

DOCUMENTO DE DISCUSIÓN

DD/12/08

“Comercio y transporte marítimo: El caso del Pacífico Suramericano”

Fernando González Vigil

Alexis Yong Manrique

Juan Manuel Hurtado



Documento de Discusión

“Comercio y transporte marítimo: El caso del Pacífico Suramericano”

Elaborado por Fernando González Vigil, Alexis Yong Manrique y Juan Manuel Hurtado

Noviembre 2012

Resumen

Este documento presenta los resultados preliminares de una investigación sobre el rol del transporte marítimo en los cambios de participación entre países suramericanos en su comercio con el Asia-Pacífico. La investigación enfoca el caso del tráfico de carga en contenedores por los principales puertos de la Costa Oeste de América del Sur (COAS). De conformidad con la literatura especializada, los factores analizados son tres: el marco regulatorio e institucional de la actividad marítimo-portuaria en cada país de la COAS; la situación actual de dichos puertos (en términos de infraestructura, costos, tamaño y perfil comercial) resultante de las inversiones realizadas por sus respectivos operadores; así como la conectividad de los mismos revelada por las rutas marítimas que utilizan las líneas navieras que transportan carga de la COAS. Los hallazgos indican que esos tres factores, especialmente el referido al trazo de las rutas marítimas, inciden grandemente en la distribución del comercio transpacífico entre países suramericanos.

Palabras clave: transporte marítimo – Asia-Pacífico – comercio – COAS – puertos – rutas marítimas – transpacífico

Correo de los autores: gonzalez_lf@up.edu.pe, yong_as@up.edu.pe, hurtado_jm@up.edu.pe

* Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no expresan necesariamente aquellas del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Índice de Contenido

Presentación.....	8
I. Panorama del comercio e inversión entre Perú/América Latina y el Asia-Pacífico	12
1.1. Participación del Perú en el comercio latinoamericano con el Asia-Pacífico.....	14
1.2. Diversificación exportadora y comercio intraindustrial con el Asia-Pacífico.....	17
1.3. Inversión japonesa, coreana y china en América Latina y el Caribe.....	20
II. Marco regulatorio e institucional portuario en la COAS	25
2.1. Colombia	25
2.2. Ecuador.....	26
2.3. Perú	27
2.4. Chile	29
2.5. Normativa de la CAN sobre transporte marítimo	31
III. Radiografía de los Principales Puertos de la COAS	33
3.1 Inversiones Recientes y Proyectos	33
3.1.1. Puerto de Buenaventura, Colombia.....	33
3.1.2. Puerto de Guayaquil, Ecuador.....	35
3.1.3. Puerto del Callao, Perú	36
3.1.4. Puerto de San Antonio, Chile	38
3.2 Infraestructura	43
3.2.1 Calado.....	44
3.2.2. Longitud del muelle.....	45
3.2.3. Capacidad de almacenamiento.....	46
3.2.4. Grúas y equipos	47
3.3 Costos	48
3.3.1. Muellaje.....	50
3.3.2. Embarque y descarga	51
3.3.3. Re-estibas.....	51
3.3.4. Almacenaje	52
3.4 Tamaño y perfil comercial	52

3.4.1. Tamaño	53
3.4.2. Perfil comercial	55
IV. Conectividad marítima de la COAS: navieras y rutas.....	57
4.1. Principales líneas navieras con rutas por la COAS.....	57
4.1.1. Compañía Chilena de Navegación Interoceánica (CCNI)	57
4.1.2. Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV)	58
4.1.3. Compagnie Maritime d'Affrètement - Compagnie Générale Maritime (CMA CGM)	59
4.1.4. Hamburg Sud (HS).....	59
4.1.5. Maersk Sealand (MS).....	59
4.1.6. Mediterranean Shipping Company (MSC).....	60
4.1.7. Seaboard Marine (SM)	60
4.1.8. Mitsui OSK Lines (MOL)	61
4.1.9. Hapag Lloyd.....	61
4.1.10. Evergreen.....	61
4.1.11. Libra	62
4.2. Conectividad marítima de la COAS: principales rutas.....	62
4.2.1. Centroamérica y el Caribe	64
4.2.2. Conectividad marítima vía el Atlántico	66
4.2.3. Conectividad marítima vía el Pacífico	70
Síntesis y conclusiones preliminares.....	77

Índice de Cuadros

Cuadro 1:	Comercio de América Latina con el Asia-Pacífico: Dinamismo y peso relativo 1990-1997, 2002-2008	13
Cuadro 2:	Participación en las exportaciones de América Latina al Asia-Pacífico.....	14
Cuadro 3	Participación en las importaciones de América Latina desde el Asia-Pacífico.....	16
Cuadro 4	Estructura exportadora y comercio intraindustrial con el Asia-Pacífico.....	18
Cuadro 5	Participación en la recepción de inversión japonesa en América Latina y el Caribe	21
Cuadro 6	Participación en la Recepción de Inversión Coreana en América Latina y el Caribe	22
Cuadro 7	Participación en la Recepción de Inversión China en América Latina y el Caribe ...	23
Cuadro 8	Plan de Inversiones 2007–2034 de la Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura	34
Cuadro 9	Plan de inversiones según etapas en el Muelle Norte del Puerto del Callao.....	37
Cuadro 10	Proyección del tráfico de contenedores en el Puerto de San Antonio, en TEU.....	40
Cuadro 11	Proyección del tráfico de otras cargas en el Puerto de San Antonio, en toneladas ..	40
Cuadro 12	Inversiones previstas a corto plazo en el Puerto de San Antonio.....	41
Cuadro 13	Inversiones previstas a largo plazo en el Puerto de San Antonio	42
Cuadro 14	Calado por muelle en los principales puertos de la COAS.....	44
Cuadro 15	Longitud de muelles en los principales puertos de la COAS.....	45
Cuadro 16	Capacidad de almacenamiento por muelle en los principales puertos de la COAS .	47
Cuadro 17	Grúas pórtico y equipos por muelle en los principales puertos de la COAS	48
Cuadro 18	Tarifas cobradas por operadores de muelles de contenedores en los principales puertos de la COAS (en US \$).....	50
Cuadro 19	Servicios regulares directos por principales puertos de la COAS. 2010.....	63
Cuadro 20	Número total de buques, capacidad en TEU (promedio por buque y total) en las rutas entre puertos de la COAS y de las principales regiones del mundo. 2010.....	64
Cuadro 21	Servicios regulares directos entre puertos de la COAS y de Centroamérica y el Caribe. 2010.....	65
Cuadro 22	Servicios regulares directos entre puertos de la COAS y de la CEAN. 2010.....	66
Cuadro 23	Servicios regulares directos entre puertos de la COAS y de Europa y el Mediterráneo. 2010.....	68
Cuadro 24	Servicios regulares directos entre puertos de la COAS y de la COAN. 2010	71
Cuadro 25	Servicios regulares directos entre puertos de la COAS y del Nor Este de Asia. 2010	74

Índice de Gráficos

Gráfico 1	Participación de los principales puertos en la carga en contenedores (en TEU) de la Costa Oeste de Latinoamérica, 2010	54
Gráfico 2	Principales puertos de la Costa Oeste de Latinoamérica, 2008–2010 (en TEU)	54
Gráfico 3	Carga en contenedores exportadora/importadora por país, 2008 (miles de TEU) ..	56
Gráfico 4	Carga en contenedores exportadora/importadora hacia/desde el Asia-Pacífico, 2008 (miles de TEU)	56

Índice de Figuras

Figura 1	Procedimiento de construcción del Muelle Norte Multipropósito en el Puerto del Callao	38
Figura 2	Desarrollo Fase 1 Largo Plazo en Puerto de San Antonio	42
Figura 3	Desarrollo Fase 2 Largo Plazo en Puerto de San Antonio	43
Figura 4	Ruta CMA CGM – Black Pearl	67
Figura 5	Ruta Hamburg Sud/Hapag-Lloyd/CMA CGM – EurosalSling 1	69
Figura 6	Ruta Hamburg Sud/Hapag-Lloyd/CMA CGM – EurosalSling2	69
Figura 7	Ruta CMA CGM – Asia Central South America 1	72
Figura 8	Ruta CMA CGM – Asia Central South America 2	73
Figura 9	Ruta CSAV/Libra – ANDEX	75

Presentación

La estructura de este documento refleja la indagación que motiva la investigación cuyos resultados preliminares somete a discusión. Se indaga sobre el posible rol del transporte marítimo en los cambios de participación entre países suramericanos en el comercio con el Asia-Pacífico entre la década de los ochenta y mediados de la primera del presente siglo, que se examinan en el Capítulo I. Se muestra que esos cambios —consistentes en impresionantes ganancias de participación de Chile en ambos flujos del mencionado comercio transpacífico ocurridas mientras caían fuertemente las respectivas participaciones de Perú y de Brasil, y que las de Argentina registraban resultados mixtos—, no son explicados por la composición del mencionado comercio (mayormente concentrada en productos de recursos naturales por el lado exportador suramericano), ni por la inversión asiática recibida por tales países.

Dicho rol es investigado para el caso de la Costa Oeste de América del Sur (COAS), enfocando la carga en contenedores (a fin de verificar si en el comercio de manufacturas reside o no la diferencia inubicable a nivel de la composición del comercio total) y analizando en detalle los siguientes factores: el marco regulatorio e institucional de la actividad marítimo-portuaria en cada país de la COAS (Capítulo II); la radiografía actual de los principales puertos en la COAS —en términos de infraestructura, costos, tamaño y perfil comercial— resultante de las inversiones realizadas por sus respectivos operadores (Capítulo III); así como la conectividad de esos puertos en función de las rutas marítimas utilizadas por las líneas navieras que transportan carga de la COAS (Capítulo IV). Finalmente, se concluye sintetizando los hallazgos preliminares.

La literatura especializada sustenta la selección de esos factores (política gubernamental, eficiencia portuaria, estrategia de transportistas), identificados por un estudio del BID como determinantes de los costos de transporte en Latinoamérica [Mesquita *et al.*, 2008]. Esta literatura enseña que, en sectores de transporte como el marítimo, de incidencia tan grande en la conectividad de un país y la competitividad de su economía, la calidad regulatoria es clave para asegurar que la liberalización del sector efectivamente genere mayor competencia y reporte así los beneficios asociados a esta [Mattoo y Stern, 2008]. Esto en razón de que el sector marítimo-portuario funciona como un mercado de competencia imperfecta (monopólica u oligopológica), liderado por líneas navieras que se basan en ciertos puertos

como pivotes (*hubs*) a lo largo de las rutas marítimas que ofrecen y que, en función de la desigual importancia relativa asignada a cada puerto que ello implica, articulan la cadena marítimo-portuaria mediante mecanismos de integración vertical y/o conformación de redes con operadores portuarios y logísticos en tierra [D'Arcy, 2001; Notteboom y Rodrigue, 2008].

En tal contexto, las políticas gubernamentales tienen ante sí dos grandes campos de acción. Uno es crear las condiciones para el desarrollo de una marina mercante nacional capaz de generar líneas navieras competitivas a nivel regional e incluso con buen alcance global mediante alianzas con otras navieras. El otro campo de acción, que puede ser complementario o alternativo al anterior (según la situación y posibilidades de cada país en cuanto a marina mercante), consiste en concesionar los puertos del país de un modo que cuando menos el principal de estos pueda convertirse en un puerto pivote (*hub*) a nivel de la costa donde está localizado, lo cual implica concesionar a operadores portuarios de gran talla mundial que, por serlo, además de garantizar mejoras significativas en la eficiencia del puerto a su cargo, reúnen también los atributos necesarios para mejorar la conectividad marítima del mismo [Notteboom y Rodrigue, 2012].

Esto último en razón de que operadores portuarios de categoría mundial, o bien forman parte de grupos empresariales liderados por grandes navieras globales o bien disponen de medios eficaces para negociar con las mismas, por lo que pueden influir en la configuración de las rutas marítimas que recalán en el puerto que operan, con miras a que este resulte conectado lo más directamente posible con los principales puertos al otro extremo de la ruta y sea utilizado así por una mayor cantidad de naves gran tamaño. Esto incrementará tanto la capacidad de aglomeración de carga por parte del puerto en cuestión y sus consiguientes posibilidades de convertirse en un *hub* portuario regional o subregional, como también aumentará la competitividad del comercio exterior del país donde está ubicado.

Los resultados preliminares de nuestra investigación no solo corroboran las enseñanzas de la literatura especializada, sino que también indican que el transporte marítimo parece haber cumplido un rol importante como parte de los factores explicativos de los cambios de posicionamiento en el comercio transpacífico de Suramérica que se muestran en el Capítulo I. En efecto, nuestros resultados detectan una diferencia clave entre las rutas marítimas que conectan a los puertos de la COAS transpacíficamente y las que lo hacen transatlánticamente. En estas últimas, donde las principales navieras globales predominan, la carga exportadora en

contenedores de dichos puertos parte en dirección norte (*northbound*), tal como es geográficamente lógico, habida cuenta de la ubicación en el hemisferio norte de los grandes mercados de destino al otro extremo de las rutas marítimas transatlánticas.

Pero en las rutas marítimas transpacíficas, donde las navieras chilenas tienen una participación destacada, resulta que, pese a que los grandes mercados de destino al otro extremo de esas rutas también están ubicados en el hemisferio norte, la carga exportadora de puertos de la COAS ha sido llevada primero en dirección sur (*southbound*), hacia los principales puertos para contenedores chilenos (San Antonio, Valparaíso), para que allí sea aglomerada y despachada directamente hacia sus destinos finales.

Esta caprichosa configuración de rutas marítimas, que desafía la lógica geográfica en pro de generar las condiciones para que en Chile emerja el *hub* portuario del Pacífico Suramericano, revela el impacto de la mejor calidad de las políticas públicas de Chile y de su marco regulatorio e institucional marítimo-portuario en particular. Impacto resultante de una ventaja clave: la de ser el único país andino con líneas navieras competitivas internacionalmente; complementada por el hecho de que supo adelantarse a sus vecinos de la COAS en cuanto a modernización portuaria.

Más aún, esas ventajas parecen haber facilitado el afán de Chile en presentarse como el *hub* comercial transpacífico de Suramérica. Es sabido que, una vez que en puerto propio se logra aglomerar carga de países vecinos, dependiendo de si la información sobre los correspondientes movimientos de carga distinguen o no entre puerto de origen y puerto de embarque cuando se trata de una ruta exportadora y entre puerto de desembarque y puerto de destino cuando se trata de una ruta importadora [Wilmsmeier *et al.*, 2006], las estadísticas comerciales pueden sobreestimar la participación del país donde está el puerto pivote y subestimar las de sus países vecinos.

Sin embargo, los resultados de nuestra investigación también confirman hallazgos previos [Belaúnde y Bryce, 2006] acerca de que el rol de *hub* portuario en la COAS aún no está consolidado. Ello debido a que las inversiones realizadas y comprometidas por operadores portuarios de talla mundial (ahora presentes en el puerto de Guayaquil y en el puerto del Callao), permiten pronosticar una acrecentada competencia entre los principales puertos de la COAS en cuanto al manejo de la carga por contenedores. Esta situación puede traer consigo

rutas marítimas transpacíficas configuradas de manera que proporcionen una conectividad semejante a la de las rutas transatlánticas, donde la dirección *northbound* prime para la carga exportadora en razón de la ubicación en el hemisferio norte de los principales mercados de destino servidos por vía marítima.

I. Panorama del comercio e inversión entre Perú/América Latina y el Asia-Pacífico¹

Entre los años 1990 y 2008, el Asia-Pacífico se convirtió en el primer mercado regional de las exportaciones peruanas, con una participación del 25% (Cuadro 1); y se convirtió en el primer destino para las exportaciones chilenas, con una participación aún mayor (33%). Es cierto que ambas participaciones recientes han sido en parte infladas vía precios por el *boom* de los *commodities*, pero también es cierto que ya en 1990 las exportaciones transpacíficas pesaban más para Chile y Perú que para los otros países latinoamericanos listados en dicho cuadro. Además, para Chile y Perú el Asia-Pacífico ya es el segundo proveedor regional de sus importaciones, con participaciones (de 27% y 24%, respectivamente) solo superadas por las importaciones desde la propia región latinoamericana. Si bien sucede lo mismo con las importaciones del MERCOSUR, para las exportaciones de esta subregión el mercado del Asia-Pacífico todavía ocupa un tercer lugar como destino regional (después de América Latina y de la Unión Europea).

Chile y Perú son, entonces, los países latinoamericanos que tienen un sesgo más marcado a comerciar con el Asia-Pacífico, lo cual es atribuible en parte a sus más adelantadas políticas de inserción en la cuenca del Pacífico, reforzadas por su membresía en APEC y por los numerosos TLC transpacíficos que están acumulando en su haber. Mientras que en el caso de México, el otro país latinoamericano miembro de APEC, su extrema dependencia del mercado de los Estados Unidos explica en parte la mínima participación del Asia-Pacífico en sus exportaciones totales (2%), aunque esa misma dependencia también explica el preponderante sitio de México en las importaciones latinoamericanas desde el Asia-Pacífico (tal como se verá más adelante).

