuenta que el comercio exterior peruano se encuentra en crecimiento, es razonable que se creen más puestos de trabajo.

Como podemos apreciar en el gráfico N° 01, es un sector que tiene como eje al Puerto quien interviene mediante sus operaciones las economías de las familias y empresas, tanto en forma directa como indirecta.

Grafico 1: Logística Portuaria



Fuente: Logística Portuaria Venezuela

Al presentar las características más relevantes del siguiente gráfico, se puede decir que, el presente trabajo de investigación determinará como son las relaciones que una empresa puede mantener en el comercio exterior y la importancia en nuestra economía nacional, es así que lo resumimos en dos aspectos fundamentales

A.- Aspecto Social: El Perú tiene grandes posibilidades para desarrollar sus principales terminales portuarios y de esta forma ofrecer condiciones y servicios, lo que favorecería el comercio internacional de mercancías y generaría un desarrollo socio económico, generando nuevos puestos de trabajo que van a permitir mejorar las condiciones de vida de los peruanos y sus familias, sobre todo a las Ciudades que dependen de la actividad Portuaria.

B.- Aspecto Económico: Mucho se ha escrito y publicado sobre las condiciones geográficas y en algunos casos se han analizado empresas con gran éxito en las privatizaciones portuarias en el caso del Terminal Internacional del Sur, la presente tesis busca analizar cuáles son los componentes y factores que determinan la competitividad de las empresas portuarias tanto estatales como privadas, conociendo que problemas son los que se les presentan antes y durante de sus operaciones cotidianas, cual es la forma de acción de las organizaciones

públicas y el entorno de toda la comunidad marítima portuaria, así como también determinar cuál es el uso que le dan a los diversos instrumentos y herramientas que se tienen en el mundo para acrecentar su ventaja competitiva en comparación a otros puertos Latinoamericanos, con lo cual se podría establecer un modelo que permita a otras empresas adquirir habilidades de gestión e incentivar la inversión extranjera directa o inversión del estado.

1.4. Objetivos

Los objetivos que busca el presente trabajo de investigación son:

Objetivo General:

Analizar las incidencias y factores determinantes de la competitividad portuaria y su Impacto Económico en el Perú, en el periodo 2005 al 2010

Objetivos Específicos:

- Precisar los principales problemas y deficiencias de la ley del sistema nacional de puertos en el Perú.
- Determinar la forma en que interactúan los terminales portuarios privados y las organizaciones públicas.
- Determinar el manejo de los diversos instrumentos y herramientas que se tienen para ser más efectivo en el Sistema Portuario.
- Determinar el potencial de las Privatizaciones Portuarias en el Perú.

1.5. Marco Teórico

1.5.1. Características e historia de la industria Portuaria

Las operaciones que se realizan en un puerto son complejas. En el ámbito de éste se prestan múltiples servicios, los cuales involucran a muchos agentes: la autoridad portuaria, empresas navieras, estibadores, prácticos, agencias marítimas y agencias de aduana, terminales de almacenamiento y demás empresas que prestan servicios relacionados. Para ello, el puerto cuenta con terminales, vías de acceso, rompeolas y

otros elementos que conforman la infraestructura, además de la superestructura: grúas, equipos, oficinas administrativas y otros activos involucrados en la prestación de servicios.

Esta complejidad hace necesaria la existencia de un agente que actúe como coordinador y que se encargue de asegurar estándares mínimos en el diseño y utilización de las facilidades portuarias, pero anteriormente las cosas eran diferentes no existía tal complejidad ya que el comercio internacional era mínimo.

El sistema portuario peninsular del XVIII se concebía como bases para la flota. En el siglo XIX, los puertos eran puntos aislados de carga, descarga y almacenamiento de mercancías y servicios básicos a la navegación. Las Juntas de Obras de los puertos a finales del siglo XIX se preocupaban de la construcción y financiación de las obras. El interés por la gestión arranca en 1968 con la creación de los puertos autónomos, y de una forma decidida, en 1992, con la creación del ente Puertos del Estado y las AA.PP. Hoy, los puertos, son espacios donde operan las empresas logísticas, lo que de un modo u otro, transformará el modelo de gestión.

Ni siquiera en la concepción clásica, los puertos debieron ser considerados como puntos terminales de las redes del transporte. Los puertos siempre forman parte de los itinerarios o rutas marinas y comparten tecnología de transporte, recipientes, embarcaciones, comercio, etc. Esta es la aceptación más usual de lo que se denomina "sistema portuario", aunque ahora estemos hablando del sistema peninsular, como estructura general del transporte de un espacio continental.

Hoy, esta concepción operativa está superada. Hablamos del sistema de puertos como del sistema de infraestructuras ferroviarias o de aeropuertos, que son meros eslabones de las cadenas logísticas. El transporte intermodal gestionado por los operadores, la generalización de los contenedores y los nuevos modos logísticos han cambiado radicalmente la concepción de puertos.

Respecto al modelo de administración y gestión portuaria, existe en el mundo todo tipo de soluciones, caracterizado por el papel que desempeña la Autoridad Portuaria, pudiendo distinguirse los siguientes directamente:

- Modelo de "Puerto-Operador", en que la Autoridad Portuaria planifica, construye y ofrece todos los servicios, e incluso contrata a los empleados y trabajadores directamente.
- Modelo "Puerto-Instrumental", en que la Autoridad Portuaria es propietaria de la infraestructura, y también de los equipos (grúas). La empresa privada se limita a gestionar servicios, utilizando los activos portuarios a través de concesiones o autorizaciones. A este modelo responden, por ejemplo, puertos tan distantes como los de Amberes y Seattle.
- Modelo de "Puerto-Landlord", en que la Autoridad Portuaria deja por completo de ser la operadora portuaria, provee la necesaria infraestructura y otorga concesiones al sector privado para la operación de los terminales y servicios complementarios. La autoridad portuaria es dueña de la infraestructura, pero limita su papel a proveer de infraestructuras a los agentes privados, por medio de concesiones y autorizaciones, correspondiendo a éstos la inversión en superestructuras (grúas, almacenes, depósitos,...) y la prestación de los servicios.
- Modelo "Puerto Privado", en que las infraestructuras, las superestructuras y los servicios son aportados y gestionados por la iniciativa privada.
- En la década de los años 90 del Siglo XX muchos países han realizado importantes cambios en la legislación, la administración y la gestión portuaria. En algunos países la administración de los principales puertos fue privatizada, en otros fue descentralizada y traspasada a administraciones territoriales (estados, provincias, regiones, ciudades).

En cualquier caso, el sistema de gestión pública sigue siendo el más generalizado en el mundo y el mayoritario en Europa, aunque con diferentes grados y matices. En los últimos años se está incrementando la presencia de los agentes privados en las principales terminales y en los servicios operativos, adoptando el modelo "Landlord", término anglosajón en el ámbito del derecho privado, que corresponde a la figura del propietario-arrendador de un bien inmueble.

El modelo "Puerto-Landlord" implica una liberalización en el sentido de limitación o reducción de la intervención de la Administración Pública en la gestión portuaria, quedando encomendadas a los operadores privados, mediante concesiones y autorizaciones, la provisión de los servicios portuarios e incluso de las superestructuras que se precisen al efecto.

El papel de la Administración queda reducido a la gestión de la infraestructura portuaria de su titularidad, establecida, gestionada y recaudando los cánones correspondientes a dichas autorizaciones y concesiones, y acometiendo la planificación de las posibles necesidades de infraestructuras básicas que vayan produciéndose en el tiempo. De este modo, las Autoridades Portuarias se limitarían a supervisar los servicios que se desarrollan por los operadores privados en régimen de competencia regulada.

Esa "liberación" no debe confundirse, por tanto, con la "privatización", en el sentido de traspaso a manos privadas de la titularidad de los puertos.

Veremos a continuación que hay una clara tendencia para la gestión de puertos al modelo "Landlord", pero con matizaciones para cada su-sistema portuario.

1.5.2. Realidad del sector portuario en el Perú

Actualmente contamos con un sistema portuario deficiente, las instalaciones portuarias aun no cuentan con la infraestructura necesaria para poder optimizar y agilizar sus operaciones, aun contamos con puertos con más de 40 años de antigüedad que es necesario su reestructuración, los amarraderos son insuficientes para naves de más

de 200 metros de eslora, la poca profundidad operativa (10.5 m) no permite el atraque de naves de mayor calado tipo las nave post panamax que tienen una capacidad de transportar 8,000 contenedores, por otro lado los patios de contenedores son mínimos, y es necesario ampliar los patios para mejorar el tráfico de contenedores tanto de importación como exportación, la ausencia de grúas pórtico es un gran problema en nuestro sistema portuario, recién a inicios del 2008 ENAPU adquirió la primera grúa pórtico en el Perú, sin embargo el aumento del comercio exterior y el tráfico de contenedores se está incrementando estos últimos años, y hace insuficiente contar con una sola grúa pórtico, los terminales portuarios deben contar con mejor infraestructura y mejores equipo para realizar una eficiente operación, que exista menos congestión en las vías de acceso terrestre al puerto. Todas estas debilidades que presenta nuestro sector portuario, afecta al comercio exterior peruano, ya que la ineficiencia de la cadena logística portuaria significa altos costos para nuestra oferta exportable y resta competitividad en los mercados internacionales, de tal forma que las empresas navieras incrementan su costo por flete y demás costos logísticos.

El crecimiento en el Perú en los últimos años ha superado cualquier expectativa y estamos en una dinámica de crecimiento inesperada para lo cual frente a esta realidad portuaria no estamos preparados, no olvidemos que alrededor del 90 % de todo el movimiento de mercancías del Perú se realiza mediante los puertos, ante estos hechos estamos en una situación bastante difícil.

El Perú necesita tomar un plan de acción y una reforma portuaria.

1.5.3. Características de los servicios portuarios

Un puerto es una zona de intercambio modal y es un elemento fundamental en la cadena logística. Los servicios portuarios nacen como una demanda derivada del servicio de transporte marítimo tanto como producto de la necesidad de realizar importaciones (que dependen del nivel de actividad económica interna) como de posibles exportaciones

para satisfacer la demanda externa. Desde el acercamiento de la nave al puerto hasta que ésta zarpa, se requiere realizar un conjunto de actividades, la mayor parte de las cuales se realiza de manera secuencial. La coordinación entre las diversas actividades es un elemento sumamente importante para la productividad que el puerto puede alcanzar así como para mantener la seguridad en las operaciones.

En un puerto los servicios ofrecidos pueden clasificarse en servicios a la nave y servicios a la carga. Típicamente, los servicios a la nave son: uso de amarradero, avituallamiento, aprovisionamiento, reparaciones y mantenimiento, servicios auxiliares, agenciamiento y asistencia a la tripulación. Los servicios a la carga son: uso de muelle a la carga, estiba, desestiba, acopio, almacenaje, alquiler de equipos, alquiler de áreas, pesaje, derechos de uso de equipos, entre otros, tal como se puede observar en el cuadro 2.¹⁰

Cuadro 2: Clasificación de servicios portuarios

Naturaleza	Servicio
Servicios a la Nave	Practicaje
	Remolcaje
	Servicios a la nave Amarre/desamarre
	Uso de amarradero
	Agenciamiento marítimo
Servicios a la Carga	Estiba y desestiba
	Uso de muelle
	Transferencia
	Provisión de equipos y servicios de Manipuleo
	Servicios a la Carga de carga
	Consolidación/des consolidación
	Almacenamiento
	Agenciamiento de Aduanas

Fuente: Adaptado del Informe Grade - Instituto Apoyo (2003)

1.5.4. Importancia de la privatización en el Perú

En el Perú, la actividad empresarial del Estado se intensificó en los años sesenta y setenta, al iniciarse el Gobierno militar. En los dos gobiernos

¹⁰Esta sección se basa en Trujillo y Nombela (1999).

siguientes no ocurrieron cambios significativos en esta situación. Una muestra de la expansión de las empresas públicas durante ese período es que mientras que en 1968 existían entre 18 y 40 empresas estatales (de acuerdo a la definición que se utilice), que representaban entre 1 y 6 por ciento del PBI, en 1990 habían 186 empresas públicas, las cuales constituían alrededor del 20 por ciento del PBI y operaban en casi todos los sectores económicos del país. No obstante, esta expansión no significó una mejora en la eficiencia en la provisión de bienes y servicios. En lugar de ello, la gestión estatal estaba caracterizada por falta de objetivos claros, inadecuados sistemas de control y evaluación, interferencia política, insuficientes recursos de inversión y una severa descapitalización. Así, existen resultados económicos sistemáticamente negativos en los años 70 y 80, los cuales son mucho más graves en el periodo 1985-1990, debido a la política de control de precios a la que se vieron sometidas estas empresas.

En los años noventa se inició un proceso gradual de privatizaciones y concesiones, en el marco de la estabilización de la economía y liberalización de los mercados. El principal objetivo del programa era promover la eficiencia y competitividad de las empresas que se encontraban bajo administración del Estado peruano. Con este fin, se expide durante este periodo una serie de normas orientadas a promover una mayor participación privada en la actividad empresarial del Estado (D.L. 674, Ley de Promoción de la Inversión Privada en las Empresas del Estado; D.L. 662, Régimen de Estabilidad Jurídica a la Inversión Extranjera; D.L 782, entre otros).

En el campo específico de promoción de inversiones privadas en infraestructura, el Decreto Legislativo 758 (1991) estableció que se podrán otorgar concesiones a personas jurídicas, nacionales o extranjeras, para la construcción, reparación, conservación y explotación de obras de servicios públicos. Como parte de los cambios en el marco normativo necesario para el proceso de privatizaciones y concesiones, fueron creadas además diferentes instituciones que asumen como función supervisar los contratos establecidos con el Estado y regular un

campo específico. En particular, en el ámbito pertinente al sector portuario se creó OSITRAN, Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público, como organismo autónomo y descentralizado, adscrito a la Presidencia del Consejo de Ministros.

Como resultado de estos cambios, hasta finales del año 2001 el Gobierno había completado 200 procesos de ventas de acciones o activos y 23 concesiones. Estas operaciones significaron volúmenes de inversión privada importantes al país, constituyeron una fuente de recursos significativa para el Tesoro Público y generaron beneficios en diversos sectores, en términos de mayor competencia, mejor desempeño de las unidades productivas y mejoras en la calidad de los servicios prestados.

En el Perú las privatizaciones Portuarias son muy recientes, en 1999 se concesionó el Puerto de Matarani, completo, por 25 años al sector privado, y posteriormente llamó a licitación para los puertos regionales menores (Paíta, Salaverry, Chimbote, San Martín, Pisco e Ilo). Sin embargo esta fase quedó suspendida sujeta a la necesidad de contar con una ley de puertos. En febrero de 2003, se promulgó esa ley que da el marco jurídico para la licitación de estos puertos. En la actualidad el gobierno está dedicado a la preparación del reglamento de la referida ley así como del Plan Nacional de Desarrollo Portuario, ambos documentos necesarios para la participación de la iniciativa privada, así como para la licitación del principal puerto del país, Callao (estimado 350 millones). Que actualmente ya DP World es el ganador de la buena Pro y en Mayo del 2010 inicia operaciones en el Muelle Sur

Actualmente tenemos privatizados el puerto de Paíta, en Piura (ubicado en la zona norte del Perú, a 1000 km de la ciudad de Lima), tanto en términos de departamento como de región. Piura es considerada como la segunda región más poblada del Perú y la de mayor producción (INEI, 2008). Además, con el desarrollo de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) Norte –tramo que abarca los departamentos de Piura, Cajamarca, Amazonas, San Martín y

Lambayeque con el vecino país de Brasil–, Piura se convertirá en un nodo estratégico entre Brasil y los mercados del Pacífico. Dadas dichas oportunidades, se determinó que un puerto con potencial comercial internacional es el Terminal Portuario de Paita (TPP), que se localiza al sur de la bahía de Paita, en el departamento de Piura, pues sus conexiones tienen un área de influencia que comprende los departamentos de Cajamarca, Lambayeque, Piura, Amazonas, Tumbes y San Martín. El TPP tiene un gran impacto en la región porque integra departamentos de la costa, sierra y selva directamente con el puerto, lo cual abre una posibilidad de oferta y demanda de productos provenientes del y hacia el Brasil.

El Terminal Portuario de Paita (localizado en el departamento de Piura) porque se conecta directamente con departamentos de la costa, sierra, lo cual abre una posibilidad de comercio con el Brasil. Se encuentra concesionado por la empresa Terminal Portuario Euro andino y fue entregado el 8 de octubre del 2009.

1.5.5. Empresa nacional de puertos ENAPU SA

La construcción de una parte importante de la infraestructura en el sector portuario ocurre alrededor de la mitad del siglo XX. Desde su creación, los puertos estuvieron a cargo de diferentes administraciones hasta que en 1970, a través del Decreto Ley 17256, se crea la Empresa Nacional de Puertos del Perú (ENAPU), la cual se convierte en el ente encargado de la administración de la infraestructura pública y la prestación de servicios en dicho ámbito. Inicialmente, se conformó como un organismo público descentralizado del Ministerio de Transportes y Comunicaciones, cuya organización y funciones sería luego normada con el Decreto Ley 18027. En 1981, el Decreto Legislativo 098 establece su reorganización y se convierte en una empresa de propiedad del Estado sujeta al régimen legal de las personas jurídicas de derecho privado y organizada como una sociedad mercantil.