Pero la tendencia a comerciar más con el Asia-Pacífico ya no se limita a los países latinoamericanos con larga historia transpacífica, sino que está generalizándose en toda la región latinoamericana. En efecto, el Cuadro 1 muestra que, durante los años 2002-2008, las exportaciones transpacíficas de América Latina (en su conjunto) crecieron más rápidamente (27%) que las destinadas al mundo en general (17%), a diferencia de lo contrario sucedido en

¹Este capítulo está basado en la primera sección de González Vigil [2012].

los años 1990-1997 (9% y 12%, respectivamente). A esta reversión de tendencia contribuyeron todos los países latinoamericanos listados en dicho cuadro, cuyas exportaciones transpacíficas aumentaron mucho sus tasas de crecimiento entre uno y otro período. Mientras que, por el lado de las importaciones transpacíficas de América Latina, no hubo reversión de tendencia sino una sostenida inclinación a crecer más rápidamente que las importaciones latinoamericanas desde el mundo en general, ya manifestada en la década del noventa (22% vs 18%) y continuada aún más marcadamente en la década del 2000 (27% vs 18%).

Cuadro 1

Comercio de América Latina con el Asia-Pacífico: Dinamismo y peso relativo 1990-1997, 2002-2008

	Exportaciones de América Latina (AL)						Importaciones de América Latina (AL)					
	TCPA				Participación		TCPA				Participación	
	Asia-Pacífico		Mundo		A-P/Mundo		Asia-Pacífico		Mundo		A-P/Mundo	
	1990-1997	2002-2008	1990-1997	2002-2008	1990	2008	1990-1997	2002-2008	1990-1997	2002-2008	1990	2008
AL	9%	27%	12%	17%	10%	11%	22%	27%	18%	18%	9%	24%
AL-APEC	11%	27%	20%	13%	11%	9%	23%	22%	20%	13%	9%	26%
Chile	15%	31%	10%	25%	23%	33%	19%	37%	14%	25%	13%	27%
México	5%	16%	23%	10%	7%	2%	24%	20%	21%	11%	8%	25%
Perú	13%	31%	9%	27%	18%	25%	27%	32%	18%	26%	9%	24%
OALP	15%	20%	10%	21%	4%	5%	14%	30%	14%	17%	9%	20%
Colombia	8%	27%	8%	21%	5%	4%	18%	27%	16%	21%	10%	19%
Costa Rica	25%	30%	15%	12%	2%	15%	10%	24%	10%	14%	10%	16%
Panamá	19%	43%	10%	52%	1%	2%	15%	62%	11%	32%	8%	37%
MERCOSUR	9%	27%	9%	21%	13%	19%	24%	38%	20%	27%	11%	25%
Argentina	13%	24%	11%	18%	10%	16%	35%	51%	33%	36%	11%	20%
Brasil	7%	28%	8%	22%	15%	20%	22%	35%	16%	24%	10%	26%

Fuente: Elaboración propia, con data del *World Integrated Trade Solution* (WITS)

Notas: AL = América Latina; T CPA = tasa de crecimiento promedio anual;

Asia-Pacífico (A-P) = APEC No Américas (Este de Asia y Oceanía);

AL-APEC = Chile, México y Perú;

OALP = Otra AL en el Pacífico (Colombia, Ecuador y Centroamérica);

MERCOSUR = Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay

Puesto que a lo largo y ancho de América Latina se está comerciando transpacíficamente cada vez más, es pertinente comparar el desempeño al respecto del Perú con los de sus pares latinoamericanos. De ahí que a continuación se examinará la evolución de la importancia relativa del Perú, al interior de América Latina, como socio comercial del Asia-Pacífico.

1.1. Participación del Perú en el comercio latinoamericano con el Asia-Pacífico

Los cuadros 2 y 3 permiten observar los cambios ocurridos —entre los años 1975 y 2008— en el posicionamiento del Perú respecto a un selecto grupo de otros países latinoamericanos relevantes en el comercio transpacífico, tanto con la región Asia-Pacífico vista en conjunto como particularmente con China, Corea (del Sur) y Japón, los cuales son individualizados por ser los tres mayores socios comerciales asiáticos de América Latina. Al examinar tales cambios de posicionamiento durante ese extenso período histórico, se entenderá mejor la gran importancia de investigar el trazo o recorrido de las rutas marítimas utilizadas para el transporte del comercio transpacífico movilizado a través de los principales puertos de la Costa Oeste de América del Sur.

Cuadro 2
Participación en las exportaciones de América Latina al Asia-Pacífico

AL/País	Asia - Pacífico				China				Corea				Japón			
	1975	1990	2002	2008	1975	1990	2002	2008	1975	1990	2002	2008	1975	1990	2002	2008
AL	1.93	11.69	22.51	93.09	0.19	0.87	6.38	39.79	0.01	1.09	2.73	9.59	1.54	6.92	6.49	18.11
	montos*															
	en %	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
México	10%	15%	12%	7%	18%	9%	10%	5%	1%	9%	6%	6%	9%	21%	18%	11%
Costa Rica	1%	0%	1%	2%	0%	0%	1%	2%	0%	0%	1%	1%	1%	0%	0%	1%
Colombia	2%	3%	2%	2%	0%	0%	0%	1%	10%	1%	2%	1%	2%	4%	3%	2%
Ecuador	1%	1%	3%	1%	0%	0%	0%	1%	0%	2%	11%	0%	1%	1%	2%	1%
Perú	11%	5%	6%	7%	26%	6%	9%	9%	26%	6%	6%	6%	10%	6%	6%	10%
Venezuela	1%	6%	1%	0%	0%	1%	1%	1%	0%	1%	1%	0%	2%	7%	1%	0%
Chile	11%	16%	19%	23%	7%	4%	19%	23%	41%	24%	26%	38%	12%	20%	30%	36%
Argentina	9%	10%	13%	12%	11%	28%	17%	16%	5%	5%	13%	6%	9%	6%	6%	3%
Brasil	44%	41%	40%	43%	36%	44%	39%	41%	13%	50%	31%	33%	44%	34%	32%	34%

Fuente: Elaboración propia, con base en data del *World Integrated Trade Solution* (WITS)

Notas: Asia-Pacífico = APEC no Américas (Este de Asia + Oceanía); AL = América Latina; (*) Montos en US\$ miles de millones

Los montos que figuran en la primera línea de los cuadros 2 y 3 contextualizan el análisis, pues permiten detectar el fuerte descenso del peso relativo del Japón como socio comercial asiático de América Latina, desde una posición ampliamente dominante en 1975 (cuando al mercado japonés iba el 87.6% de las exportaciones latinoamericanas transpacíficas y cuando ese país era el origen del 79.8% de las importaciones latinoamericanas transpacíficas) hasta un segundo lugar en el año 2008 pero ya con participaciones bastante disminuidas y seguidas de no muy lejos por las de Corea (19.5% vs 10.3% por el lado exportador latinoamericano y 17.8% vs 14%

por el lado importador latinoamericano), revelando esto último el creciente peso relativo de Corea. Al mismo tiempo, dichos montos también permiten detectar el impresionante ascenso reciente de China a la condición de principal socio comercial asiático de América Latina (con participaciones, en el año 2008, de 42.7% y 48% en los respectivos flujos comerciales transpacíficos de nuestra región)².

En lo concerniente a las exportaciones transpacíficas de América Latina, el Cuadro 2 muestra el descenso en el posicionamiento del Perú, del segundo lugar que ostentaba en 1975 al cuarto lugar en el 2008 como exportador latinoamericano al Asia-Pacífico (vista en conjunto). Observando en detalle, se distinguen tres subperiodos: uno de fuerte caída entre 1975 y 1990 (primer subperiodo), cuando la participación del Perú se redujo a algo menos de la mitad (de 11% a 5%) y, aunque tal desplome de presencia se dio al interior de las exportaciones latinoamericanas tanto a China como a Corea y Japón, esta última caída fue la más gravitante en razón del ya mencionado peso comercial dominante del Japón en aquellos años. Luego empieza a subir la participación peruana en cuestión, pero muy levemente, a 6% entre 1990 y el 2002 (segundo subperiodo) y a 7% entre el 2002 y el 2008 (tercer subperiodo). Esta recuperación tan débil y lenta llama mucho la atención, pues ocurrió pese a las significativas mejorías de la economía peruana desde los noventa y de su comercio exterior en la década del 2000.

La comparación relevante es con Chile, porque este país también tiene una larga trayectoria transpacífica y está ubicado en la misma zona geográfica (el Pacífico Suramericano), por lo que compite directamente con el Perú en la acumulación de fuerzas gravitacionales económicas. De ahí que sea muy preocupante el marcado contraste revelado por el Cuadro 2, entre el obviamente decepcionante desempeño del Perú y el sobresaliente desempeño de Chile. En efecto, entre 1975 y el 2008, la participación de Chile en las exportaciones latinoamericanas se triplicó en las destinadas a China así como al Japón y se duplicó en el total destinado al Asia-Pacífico. En consecuencia, resultó que Chile, además de seguir siendo el primer exportador latinoamericano a Corea, se convirtió en el primero también respecto a Japón así como en el segundo respecto a China y al Asia-Pacífico toda, aventajando a

² Sin especificar demasiado, pues se trata de hechos ya ampliamente conocidos, el ascenso de China a la posición de primer socio comercial asiático de América Latina se vuelve vertiginoso en la década del 2000. Anteriormente, desde mediados de la década del ochenta, las economías asiáticas que fueron aumentando su participación como socios comerciales de nuestra región, al mismo tiempo que bajaba la del Japón, eran las llamadas “Nuevas Economías Industrializadas” (Corea del Sur, Hong Kong y Taiwán) y algunos países de la ASEAN (Asociación de Naciones del Sureste Asiático), especialmente Singapur [Ruiz, 1990; Moneta, 1991; Torres, 1991].

economías latinoamericanas de mayor tamaño y siendo superado solo por Brasil en lo referente a China y al Asia-Pacífico vista en conjunto.

Las secciones 1.2 y 1.3 mostrarán que tal marcado contraste entre los desempeños exportadores transpacíficos de Chile y Perú no es explicado por la composición sectorial de sus respectivas exportaciones ni tampoco por los registros disponibles de inversión asiática. González Vigil [2010] analiza los posibles factores explicativos, entre los cuales identifica a la infraestructura y logística de transporte internacional, porque al respecto Chile aventajó claramente al Perú en el período analizado y especialmente durante los años noventa. En este factor específico está enfocada la presente investigación, particularmente en lo concerniente al transporte marítimo.

Por el lado de las importaciones transpacíficas de América Latina, mostrado en el Cuadro 3, también cayó la participación del Perú entre 1975 y el 2008, del 7% al 4%. Esto se debió mayormente a la caída de participación peruana en las provenientes del Japón (de 6% a 4%), pues fue comparativamente leve el descenso respecto a las provenientes de Corea (de 4% a 3%) e incluso subió un poco en las provenientes de China (de 3% a 4%). Pero lo sorprendente son las fuertes caídas en las participaciones de las dos economías más grandes de Suramérica (Brasil y Argentina) en las importaciones latinoamericanas desde el Asia-Pacífico como un todo y particularmente desde el Japón, ya que suele haber una relación directa entre el tamaño de una economía y sus importaciones de productos como los que predominan en las importaciones transpacíficas; es decir, bienes de capital e insumos industriales sofisticados.

Cuadro 3

Participación en las importaciones de América Latina desde el Asia-Pacífico

AL/País	Asia - Pacífico				China				Corea				Japón			
	1975	1990	2002	2008	1975	1990	2002	2008	1975	1990	2002	2008	1975	1990	2002	2008
AL montos*	3.96	8.41	45.85	194.98	0.03	0.57	11.51	93.52	0.03	0.76	6.84	27.33	3.47	5.45	15.57	34.78
en %	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
México	8%	27%	58%	40%	18%	41%	54%	37%	3%	24%	57%	49%	8%	24%	60%	47%
Costa Rica	2%	3%	1%	1%	1%	0%	1%	1%	4%	6%	2%	1%	2%	3%	2%	2%
Colombia	4%	7%	4%	4%	0%	0%	5%	5%	1%	3%	5%	3%	4%	9%	4%	3%
Ecuador	4%	2%	2%	2%	4%	0%	2%	2%	4%	2%	2%	2%	4%	3%	3%	2%
Perú	7%	3%	3%	4%	3%	3%	4%	4%	4%	2%	3%	3%	6%	2%	3%	4%
Venezuela	14%	5%	2%	4%	52%	0%	2%	5%	6%	5%	3%	2%	14%	5%	3%	2%
Chile	2%	10%	5%	8%	1%	10%	10%	9%	1%	16%	6%	12%	2%	10%	3%	9%
Argentina	15%	5%	2%	6%	2%	6%	3%	8%	37%	12%	1%	3%	14%	3%	2%	4%
Brasil	35%	27%	16%	23%	4%	36%	13%	21%	21%	13%	16%	20%	36%	30%	15%	20%

Fuente: Elaboración propia, con base en data del *World Integrated Trade Solution* (WITS)

Notas: Idem Cuadro 2

En opuesta dirección ascendente marchó la participación de Chile, la que entre los mismos años se cuadruplicó en el total de lo importado por nuestra región desde el Asia-Pacífico, a resultas de haberse más que cuadruplicado en las provenientes del Japón y de haber subido espectacularmente en las provenientes de Corea (del 1% al 12%), así como que en las provenientes de China (del 1% al 9%). El desempeño importador transpacífico de Chile es superado únicamente por el de México, cuya participación se quintuplicó (de 8% a 40%) entre 1975 y el 2008, convirtiéndose así en el principal importador latinoamericano desde el Asia-Pacífico.

Resulta entonces que, por el lado importador transpacífico, el desempeño chileno destaca nítidamente respecto no solo al desempeño peruano, sino también a los de las economías grandes del MERCOSUR. Esto, tal como se verá más adelante, tampoco puede ser explicado con base en los registros disponibles de inversión asiática, y podrá ser mejor entendido al investigar la infraestructura y logística del transporte marítimo.

1.2. Diversificación exportadora y comercio intraindustrial con el Asia-Pacífico

Los cambios de pesos relativos entre países latinoamericanos en el comercio transpacífico de nuestra región (revelados por las estadísticas presentadas en los cuadros anteriores), ¿en qué medida pueden ser explicados por diferencias en las composiciones sectoriales de las exportaciones latinoamericanas al Asia-Pacífico?³

A juzgar por lo que muestra el Cuadro 4, la respuesta es que en muy poca o ninguna medida cuando se trata de explicar los marcados contrastes de desempeño entre Chile y Perú, ya que no hay diferencias saltantes en la composición según tipos de productos de sus respectivas exportaciones transpacíficas, las que tienen en común su abrumadora concentración en bienes primarios (BP) y manufacturas basadas en recursos naturales (MBRN), tanto en 1997 como en el 2008. De ahí que ambos países son ubicados en la parte alta de dicho cuadro, cual

³No se amplía la pregunta a las importaciones transpacíficas de nuestra región a fin de no extender demasiado este documento. Como bien se sabe, esas importaciones están típicamente compuestas en su gran mayoría por bienes de capital y de consumo duradero e insumos de mayor sofisticación tecnológica, por lo que las diferencias en su composición entre países latinoamericanos suelen ser más sutiles y su análisis se limita aquí a lo que captura el índice de comercio intraindustrial presentado en el Cuadro 4.

representantes de una fase elemental de diversificación exportadora cara al Asia-Pacífico, mayormente limitada a MBRN en los años antes mencionados.

Es sabido que ese tipo de canasta exportadora no genera fácilmente un comercio intraindustrial, lo que se evidencia en los bajos niveles de los Índice Gruber-Lloyd (IGL) por sectores de Chile y de Perú con el Asia-Pacífico. Si bien los IGL de Perú en manufacturas de baja tecnología (MBT) y en manufacturas de mediana tecnología (MMT) son comparativamente mejores (en el sentido de no tan bajos como los de Chile), queda claro que la incipiente diversificación de las exportaciones transpacíficas de Chile y Perú constituye una deficiencia cualitativa que resta mérito a los pesos cuantitativos que ambos países tienen en las exportaciones latinoamericanas al Asia-Pacífico, aunque paradójicamente haya contribuido a aumentarlos en la década del 2000 vía el efecto-precio ligado al *boom* de los *commodities*.