En 1992, la empresa fue incluida en el proceso de promoción de la inversión privada del Decreto Legislativo 674, a través de la Ley 25882.

En dicha norma se hace referencia, específicamente, a los terminales marítimos y fluviales de atraque directo a cargo de ENAPU: Talara, Paita, Salaverry, Chimbote, Huacho, Callao, General San Martín, Matarani, Ilo e Iquitos. Asimismo, se establece un plazo máximo de sesenta días para la entrega en concesión o liquidación de los terminales marítimos y de lanchonaje administrados por la empresa (Eten, Pacasmayo, Chicama, Supe, Pucallpa, Yurimaguas y Puerto Maldonado). El año siguiente se constituyó el Comité Especial (CEPRI) encargado de la promoción de la inversión privada en los puertos administrados por ENAPU S.A.

1.5.6. Definiciones Básicas

Abarloamiento.- Operación de amarrar una nave a otra que se encuentra amarrada u atracada a muelle o fondeada en el área de operaciones acuática del Terminal.

Actividad Portuaria.- Construcción, conservación, desarrollo, uso, aprovechamiento, explotación, operación, administración de los puertos, terminales e instalaciones portuarias en general, incluyendo las actividades necesarias para el acceso a los mismos, en las áreas marítimas, fluviales y lacustres.

Administrador Portuario.- Persona jurídica constituida o domiciliada en el país, que administra un puerto o terminal portuario. El Administrador Portuario puede ser público o privado.¹¹

Agente de Aduana.- Persona natural o jurídica autorizada por la Superintendencia Nacional de Aduanas, que representa oficialmente a los consignatarios o dueños de la carga.

Agente General.- Persona jurídica constituida en el país con arreglo a ley, para actuar en el Perú en representación de un Armador u Operador en las actividades de: contratación de carga; designación de agentes marítimos, fluviales, lacustres y / o empresas de estiba, en los puertos nacionales.

¹¹ Fuente: PROMPEX.GOB.PE

Agente Marítimo.- Persona jurídica peruana autorizada por la Dirección General de Transporte Acuático para intervenir, a designación del agente general o en representación de la empresa naviera o Armador, en las operaciones de las naves en los Terminales Portuarios

Amarradero.- Espacio físico designado para el amarre de naves.

Amarre y Desamarre.- Servicio que se presta a las naves en el amarradero para recibir y asegurar las amarras, cambiarlas de un punto de amarre a otro y largarlas.

Apilar.- Colocar en forma ordenada la carga una sobre otra en las áreas de almacenamiento.

Áreas de Atraque y Permanencia de las Naves.- Es la franja marítima de 50 metros que circundan una instalación portuaria a la mar abierta, de penetración o el dársena.

Armador.- Persona física o jurídica propietaria del buque, o la que, sin serlo, lo tiene en fletamento. En cualquiera de los casos, es el que acondiciona el buque para su explotación, obteniendo rendimiento del flete de las mercancías o transporte de pasajeros.

Arqueo Bruto.- Es la expresión del volumen total de una nave, determinada de acuerdo con las disposiciones internacionales y nacionales vigentes.

Almacenamiento.- Depósito y permanencia de la nave en el recinto del terminal portuario.¹²

Área portuaria.- Conjunto de muelles, rada interior o área protegida y superficie terrestre donde se realizan las operaciones de servicio a las naves y a la carga. Está conformada por las áreas de operaciones acuáticas y operativa terrestre.

Atraque.- Arrimar la embarcación a otra, a tierra, ó a un muelle para quedar a su lado.

¹² Fuente: PROMPEX.GOB.PE

Cabotaje.- Navegación o tráfico que se hace de puerto a puerto por las inmediaciones de la costa y tomando por guía principal los puntos conocidos de ésta.

Calado.- Amplitud vertical de la parte sumergida del buque. Distancia entre la parte más baja del barco y la línea de flotación (profundidad que es necesaria para pasar).

Carga consolidada.- Agrupamiento de mercaderías pertenecientes a varios consignatarios, reunidas para ser transportadas de un puerto, aeropuerto o terminal con destino a otro puerto, aeropuerto o terminal terrestre, en contenedores o similares, siempre y cuando se encuentren amparadas por un mismo documento de transporte.

Carga directa.- Mercadería que al ser descargada se deposita sobre la plataforma del transporte que la trasladará hasta la bodega del cliente o consignatario.

Carga fraccionada.- Carga sólida movilizada en forma envasada (sacos, bolsas, cajas, barriles, etc.) o en piezas sueltas al momento del embarque o desembarque.

Carga indirecta.- Mercadería que al ser descargada se entrega en custodia a empresas que prestan servicios de almacenaje.

Carga líquida a granel.- Todos los líquidos descargados o cargados a través de tuberías o mangueras.

Carga rodante.- Carga (vehículos) movilizada por sus propios medios.

Carga sólida a granel.- Todo producto natural o elaborado, en grano, polvo, grumos o en partículas que, durante todas las fases de la operación portuaria es movilizad o sin envase o empaque.

Canal de Entrada y Salida de Naves.- Espacio marítimo natural o artificial utilizado como tránsito de las naves, para permitirles acceder a las instalaciones portuarias o retirarse de ellas.¹³

¹³ Fuente: PROMPEX.GOB.PE

Código IMDG.- Es el código marítimo internacional de mercancías peligrosas.

Comunidad Portuaria.- Conjunto de entidades públicas y privadas representativas de la zona de influencia de un puerto que tengan relación directa respecto al desarrollo de las actividades y servicios portuarios.

Concesión Portuaria.- Acto administrativo por el cual el Estado otorga a personas jurídicas nacionales o extranjeras, el derecho a explotar determinada infraestructura portuaria o ejecutar obras de infraestructura portuaria para la prestación de servicios públicos. Supone la transferencia de algún tipo de infraestructura portuaria de titularidad estatal para su explotación por parte de la entidad prestadora a fin que la misma sea objeto de mejoras o ampliaciones.

Conocimiento de Embarque.- Documento que acredita la posesión y/o propiedad de la carga.

Consignatario.- Persona natural o jurídico a cuyo nombre viene manifestada la mercancía o que la adquiere por endoso.

Consolidación de Carga.- Llenado de un contenedor con mercancía proveniente de uno, de dos o más embarcadores.

Contrato de Fletamento.- Acuerdo por medio del cual el Armador entrega todo el buque o parte de él al Fletador para transportar mercaderías de un puerto a otro, o por un período de tiempo a cambio de una suma de dinero que el Fletador acepta pagar como merced conductiva. Existen dos modalidades básicas de Fletamento: Por cesión y por locación, tanto por tiempo como por viaje.

Cuadrilla.- Grupo de Estibadores que en un puerto se ocupan en estibar la mercancía a bordo de las naves, así como también de su desembarque.

Derecho de Uso de Espacios Acuáticos y Costeros.- Acto administrativo mediante el cual la Dirección General de Capitanías y

Guardacostas autoriza al peticionario la explotación de áreas de desarrollo portuario.

Desabarloamiento.- Operación inversa al abarloamiento.¹⁴

Desatraque.- Operación inversa al atraque.

Descarga Directa.- Traslado de carga que se efectúa directamente de una nave a vehículos para su inmediato retiro del recinto portuario.

Descarga Indirecta.- Traslado de carga que se efectúa de una nave a muelle para su almacenamiento en el Terminal

Des consolidación de Carga.- Vaciado de un contenedor con mercancía destinada a uno, dos o más consignatarios.

Despachador Oficial.- Representante de entidades estatales o privadas autorizado para ejercer funciones de Agente de Aduana, respecto al embarque y despacho de carga de exportación e importación, perteneciente a dichas entidades.

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

Documento Único de Información del Manifiesto (DUIM).- Documento suscrito por el transportista o su representante conteniendo las características de la carga y la conformidad del Manifiesto.

Eslora.- Longitud del barco tomada del extremo de la roda al extremo del codaste. Figura en el Certificado de Matrícula expedido por (o por cuenta de) el respectivo Estado de abanderamiento.

Espigón.- Macizo saliente o dique que avanza en el mar o en un río desde la orilla.

Estiba.- Es el proceso de acomodar la carga en un espacio del almacén, muelle o medio de transporte.