Cuadro 4

Estructura exportadora y comercio intraindustrial con el Asia-Pacífico

País	Sector	Estructura Exportadora				Comercio Intra-Industrial (IGL) con Asia-Pacífico	
		Mundo		Asia-Pacífico		1997	2006
		1997	2008	1997	2008		
Chile	BP	55%	50%	59%	47%	0.000	0.000
	MBRN	35%	42%	39%	51%	0.000	0.000
	MBT	3%	2%	0%	0%	0.005	0.005
	MMT	5%	5%	1%	2%	0.000	0.003
	MAT	0%	0%	0%	0%	0.001	0.001
Perú	BP	63%	47%	74%	31%	0.000	0.000
	MBRN	22%	42%	23%	68%	0.000	0.000
	MBT	11%	8%	2%	1%	0.027	0.027
	MMT	2%	2%	0%	0%	0.000	0.018
	MAT	1%	0%	0%	0%	0.001	0.000
Colombia	BP	63%	55%	74%	42%	0.000	0.002
	MBRN	11%	17%	17%	30%	0.014	0.001
	MBT	12%	12%	1%	3%	0.014	0.009
	MMT	11%	13%	8%	25%	0.003	0.012
	MAT	2%	2%	0%	1%	0.000	0.000
Brasil	BP	26%	31%	38%	40%	0.000	0.000
	MBRN	27%	29%	34%	37%	0.005	0.079
	MBT	12%	7%	8%	4%	0.097	0.037
	MMT	28%	25%	19%	16%	0.093	0.126
	MAT	5%	7%	1%	3%	0.019	0.036
México	BP	15%	21%	33%	21%	0.038	0.040
	MBRN	6%	8%	10%	28%	0.017	0.014
	MBT	17%	10%	7%	5%	0.092	0.026
	MMT	38%	36%	23%	27%	0.036	0.144
	MAT	23%	25%	26%	20%	0.252	0.045
Costa Rica	BP	46%	25%	44%	3%	0.000	0.010
	MBRN	14%	16%	35%	4%	0.001	0.047
	MBT	20%	14%	4%	3%	0.036	0.019
	MMT	11%	17%	4%	2%	0.000	0.054
	MAT	8%	28%	13%	88%	0.013	0.148

Fuente: Elaboración propia, con base en data del *World Integrated Trade Solution* (WITS)

Notas: Asia-Pacífico = APEC no Américas (Este de Asia + Oceanía).

Sector = Según clasificación de Lall [2000] por niveles de sofisticación tecnológica:

BP = Bienes Primarios; MBRN = Manufacturas Basadas en Recursos Naturales;

MBT = Manufacturas de Baja Tecnología; MMT = Manufacturas de Mediana Tecnología;

MAT = Manufacturas de Alta Tecnología.

IGL = Índice Gruber-Lloyd [1975] de Comercio Intraindustrial.

La parte baja del Cuadro 4 da constancia de una fase avanzada (al interior de América Latina) de diversificación exportadora al Asia-Pacífico, con presencia predominante o muy significativa de MMT y manufacturas de alta tecnología (MAT). Los representantes más destacados de esta fase son Costa Rica, cuyas MAT eran nada menos que el 88% de sus exportaciones transpacíficas en el 2008, así como México, cuyas MMT y MAT daban cuenta juntas del 47% de sus exportaciones transpacíficas en el mismo año. Este tipo de canasta exportadora es la más propulsora de comercio intraindustrial, pues resulta de una base manufacturera competitiva en productos de superior valor agregado y, por ende, muy demandante de insumos y bienes de capital sofisticados que producen economías más industrializadas, impulsando así las importaciones desde las mismas⁴. Esto se refleja en los incrementos de los IGL transpacíficos de Costa Rica en MMT y MAT, así como el de México en MMT y, al mismo tiempo, permite entender el ya mencionado primer lugar que México ostenta en las importaciones transpacíficas de América Latina. Cabe afirmar, entonces, que la calidad superior de las exportaciones transpacíficas de esos dos países constituye un gran atributo cualitativo que, en el caso de Costa Rica, compensa en parte su aún mínimo peso cuantitativo en el total latinoamericano de esas exportaciones y, en el caso de México, potencia exponencialmente su de por sí importante tercer lugar en el ranking cuantitativo de dicho total.

Una fase intermedia se observa al medio del Cuadro 4, representada por Colombia y Brasil, cuyas exportaciones transpacíficas, si bien todavía están compuestas mayormente por PG y MBRN, ya muestran diversificación hacia MMT especialmente, donde a su vez registran sus mayores IGL transpacíficos. Al tener en cuenta que Colombia es el miembro de la CAN más destacado como exportador de manufacturas [BID-INTAL 2005] y Brasil lo es sin duda entre los miembros del MERCOSUR, esta situación puede ser explicada en parte por el conocido rol de mercados ampliados conformados por zonas de libre comercio; rol consistente en ofrecer oportunidades de acumulación de economías de escala y de aprendizaje exportador que estimulan la diversificación hacia manufacturas con creciente valor agregado y el consiguiente desarrollo de comercio intraindustrial.

⁴ Como se sabe, la base manufacturera mexicana es de larga data y su competitividad aumentó con el estímulo prodigado por el NAFTA. En tanto que la de Costa Rica se sofisticó en la década de los noventas, a resultados de una decidida estrategia nacional de promoción de la microelectrónica e industrias relacionadas que incentivó la instalación de empresas globales de primer nivel como INTEL [CEPAL 2000].

En tanto que las brechas entre las participaciones de México, Brasil y Colombia, en las importaciones transpacíficas de América Latina (Cuadro 3), se explican por las considerables brechas de tamaño entre los respectivos mercados ampliados subregionales (NAFTA, MERCOSUR y CAN), por la tendencia de las empresas manufactureras asiáticas a concentrar sus exportaciones en mercados desarrollados y en los de su propia región, así como por lo que se examinará en el Capítulo IV de este documento respecto a las diferentes configuraciones de las rutas marítimas para carga en contenedores que conectan a América Latina con el Asia-Pacífico.

1.3. Inversión japonesa, coreana y china en América Latina y el Caribe

Los cambios de posicionamiento entre países latinoamericanos en el comercio transpacífico de nuestra región (que se detectaron en la sección 1.1), ¿en qué medida pueden ser explicados por diferencias en la captación de inversión del Asia-Pacífico? Debido a limitaciones de data disponible, la indagación que sigue al respecto no cubre a toda esa inversión sino que se limita a la correspondiente a inversionistas de tres de las grandes economías asiáticas que ya tienen TLC con Perú; es decir, a la inversión en América Latina japonesa (Cuadro 5), coreana (Cuadro 6) y china (Cuadro 7)⁵.

Lamentablemente, los registros estadísticos más accesibles no facilitan la respuesta a la pregunta formulada arriba. En efecto, a juzgar por estos registros, la inversión japonesa no solo se volcó hacia Panamá y algunos “paraísos tributarios” en el Caribe cuando se cerraron otras opciones en la región debido a la crisis de la deuda y durante la “década perdida” de los ochenta, sino que ha permanecido registrada mayoritariamente allí pese a que se ha ido recuperando el atractivo de nuestra región como receptor de Inversión Extranjera Directa (Cuadro 5). Lo mismo hizo la inversión coreana e incluso desde antes de dicha década (Cuadro 6), así como la posterior inversión china (Cuadro 7). Sin embargo, esas colocaciones

⁵ En razón de que la data disponible sobre inversión en períodos largos (como son los requeridos para responder a la pregunta que abre esta sección) solo muestra flujos agregados sin su desagregación por sectores, no es posible complementar ahora la indagación abordando el tema de en qué medida la mencionada inversión asiática se ha dirigido a manufacturas no o menos basadas en recursos naturales y/o a servicios de mayor valor agregado, es decir a las actividades que los especialistas coinciden en atribuirles un rol propulsor de los procesos examinados en la sección anterior, es decir: la diversificación exportadora hacia manufacturas de mayor intensidad tecnológica y sus correlatos de mayor dinamismo de importaciones sofisticadas y paulatino desarrollo de comercio intraindustrial.

en “paraísos tributarios” sirven, además de a fines especulativos, para conducir operaciones financieras y de *trading* relacionadas con IED “real” en distintos lugares, razón por la que tales registros estadísticos subestiman la IED “real” en otros países de la región.

En algunos casos, esa subestimación puede llegar a ocultar la IED efectivamente realizada. Este es el caso de Colombia por ejemplo, a donde migró buena parte de la IED automotriz japonesa que había estado en Perú, debido tanto a la acertada estrategia comercial colombiana de máximo aprovechamiento del mercado subregional andino (que incluyó su participación en el convenio automotor de la CAN), como a la errada política comercial peruana de la década de los noventa en materia arancelaria y respecto a la CAN [González Vigil 2001]. Es probable que empañamientos estadísticos similares también nublen la visión de lo efectivamente ocurrido, por ejemplo, con la IED coreana en Ecuador y con la IED china en Venezuela.

Cuadro 5

Participación en la recepción de inversión japonesa en América Latina y el Caribe

	1965-1975	1976-1990	1991-1999	2000-2004
Mundo*	1,377	19,658	46,102	37,966
ALC	17.6%	12.8%	10.5%	16.0%
	100%	100%	100%	100%
México	5.0%	4.6%	7.2%	2.7%
Caribe	15.2%	35.2%	49.0%	64.6%
Islas Caimán	0.3%	19.5%	29.6%	58.7%
Bermuda	11.7%	3.4%	7.9%	3.4%
Bahamas	0.8%	9.1%	1.7%	1.3%
Centro América	4.4%	43.2%	27.3%	18.8%
Panamá	3.3%	43.0%	27.2%	18.8%
Costa Rica	0.3%	0.1%	0.1%	0.0%
CAN	19.0%	1.8%	1.3%	0.1%
Bolivia	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%
Colombia	0.5%	0.3%	0.2%	0.0%
Ecuador	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Perú	16.3%	0.6%	0.2%	0.1%
Venezuela	1.9%	0.8%	1.0%	0.0%
Chile	3.1%	0.6%	0.8%	0.4%
MERCOSUR	52.6%	14.5%	14.3%	13.4%
Argentina	0.7%	1.1%	1.0%	0.9%
Brasil	51.4%	13.4%	13.2%	12.4%
Paraguay	0.4%	0.1%	0.1%	0.1%
Uruguay	0.2%	0.1%	0.0%	0.0%

Fuente: Elaboración propia, con base en data del Ministerio de Finanzas del Japón

(*) Monto promedio anual en US\$ millones

Esto puede darse con mayor motivo en el caso de Chile —cuya participación en la IED japonesa ha caído— y mucho más aún en la IED coreana mientras que sigue modesta en la IED china. Por ende, la bruma estadística tendría que ser demasiado densa para llegar a ocultar montos de IED asiática con la envergadura suficiente como para poder explicar las impresionantes ganancias de participación chilena en el comercio latinoamericano con el Asia-Pacífico en su conjunto y con esos tres países asiáticos en particular. De ahí que, para la explicación del caso chileno, parecen pesar más otros factores como, por ejemplo, el referido al transporte marítimo materia de esta investigación.

Pero la subestimación en cuestión no llega a ocultar otros hechos importantes. En los cuadros 5 y 6 sí puede percibirse el estímulo proporcionado por el NAFTA a las IED japonesa y coreana en México durante la década de los noventa, el cual se sumó a una serie de factores ocurridos desde los ochenta que acrecentaron la importancia de Estados Unidos como destino para dichas IED y para la japonesa en particular [SELA 1991].

Cuadro 6

Participación en la Recepción de Inversión Coreana en América Latina y el Caribe

	Stocks			Flujos		
	1980*	2000	2011	1981-1994	1995-2005	2006-2011
Mundo**	328	35,875	184,772	33%	8%	10%
ALC	4.9%	8.5%	8.0%	36%	16%	6%
	100%	100%	100%			
México	0.7%	7.1%	7.7%	50.6%	5.3%	21.9%
Caribe	0.0%	57.6%	47.8%	100.0%	17.9%	-10.1%
Islas Caimán	0.0%	48.3%	17.5%	100.0%	16.6%	-7.6%
Bermuda	0.0%	4.3%	4.3%	0.0%	-100.0%	-100.0%
Islas Vírgenes	0.0%	3.0%	19.9%	100.0%	30.2%	10.5%
Centro América	78.9%	11.5%	11.3%	28.4%	19.4%	-30.3%
Panamá	73.5%	7.0%	9.0%	23.0%	22.4%	-29.5%
Costa Rica	0.0%	0.7%	0.2%	100.0%	-28.2%	-100.0%
CAN	0.4%	8.6%	7.6%	100.0%	28.0%	8.4%
Bolivia	0.0%	1.6%	0.5%	100.0%	17.8%	69.6%
Colombia	0.0%	0.6%	0.8%	100.0%	-0.5%	51.0%
Ecuador	0.4%	0.2%	0.2%	100.0%	-100.0%	196.1%
Perú	0.0%	4.0%	5.5%	100.0%	38.3%	-9.0%
Venezuela	0.0%	2.2%	0.5%	0.0%	-100.0%	100.0%
Chile	18.4%	1.9%	1.4%	100.0%	-8.5%	75.7%
MERCOSUR-4	1.7%	13.3%	24.2%	67.2%	19.1%	43.7%
Argentina	0.0%	4.3%	1.2%	66.3%	-62.4%	16.9%
Brasil	1.7%	8.9%	22.9%	100.0%	24.7%	44.3%
Paraguay	0.0%	0.1%	0.0%	100.0%	100.0%	-20.6%
Uruguay	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia, con base en data del *Export-Import Bank of Korea*

(*) Flujos acumulados de 1968 a 1980

(**) Montos en US\$ millones

Se percibe asimismo que, cuando las colocaciones en “paraísos tributarios” son puestas aparte (por las razones antes mencionadas), Brasil sigue siendo el primer destino latinoamericano de la IED japonesa y en la década del 2000 también se convirtió en el primero para las IED coreana y china en nuestra región. Teniendo en mente lo ya examinado en la sección 1.1, cabe señalar que la tradicional concentración en manufacturas de la inversión japonesa en Brasil, orientada primero al mercado doméstico brasileño y luego a todo el mercado del MERCOSUR, así como a otros en Suramérica, podría explicar en parte la fuerte pérdida de participación del Brasil en las exportaciones latinoamericanas al Japón (Cuadro 2), pero no así la pérdida aún más fuerte de participación brasileña en las importaciones desde el Japón (Cuadro 3). Pareciera entonces que ambas pérdidas brasileñas, especialmente por el lado importador, están más relacionadas con otros factores como el abordado en el Capítulo IV del presente documento, acerca de la configuración de algunas de las rutas marítimas para carga en contenedores que conectan a Suramérica con el Asia-Pacífico y con Japón en particular.

Cuadro 7

Participación en la Recepción de Inversión China en América Latina y el Caribe

	Stocks			Flujos	
	2003	2006	2010	2003-2006	2007-2010
Mundo*	33,222	75,026	317,211	83%	37%
ALC	13.9%	26.5%	13.9%	101%	29%
	100%	100%	100%		
México	2.1%	0.6%	0.3%	-597.3%	15.9%
Caribe	92.8%	96.8%	92.7%	102.1%	30.2%
Islas Caimán	79.9%	71.4%	39.0%	113.3%	10.4%
Bermuda	0.0%	1.0%	0.8%	100.0%	-218.5%
Islas Vírgenes	11.5%	23.9%	52.6%	36.9%	48.3%
Centro América	0.2%	0.2%	0.5%	-100.0%	87.6%
Panamá	0.0%	0.2%	0.5%	-100.0%	46.3%
Costa Rica	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%
CAN	3.2%	1.4%	3.2%	83.5%	47.9%
Bolivia	0.0%	0.1%	0.1%	100.0%	15.8%
Colombia	0.0%	0.0%	0.1%	-100.0%	216.0%
Ecuador	0.0%	0.2%	0.3%	108.9%	83.3%
Perú	2.7%	0.7%	1.5%	255.7%	174.7%
Venezuela	0.4%	0.4%	0.9%	43.4%	10.7%
Chile	0.0%	0.1%	0.2%	590.3%	106.5%
MERCOSUR-4	1.2%	0.7%	2.7%	31.2%	42.3%
Argentina	0.0%	0.1%	0.5%	753.6%	-41.6%
Brasil	1.1%	0.7%	2.1%	14.8%	112.0%
Paraguay	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	100.0%
Uruguay	0.0%	0.0%	0.0%	-100.0%	-9.1%

Fuente: Elaboración propia, con base en data del *Statistics Bulletin of China's Outward Foreign Investment* 2006 y 2010, Ministerio de Comercio de China.

(*) Montos en US\$ millones

También se percibe que el Perú, si bien ha logrado convertirse en el segundo receptor de la IED coreana en nuestra región y durante la década del 2000 osciló (según los años) entre el primer y segundo lugar respecto a la IED china, su posicionamiento como receptor de la IED japonesa en nuestra región se deterioró pronunciadamente, cayendo del segundo lugar que ocupaba hasta 1975 a una ubicación bastante marginal en el 2004. Lo anterior es resultado de una estrepitosa caída de participación entre 1976 y 1990, que no se recuperó sino que siguió bajando posteriormente. Dado que la inversión japonesa fue la mayor del Asia-Pacífico en nuestra región hasta fines de los noventa, poca duda cabe que ese fuerte deterioro pesó grandemente en las pérdidas de participación del Perú en ambos flujos del comercio transpacífico de América Latina que han sido mostradas en este capítulo.

Dicho deterioro se produjo, según González Vigil [2010], a consecuencia de una nefasta combinación de cuatro factores con efectos generales gravemente perjudiciales, a saber: el terrorismo y su selectivo sabotaje en contra de la relación de comercio e inversión con el principal socio transpacífico hasta los años noventa (Japón); la debacle económica en los ochentas y su negativo impacto sobre actividades estratégicas para el Perú; la desconfianza que signó la relación EEUU-Perú entre las décadas de los setenta y noventa; así como las malas políticas comerciales peruanas entre los años 1975 y 2000.

El mismo autor, al analizar esos factores transversales y especialmente al abordar los mencionados en segundo y cuarto lugar, identificó al rezago peruano en materia de infraestructura y logística para el transporte internacional por vía marítima, como uno de los factores específicos posiblemente más explicativos tanto de las pérdidas de participación peruana en los dos flujos del comercio transpacífico entre 1975 y 1990, como de la lenta y débil recuperación de ambas participaciones entre 1990 y mediados de la década del 2000. De ahí la importancia de investigar a profundidad sobre el transporte marítimo en la Costa Oeste de América del Sur (COAS). Los capítulos siguientes de este documento presentan los resultados preliminares de tal investigación.

II. Marco regulatorio e institucional portuario en la COAS

Dado que la literatura especializada señala que la calidad del marco regulatorio e institucional es un importante determinante de la eficiencia de los puertos y de los costos de transporte del comercio exterior, este capítulo contiene un análisis preliminar del régimen portuario vigente en cada uno de los cuatro países situados en la Costa Oeste de América del Sur (COAS), a resultas de las reformas en la materia que implementaron a partir de la década del setenta⁶. También se hace referencia a la normativa andina relacionada con el transporte marítimo, porque tres de esos países son miembros plenos de la CAN y algunos aspectos de dicha normativa tienen carácter mandatorio.

2.1. Colombia

Colombia es probablemente el miembro pleno de la CAN donde el proceso de reformas en materia de regulación portuaria se ha llevado a cabo de manera más ordenada y guiada por criterios de desempeño, evitando cambios demasiado bruscos y priorizando metas concretas de modernización y eficiencia. El hito más importante fue la aprobación del Estatuto de Puertos Marítimos en el año 1991, mediante el cual se decretó la eliminación del monopolio público del sistema portuario (COLPUERTOS) y se dio paso a autorizar la creación de sociedades portuarias público-privadas sin restricción alguna.

Ello permitió mejorar la tecnología existente, reducir la corrupción y aumentar la competitividad del sector portuario colombiano. Por ejemplo, de 1993 a 1998 se redujeron sustancialmente las tarifas (en 52%) y el tiempo promedio de espera para las naves (de 10 días a algunas horas), mientras que aumentaron las horas laborables por día (de 16 a 24) y la cantidad de contenedores operados por buque-hora (de 16 a 25). Este proceso de mejoras, sin embargo, no estuvo exento de problemas, como los altos cargos laborales asociados a la reducción de personal [IIRSA, 2003].

⁶ Ver al respecto Yong y Hurtado [2012].

El mencionado estatuto delimitó las funciones que podían tener las sociedades portuarias (tales como las de construir, administrar y operar puertos; realizar obras de dragado e ingeniería afines; subcontratar a otras empresas para labores secundarias) y, si bien establece que el plazo máximo de concesión es de 20 años, permite que este pueda ser renovado indefinidamente. En el caso del puerto de Buenaventura, por ejemplo, la última renovación de la concesión ocurrió en el 2007, ligada a compromisos de inversión adicionales por unos US\$ 450 millones⁷.

Lo anterior fue posteriormente complementado con la automatización de los servicios aduaneros. La implementación de diversas soluciones informáticas a partir de 1999 generó una serie de beneficios por estandarización de procesos, disminución de errores accidentales y mejor control y fiscalización, sin restarle agilidad a los trámites aduaneros.

Cabe agregar que el sistema portuario de Colombia está dirigido por el Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES), el Ministerio de Transporte y la Superintendencia de Transporte. Los planes portuarios son formulados por el Ministerio cada dos años y están sujetos a la aprobación del CONPES. Además, el Ministerio tiene la potestad de abrir un puerto al comercio exterior, autorizar la construcción de muelles privados, evaluar las concesiones portuarias y derogarlas de ser necesario. Mientras que la Superintendencia está a cargo de las labores de inspección, control y vigilancia en los puertos.

2.2. Ecuador

La regulación ecuatoriana en materia portuaria, establecida por la Ley General de Puertos (1972, revisada en 1976) y la Ley del Régimen Administrativo Portuario Nacional (1976), cambió tempranamente con la Ley de Modernización del Estado, Privatizaciones y Prestación de Servicios Públicos por parte de la Iniciativa Privada promulgada en 1983. Sin embargo, la eliminación del monopolio estatal y consiguientes privatizaciones que esta norma facultaba recién se implementaron a partir de la década de 1990, cuando ya eran insoslayables los problemas generados por la ineficiente gestión pública: baja productividad, corrupción,

⁷ Según un anuncio de la Presidencia de Colombia, intitulado “Acuerdo para Extender Concesión en Puerto de Buenaventura”, del 21 de junio del 2007, consultado el 19 de junio del 2012 en: <http://www.presidencia.gov.co/sne/2007/junio/21/21212007.htm>

planillas sobredimensionadas y un excesivo poder sindical, además de falta de mantenimiento de equipos e instalaciones; todo lo cual incrementaba grandemente el costo por operaciones logísticas en detrimento del comercio exterior [IIRSA, 2003].

Ese proceso de privatización ocurrió en tres fases. Las dos primeras comprendieron un ajuste laboral severo que saneó planillas y debilitó a los sindicatos; la aprobación de nuevos manuales de operaciones, reglamentos de servicios portuarios y tarifas; y, con base en lo anterior, la concesión previa licitación de contratos de corta duración para la gestión de centros portuarios y la subcontratación de servicios portuarios anteriormente provistos de manera estatal e integrada verticalmente: pilotaje, remolque, control, almacenes, seguridad, servicios auxiliares y otros. La tercera fase consistió en la delegación total y completa de la operación de unidades o áreas portuarias al sector privado, bajo un esquema de concesiones mediante contratos de larga duración.

Dicho proceso privatizador tuvo desde el comienzo el apoyo del BID, a través de una oficina para las coordinaciones respectivas con los organismos ecuatorianos pertinentes, tales como el CONAM (Consejo Nacional de Modernización), el Consejo Nacional de la Marina Mercante y Puertos, entre otros, con base en las cuales diseñó un plan de acción para la reestructuración y modernización del sistema portuario ecuatoriano. La asistencia técnica del BID fue aún más enfática en lo relacionado con el puerto de Guayaquil, especialmente con miras al diseño por parte del Consejo Nacional de Marina Mercante y Puertos de regulaciones para evitar prácticas anticompetitivas en el proceso de privatización, a cuyas resultas ese puerto fue dividido en tres terminales (de frutas, de contenedores y para carga a granel) que fueron concesionados por separado.

2.3. Perú

Como en el caso colombiano, el Perú emprendió desde inicios de la década de los noventas las reformas orientadas hacia la privatización vía concesiones de terminales portuarios que estaban administrados estatalmente mediante la Empresa Nacional de Puertos (ENAPU), también con el objetivo de mejorar la calidad del equipamiento e infraestructura de los mismos. En la labor de formulación del nuevo marco legal, diseñado no solo para el sector portuario, sino también con miras a concesiones de una amplia gama de servicios básicos y

obras públicas, participaron organismos como PROMCEPRI (Comisión de Promoción de Concesiones Privadas) y COPRI (Comisión de Promoción de la Inversión Privada, actualmente PROINVERSIÓN). Bajo esos lineamientos liberalizadores, varios servicios portuarios fueron tercerizados (como las operaciones ligadas al arribo, permanencia y zarpe de naves, estiba, desestiba y practicaje), al mismo tiempo que se incentivó la privatización completa del servicio de almacenaje por parte de terminales extra-portuarios en el caso del Callao. Pero el único puerto administrado por ENAPU que llegó a ser concesionado durante esa década fue el de Matarani, en 1999.

Sería recién en la década siguiente y primera del presente siglo que la reforma regulatoria promodernización portuaria cobró impulso, a partir de la promulgación en el 2003 de la Ley del Sistema Portuario Nacional (Ley 27943) que creó la Autoridad Portuaria Nacional (APN). Esta entidad pública está encargada del desarrollo del Sistema Portuario Nacional, de fomentar la inversión privada en los puertos, y de articular la coordinación entre todos los agentes del sector marítimo-portuario —estatales y privados— en torno del objetivo común de aumentar la competitividad del sector.

Bajo este renovado marco legal se produjeron las concesiones en el puerto del Callao (de su Muelle Sur el 2006 y de su Muelle Norte el 2010) así como del puerto de Paita el 2009. Estas comprenden, a cambio del derecho de concesión, el pago de un canon y compromisos de inversión acordados de conformidad con las condiciones establecidas en las bases de las respectivas licitaciones y fijadas en los contratos resultantes. En tal sentido, las dos concesiones referidas al Callao lograron definirse con operadores portuarios de talla mundial debido en gran medida a la calidad de los criterios técnicos que conformaron las bases para las respectivas licitaciones internacionales.

Otros organismos involucrados en el sector portuario son OSITRAN, entidad supervisora y encargada de aprobar las tarifas; la Dirección de Transporte Acuático del MTC, que conduce los estudios para la construcción de puertos y muelles y monitorea estas obras; el Ministerio de Defensa, la Marina de Guerra y las capitánías de puerto dependientes de la Dirección General de Capitanía (DICAPI), que se encargan de vigilar el tráfico marítimo y fiscalizar las actividades de mar. A lo que cabe agregar la Superintendencia Nacional de Aduanas, encargada del registro y naturalización de mercancías.

2.4. Chile

El proceso chileno de modernización portuaria arrancó antes que en los otros países de la COAS y está marcado por dos hitos relevantes. El primero con los cambios introducidos mediante tres leyes (la ley 18042, en particular) promulgadas el año 1981, que eliminaron la exclusividad de la Empresa Portuaria de Chile (EMPORCHI) para realizar movimientos de carga entre el gancho de la grúa y el almacenaje. El segundo ocurrió a raíz de la Ley 19542 del año 1997, que suprimió la EMPORCHI y creó diez Empresas Portuarias Autónomas, las cuales son empresas del Estado pero cuya administración se rige por normas similares a las de sociedades anónimas. Esta última modificación sentó las bases para la incorporación del capital privado no solo en la inversión sino en la operación portuaria también.

EMPORCHI fue una de las empresas autónomas del Estado creadas en 1960. Dependía del Ministerio de Obras Públicas de ese entonces y se dedicaba principalmente a operar, administrar y conservar los 10 puertos comerciales de uso público que poseía el Estado. Además, fungía de Autoridad Portuaria Nacional, realizando de manera exclusiva las funciones de transferencia, porteo, recepción y almacenaje de cargas, además de fijar tarifas.

A fines de la década de 1970 ya eran evidentes los problemas resultantes de aquel régimen portuario: demoras en los procesos, equipos obsoletos, pérdidas de carga debido a descoordinaciones entre portuarios y EMPORCHI. Ante esta situación, se planteó una serie de medidas que buscaban incentivar la acción privada y la competencia entre los puertos. Algunas de estas medidas consistieron en suprimir las regalías que debían pagar los puertos privados que competían con EMPORCHI y en eliminar la descarga gratuita de fertilizantes en puertos estatales.

Cambios introducidos en la década de los ochentas

El 1981 se promulgaron tres leyes (18011, 18032 y 18042) que permitieron eliminar el monopolio laboral de los trabajadores portuarios y facultaron el libre acceso de las empresas estibadoras a la movilización de la carga marítima. Esto condujo a la subcontratación de varios servicios marítimo-portuarios. Asimismo, a partir de 1986, la Dirección Nacional de Aduanas permitió que se habiliten almacenes extra-portuarios.

Pero bajo ese régimen el Estado siguió controlando la administración de los puertos y su infraestructura. EMPORCHI era la encargada de la gestión de frentes de atraque y del acceso de operadores portuarios a la prestación de servicios. Sin embargo, se logró mejorar la eficiencia ya que disminuyeron los tiempos de estadía de las naves, las pérdidas de cargas y los costes por operaciones portuarias.

La reforma de 1997

Con el fin declarado de propiciar e incentivar la competencia inter-portuaria, en 1997 fue promulgada la ley (19542) de modernización del sector portuario estatal chileno, la cual eliminó a EMPORCHI, creó diez Empresas Portuarias Estatales e hizo posible que el sector privado administre los puertos donde invierta en frentes de atraque y otra infraestructura portuaria.

Cabe destacar que esas empresas portuarias son empresas del Estado pero, a diferencia de las creadas en la década del sesenta, se rigen por normas propias a sociedades anónimas como si fuesen de propiedad privada. En particular, son administradas por un Directorio, deben conseguir fondos para autofinanciarse y pagan impuestos de 16.5% así como sobre las utilidades. Sin embargo, dependen del Estado mediante el Ministerio de Obras Públicas y el Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones, su presupuesto debe ser autorizado por el Ministerio de Economía y el control de su gestión está determinado por el Sistema de Empresas Públicas (SEP).

Estas empresas se encargan de garantizar la coordinación de las operaciones de los agentes y prestadores de servicios que intervienen en los recintos portuarios, así como de diseñar los contratos de concesiones, administración de espacios comunes y servicios de almacenaje, asegurando la rentabilidad de tales operaciones.

Bajo este nuevo marco normativo se crearon empresas portuarias estatales en los puertos de Valparaíso, San Antonio y San Vicente. Además, en enero del 2000, empezaron a tener vigencia las concesiones de los puertos de Valparaíso, Panul, San Antonio, San Vicente, Iquique, Antofagasta y Arica. Con este sistema, Chile ha logrado reducir, en promedio, en un 30% las tarifas por operaciones portuarias y aumentar en 100% la eficiencia de las mismas.

2.5. Normativa de la CAN sobre transporte marítimo

En abril de 1991, la CAN adoptó la Decisión 288 que establece la libertad de acceso a la carga originada y destinada por vía marítima dentro de la subregión andina, con la sola excepción del cabotaje nacional. Esta fue complementada por la Decisión 314 (febrero 1992), en lo relativo a los procedimientos para la aplicación del principio de reciprocidad ante terceros países que incurran en acciones discriminatorias contra empresas de transporte marítimo de la subregión, así como agregando lo concerniente a posibles políticas para el desarrollo de la marina mercante de la CAN. Algunos artículos referidos a la reciprocidad fueron luego modificados por la Decisión 390 (julio 1996) y acto seguido fue aprobado (agosto 1996) un reglamento genérico al respecto mediante la Resolución 422 de la Junta del Acuerdo de Cartagena (predecesora de la actual Secretaría General de la CAN).

Sin embargo, al examinar los principales artículos de esas normas andinas se constata que el único aspecto realmente regulado en forma colectiva subregional es el referido a la libertad de acceso a la carga para los transportistas navieros, la cual debe ser obligatoriamente otorgada por los países miembros. Para todo lo demás prevalecen las políticas nacionales individuales, y las posibles acciones colectivas andinas son meramente facultativas. Por ejemplo, para efectos de la definición como nacional o extranjero de transportistas y operadores portuarios, del alcance efectivo de una eventual coordinación de políticas sobre las respectivas marinas mercantes nacionales, así como de la también eventual aplicación del principio de reciprocidad en este sector.

Esta limitación de la regulación colectiva andina, evidenciada en su carácter mandatorio solamente para la liberalización del manejo de la carga, es difícil de justificar técnicamente. Ello porque, habida cuenta de la competencia monopolista característica al sector del transporte marítimo, dicha liberalización tiene como únicos beneficiarios seguros a empresas transportistas y operadoras de servicios portuarios y logísticos relacionados, mientras que los beneficios para usuarios y consumidores dependen de los fletes y una amplia gama de tarifas. Estos costos difieren, reflejando asimétricas condiciones de mercado resultantes de diferencias tanto entre esas empresas como en la calidad de las regulaciones nacionales respectivas; calidad cuya disparidad se ha podido percibir con lo examinado en este capítulo.

Al no haberse establecido oportunamente mecanismos eficaces de regulación colectiva ante tales asimetrías⁸, cuidando de no restringir indebidamente la libertad de acceso a la carga, la limitación en cuestión ha sin duda propiciado los desbalances en términos de eficiencia portuaria y de conectividad marítima que se examinan en los dos capítulos siguientes.

⁸ La definición de un programa andino de trabajo para armonizar la regulación de algunos sectores de servicios, incluyendo el de transporte marítimo, empezó con la Decisión 659 de diciembre del 2006 [UNCTAD, 2012]. Es decir, recién diez años después que las normas andinas antes mencionadas.

III. Radiografía de los Principales Puertos de la COAS

En este capítulo se compara la situación reciente de los principales puertos en la COAS en seis aspectos: inversiones, infraestructura, equipamiento, costos⁹, tamaño y perfil comercial; especialmente para lo relacionado con la carga en contenedores.

Todos esos aspectos resultan del efecto combinado de políticas públicas plasmadas en las reformas regulatorias ya reseñadas (en el capítulo anterior), así como de las estrategias de los operadores portuarios y logísticos privados atraídos por esas reformas. Estos, en ciertos casos, forman parte de grupos empresariales controlados por líneas navieras que organizan la estrategia a seguir según la importancia que asignan a cada puerto. Por esta razón, el tamaño y el perfil comercial de un puerto no dependen únicamente del volumen y las direcciones (destino, origen) del comercio exterior del país donde está ubicado (tema que se abordó en el Capítulo I), sino que también resultan del efecto combinado de políticas públicas y estrategias empresariales marítimo-portuarias.