Fondeo.- Fijar una embarcación en un lugar mediante un ancla. También se denomina a la acción de dejar caer el ancla al fondo.¹⁵

¹⁴ Fuente: PROMPEX.GOB.PE

Freight all Kinds (FAK).- Expresión que refiere a “todo tipo de mercaderías”

Lanchonaje.- Refiere a terminales portuarios con una capacidad para recibir naves de menor envergadura.

Manga.- Ancho de un barco en la cara exterior del mismo.

Muelle.- Infraestructura portuario en la orilla de un río, lago o mar especialmente dispuesta para cargar y descargar las naves y para la circulación de vehículos.

Muelle Privado.- Es aquel que se proporciona para el uso exclusivo de un usuario con el propósito de facilitar el cargue y descargue de naves.

Nave.- Toda construcción naval destinada a navegar, cualquiera que sea su clase incluidas sus partes integrantes y partes accesorias, tales como aparejos, repuestos, pertrechos, maquinarias, instrumentos y accesorios que sin formar parte de la estructura de la nave se emplea en su servicio tanto en la mar como en el puerto.

Operaciones Portuarias.- Es la entrada, salida, fondeo, atraque, desatraque, amarre, desamarre y permanencia de naves en el ámbito territorial de un puerto

Operador Portuario.- Persona jurídica constituida o domiciliada en el país, que tiene autorización para prestar, en las zonas portuarias, servicios a las naves, a las cargas y/o a los pasajeros.

Operadores de Comercio Exterior.- Despachadores de aduana, conductores de recintos aduaneros autorizados, dueños, consignatarios, y en general cualquier persona natural o jurídica interviniente o beneficiaria por sí o por otro, en operaciones o regímenes aduaneros previstos por ley.

Practicaje.- Servicio que los prácticos prestan a las naves dirigiendo las maniobras que éstas requieran para su desplazamiento dentro o fuera del área de operaciones del Terminal.

¹⁵ Fuente: PROMPEX.GOB.PE

Puerto.- Localidad geográfica y unidad económica de una localidad donde se ubican los terminales, infraestructuras e instalaciones, terrestres y acuáticos, naturales o artificiales, acondicionados para el desarrollo de actividades portuarias.¹⁶

Puerto de Cabotaje.- Es aquél que se utiliza para operaciones comerciales entre puertos nacionales.

Puerto Fluvial.- Lugar situado sobre la ribera de una vía fluvial navegable, adecuado y acondicionado para las actividades portuarias.

Puerto Lacustre.- Lugar situado sobre la ribera de un lago navegable, adecuado y acondicionado para las actividades portuarias.

Rada.- Bahía o ensenada al socaire.

Recalar (o arribar).- Llegada de una nave a un puerto.

Remolcaje.- Servicio que prestan los remolcadores para halar, empujar, apoyar o asistir a la nave durante las operaciones portuarias.

Ribera.- Faja de terreno de los álveos, comprendida entre los mayores y menores niveles ordinarios alcanzados por las aguas.

Ro-ro.- Refiere a naves “roll-on – roll-off” (“porta-rodante”), en que la carga entra y sale del buque en camiones.

Sistema Portuario Nacional.- Es el conjunto de personas naturales o jurídicas, bienes, infraestructuras, puertos, terminales e instalaciones portuarias, sean éstos públicos

y/o privados situados en el territorio.

Superestructura portuaria.- Refiere a todo elemento fijo construido sobre la infraestructura (como almacenes, edificios o talleres) y a los equipos móviles y fijos (grúas, porta contenedores, entre otros) necesarios para prestar los servicios portuarios. En lo que respecta a la nave, es todo lo que se construye sobre la cubierta principal.¹⁷

¹⁶ Fuente: PROMPEX.GOB.PE

¹⁷ Fuente: PROMPEX.GOB.PE

Tráfico Portuario.- Operaciones de entrada, salida, atraque, desatraque, estancia y reparación de naves en el puerto y las de transferencia entre éstas y tierra u otros medios de transporte, de mercancías de cualquier tipo, de pesca, avituallamiento y de pasajeros o tripulantes, así como el almacenamiento temporal de dichas mercancías en espacio portuario.

Twenty foot equivalent unit (TEU).-Unidad de medida para contenedores, cada TEU equivale a la capacidad de un contenedor de veinte pies.

Terminal handling charge (THC).- Sobrecargo que el armador cobra a su cliente, (teóricamente) sobre la base de los costos portuarios.

Tonelaje de peso muerto (TPM).- Corresponde al peso de la carga y del combustible, vituallas y consumos requeridos para el viaje que el buque puede llevar cuando está totalmente cargado en sus marcas de verano, esto es, cuando puede navegar con seguridad. También se le denomina dead weight tons (DWT).

Tonelaje de registro bruto (TRB).- Es el volumen de todos los espacios interiores de la nave (los que se encuentran debajo de la cubierta de arqueo y los espacios cerrados en forma permanente sobre dicha cubierta) y se expresa en toneladas de 100 pies cúbicos (2.83 metros cúbicos). Representa la capacidad que posee la nave para el transporte de mercancías. También se le llama gross retainer tonnage (GRT o GT).

Tonelaje de registro neto (TRN).- Es el volumen de todos los espacios de carga que hayan sido incluidos en el registro bruto de una nave, de acuerdo a la regla IV del apéndice 1 del convenio Internacional de Arqueo de buques de 1989.

Trasbordo.- Operación en que se transporta carga procedente de un país extranjero, para otros países o puertos nacionales, transportada exclusivamente por vía marítima o fluvial. Incluye el desembarco y reembarco de la carga entre dos naves.

Transporte multimodal.- Servicio desarrollado por diferentes medios de transporte (marítimo, terrestre y/o aéreo) para movilizar cargas en forma

coordinada y sucesiva desde su punto de origen hasta su punto de destino o viceversa.

Uso de Amarradero.- Utilización de los amarraderos del Terminal Portuario por las naves.¹⁸

Uso de Muelle.- Utilización de la infraestructura del Recinto Portuario, para cargar o descargar mercancía o realizar otras actividades.

Zona de Actividades Logísticas.- Parte de la zona portuaria en la que se autoriza el desarrollo de actividades o servicios, complementarios o conexos a las¹⁹

1.6. Esquema Estructural

CAPITULO I ----- PLANTEAMIENTO TEORICO

CAPITULO II ----- DISEÑO TECNICO Y RESOLUCION DE DATOS

CAPITULO III ----- RESULTADOS

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

1.7. Antecedentes Investigativos

No existe antecedentes investigativos de tesis.

1.8. Hipótesis

Se establece la siguiente hipótesis:

Considerando, que la competitividad portuaria es de vital importancia por ser nexo comercial con el resto del mundo y facilita el comercio exterior, contribuyendo con el progreso económico y social del País.

¹⁸ Fuente: PROMPEX.GOB.PE

¹⁹ Fuente: PROMPEX.GOB.PE

Es probable, determinar los factores de la competitividad portuaria e influir en el impacto económico del Perú en el siguiente periodo 2005 al2010.



CAPITULO II

PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

2.1. Técnicas e Instrumentos

2.1.1. Método

Científico

2.1.2. Técnicas

Se empleará: la Ficha documental y la Cédula de entrevista

2.1.3. Instrumentos

- Relación de Privatizaciones portuarias según Pro inversión
- Documentación del Ministerio de Transporte y Comunicación
- Documentos obtenidos vía Internet
- Encuestas

2.2. Estructura de los Instrumentos

Se considera para el presente trabajo, la documentación esencial de Pro inversión, El Ministerio de Transporte y Comunicación, Ositran y La Autoridad Portuaria Nacional. Ya que son las entidades encargadas de controlar y regular y evaluar la concesión y operatividad de las instalaciones portuarias en el Perú, entre otras, en lo que consta a Internet, es una herramienta fundamental y rica en fuente de bibliografía, por ello se incurrirá a este instrumento por ser actualizada, es de suma importancia.

2.3. Campo de Verificación

2.3.1. Ámbito

La investigación se desarrollara en Callao, Paita y Matarani

2.3.2. Temporalidad

Periodo 2005 - 2010

2.3.3. Unidad de Estudio

Competitividad Portuaria

2.3.4. Población

Existen a la fecha aproximadamente 4 Empresas privadas portuarias en el Perú

2.4. Estrategia de Recolección de Datos

Para el desarrollo de dicho trabajo de investigación se utilizara solamente información secundaria

Se recurrirá a ProInversión para obtener información acerca de las Privatizaciones portuarias en el Perú que se encuentran registradas en dicho organismo mencionado, se verificara certificados, autorizaciones y licencias para dicho proceso. Así mismo el número de Puertos, y futuros proyectos de inversión.