3.1 Inversiones Recientes y Proyectadas

3.1.1. Puerto de Buenaventura, Colombia

En respuesta al Estatuto de Puertos Marítimos promulgado en 1991, el cual promovía la conformación de empresas privadas para administrar y operar las instalaciones portuarias del país, en 1993 se constituyó la Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura S.A., empresa colombiana que obtuvo en marzo de 1994 la concesión para la administración del Terminal Marítimo de Buenaventura, mediante el Contrato de Concesión Portuaria N° 009.

A resultas de lo cual esa sociedad se convirtió en una empresa mixta pero donde el sector público es el principal propietario, ya que el 17% del capital accionario en sus manos (distribuido entre la Alcaldía de Buenaventura con un 15% y el Ministerio de Transporte con

⁹ Una versión previa del análisis comparativo sobre los cuatro primeros aspectos se encuentra en Yong y Zevallos [2011].

un 2%), supera la participación accionaria individual de cada una de las empresas privadas que en conjunto dan cuenta del 83% del capital accionario. En efecto, las mayores cuotas de capital en manos privadas son las de Consultoría de Inversiones S.A. (7.76%), C.I. de Azúcares y Mielles S.A. (7.15%), Harinera del Valle S.A. (6.35%), Corporación Brisas del Pacífico S.A. (6.25%) y Federación Nacional de Cafeteros (6.07%); estando el 49.42% restante repartido entre numerosos accionistas minoritarios.

La mencionada concesión fue otorgada por 20 años (de 1994 al 2014), plazo durante el cual la empresa concesionaria procedió a realizar las inversiones comprometidas en el contrato de concesión y sus modificaciones. Así, de acuerdo con la información reportada por el Instituto Nacional de Concesiones (INCO) con fecha diciembre 2009, la concesionaria ejecutó inversiones por cerca de US\$ 250 millones durante el periodo 1994-2008, de las cuales el 68.5% se efectuó durante los primeros cinco años de la concesión. En la siguiente sección (3.2.) se mostrarán las concreciones en infraestructura y equipos de esas inversiones ya realizadas.

En cuanto a inversiones proyectadas, en setiembre del 2007, la sociedad portuaria concesionaria presentó al INCO una solicitud de extensión del plazo de duración de la concesión, argumentando que el puerto Buenaventura requería de inversiones adicionales en equipamiento e infraestructura, cuyo plazo de amortización excedía al de la concesión inicial. El nuevo plan de inversiones ascendía a unos US\$ 450 millones, destinados a la adquisición de nuevos equipos de patio e infraestructura portuaria para almacenamiento y operaciones logísticas dentro del puerto, incluyendo la adquisición de 2 grúas pórtico Post-Panamax, 2 grúas móviles y 10 grúas RTG, así como de terrenos en la zona franca contigua al puerto¹⁰.

Cuadro 8

Plan de Inversiones 2007–2034 de la Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura

Concepto	Inversión prevista (en millones de US\$)
Infraestructura	US\$ 216
Equipos	US\$ 175
Dragado y mantenimiento del Canal de Acceso	US\$ 54
Otras inversiones	US\$ 5

Fuente: Otrosí No. 02 al Contrato de Concesión

¹⁰ Contraloría General de la República de Colombia: “Desarrollo de las Concesiones Portuarias en Colombia”. Abril 2010

Al cabo de las negociaciones del caso, el 19 de noviembre del 2007 se aprobó la modificación del contrato inicial¹¹ y el 30 de mayo del 2008 se firmó el Otrosí No. 02 al Contrato de Concesión, que amplía el plazo de la concesión por veinte (20) años más, hasta el 21 de febrero del 2034 y obliga a la Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura a ejecutar el nuevo Plan de Inversiones en Infraestructura y Equipamiento Portuario, por un monto mínimo de US\$ 450 millones desagregados según los rubros negociados que se muestran en el Cuadro 8.

3.1.2. Puerto de Guayaquil, Ecuador

Contecon Guayaquil S. A. (CGSA) es una subsidiaria de International Container Terminal Services Inc. (ICTSI), empresa especializada en operaciones portuarias originariamente establecida con sede en Manila (Filipinas) pero cuya International Business Division fue adquirida en el año 2001 por Hutchison Port Holdings, empresa con sede en Hong Kong catalogada a lo largo de toda esa década como el primer operador portuario mundial de terminales para contenedores [Notteboom y Rodrigue, 2012].

El 31 de mayo del 2007, CGSA firmó con la Autoridad Portuaria de Guayaquil (APG) un contrato de concesión por 20 años para operar los terminales de contenedores y multipropósito del puerto de Guayaquil. ICTSI acordó pagar una prima fija de US\$ 30 millones a lo largo de los primeros 4 años de la concesión, además de una cuota anual a lo largo del período de la concesión, compuesta por un componente fijo de US\$ 8,4 millones y por un componente asociado a la carga operada de US\$ 10,40 por contenedor de 20-pies (TEU) y de US\$ 50 por tonelada métrica de carga a granel¹².

Ese contrato de concesión estableció una inversión de US\$ 80 millones en equipos e infraestructura para el primer año de concesión, monto que ascendería a los US\$ 170 al tercer año de la misma. La APG, por su parte, se encargaría de la inversión en dragado y mantenimiento de los 91 km del canal de acceso. En vista de estos plazos, la información (disponible al 2010) que se presenta y examina en la sección 3.2 solo recoge parcialmente las concreciones de tales inversiones en la infraestructura y equipamiento del puerto de Guayaquil.

¹¹ Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES): Acta No. 973, del 19 de noviembre del 2007.

¹² Bdp1 Consulting Ltd.: Informe sobre Concesiones Portuarias, 2008. Ver: [<http://www.conconnect.com/Workingpapers/portstrategyprivatesectorfinancing.pdf>]

3.1.3. Puerto del Callao, Perú

La concesión del Muelle Sur del Callao “comprende el diseño, construcción, financiamiento, operación, administración y mantenimiento de un Nuevo Terminal de Contenedores, ubicado al sur del Terminal Portuario del Callao”¹³. Se trata entonces de un nuevo muelle expresamente diseñado para el tráfico de contenedores. El 19 de junio del 2006 se adjudicó la buena pro del mismo al concesionario DP World Callao S.A, subsidiaria de Dubai Ports World (DPW), por un plazo de 30 años. DPW es una empresa internacional especializada en operaciones, logística, desarrollo de nuevas terminales portuarias y servicios relacionados al rubro marítimo. Se encuentra listada entre los 4 operadores de puertos más grandes del mundo, con 50 terminales portuarios ubicados en 32 países de los 5 continentes.

El Muelle Sur inició operaciones en mayo del 2010, para lo cual DPW Callao invirtió desde el 2006 al menos US\$ 260 millones en su infraestructura y equipamiento, así como US\$ 144 millones destinado a obras comunes, todo como parte de la Etapa I especificada en el contrato de concesión. La información en la sección 3.2 da cuenta de la infraestructura y los equipos aportados por las inversiones de esta primera etapa.

En cuanto a inversiones proyectadas, para la Etapa II del desarrollo del Muelle Sur está prevista una inversión adicional de US\$ 220 millones, la cual será ejecutada por DPW Callao de acuerdo a requerimientos de demanda expresados en la tasa de utilización del terminal construido en la primera etapa. Estas inversiones comprenderían la ampliación del área de concesión hasta 303,000 m², así como un nuevo frente de atraque de hasta 960m, 3 grúas pórtico adicionales, 32 nuevas grúas pórtico de patio y 54 tracto camiones.

Otras importantes inversiones proyectadas resultan de la muy reciente concesión del Muelle Norte (Multipropósito) del puerto del Callao, cuya buena pro fue adjudicada el 25 de marzo del 2011 a APM Terminals. Esta empresa también se ubica entre los 4 mayores operadores portuarios del mundo, con 54 instalaciones portuarias bajo su administración en 33 países. Es parte del grupo A.P. Moller-Maersk, dueño de Maersk-Sealand, la naviera número uno del mundo en transporte de contenedores. APM Terminals fue fundada el 2001 en Copenhague, aunque el 2004 mudó su sede principal a La Haya (Holanda).

¹³ ProInversión (Agencia de Promoción de la Inversión Privada): Muelle Sur 2006.

Esta concesión del Muelle Norte rige por un plazo de 30 años e implica inversiones por un monto referencial de US\$ 748.71 millones, a ser ejecutado en seis etapas (Cuadro 9 y Figura 1). La primera etapa comprende como mínimo la optimización de áreas e instalaciones existentes y la modernización del amarradero, a fin que pueda atender a naves Post-Panamax. Para ello se requiere un dragado de 16m, junto con el equipamiento necesario y respectivas áreas de respaldo para la operación y traslado de la carga. Esta primera etapa involucra una inversión de US\$ 206.24 millones. La segunda etapa comprende la modernización en infraestructura portuaria del Muelle de Granos, lo que requerirá una inversión de US\$ 100.93 millones de acuerdo a lo planeado. Estas dos primeras etapas deberán realizarse en un plazo máximo de 44 meses una vez iniciada la concesión.

Cuadro 9

Plan de inversiones según etapas en el Muelle Norte del Puerto del Callao

Concepto	Concepto	Inversión prevista (en millones de US\$)
Etapa 1	Construcción de un primer amarradero con dragado de 16m y respectivos equipos y aéreas de respaldo	US\$ 206,24
Etapa 2	Modernización infraestructura portuaria Muelle de Granos	US\$ 100,93
Etapa 3	Construcción de un segundo amarradero con dragado de 16m y respectivos equipos y aéreas de respaldo	US\$ 120,68
Etapa 4	Construcción de un tercer amarradero con dragado de 16m y respectivos equipos y aéreas de respaldo	US\$ 154,40
Etapa 5	Construcción de un cuarto amarradero con dragado de 16m y respectivos equipos y aéreas de respaldo	US\$ 166,47
Etapa 6	Construcción de nuevo Terminal de Contenedores y plataforma para hidrocarburos	Opcional

Fuente: ProInversión: Versión Final del Contrato de Concesión Terminal Norte Multipropósito.

Las tercera, cuarta y quinta etapas comprenderán como mínimo inversiones asociadas a la construcción de un segundo, tercer y cuarto amarradero con dragado de 16m y respectivos equipos y aéreas de respaldo para la atención de carga. Se estima que ello involucrará inversiones de US\$ 120.68 millones, US\$ 154.40 millones y US\$ 166.47 millones respectivamente. La sexta etapa comprende la construcción del nuevo Terminal de Contenedores (zona noroeste) y la nueva plataforma para descarga de hidrocarburos. Siendo

esta última una inversión opcional, en función del uso de la capacidad del muelle y del crecimiento proyectado de la demanda cuando sea considerada la decisión pertinente.

Figura 1

Procedimiento de construcción del Muelle Norte Multipropósito en el Puerto del Callao



Fuente: ProInversión: Terminal Norte Multipropósito en el TP Callao

3.1.4. Puerto de San Antonio, Chile

La Empresa Portuaria San Antonio (EPSA) es una de las 10 empresas estatales creadas a raíz de la reforma del régimen portuario chileno decretada en 1997. De conformidad con la Ley de Modernización Portuaria (N° 19542) promulgada ese año, EPSA inició sus actividades en enero de 1998 teniendo como funciones principales las de fiscalizar los proyectados contratos de concesión del Terminal Sur y del Terminal Norte, a fin de asegurar que las operaciones de los respectivos concesionarios conserven y desarrollen la actividad marítimo-portuaria del Puerto San Antonio.

Ambos contratos fueron adjudicados en agosto de 1999. La concesión del Terminal Sur fue obtenida por el consorcio San Antonio Terminal Internacional S.A. (STI S.A.), formado por Sudamericana Agencias Aéreas y Marítimas S.A. y S.S.A. Holdings International, Inc. La del Terminal Norte fue obtenida por el consorcio Puertos Panul S.A. de capitales chilenos, formado por Sociedad Punta de Lobos S.A., Empresa Marítima S.A., Sociedad Productora y Distribuidora S.A., Empresas Ariztía S.A., Inversiones La Estampa Limitada, Inversiones Las Malvas S.A. y el Sr. Gonzalo Vial Concha. Las concreciones en infraestructura y equipos de las inversiones ya realizadas por esos concesionarios serán vistas en la siguiente sección de este capítulo.

Respecto a inversiones proyectadas, se ha aprobado un plan de inversiones como parte del Plan Maestro 2009 para el Puerto de San Antonio, cuyas inversiones previstas ponen énfasis en el ordenamiento territorial de los usos actuales y futuros de las áreas del puerto para el periodo 2014-2029. Este plan tiene como principal objetivo preparar al puerto de San Antonio para dotarlo de las capacidades necesarias a fin de enfrentar en forma competitiva el crecimiento de las operaciones portuarias y los cambios que demandarán las nuevas tendencias en el transporte marítimo¹⁴. Ambos aspectos sustentados en las proyecciones del tráfico que obtendría el puerto en los años siguientes.

Previsión de tráfico

Las proyecciones realizadas en el Plan Maestro 2009 contemplan las tendencias de tráfico de contenedores como producto de una correlación con respecto al PBI y al comercio exterior captados por ese puerto chileno. Estas proyecciones fueron realizadas para un periodo de 20 años bajo tres escenarios —pesimista, base y optimista—, los cuales consideran un PBI/per cápita al año 2030 de US\$ 25.000, US\$ 30.000 y US\$ 35.000, respectivamente (Cuadro 10). Mientras que las proyecciones sobre el tráfico de las cargas de granel y fraccionadas fueron formuladas considerando información histórica sobre un escenario único (Cuadro 11).

¹⁴ Empresa Portuaria de San Antonio: Plan Maestro 2009.

Cuadro 10**Proyección del tráfico de contenedores en el Puerto de San Antonio, en TEU**

	Pesimista	Base	Optimista
2009	750.000	750.000	750.000
2014	1.198.359	1.236.893	1.270.449
2019	1.879.937	2.019.050	2.144.711
2024	2.863.751	3.200.925	3.516.894
2029	4.234.189	4.926.360	5.599.357

Fuente: Empresa Puerto de San Antonio: Plan Maestro 2009 – Resumen Ejecutivo

Cuadro 11**Proyección del tráfico de otras cargas en el Puerto de San Antonio, en toneladas**

	Fraccionado	Granel Líquido	Granel Sólido
2009	821.205	1.175.390	3.076.880
2014	1.067.208	1.161.640	4.513.694
2019	1.072.555	1.161.640	4.788.782
2024	1.077.928	1.161.640	5.048.374
2029	1.083.329	1.161.640	5.249.220

Fuente: Empresa Puerto de San Antonio: Plan Maestro 2009 – Resumen Ejecutivo

En lo relativo al tráfico de contenedores, tales proyecciones estiman una demanda de servicios portuarios de 1,2 millones de TEU para el año 2014, entre 2,8 y 3,5 millones de TEU para el 2024 y entre 4,2 y 5,6 millones de TEU para el 2029. Según estas estimaciones, el puerto de San Antonio verá su capacidad actual saturada para antes del año 2014, por lo que los proyectos de ampliación del puerto están planteados en obras de corto y largo plazo.

Corto plazo

De acuerdo con el Plan Maestro 2009 del Puerto de San Antonio, se tiene previsto intensificar el uso del Molo Sur como terminal de contenedores, así como la construcción de un nuevo frente de atraque para el sector Costanera (Terminal Multioperado). Junto con varias variantes que permitan mejorar las maniobras de atraque y protección de los sitios de atraque sobre las condiciones de agitación del mar.

En ese sentido, el plan de inversiones de corto plazo, denominado Plan Maestro – Fase 1 Costanera, presenta 2 fases (Cuadro 12) que, en conjunto, permitirían aumentar la capacidad para cubrir la demanda prevista hasta el año 2020. La primera fase, denominada Fase 0, consiste en la ampliación del muelle Costanera a 660m con la construcción de un nuevo muelle de atraque lineal. La inversión prevista asciende a US\$ 176 millones, que incluyen la construcción de nuevos muelles de atraque, habilitación de superficies y preparación de zona de depósito.

Cuadro 12

Inversiones previstas a corto plazo en el Puerto de San Antonio

Obras a Corto Plazo	Inversión prevista (en millones de US\$)
Plan Maestro – Fase 1 Costanera	US\$ 228
Fase 0 – Muelle Costanera (660m)	US\$ 176
Fase Alternativa - Muelle Costanera Variante (1.045m)	US\$ 267

Fuente: Empresa Puerto de San Antonio: Plan Maestro 2009 – Resumen Ejecutivo

Asimismo, debido a algunos inconvenientes asociados a la ejecución de estos proyectos, en especial referentes a los problemas de agitación por oleaje, se propone una variante de expansión del área de atraque a 1.045m y la eventual construcción de obras de abrigo. Con inversiones previstas que demandarán cerca de US\$ 267 millones.

Largo plazo

Las obras denominadas de largo plazo buscan cubrir la demanda estimada que tendría el puerto de San Antonio entre los años 2020 y 2029, además de adecuar la infraestructura para que naves de 5ta generación puedan operar con facilidad. En este sentido, se propone un proyecto con una dársena exterior ganada al mar, ejecutable en una Fase 2 compuesta a su vez de dos fases (Cuadro 13).