También se obtendrá información del Ministerio de Transporte y comunicación para verificar si las Privatizaciones Portuarias cuentan con algún tipo de beneficio económico o incentivo para la Inversión extranjera directa así como tratados internacionales y cierta orientación que puedan desarrollar en el comercio exterior en el Perú

Toda la recolección de datos se obtendrá en la ciudad de Callao Paita y Matarani

Con toda la información recaudada se elaborara cuadros estadísticos, se analizara e interpretara, lo cual nos permitirá llegar a conclusiones y recomendaciones.

2.5. Recursos Necesarios

2.5.1. Humanos

El trabajo es elaborado por una persona

2.5.2. Materiales

- Computador Portátil (Laptop).- El costo aproximadamente es de

- S/. 3,000.00 Nuevos Soles.
- Copias.- Aproximadamente unos S/. 500.00 nuevos soles.
- Movilidad.- El costo en pasajes, gasolina para movilizarse y obtener información, asciende a S/. 300.00 nuevos soles
- Impresiones.- El costo por este concepto asciende a S/. 300 nuevos soles.
- Conectividad a internet.- 400.00

Haciendo suma en todos estos conceptos se llega al monto de S/ 4,500.00 nuevos soles, pero no es un monto fijo, puesto que en el transcurso del desarrollo siempre hay gastos que aún no se conocen y por ende no se pueden aun cuantificar.

2.5.3. Financieros

El total de recursos financieros asciende al monto de S/. 4,500.00 nuevos soles

2.6. Cronograma

2.6.1.1. Cuadro de Gantt

Actividad	Meses				
	1	2	3	4	5
1. Preparación de la idea de proyecto					
2. Elaboración, presentación y aprobación del ante proyecto					
3. Recolección de fuentes primarias y secundarias.					
4. Procesamiento y Análisis de la información y de los Datos de las fuentes Primarias y Secundarias					
5. Elaboración, presentación y sustentación del trabajo final					

2.7. Bibliografía Básica, Páginas Web y Software de Apoyo

La bibliografía la presentamos a continuación:

ALVAREZ, Augusto

Empresas estatales y privatización. Como reformar la actividad empresarial del Estado en el Perú. Lima: APOYO, 1991, 168 p.

ALVAREZ, Augusto

Principios de empresas estatales y privatización. Lima: Universidad del Pacífico, 1992, 233 p.

ALVAREZ, Augusto y Cecilia BALCÁZAR

Por qué seguir privatizando. Lima: APOYO Comunicaciones, documento presentado en “Inversión privada: Agenda Pendiente”, 1999.

AUTORIDAD PORTUARIA NACIONAL

Plan nacional de desarrollo portuario 2003 y 2010

BEATO, Paulina

Las reformas portuarias en Latinoamérica. Estudio de tres puertos. Washington, D.C.: BID, 1996, 24 p.

BURKHALTER, Larry

Privatización portuaria: Bases, alternativas y consecuencias. Santiago de Chile: CEPAL, 1999, 248 P.

FISCHER, Ronald; Rodrigo GUTIÉRREZ y Pablo SERRA

The effects of Privatization on Firms and Social Welfare. Santiago de Chile: Centro de Economía Aplicada (Departamento de Ingeniería Industrial, Universidad de Chile), Serie Economía N°131, 2002, 100 p.

FLOR, Lincoln y Enzo DEFILIPPI

Port Infrastructure: An Access Model for the Essential Facility. Lima: OSITRAN, 2002, 16 p.

GALLARDO, José

Privatización de los Monopolios Naturales en el Perú: Economía Política, Análisis Institucional y Desempeño. Lima: Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú, documento de trabajo 188, 2000, 73 p.

GESTION PORTUARIA Y LOGISTICA

Planificación Portuaria, Competitividad Portuaria, Supply Chain Management., La gestión de los Recursos Humanos en el Sector Portuario, La seguridad y el medio Ambiente

INDECOPI

Análisis de las condiciones de competencia sector puertos. Lima: INDECOPI, 1999, 108 p.

INSTITUTO PERUANO DE ECONOMÍA

Estado actual de la infraestructura de servicios públicos: Estimación de la brecha de inversión. Lima: Asociación de Empresas Privadas de Servicios Públicos(ADEPSEP), 2002, 135 p.

PALIZA, Rosendo

Impacto de las privatizaciones en el Perú. Lima: Banco Central de Reserva, Revista Estudios Económicos Julio 1999, p. 9 - 37.

TORERO, Máximo y Alberto PASCÓ-FONT

El impacto social de la privatización y de la regulación de los servicios públicos en el Perú. Lima: GRADE, documento de trabajo 35, 2001, 59 p.

TORERO, Máximo

Impacto de la privatización sobre el desempeño de las empresas en el Perú. Lima: GRADE, documento de trabajo 41, 2002, 130 p.

A continuación se presentan algunas páginas Web de importancia y que fueron y serán revisadas:

[www. Proinversion.gob.pe](http://www.Proinversion.gob.pe)

[www. inei.gob.pe](http://www.inei.gob.pe)

www.prompex.gob.pe

www.apn.gob.pe

[www. mtc.gob.pe](http://www.mtc.gob.pe)

www.guamaritima.com.pe

ANEXO II – TARIFAS TISUR

TARIFAS MÁXIMAS ENTIDAD PRESTADORA: TISUR (en US dólares, no incluye IGV)

Tarifas vigentes desde el 17 de agosto de 2009 al 16 de agosto de 2010

1. Servicios a la nave			
Concepto	Unidad de cobro	Importe	Referencia
Amarre y desamarre	Por cada operación	206,39	Res. N° 029 y 033-2009-CD
Uso de amarradero	Metro de eslora x hora	0,68	Res. N° 029 y 033-2009-CD

2. Servicio a la carga: Uso de Muelle			
Concepto	Unidad de cobro	Importe	Referencia
Carga fraccionada	Por tonelada	3,31	Res. N° 029 y 033-2009-CD
Carga rodante	Por tonelada	49,74	Res. N° 029 y 033-2009-CD
Carga granel sólido – granos con rendimiento >400 TM/H	Por tonelada	3,97	Res. N° 029 y 033-2009-CD y Contrato de Concesión
Carga granel sólido - granos con rendimiento < 400 TM/H	Por tonelada	2,58	Res. N° 029 y 033-2009-CD
Carga granel sólido – concentrados < 1000 TM/H	Por tonelada	2,73	Res. N° 029 y 033-2009-CD
Carga granel sólido – concentrados > 1000 TM/H	Por tonelada	4,20	Res. N° 029 y 033-2009-CD y Contrato de Concesión
Carga granel líquido	Por tonelada	1,04	Res. N° 029 y 033-2009-CD

3. Servicio a la carga: Servicios de almacenaje			
Concepto	Unidad de cobro	Importe	Referencia
Granos en silos del 1° al 10° día	Por tonelada/día	0,00	Res. N° 030-2004-CD
Granos en silos del 11° al 20° día	Por tonelada/día	0,05	Res. N° 029 y 033-2009-CD

4. Servicio al pasajero			
Concepto	Unidad de cobro	Importe	Referencia
Embarque de pasajeros.	Por pasajero embarcado	6,00	Res. N° 027-2009-CD

ANEXO III - TARIFAS TERMINALES PORTUARIOS EUROANDINOS

TARIFAS MÁXIMAS
ENTIDAD PRESTADORA: TERMINALES PORTUARIOS EUROANDINOS
 (en US dólares, no incluye IGV)

1. Servicios estandar: a la Nave			
Concepto	Unidad de cobro	Importe	Referencia
Contenedores	Metro de eslora x hora	0,55	Contrato de concesión Anexo 5
Carga general o fraccionada	Metro de eslora x hora	0,55	Contrato de concesión Anexo 5
Carga rodante	Metro de eslora x hora	0,55	Contrato de concesión Anexo 5
Carga granel sólido	Metro de eslora x hora	0,55	Contrato de concesión Anexo 5
Carga granel líquido	Metro de eslora x hora	0,55	Contrato de concesión Anexo 5

2. Servicio estandar: a la Carga			
Concepto	Unidad de cobro	Importe	Referencia
Contenedor lleno de 20 pies	Unidad	130,00	Contrato de concesión Anexo 5
Contenedor lleno de 40 pies	Unidad	195,00	Contrato de concesión Anexo 5
Contenedor vacío de 20 pies	Unidad	130,00	Contrato de concesión Anexo 5
Contenedor vacío de 40 pies	Unidad	195,00	Contrato de concesión Anexo 5
Carga general o fraccionada	Tonelada	13,00	Contrato de concesión Anexo 5
Carga rodante	Tonelada	40,00	Contrato de concesión Anexo 5
Carga granel sólido	Tonelada	6,00	Contrato de concesión Anexo 5
Carga granel líquido	Tonelada	1,50	Contrato de concesión Anexo 5