La Fase 1 de la Fase 2 (largo plazo) consistiría en la construcción de un molo de abrigo que permitiría la construcción de un muelle de 1.800 m de longitud con un ancho de 450-500 m, área que estaría destinada para un terminal de contenedores. La dársena tendría un ancho de

500 m. con una profundidad de agua de 16 metros lo que permitiría la operación de naves de 8.000 TEU de capacidad (Figura 2).

Cuadro 13

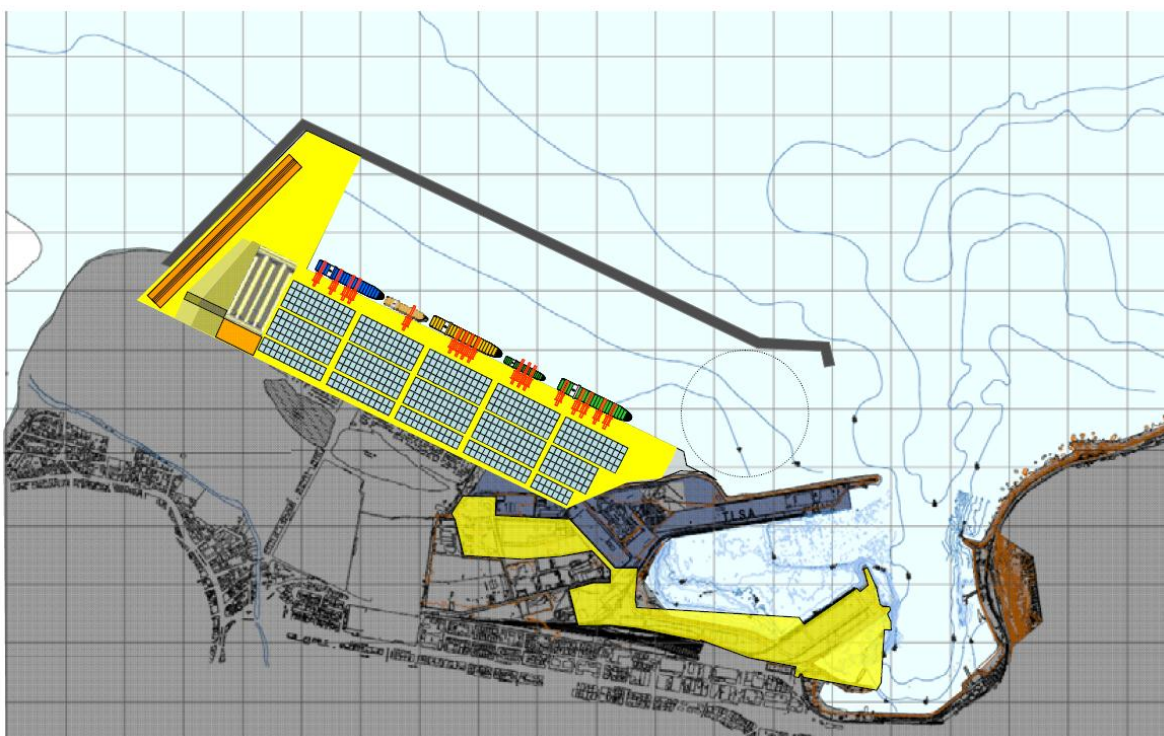
Inversiones previstas a largo plazo en el Puerto de San Antonio

Obras a Largo Plazo	Inversión prevista (en millones de US\$)
Plan Maestro – Fase 2	US\$ 917
Fase 1 – Obras exteriores	US\$ 957 – US\$ 1.045
Fase 2 – Obras exteriores	US\$ 899 – US\$ 1.454

Fuente: Empresa Puerto de San Antonio: Plan Maestro 2009 – Resumen Ejecutivo

Figura 2

Desarrollo Fase 1 Largo Plazo en Puerto de San Antonio

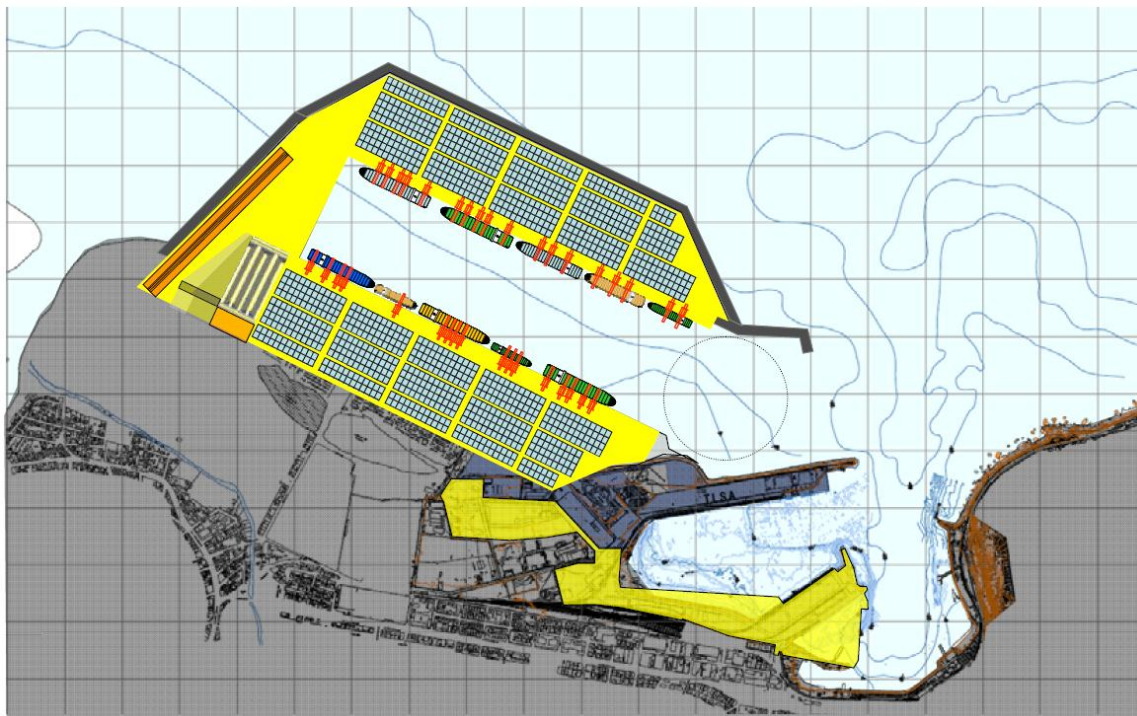


Fuente: Empresa Puerto de San Antonio: Plan Maestro 2009

La Fase 2 consistiría en la construcción de un nuevo molo de abrigo, paralelo al de la Fase 1, que permitiría la construcción de un nuevo muelle de 1,800 metros de longitud con un ancho de 450 m. Con esta fase se elevaría la capacidad a 5,4 / 6,0 millones de TEU, con lo cual el puerto de San Antonio podría cubrir su demanda proyectada al año 2029 (Figura 3).

Figura 3

Desarrollo Fase 2 Largo Plazo en Puerto de San Antonio



Fuente: Empresa Puerto de San Antonio: Plan Maestro 2009

3.2 Infraestructura

Las inversiones ya realizadas por los operadores de los principales puertos de la COAS (que han sido reseñadas en la sección precedente) explican la situación de la infraestructura (instalaciones y equipos) que se analiza comparativamente en esta sección. Dicha situación corresponde a la existente al año 2009 en la mayoría de los casos, debido a que varía bastante la accesibilidad a información actualizada y completa.

3.2.1 Calado

La profundidad máxima o calado es una de las principales variables que determinan la capacidad operativa de un puerto. Un calado mayor permite la recepción de embarcaciones de mayor tamaño y capacidad de carga. Las consiguientes economías de escala influyen grandemente en la eficiencia del puerto y en la rentabilidad de las líneas navieras que lo utilizan. Al reducir estas su costo medio por el hecho de transportar contenedores en buques de mayor tamaño, también pueden reducirse para los usuarios del puerto los costos asociados al transporte de sus mercancías.

Cuadro 14

Calado por muelle en los principales puertos de la COAS

Buenaventura	Muelle 6 - 8 Contenedores	Muelle 2 - 5 Multipropósito	Muelles 10 - 12 Granel Sólido	Muelle 14 Granel Líquido	Muelle 9 Azúcar
	9,33	8,75	9,10	10,60	11,30
Guayaquil	Terminal Contenedores Contenedores	Terminal Multiproposito Multipropósito	Terminal Graneles Graneles		
	10,00	10,00	10,00		
Callao	Muelle Sur Contenedores	Muelle Norte Multipropósito	Muelle Granos Granel Sólido	Muelle Hidrocarburos Granel Líquido	Muelle Centro N1 - N4 Multipropósito
	16,00	10,82	10,22	10,36	10,02
San Antonio	Terminal Molo Sur Contenedores	Terminal Multioperado Multipropósito	Terminal Norte Granel Sólido	Terminal Policarpo Toro Granel Líquido	
	13,50	9,45	11,00	10,06	

Fuentes: SPRBUN, APG, ENAPU, DPW, Puerto San Antonio

El Cuadro 14 muestra el comparativo de calado por cada muelle dentro de los principales puertos de la COAS. Permite así observar la heterogeneidad de calado según los diferentes propósitos de los muelles en cuanto al tipo de carga para la que están diseñados. Esto refleja el rol que el puerto cumple respecto al comercio exterior del país al que pertenece, y/o el que busca cumplir en el transporte de un determinado tipo de carga a nivel de toda una zona geográfica (como es la COAS). Un ejemplo de lo primero es el puerto de Buenaventura, donde los muelles de mayor calado están asociados al transporte de azúcar y de carga a granel líquida. Mientras que lo segundo es ejemplificado por los puertos del Callao y de San Antonio, cuyos muelles más profundos son para carga en contenedores.

El muelle con mayor calado y capacidad para recibir buques de gran tamaño es ahora el Muelle Sur del puerto del Callao, que ha superado en este aspecto al terminal Molo Sur de San

Antonio gracias a que las inversiones realizadas por DPW incluyeron la profundización del calado, llevándolo de 10.5m en el 2006 a 16m actualmente.

3.2.2. Longitud del muelle

La longitud de los muelles es otra variable determinante de la capacidad operativa de un puerto. Una longitud de muelle mayor aumenta dicha capacidad, no solo porque permite recibir a embarcaciones más largas (y, en tal sentido, produce efectos similares a los de un mayor calado) sino también porque permite utilizar un mayor número de grúas al mismo tiempo.

La mayoría de muelles en los principales puertos de la COAS son de atraque directo tipo marginal, a excepción del Muelle Norte y del Muelle Centro en el puerto del Callao, así como del Terminal Multioperado en el puerto de San Antonio, los cuales son del tipo espigón. Cabe mencionar que tanto el puerto de Buenaventura como el puerto de Guayaquil presentan una única línea de atraque directo tipo marginal cuya división se realiza por muelles. Esta característica les permitiría una fácil modificación de los muelles para la recepción de embarcaciones de mayor longitud.

En el Cuadro 15 se observa que los muelles con mayor longitud son los dedicados al manejo de contenedores. La única excepción está en el puerto de Guayaquil, donde el Terminal de Contenedores presenta 700m frente al Terminal Multipropósito de 925m longitud. Cabe mencionar que este último es el muelle con mayor longitud dentro de los puertos analizados.

Cuadro 15

Longitud de muelles en los principales puertos de la COAS

Buenaventura	Muelle 6 - 8 Contenedores	Muelle 2 - 5 Multipropósito	Muelles 10 - 12 Granel Sólido	Muelle 14 Granel Líquido	Muelle 9 Azúcar
	600,00	450,00	527,00	70,00	205,00
Guayaquil	Terminal Contenedores Contenedores	Terminal Multipropósito Multipropósito	Terminal Graneles Graneles		
	700,00	925,00	155,00		
Callao	Muelle Sur Contenedores	Muelle Norte Multipropósito	Muelle Granos Granel Sólido	Muelle Hidrocarburos Granel Líquido	Muelle Centro N1 - N4 Multipropósito
	650,00	390*	384,00	262.8*	182.8*
San Antonio	Terminal Molo Sur Contenedores	Terminal Multioperado Multipropósito	Terminal Norte Granel Sólido	Terminal Policarpo Toro Granel Líquido	
	735,00	n.d.	230**	190**	

Fuentes: SPRBUN, APG, ENAPU, DPW, Puerto San Antonio

* Muelle tipo espigón. Longitud específica: largo del espigón, no longitud de amarraderos posibles. Los muelles Hidrocarburos, Centro N1, Centro N2, Centro N3 y Centro N4, cuentan con 2 amarraderos c/u con misma longitud de espigón. Muelle Norte cuenta con 4 amarraderos que suman una línea de amarre de 962.80 m en total.

** Eslora máxima por nave

3.2.3. Capacidad de almacenamiento

La cantidad y extensión de áreas de almacenamiento nos indica la capacidad máxima que tienen los muelles e instalaciones aledañas para almacenar los distintos tipos de carga que operan. De esta forma, los puertos revelan en cierto sentido su capacidad para hacer frente a un nivel elevado de operaciones dentro de sus terminales. Asimismo, a medida que un puerto tome un rol primordial dentro de las operaciones de trasbordo de las líneas navieras, el puerto requerirá una mayor capacidad para poder almacenar temporalmente la carga trasbordada, desde el momento en que es desembarcada hasta que es reembarcada en otro buque.

El Cuadro 16 muestra las distintas capacidades de almacenamiento que tienen los muelles dentro de cada puerto o sus instalaciones aledañas. Llama la atención la heterogeneidad al respecto así como las diferencias en el uso de esos espacios. En específico, la capacidad de especialización para el almacenamiento de productos específicos dentro de los puertos de Buenaventura y Guayaquil, así como para el almacenamiento de carga variada puesta en contenedores por parte de los puertos del Callao y San Antonio. En este sentido, el puerto de Buenaventura tiene asignado un espacio para el almacenamiento específico de azúcar y café. En la misma línea, Guayaquil presenta cerca de 81.157m² de bodegas para el almacenamiento de banano. Sin embargo, Callao y San Antonio no muestran una especialización por productos dentro de sus principales áreas de almacenamiento; lo que resalta más bien es el uso de espacios abiertos (patio) para contenedores.

Cuadro 16**Capacidad de almacenamiento por muelle en los principales puertos de la COAS**

	Muelle 6 - 8 Contenedores	Muelle 2 - 5 Multipropósito	Muelles 10 - 12 Granel Sólido	Muelle 14 Granel Líquido	Muelle 9 Azúcar
Buenaventura	294,569 m2*	Cobertizo: 9,581 m2 Bodegas: 27,044 m2 Café: 8,682 m2	172,500 TN	230,000 m3	20,835 m2
	Terminal Contenedores Contenedores	Terminal Multipropósito Multipropósito	Terminal Graneles Graneles		
Guayaquil	General: 276,241 m2 Banano: 64,236 m2	Multipropósito: 18,187 m2 General: 11,108 m2 Bananos: 16,921 m2 Carga Peligrosa: 4,265 m2	Gran.Líquidos: 9,840 TN Gran.Sólidos: 18,900 TN Multipropósito: 64,210 m2		
	Muelle Sur Contenedores	Muelle Norte Multipropósito	Muelle Granos Granel Sólido	Muelle Hidrocarburos Granel Líquido	Muelle Centro N1 - N4 Multipropósito
Callao	215,000 m2	Contenedores: 201,802 m2 Multipropósito: 7,238 m2	25,765 TN	n.d.	(Comparte almacenamiento con Muelle Norte)
	Terminal Molo Sur Contenedores	Terminal Multioperado Multipropósito	Terminal Norte Granel Sólido	Terminal Policarpo Toro Granel Líquido	
San Antonio	301,431 m2*	60,000 m2	50,000 TN	18,300 m3	

Fuentes: SPRBUN, APG, ENAPU, DPW, Puerto San Antonio. La data no incluye al almacenamiento en instalaciones externas al puerto.

* Información disponible en TEU. Buenaventura: 19.791 TEU y San Antonio: 20.252 TEU. 1 TEU = 14,88m2 aprox.

3.2.4. Grúas y equipos

Las grúas pórtico y equipos utilizados dentro de los muelles para el transporte de contenedores son un indicador de eficiencia en los puertos modernos. Su importancia radica en la velocidad que permiten en el manejo de la carga para desplazarla desde la embarcación hacia el terminal y viceversa. Un incremento en la velocidad de dicha manipulación tiene un impacto significativo sobre el tiempo de amarre de la nave y la capacidad de la línea naviera para realizar su ruta en el tiempo correcto.

En el Cuadro 17 se observa el número de grúas pórtico que posee cada puerto dentro de los muelles especializados en carga de contenedores, así como de otros equipos en los muelles para carga a granel y en los multipropósito. Resulta evidente que hay gran variedad entre los puertos en cuanto a los equipos de que disponen.

Por ejemplo, Buenaventura posee 4 grúas pórtico para movilización de contenedores y 4 grúas de gran rendimiento para el transporte de graneles sólidos. Guayaquil posee 2 grúas pórtico, junto con 7 cucharas hidráulicas y 2 succionadores de graneles sólidos. En el Callao, antes de la concesión del Muelle Sur a DPW, había solo 2 grúas pórtico a manos ENAPU en el Muelle

Norte (legadas a APMT con la reciente concesión de este muelle), pero las inversiones de DPW aportaron 6 grúas pórtico para el Muelle Sur, totalizándose 8 grúas pórtico y ya están en camino las que pronto sumará APMT. Ante esto, el puerto de San Antonio, con sus 6 grúas pórtico en el Terminal Molo Sur especializado en contenedores, apareció durante un tiempo como el más eficiente de la COAS.

Cuadro 17

Grúas pórtico y equipos por muelle en los principales puertos de la COAS

	Muelles 6 - 8 Contenedores	Muelle 2 - 5 Multipropósito	Muelles 10 - 12 Granel Sólido	Muelle 14 Granel Líquido	Muelle 9 Azúcar
Guayaquil	2 Grúas pórtico ZPMC 2 Grúas pórtico NOELL 16 Grúas RTG	1 Grúa Gottwald 2 Grúas Liebherr	1 Grúa Siwertel 700 t/hr 1 Grúa Vigan 300 t/hr 1 Grúa Buhler 300 t/hr 1 Grúa Miag 220 t/hr	n.d.	n.d.
Guayaquil	Terminal Contenedores Contenedores	Terminal Multipropósito Multipropósito	Terminal Graneros Graneros		
Guayaquil	2 Grúas pórtico RIEL 8 Grúas RTG	n.d.	7 cucharas hidráulicas (de 6m ³ , 10 m ³ y 12m ³) 2 succionadoras neumáticas (8 t/hr)	n.d.	n.d.
Callao	Muelle Sur Contenedores	Muelle Norte Multipropósito	Muelle Granos Granel Sólido	Muelle Hidrocarburos Granel Líquido	Muelle Centro N° 1 - Multipropósito
Callao	6 Grúas pórtico Post-Panamax 18 Grúas RTG	2 Grúas pórtico ZPMC 2 Grúas RTG	n.d.	n.d.	2 Grúas Terex 1 Grúa Tadano 1 Tractor Tiro
San Antonio	Terminal Molo Sur Contenedores	Terminal Multipropósito Multipropósito	Terminal Norte Granel Sólido	Terminal Policarbo Granel Líquido	
San Antonio	2 Grúas pórtico NOELL 2 Grúas pórtico PACECO 2 Grúas pórtico ZPMC 2 Grúas RTG	1 Grúa Gottwald HMK 3	1 Grúa Level Luffing 400- 500 t/hr	n.d.	

Fuentes: SPRBUN, APG, ENAPU, DPW, Puerto San Antonio

3.3 Costos

En un contexto en el que las líneas navieras buscan ampliar su capacidad de carga haciendo uso de grandes barcos con el propósito de reducir el costo medio por contenedor transportado y aumentar así sus utilidades, con la consiguiente competencia inter-portuaria por recibir grandes barcos a fin de beneficiarse de ese proceso de acumulación de economías de escala, los costos portuarios, aplicados tanto a la nave como a la carga, determinan la competitividad de un puerto, no solo en términos de eficiencia portuaria y reducción de costos, sino también por la expansión de la red marítimo-portuaria a la que accede el puerto a través de las operaciones de las navieras que lo utilizan.

Un esquema de tarifas portuarias altas eleva el costo para la red marítimo-portuaria y genera fuerzas centrífugas al desincentivar la aglomeración de actividades en el puerto caro. Este

incremento del costo no solo tiene implicancias negativas sobre los operadores y usuarios del puerto donde ocurren los sobre costos, sino que también incrementa la distancia económica entre el puerto caro y los otros puertos de la red, generando externalidades negativas sobre la conectividad del puerto caro con la red en su conjunto.

Más aún, de existir rivalidades entre los puertos de la red por funcionar como centro o *hub* de la misma, la ineficiencia de uno podría fortalecer las capacidades de aglomeración de los puertos competidores. Es decir, un esquema de tarifas portuarias altas en un puerto de la red sería beneficioso para los puertos competidores, los cuales obtendrían más tráfico y en consecuencia mayor capacidad de reducir el costo medio de sus operaciones portuarias y acumular así tanto economías de escala como fuerzas de aglomeración a su favor.

Es importante recalcar que un análisis de costos portuarios debe tener en cuenta no solo las tarifas aplicadas a las líneas navieras, sino también a los usuarios del sistema portuario, tales como exportadores e importadores. Estos costos para los usuarios pueden estar fuertemente relacionados a la estructura de mercado que establecen las empresas a cargo de las operaciones portuarias y logísticas, incluyendo entre estas últimas las que se realizan fuera del puerto. Esta estructura de mercado y la asociada estructura de costos para el usuario son usualmente heterogéneas y reflejan, en varios sentidos, la calidad de la regulación ejercida por las autoridades gubernamentales.

Es por este motivo que el análisis en esta sección se centra en las tarifas portuarias publicadas por cada uno de los operadores de los terminales especializados en contenedores. Ya que ello permite realizar comparaciones homogéneas de los costos en que incurren las líneas navieras y, en consecuencia, del mayor o menor incentivo que estas tienen para incluir en sus rutas marítimas a los distintos puertos principales de la COAS, de lo que depende la conectividad de cada puerto en función de su ubicación como *hub* o como *spoke* en la red marítimo-portuaria a nivel de la COAS.

A continuación se examina comparativamente las tarifas cobradas por los operadores de muelles de contenedores en la COAS, por concepto de los servicios mostrados en el Cuadro 18. Esta información capta la situación al año 2009, debido a lo mencionado anteriormente acerca de la desigual accesibilidad a data actualizada y completa y, por ende, refleja el impacto sobre las tarifas que combinadamente han tenido hasta esa fecha las inversiones realizadas en

infraestructura portuaria (vistas en la Sección 3.2) y los respectivos marcos regulatorios (reseñados en el Capítulo II).

Cuadro 18

Tarifas cobradas por operadores de muelles de contenedores en los principales puertos de la COAS (en US \$)

	Muellaje Uso o alquiler de amarradero	Embarque y descarga Transferencia de contenedores llenos de 20-pies Sin incluir impuestos IVA	Re-estibas Movilización de contenedores 20-pies entre bodegas de la nave	Almacenaje Por import/export a partir del día 4 Día 1-3 es libre
	m/ eslora / hr	por TEU / movimiento	por contenedor	por TEU / día o fracción
Buenaventura	0,55	80,00 2/	98,00 5/	18,15 8/
Guayaquil	0,50	22,00 3/	n.d.	n.d
Callao	0,70	90,00 4/	135,00 6/	11,79 9/
San Antonio	1,63 1/	88,70	77,56 7/	0,70 10/

Fuentes: Tarifarios SPRBUN, APG, DPW y STI.

1/ Tarifa máxima a cobrar

2/ Tarifa se divide en "A la carga" (US\$ 80,00) y al "operador marítimo" (US\$ 18,40). Tarifa se reduce a medida que rendimiento se incrementa.

3/ Tarifa diferenciada entre embarque (US\$ 22,00) y descarga (US\$ 35,20)

4/ Se divide en porción nave (US\$ 25) y porción tierra (US\$ 65). Esta última se encuentra gravada con IVA de 18%

5/ No discrimina entre embarque/descarga/re-estiba. Cobro es por movimiento

6/ Re-estiba dentro de la misma nave

7/ Re-estiba dentro de la misma nave

8/ Tarifa del día 4 al 5

9/ Tarifa del día 4 al 22

10/ Tarifa en TN/día. Aumenta en US\$ 0,53 aprox. por día

3.3.1. Muellaje

Tarifa cobrada a la línea naviera por uso o alquiler del amarradero. En los cuatro puertos de la muestra, la tarifa se cobra por los metros de eslora que posee el barco y el número de horas que se encuentra en el amarradero. El tiempo se cuenta desde la recepción de la primera espía de la nave hacia la bita hasta el desamarre de la última espía antes del zarpe.

El puerto de Guayaquil aparece como el de menor costo por metro / eslora / hora, con una tarifa de US\$ 0.50. Sin embargo, la tarifa de la Autoridad Portuaria de Guayaquil no incluye el costo asociado al uso del canal de acceso. Asimismo, el puerto de Buenaventura cobra US\$ 0.55 para aquellas navieras que tienen entre 1 a 60 recaladas al año. Pero si la naviera pasa a

tener más de 60 recaladas al año, la tarifa disminuye a US\$ 0.44. Por otro lado, el Muelle Sur del puerto de Callao cobra US\$ 0.70, sin ningún tipo de descuento ni de recargo tampoco. Finalmente, el Molo Sur del puerto de San Antonio solo especifica la tarifa máxima permitida (US\$1.63), más no la efectivamente cobrada en promedio.

3.3.2. Embarque y descarga

A nivel de operaciones de embarque y descarga, las tarifas cobradas por los operadores portuarios difieren en gran medida. Guayaquil presenta la tarifa más baja, con US\$ 22 sobre cada contenedor de 20-pies movilizado. Por otro lado, Buenaventura cobra US\$ 80 referidos “a la carga”, pero introduce un criterio de rendimiento, haciendo que, a mayor capacidad de transporte por parte del operador de carga, menor sea el costo por operación. Así, si se mueven entre 1 – 625 contenedores al año, el costo será US\$ 80 para el caso de 20-pies y de US\$ 98 para el caso de 40-pies. Pero, si es más de 9.376 contenedores, el costo se reduce a US\$ 60 y US\$ 76 para los contenedores de 20 y 40 pies respectivamente. El puerto del Callao divide la tarifa cobrada en dos partes: porción nave (US\$ 25) y porción tierra (US\$ 65). La última se encuentra gravada con IVA de 18%, con lo cual aumenta a US\$ 76.70.

3.3.3. Re-estibas

Los costos por re-estibas están asociados a la tarifa cobrada por movilización de contenedores dentro de las bodegas de una misma nave. San Antonio tiene la tarifa más baja al respecto, al cobrar US\$ 77.56 por contenedor operado, en tanto que el puerto del Callao tiene la tarifa más alta, al cobrar US\$ 135 por re-estibas por contenedor dentro de la misma nave. El puerto de Buenaventura, por su parte, realiza el cobro de US\$ 98 por movimiento, sin diferenciar embarque/desembarque/re-estibas.

Llama la atención el menor costo de operación que brinda el puerto de San Antonio para la movilización de contenedores entre bodegas de una nave. Ello podría estar señalando incentivos para la transferencia de carga dentro de naves de gran tamaño —que son las que más demandan este servicio—, a fin de reforzar el patrón de ruta transpacífica que muestran las principales líneas navieras que operan en la COAS, tal como se verá en el capítulo siguiente.

3.3.4. Almacenaje

El Cuadro 18 presenta los costos por almacenaje dentro del puerto, solamente, por lo que no da entera cuenta de los costos reales para los usuarios (exportadores e importadores) por este concepto, ya que en el Callao, por ejemplo, gran parte de la carga en contenedores va a almacenes extra-portuarios que cobran tarifas no reguladas que representan la mayor parte del costo total para los usuarios [Sgut, 2005].

No obstante lo anterior, dicho cuadro permite constatar que, en materia de costos por almacenaje dentro del puerto, también hay gran heterogeneidad, tanto en las tarifas cobradas como en la forma de hacerlo. Por ejemplo, Buenaventura cobra US\$ 18.15 del día 4 al 5, US\$ 21.45 del día 6 al 10 y US\$ 45.00 a partir del día 11. Con ello muestra una fuerte presión para que los usuarios movilicen sus contenedores fuera del patio de almacenaje del puerto, en evidencia del nivel de congestión de sus instalaciones y capacidad instalada saturada. Callao, por el contrario, muestra una política relativamente laxa al respecto, al cobrar US\$ 11.79 del día 4 al 22, US\$ 17.68 del día 23 al 29, US\$ 35.36 del día 30 al 36 y US\$ 50.04 del día 37 en adelante; laxitud relativa que se explicaría por la necesidad de captar carga ante la existencia de almacenes extra-portuarios. Finalmente, San Antonio realiza el cobro de acuerdo al peso en toneladas, de manera que la tarifa crece a una tasa de US\$ 0.53 por tonelada por día.

3.4 Tamaño y perfil comercial

La conjunción de los factores previamente analizados —especialmente las inversiones recientemente realizadas en los principales puertos de la COAS que han sido facilitadas por los nuevos marcos regulatorios, unida a las características de las líneas navieras y rutas marítimas que conectan a esos puertos (tema este del capítulo siguiente)—, se plasma sintéticamente en el tamaño y el perfil comercial que muestran en la actualidad (al año 2010). A continuación se analiza lo específicamente referente al movimiento de carga en contenedores

3.4.1. Tamaño

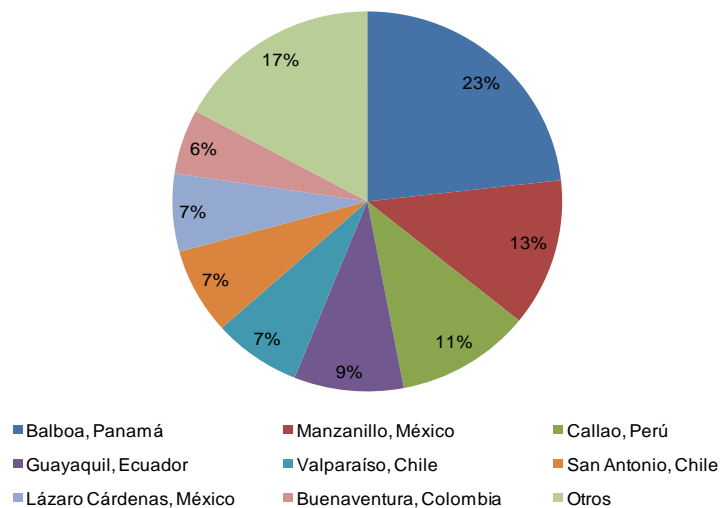
A fin de contextualizar adecuadamente el tamaño de los principales puertos de la COAS, los dos gráficos siguientes comparan su participación en el movimiento de la carga en contenedores con la de los otros principales puertos en la Costa Oeste de Latinoamérica.

En el Gráfico 1 se observa que los puertos de Balboa, Manzanillo, Callao, Guayaquil y Valparaíso son, en ese orden, los que concentran el mayor tráfico de contenedores en el Pacífico Latinoamericano. Por su naturaleza de centros logísticos dentro de las rutas transoceánicas, los puertos de Balboa y Manzanillo reúnen el 23% y 13% de la carga, mientras que los puertos ubicados en la COAS tienen un desarrollo de operaciones portuarias más ligado al tamaño del mercado nacional —y de países vecinos, en algunos casos— al cual sirven. Por ello, destaca el primer lugar del Callao y llama la atención que Guayaquil esté ubicado en el segundo lugar.

Asimismo, con la ayuda del Gráfico 2 se observa, no obstante la comprensible caída en el 2009 a consecuencia de la crisis internacional, la mayoría de los puertos de la muestra han aumentado sus operaciones en el 2010 respecto al 2008 —salvo Valparaíso y Buenaventura—. Además, este aumento en el número de TEU operados no ha variado sustancialmente el ordenamiento (*ranking*) entre los puertos de la Costa Oeste de Latinoamérica.

Gráfico 1

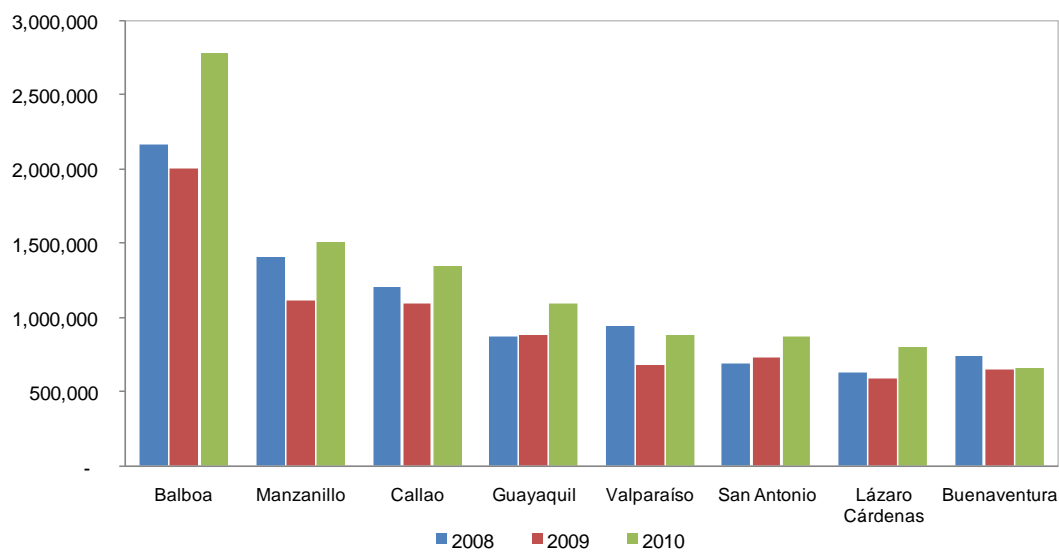
**Participación de los principales puertos en la carga en contenedores (en TEU)
de la Costa Oeste de Latinoamérica, 2010**



Fuente: CEPAL, EstadísticasPuertos2011.