ANEXO IV - TARIFAS DP WORLD



DP World Callao S.R.L. TARIFARIO AL PÚBLICO GENERAL (Vigente a partir del inicio de la Explotación)

Ítem		Nombre y Descripción del Servicio	Unidad de Medida	Tarifa					
Sección 1		Servicios Estándar (Regulados)		USD (\$)*	IGV	Total	USD (\$)*	IGV	Total
1.1	Uso o alquiler de amarradero (n1)		Esora Total (m) x Horas Ventana	\$0.70	Exonerado	\$0.70			
(n1): Incluye amarrar y desamarrar. La longitud total de la nave a ser confirmada por su "International Tonnage Certificate". El uso de amarradero a contar desde la recepción de la primera espija de la nave hacia la bita, hasta el desamarrar de la última espija antes del zarpe.									
1.2	Embarque y Descarga			20 Pies			40 Pies		
1.2.1	Embarque o Descarga de Contenedores Llenos – Porción Nave		Por Movimiento	\$25.00	Exonerado	\$25.00	\$35.00	Exonerado	\$35.00
1.2.2	Embarque o Descarga de Contenedores Llenos – Porción Tierra		Por Movimiento	\$65.00	12.35	\$77.35	\$100.18	19.03	\$119.21
1.2.3	Embarque o Descarga de Contenedores Vacíos (n2)		Por Movimiento	\$72.00	Exonerado	\$72.00	\$108.14	Exonerado	\$108.14
1.2.4	Transbordo de Contenedores dentro del Terminal (Llenos o Vacíos) - Ciclo Completo (n3)		Por Ciclo Completo	\$72.00	Exonerado	\$72.00	\$108.00	Exonerado	\$108.00
(n2): Monto regulado según contrato de concesión.									
(n3): Contenedores de transbordo son los que arriban y zarpan en naves que operan en DPW Callao. La tarifa incluye el embarque y descarga en ambas naves (ciclo completo de transbordo). Incluye 2 días de uso de Área operativa. Los contenedores de transbordo interterminales se facturan de acuerdo a la tarifa 2.7.1 (Tarifas se aplican por contenedor y no por ciclo).									
Sección 2		Servicios Especiales (No Regulados) – Operadores de Naves		USD (\$)*	IGV	Total	USD (\$)*	IGV	Total
2.1	Re-Estibas (Movilización de Contenedores entre bodegas de la nave)			20 Pies			40 Pies		
2.1.1	Re-Estibas contenedor estándar - misma Bodega		Por Contenedor	\$135.00	Exonerado	\$135.00	\$270.00	Exonerado	\$270.00
2.1.2	Re-Estibas contenedor estándar - Bodega a Bodega - Vía Muelle (4)		Por Contenedor	\$270.00	Exonerado	\$270.00	\$540.00	Exonerado	\$540.00
(n4): Cuando las re-estibas requieren transferencia a patio debido a la naturaleza de la carga (refrigerada, peligrosa, sobredimensionada) o por exceso (máx. 4 cntrs por bodega a la vez), el Operador informará al agente de la Línea que la operación se llevará a cabo vía patio, en cuyo caso aplicarán movimientos adicionales en patio. En cuando sea posible, dicha comunicación se llevará a cabo antes del comienzo de operaciones. Movimientos adicionales serán facturados de acuerdo al tarifario al público general.									
2.2	Naves no Celuleros			20 Pies			40 Pies		
2.2.1	Cargo por Embarque o Descarga de bodegas de Naves no Celuleros (n5)		Por Movimiento	\$50.00	Exonerado	\$50.00	\$70.00	Exonerado	\$70.00
(n5): Incluye el suministro de equipos especiales y/o personal para enganche y desenganche, y productividad reducida debido a la falta de guías de bodega.									
2.3	Otros Servicios Especiales			20 Pies			40 Pies		
2.3.1	Embarque y Descarga de Generadores /Power-packs/ y/o isotanques		Por Movimiento	\$90.00	Exonerado	\$90.00	\$135.00	Exonerado	\$135.00
2.3.2	Carga con Sobre peso / Manipuleo especial (mayor a límites de peso o dimensiones estándar OOG (SWL))		Por Movimiento	Por Cotización					
2.3.3	Movilización de tapas de bodega - Escotillas		Por Ciclo	\$280.00	Exonerado	\$280.00			
2.3.4	Cargo por hora hombre no utilizada (n6)		Por Cuadrilla hora	\$400.00	Exonerado	\$400.00			
2.3.5	Contratación de Reserva de Ventana de Atraque Garantizada		Por recalada	\$5,000.00	Exonerado	\$5,000.00			
2.3.6	Uso del Amarradero – Penalidad por no liberar el amarradero mas allá del tiempo otorgado cuando esta demora perjudique a un usuario con ventana contigua.		Por turno de 8 horas	\$5,000.00	Exonerado	\$5,000.00			
2.3.7	Procesamiento y transmisión de nota de tarja Aduanas (opcional)		Por tarja	\$1.50	Exonerado	\$1.50			
(n6): Cuando se dispone los recursos necesarios para el trabajo de acuerdo al plan de operaciones y estos se cancelan debido a información tardía de la nave, el cliente será responsable por el costo de dichos recursos (la tarifa especificada) por hora de uso de grúa (o por parte de una hora). Cuando el trabajo es detenido debido a un evento o acontecimiento dentro del control del cliente o debido a una falla en la nave y las cuadrillas del operador son impedidas de ser empleadas en el trabajo de la nave, aplica la misma responsabilidad.									
2.4	Uso de Área Operativa – Contenedores Vacíos								
2.4.1	Días: 0 – 2 (Incluidos en el Servicio Estándar)		Por TEU			Sin costo			
2.4.2	Días: 3 - en adelante (por día o parte de día, no retroactivo)		Por TEU / Día	\$10.00	Exonerado	\$10.00			
2.5	Uso de Área Operativa – Contenedores de Transbordo								
2.5.1	Días: 0 – 2 (Incluidos en el Servicio Estándar)		Por TEU			Sin costo			
2.5.2	Días: 3 – 7 (Tarifa Plana – cubre todo el periodo)		Por TEU	\$75.00	Exonerado	\$75.00			
2.5.3	Días: 8 en adelante		Por TEU / Día	\$15.00	Exonerado	\$15.00			
2.6	Energía y Monitoreo de contenedores Reefer - Porción Nave								
2.6.1	Contenedores en transbordo - Energía y Monitoreo para contenedores reefer en transbordo serán considerados bajo punto 4.2 Indicando líneas abajo (n7)								
(n7): Estos cargos refieren al ámbito de la línea - No incluyen períodos o situaciones por cuenta del dueño de la carga.									
2.7	Transbordo de Contenedores Inter Terminal (ITT)			20 Pies			40 Pies		
2.7.1	Embarque o Descarga de Contenedores de Transbordo Inter-Terminal – Llenos / Vacíos (ver (n3) líneas arriba). El transporte Inter-Terminal y los trámites son responsabilidad del cliente.		Por Contenedor	\$72.00	Exonerado	\$72.00	\$108.14	Exonerado	\$108.14
2.8	Reprogramación de Embarque - Porción Nave								
2.8.1	Manipuleo adicional por reprogramación de embarque (n8)		Por Contenedor	\$55.00	Exonerado	\$55.00			
(n8): Aplica a contenedores reprogramados para embarque por instrucciones de la línea o situaciones operativas ("overbooking", "stack weight", limitaciones de estiba o casos similares)									
2.9	Manipuleo de carga Sobredimensionada - Porción Nave								
2.9.1	Cambio de "Spreader" y/o suministro de equipos especiales para el manipuleo de contenedores OOG hacia / desde la nave con grúa pórtico		Por Contenedor	\$75.00	Exonerado	\$75.00			
2.10	Embarque o Descarga de Carga Proyecto Fraccionada o Rodante, No Containertizada								
2.10.1	Embarque y Descarga - Uso de Infraestructura - Porción Nave		Por TM o m³ (lo que resulte mayor)	\$25.00	Exonerado	\$25.00			
Sección 3		Servicios Especiales (No Regulados) – Uso de Área Operativa Contenedores y Servicios Depósito Temporal Aduanero		PEN (\$/.)	IGV	Total			
3.1	Uso de Área Operativa – Importaciones								
3.1.1	Días: 0 – 2 (Tiempo libre - Incluido en el Servicio Estándar) (n9)		Por TEU			Sin costo			
3.1.2	Días: 3 – 21 (Tarifa por día o fracción de día)		Por TEU / Día	S/. 33.00	S/. 6.27	S/. 39.27			
3.1.3	Días: 22 – 28 (Tarifa por día o fracción de día)		Por TEU / Día	S/. 49.50	S/. 9.41	S/. 58.91			
3.1.4	Días: 29 – 35 (Tarifa por día o fracción de día)		Por TEU / Día	S/. 99.00	S/. 18.81	S/. 117.81			
3.1.5	Días: 36 – en adelante (Tarifa por día o fracción de día)		Por TEU / Día	S/. 148.50	S/. 28.22	S/. 176.72			
(n9): El tiempo libre a contar a partir del fin de la descarga total de la nave.									
3.2	Servicio Especial Depósito Temporal - Importaciones (n9.1)								
3.2.1	Servicio Especial Depósito Temporal - Importaciones - Contenedor 20' - incluye uso de Área del día 3 al día 7		Por Contenedor 20'	S/. 275.00	S/. 52.25	S/. 327.25			
3.2.2	Servicio Especial Depósito Temporal - Importaciones - Contenedor 40' - incluye uso de Área del día 3 al día 7		Por Contenedor 40'	S/. 405.00	S/. 76.95	S/. 481.95			
3.2.3	Uso de Área Operativa Depósito Temporal (a partir del día 8) (n9.2)								
3.2.3.1	Días: 8 – 11 (Tarifa por día o fracción de día)		Por TEU / Día	S/. 11.00	S/. 2.09	S/. 13.09			
3.2.3.2	Días: 12 – 14 (Tarifa por día o fracción de día)		Por TEU / Día	S/. 22.00	S/. 4.18	S/. 26.18			
3.2.3.3	Días: 15 – en adelante (Tarifa por día o fracción de día)		Aplica Tarifario Ítems 3.1.2 - 3.1.5 según corresponda						
(n9.1): Incluye el despacho directo de carga de importación, revisión documental, emisión de Volante, transmisiones a Aduanas, verificación adicional de datos del contenedor, y demás trámites relativos a la gestión de Depósito Temporal. Incluye además el uso de Área operativa del día 3 al día 7 (período libre). Solo aplica cuando DP World Callao sea nominado como Depósito Temporal. No aplica en los siguientes casos: (a) Carga bajo régimen de Despacho Anticipado (SADA), (b) Carga nominada a otro Depósito Temporal.									
(n9.2): El período día 0-2 es libre de carga (esta incluido en el servicio estándar). El período día 3-7 esta incluido en el Servicio Especial Depósito Temporal. A partir del día 15 en adelante, aplica la tarifa de Uso de Área Operativa - General, ítems 3.1.2 al 3.1.5 según corresponda. Los ítems 3.2.3.1 y 3.2.3.2 sólo aplican cuando DP World ha sido nominado como Depósito Temporal. No aplica en casos de Despacho Anticipado (SADA) o retro a un Depósito Temporal distinto a DP World.									
3.3	Uso de Área Operativa – Exportaciones (n10)								
3.3.1	Días: 0 – 3 (Tiempo libre - Incluido en el Servicio Estándar)		Por TEU			Sin costo			
3.3.2	Días: 4 – en adelante		Aplica Tarifario Ítems 3.1.2 - 3.1.5 según corresponda						
(n10): El periodo libre es de 48 horas antes del "cut off" indicado por la línea o 72 horas antes del atraque.									
3.4	Servicio Especial Depósito Temporal - Exportaciones (n10.1)								
3.4.1	Servicio Especial Depósito Temporal - Exportaciones - Incluye Uso de Área del día 4 al día 7		Por Contenedor	S/. 99.00	S/. 18.81	S/. 117.81			
(n10.1): Incluye recepción directa de carga de exportación, revisión documental, refrendo de DUA exportación, transmisiones a Aduana y demás trámites relativos a la gestión de Depósito Temporal. Incluye además el uso de Área operativa del día 4 al día 7 (período libre) para el ingreso de carga. Aplica cuando DP World Callao sea nominado como Depósito Temporal. No aplica en los siguientes casos: (a) Ingreso de carga previamente numerada por un Depósito Temporal, (b) Carga con despacho directo desde el local del exportador.									
Sección 4		Servicios Especiales (No Regulados) - Patio de Contenedores		USD (\$)*	IGV	Total			
4.1	Carga Especial								
4.1.1	Carga Peligrosa / Contenedores IMO-DG (Dangerous Cargo) (n11)								
4.1.1.1	Segregación en zona especial de Carga Peligrosa – suministro de equipos adicionales y/o espacio en patio y/o cuadrillas requeridas para el posicionamiento especial de la carga peligrosa a ser embarcada / descargada de las naves, de acuerdo a la regulación y estándares de seguridad aplicables.		Por TEU	\$75.00	\$14.25	\$89.25			



DP World Callao S.R.L.
TARIFARIO AL PUBLICO GENERAL
 (Vigente a partir del inicio de la Explotación)

Ítem	Nombre y Descripción del Servicio	Unidad de Medida	Tarifa		
4.1.1.2	Cargo por servicios especiales a contenedores con carga peligrosa - Cubre consideraciones especiales, coordinaciones y riesgos asociados con el manejo de contenedores con carga peligrosa dentro del terminal. Aplicable sobre las tarifas de las secciones 3 y 4.	Por Servicio	Tarifa +25%. Sujeto a IGV.		
4.1.2	Contenedores con Carga Sobredimensionada (OOG) (requieren manipuleo con 'spreader' o herramientas especiales, o cuando la carga excede los límites del contenedor, siempre dentro de los límites máximos de seguridad y peso).				
4.1.2.1	Suministro de equipos especiales para el manipuleo de contenedores OOG en el patio de contenedores, posicionamiento en zona especial y coordinaciones por servicios especiales para carga en patio de acuerdo a requerimiento.	Por TEU	\$75.00	\$14.25	\$89.25
4.1.2.2	Cargo OOG - aplica a todos los servicios que implican cuidados especiales, coordinaciones y riesgos asociados con el manejo de contenedores con carga OOG dentro del terminal. Aplicable a las secciones 3 y 4.	Por Servicio	Tarifa +25%. Sujeto a IGV.		
4.1.3	Embarque o Descarga de Carga Proyecto Fraccionada o Rodante, No Contenerizada				
4.1.3.1	Embarque y Descarga de Carga Proyecto Fraccionada o Rodante, No Contenerizada - Uso de Infraestructura - Porción Tierra (Adicional al cargo 2.10.1)	Por TM o m ³ (lo que resulte mayor)	\$25.00	\$4.75	\$25.00
4.1.3.2	Control Entrada / Salida (Gate In / Out) - Carga Proyecto Fraccionada o Rodante, No Contenerizada - Porción Tierra	Por TM o m ³ (lo que resulte mayor)	\$8.00	\$1.52	\$9.52
4.1.3.3	Uso de Área Operativa Importación y Exportación - Carga Proyecto Fraccionada o Rodante, No Contenerizada - Porción Tierra				
4.1.3.3.1	Días: 0 - 2	Por TM o m ³ /día	Sin costo		
4.1.3.3.2	Días: 3 - en adelante	Por TM o m ³ /día	\$5.00	\$0.95	\$5.95
(n11): La operatividad con ciertos tipos de carga peligrosa estará sujeta a aceptación de acuerdo al Procedimiento Estándar de Seguridad de DPW Callao y/o cualquier otra regulación aplicable. Los embarques de harina de pescado en contenedores está exonerada de cualquier cargo por carga peligrosa, siempre que cumplan con los requisitos mínimos de seguridad establecidos ('stickers' IMO, ventilación cerrada, etc.).					
4.2	Contenedores Reefer - Manipuleo, Energía y Monitoreo				
4.2.1	Recepción del contenedor Reefer, Exportación e Importación (n12)	Por Contenedor	\$75.00	\$14.25	\$89.25
4.2.2	Energía				
4.2.2.1	Energía durante el tiempo de operación de la nave, y desde 12 horas antes del 'reefer cutoff' (exportación), o hasta 24 horas después de la descarga (importación)	Por Contenedor	Sin costo		
4.2.2.2	Energía - medio día, por periodos en exceso del punto 4.2.2.1	Por Contenedor	\$26.00	\$4.94	\$30.94
4.2.2.3	Energía - por día o parte de un día (si es mayor a medio día), por periodos en exceso del punto 4.2.2.1	Por Contenedor	\$40.00	\$7.60	\$47.60
4.2.3	Monitoreo de contenedor Reefer - por día, por periodos en exceso del punto 4.2.1	Por Contenedor / día	\$10.00	\$1.90	\$11.90
4.2.4	Montaje y Desmontaje de 'Gensets' - Ciclo completo	Por Genset	\$20.00	\$3.80	\$23.80
(n12): Recepción del contenedor Refrigerado incluye: conexión y desconexión, control de instrucciones de carta de temperatura y monitoreo especial durante el primer día (periodo crítico).					
4.3	Otros Servicios de Patio (n13)				
4.3.1	Movimientos extras en patio - A solicitud del cliente o autoridades (aduanas, etc.)				
4.3.1.1	Movimientos extras en patio	Por Movilización	\$28.00	\$5.32	\$33.32
4.3.1.2	Movilización para inspección - Ciclo completo	Por Ciclo	\$55.00	\$10.45	\$65.45
4.3.2	Pesaje adicional (Se considerarán movimientos extra en patio)	Por Contenedor	\$15.00	\$2.85	\$17.85
4.3.3	Cambio de estatus (eg. Puerto de descarga / nave designada, etc). No incluye movimientos extra en patio	Por Contenedor	\$45.00	\$8.55	\$53.55
4.3.4	Cargo por armo tardío - Solicitud del cliente después del 'out off', siempre que sea aceptado por el terminal	Por Contenedor	\$50.00	\$15.20	\$95.20
4.3.5	Cargo por contenedor recibido para embarque, no embarcado y entregado	Por Contenedor	\$180.00	\$34.20	\$214.20
4.3.6	Barrido de contenedor vacío	Por Contenedor	\$7.00	\$1.33	\$8.33
4.3.7	Otros servicios no indicados en este tarifario	Por Actividad	Por Cotización		
4.3.8	Verificación adicional de datos del contenedor. (n14)	Por Contenedor	\$12.50	\$2.38	\$14.88
(n13): Estos cargos serán facturados a la parte solicitante y en ciertos casos sujetos a confirmación por el terminal.					
(n14): Incluye la verificación física de los números de contenedores, la preexistencia de precintos a la descarga, el número de precintos (máx. 2), el peso a la descarga (adicional al peso a la salida), verificación de la condición física del contenedor a la descarga, registro de particularidades, e información adicional requerida por el transportista para el envío de la nota de tarja a aduanas. Este servicio es adicional al proceso de verificación normal que se lleva a cabo en la puerta de salida y cuyo costo ya está incluido en la tarifa por servicio estándar.					
4.4	Servicios de Manipuleo de Carga				
4.4.1	Inspección del contenedor - uso de cuadrillas	Por Contenedor	\$55.00	\$10.45	\$65.45
4.4.2	Inspección del contenedor - uso de montacargas (hasta 5 toneladas)	Por Contenedor	\$55.00	\$10.45	\$65.45
4.4.3	Inspección del contenedor - uso de montacargas (de 5 a 10 toneladas)	Por Contenedor	\$70.00	\$13.30	\$83.30
4.4.4	Inventario (Incluye movimientos en patio, montacarga, cuadrillas, inspector, coordinaciones)	Por Contenedor	\$230.00	\$43.70	\$273.70
4.4.5	Trasgado de contenedor a contenedor (Incluye 2 movimientos en patio, movimiento para inspección, montacargas, cuadrillas, inspector, coordinaciones)	Por Contenedor	\$350.00	\$66.50	\$416.50
4.4.6	Trasgado de carga de contenedor a camión convencional (Contenedor vacío permanece en terminal)	Por Contenedor	\$180.00	\$34.20	\$214.20
4.4.7	Otros servicios no indicados en este tarifario.	Por Actividad	Por Cotización		
4.5	Otros Servicios Especiales				
4.5.1	Desglose, según Instrucción del agente de carga (n15)	Por BL	\$20.00	\$3.80	\$23.80
4.5.2	Servicio de colocación de Precintos	Por Precinto	\$9.00	\$1.71	\$10.71
4.5.3	Servicio de colocación y/o remoción de etiquetas para Carga Peligrosa IMO	Por Contenedor	\$9.00	\$1.71	\$10.71
(n15): Aplica para el trámite documentario necesario para elaborar los desgloses y la transmisión de los mismos a aduanas cuando la carga tiene como consignatario a un agente de carga. Aplica para carga FCL.					

Sección 5	Servicios Especiales (No Regulados) - Incremento en el Nivel de Seguridad	USD (\$)*	IGV	Total
5.1	Incremento en el Nivel de Seguridad (si es declarado por la autoridad por más de 24 Horas) (n16)			
5.1.1	ISPS Nivel 2 – Recargo a aplicar a todas las tarifas de servicios especiales.	Por Actividad	Tarifa + 15%. Sujeto a IGV	
5.1.2	ISPS Nivel 3 – Recargo a aplicar a todas las tarifas de servicios especiales.	Por Actividad	Tarifa + 25%. Sujeto a IGV	
(n16): Despliegue de personal adicional de seguridad, refuerzo de rondas, verificaciones e inspecciones en el perímetro del terminal, puertas y patio; subcontratación de personal externo de seguridad y/o consultores; suministro de medidas adicionales técnicas y/o de equipos; y aumento general de alerta de operaciones de acuerdo a lo requerido por el mayor nivel de seguridad. Aplica solo en el caso de que se aumente el nivel ISPS de seguridad (Nivel 2 o Nivel 3), declarado por la autoridad competente (incluyendo estado de emergencia, desorden civil, estado de sitio, toque de queda, etc) mientras permanezca en efecto en exceso de 24 horas.				

Sección 6	Servicios Especiales (No Regulados) - Complementarios		USD (\$)*	IGV	Total
6.1	Control PBIP Operaciones no Regulares				
6.1.1	Control PBIP Operaciones no Regulares - Vehículos o Embarcaciones (n17)	Por Vehículo o Embarcación	\$50.00	\$9.50	\$59.50
(n17): Aplica para provisiones de combustible, retiro de residuos sólidos y oleosos. No aplica para provisión de viveres ni agua.					

* Tarifas podrán ser canceladas en Nuevos Soles (S/.) de acuerdo al tipo de cambio venta indicado por la Superintendencia Nacional de Banca y Seguros (SBS) el día de fecha de pago

Condiciones de Pago

Las condiciones de pago por los servicios son las siguientes:

- Transferencia bancaria, depósito en efectivo o cheque del mismo banco en la cuenta que para este efecto designará DP World Callao (o aquella(s) que las sustituyan o se adicionen según contrato).
- Los pagos se deberán realizar de acuerdo a las siguientes consideraciones:
 - Servicio Estándar - Importaciones: Antes del retiro de la mercadería del terminal.
 - Servicio Estándar - Exportaciones: Al momento de solicitar la cota para el ingreso del contenedor al terminal para embarque.
 - Servicios Especiales - Importaciones: Al momento de solicitar la cota para el retiro del contenedor del terminal.
 - Servicios Especiales - Exportaciones: Al momento de solicitar el servicio.
 - En aquellos servicios que se presten según un contrato específico firmado entre DP World Callao y un cliente, las condiciones de pago regirán de acuerdo al contrato.

Actualizado al 24/05/2010

ANEXO V – TARIFAS ENAPU

TARIFAS MÁXIMAS ^{1/}
ENTIDAD PRESTADORA: ENAPU
 (en US dólares, no incluye IGV)

1. Servicios a la nave						
Concepto	Unidad de cobro	Callao	Paita	Salaverry	Chimbote	Ilo
Amarre y Desamarre	Por operación	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Uso de amarradero	Metro de Eslora x hora	0,40	0,40	0,80	0,50	0,70

2. Servicios a la carga. Uso de Muelle						
Concepto	Unidad de cobro	Callao	Paita	Salaverry	Chimbote	Ilo
Carga Fraccionada	Por tonelada	5,00	4,00	6,80	5,00	4,00
Carga Rodante	Por tonelada	15,00	15,00	15,00	15,00	25,00
Carga Sólida a Granel	Por tonelada	2,00	1,50	2,00	2,00	2,00
Carga Líquida a granel	Por tonelada	0,80	1,25	1,00	1,00	1,00
Contenedor Lleno de 20 pies	Unidad	60,00	50,00	60,00	50,00	60,00
Contenedor Lleno de 40 pies	Unidad	90,00	80,00	90,00	80,00	90,00

3. Servicios al pasajero						
Concepto	Unidad de cobro	Callao	Paita	Salaverry	Chimbote	Ilo
Embarque de pasajeros	Por pasajero Embarcado	8,00	6,00	6,00	6,00	6,00

1/. Res. 031-2004-CD. Suspendida por Medida Cautelar dictada por el 10mo Juzgado Especializado en lo Contencioso Administrativo de Lima