Gráfico 2

Principales puertos de la Costa Oeste de Latinoamérica, 2008–2010 (en TEU)



Fuente: CEPAL, EstadísticasPuertos2011.

3.4.2. Perfil comercial

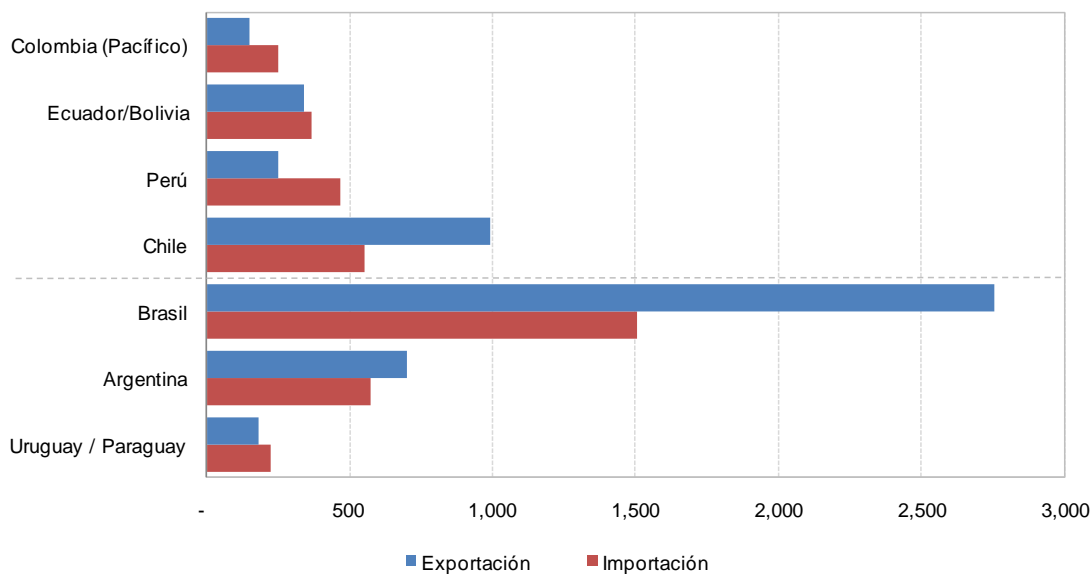
Sin embargo, es importante tener en cuenta el perfil exportador o importador de los puertos (en lo relativo a la carga en contenedores), ya que ello puede no reflejar únicamente las características básicas del comercio exterior (composición según productos, destinos de exportación y orígenes de importaciones) del país donde está el puerto, sino también el impacto de las redes marítimo-portuarias que conectan al puerto. Tal perfil influye grandemente en la productividad de las operaciones portuarias, e influye también en la competitividad de los productos transados, pero de manera diferenciada según se trate de exportaciones o de importaciones y según el valor agregado de los mismos, pues la carga en contenedores suele consistir de manufacturas mayormente.

En tal sentido, el Gráfico 3 describe la tendencia de cada país en la muestra a exportar o a importar productos que deben ser transportados en contenedores. Esto da una idea del nivel de valor agregado que tienen los productos que exporta el país, ya que los bienes primarios suelen ser transportados como carga a granel. De ahí que resulte interesante observar que el tráfico de contenedores en Perú es principalmente de importación, al igual que los de Ecuador/Bolivia, Colombia y Uruguay/Paraguay, mientras que el tráfico de contenedores de Chile, Brasil y Argentina es principalmente de exportación.

Aún más interesante resulta constatar que esas diferencias de perfiles comerciales se acentúan significativamente cuando, en razón de lo analizado en el Capítulo I, se acotan las estadísticas para lo correspondiente al tráfico de contenedores por las rutas que conectan a los principales puertos de la COAS con el Asia-Pacífico. En este caso, tal como se observa en el Gráfico 4, Colombia, Ecuador/Bolivia y Perú aparecen nítidamente como importadores netos de carga transpacífica en contenedores. A diferencia de Chile, que luce un perfil transpacífico balanceado pues aparece exportando casi la misma cantidad de TEU que importa.

Gráfico 3

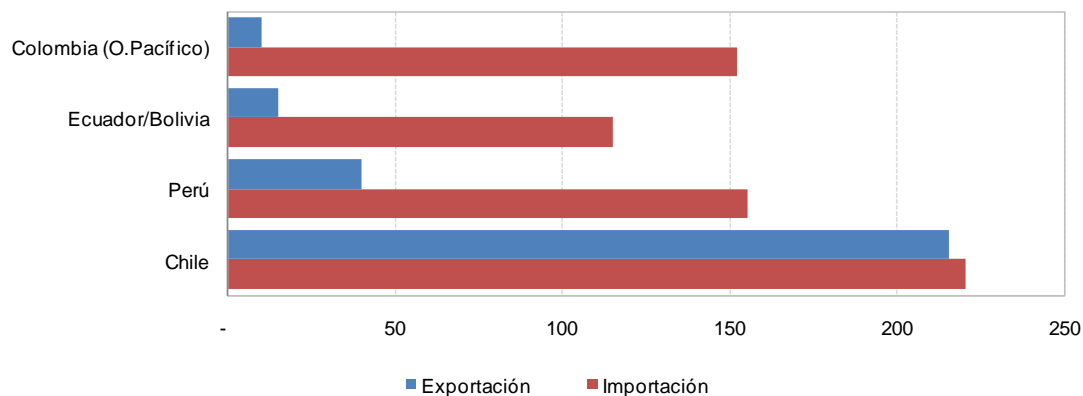
Carga en contenedores exportadora/importadora por país, 2008
(miles de TEU)



Fuente: Boorstein [2011]

Gráfico 4

Carga en contenedores exportadora/importadora hacia/desde el Asia-Pacífico, 2008
(miles de TEU)



Fuente: Boorstein [2011]

IV. Conectividad marítima de la COAS: navieras y rutas

El análisis que se presenta en este capítulo de las principales líneas navieras y las rutas marítimas que utilizan para conectar a los principales puertos de la COAS, sirve para lograr un mejor entendimiento de lo examinado anteriormente, sobre los perfiles comerciales de esos puertos especialmente en su carga de contenedores hacia o desde el Asia-Pacífico (Sección 3.4), así como acerca de los cambios de posicionamiento entre países latinoamericanos – particularmente entre los del Pacífico Suramericano- en el comercio transpacífico (Capítulo I).

4.1. Principales líneas navieras con rutas por la COAS

4.1.1. Compañía Chilena de Navegación Interoceánica (CCNI)

Empresa naviera de capitales chilenos, con sede en la capital de ese país. Sus principales accionistas son el Grupo Empresas Navieras S.A. (con 57% de la propiedad), Moneda S.A. Afi P/Pionero Fondo de Inversión (16%) y el Fondo de Inversión Larraín Vial Beagle (7%). Forman parte del Grupo Empresas Navieras S.A. la agencia marítima Agencias Universales S.A. (AGUNSA), la administradora Portuaria Cabo Froward S.A. (FROWARD) y operadores portuarios como, por ejemplo, Antofagasta Terminal Internacional S.A. (ATI), Terminal Puerto Arica S.A. (TPA) e Iquique Terminal Internacional S.A. (ITI). Esto evidencia una estrategia de integración vertical entre línea naviera, terminales portuarios y proveedores de servicios logísticos relacionados al negocio marítimo-portuario [Yong y Hurtado, 2012].

Respecto a la carga en contenedores, CCNI está especializada en las rutas denominadas norte-sur (y viceversa), siendo su principal estrategia la de utilizar esas rutas para conectar la carga que transporta con las rutas de alta densidad entre Asia, América del Norte y Europa, ya que no tiene buques asignados exclusivamente a las rutas este-oeste (y viceversa). Para ello, se sirve de alianzas con otras navieras en cada una de las rutas en las que está involucrada. Lo anterior significa que a la mencionada estrategia de integración vertical se agrega una estrategia de red marítima mediante contratos diversos con otras navieras.

Sin embargo, CCNI complementa lo anterior operando algunos buques denominados *conbulker* porque son capaces de transportar tanto contenedores como carga a granel (principalmente cobre y productos forestales). Ello le permite el transporte de carga a granel (cobre) por rutas este-oeste principalmente hacia el Mediterráneo, Noroeste de Europa y el Este de Asia. Los *conbulker* también son operados por la naviera CSAV, que es presentada a continuación.

4.1.2. Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV)

CSAV es una empresa de capitales chilenos con sede en Valparaíso, fundada en 1872 y cotizando acciones desde 1893. Sus principales accionistas son Marítima de Inversiones S.A. (21%), Inversiones Rio Bravo S.A. (8%) y Quiñenco S.A. (7%).

CSAV se ubica en el puesto 11 dentro de las líneas navieras más grandes en el mundo, con 98 buques y 343.776 TEU de capacidad a inicios del 2010. La mayoría de los servicios regulares de CSAV son de extremo a extremo (*end-to-end*) de una ruta. Aunque sigue siendo predominantemente un operador de rutas norte-sur, ya tiene una filial de su entera propiedad, Norasia Container Lines (registrada en Malta), que se dedica exclusivamente al transporte de contenedores en dirección este-oeste a lo largo del Océano Pacífico [Yong y Zevallos, 2011].

En América del Sur, CSAV tiene una presencia completa pues transporta carga tanto en la costa oeste como en la Costa Este del subcontinente. Para atender ambas costas, ha adquirido navieras como Libra (ver 4.1.1, adelante) y establecido una serie de alianzas y sociedades con otras navieras dentro de cada una de las rutas que opera (como la alianza CONOSUR con la naviera argentina MARUBA para la ruta entre puertos de la costa este y de la Costa Oeste de Suramérica), así como también controla o participa en la propiedad de varios terminales portuarios y empresas especializadas en brindar soluciones logísticas. Se trata entonces de todo un grupo o conglomerado empresarial liderado por la naviera CSAV, resultante de una sólida estrategia de integración vertical a lo largo y ancho del sector marítimo-portuario y su logística relacionada, pero que también despliega una estrategia de conformar redes marítimas con otras navieras.

4.1.3. Compagnie Maritime d'Affrètement - Compagnie Générale Maritime (CMA CGM)

Empresa de capitales franceses con sede en Marsella. Es la tercera línea naviera en el mundo, con 394 buques y 1.32 millones de TEU de capacidad a mayo del 2012. También brinda tanto los servicios de transporte naviero como los de operaciones portuarias y logísticas en tierra, estas últimas mediante subsidiarias como Delmas, ANL, Mac Andrews, CNC Line, River Shuttle Containers, LTI France y Progeco.

CMA-CGM es una línea naviera muy importante en las rutas este-oeste. A pesar de que cubre principalmente rutas entre el Noroeste de Europa y el Este de Asia, opera asimismo rutas por la COAS a través de transbordos en el puerto de Manzanillo (México) y en puertos del Caribe.

4.1.4. Hamburg Sud (HS)

Hamburg Sud es una empresa del conglomerado August Oetker, establecida en Hamburgo. Información a mayo del 2012 la ubica en el puesto 13 dentro de las líneas navieras más grandes del mundo, con más de 100 buques a su disposición que en conjunto tienen una capacidad de 419 mil TEU. También realiza otras actividades relacionadas como servicios de logística, turismo e incluso *tramp shipping* (servicio de transporte marítimo sin ruta específica).

Cubre los principales puertos de la COAS en estudio (Buenaventura, Guayaquil, Callao y San Antonio) mediante sus servicios regulares Eurosal (1 y 2), Americas Service, ASPA 2, SW1 y SW2. Todos estos en alianzas con CSAV o con CCNI o con Hapag Lloyd o con Alianca (esta última es una naviera brasileña subsidiaria de Hamburg Sud desde 1998).

4.1.5. Maersk Sealand (MS)

Maersk Sealand es una empresa con sede inicialmente en Copenhague y actualmente en La Haya. Sus principales accionistas son compañías de la familia Møller. Es la línea naviera más grande del mundo, con 542 buques y 2.6 millones de TEU de capacidad a mayo del 2012. Las rutas que cubre tienen un alcance global, ya que tiene una destacada presencia en los grandes corredores marítimos este-oeste (y viceversa).

Teniendo al puerto Balboa (Panamá) como su principal centro de transbordo en Latinoamérica, la línea sirve a los puertos de la COAS con 6 servicios regulares: 3 de nivel *feeder* y 3 servicios de péndulo. Los servicios Buenaventura Feeder, Paita Feeder e Intra-WCSA Feeder cubren rutas cortas de 7, 7 y 21 días respectivamente. Mientras que sus servicios Andean 1, ECUBEX y Spondylus comprenden rutas largas de 55, 49 y 32 días respectivamente, con destinos finales en la Costa Este de América del Norte (CEAN) y Europa.

Hasta hace pocos años, a diferencia de otras grandes navieras globales, MS no solía recurrir a alianzas para cubrir rutas marítimas porque contaba con la capacidad de carga suficiente para hacerlo por sí sola. Pero en la actualidad, ante la mayor competencia entre navieras por un mercado recortado por la recesión, MS ha empezado a contemplar la posibilidad de establecer alianzas, especialmente con CMA CGM y Mediterranean Shipping Company.

4.1.6. Mediterranean Shipping Company (MSC)

MSC es la segunda naviera más grande del mundo, con cerca de 440 buques y una capacidad agregada de 2.21 millones de TEU a julio del 2012. Es de propiedad de la familia Aponte y tiene sede en Ginebra. Inicialmente se desarrolló como una línea que operaba en rutas predominantemente norte-sur, pero ahora incluye crecientemente en sus operaciones el transporte de contenedores por rutas este-oeste, poniendo énfasis en el transporte intercontinental aunque manteniendo su anclaje en la zona mediterránea, para lo cual muestra mucho interés por reforzar su presencia en los servicios que utilizan el puerto de Valencia.

Las rutas de MSC que pasan por la COAS son las siguientes: Andex Sling, Andes Express, ACSA1, Andes Sling 2, ACSA2, Andean Feeder Service, Ecuador Express Service, WCSA String 1. Para atender varias de estas rutas, MSC tiene alianzas con CSAV, CCNI y CGM, aunque algunas también las realiza por sí sola.

4.1.7. Seaboard Marine (SM)

Seaboard Marine es una empresa naviera con sede en Miami, cuya propiedad está en manos Seaboard Corporation, un conglomerado de capitales de Estados Unidos que opera en las industrias agrícolas y de transporte marítimo. Esta naviera opera buques pequeños, con capacidad menor a los 1.600 TEU y trabaja conectando, con servicios quincenales, los puertos de la COAS (principalmente a Guayaquil, Callao, Antofagasta, San Vicente y Valparaíso) con los puertos de Miami y Nueva Orleans en Estados Unidos.

4.1.8. Mitsui OSK Lines (MOL)

La empresa japonesa MOL es actualmente la décima naviera más grande del mundo, con 910 naves que bordean de manera agregada los 473 mil TEU de capacidad (datos a mayo del 2012). Sus principales accionistas son Japan Trustee Services Bank, Ltd. (16%), Master Trust Bank of Japan Ltd. (5%) y Mitsui Sumitomo Insurance Company Limited (3%).

MOL realiza operaciones en la COAS en alianza con Hapag Lloyd (ruta MXP), con NYK y K-Line (ruta ALX/ANDES/CWL), con APL, Hamburg Sud y Alianca (rutas Costa Oeste Express y Panama Andean Express/Americas Coast West).

4.1.9. Hapag Lloyd

Es una naviera establecida en Alemania. Actualmente es la quinta más grande del mundo, con naves que en su conjunto poseen cerca de 650 mil TEU de capacidad (información a mayo del 2012). Los dueños de Hapag Lloyd son el consorcio de Albert Ballin (77.96%) y TUI AG (con 22.04% del accionariado).

En la COAS, esta naviera sirve los puertos de Buenaventura, Guayaquil, Callao e Iquique, en alianzas con K-Line, MOL y NYK (ruta MXP y ALX/ANDES/CWL), MXP Loop 2 (sin alianzas), SW1/Eurosal Sling 1 y 2 (alianza con Hamburg Sud, Alianca y CMA CGM). Hapag Lloyd adquirió a CP Ships en el 2005, con lo cual, indirectamente, también tiene presencia en puertos como Balboa, San Antonio y Valparaíso.

4.1.10. Evergreen

Evergreen es una naviera establecida en China, fundada en 1968. Según estadísticas de Alphaliner al 2012, es la sexta naviera de contenedores más grande del mundo, ya que posee 645 mil TEU de capacidad agregada entre todas sus naves. Su estrategia inicial estuvo centrada en manejar rutas entre Taiwán, Hong Kong, China continental y Corea. Luego se ha abocado a ganar presencia en las rutas desde Japón hacia Estados Unidos, Suramérica, Europa, el Mediterráneo, Medio Oriente y África.

Para entrar al mercado de la COAS, Evergreen ha tenido que hacer alianzas, especialmente con navieras como COSCO y PIL (ruta WSA), aunque también realiza operaciones por sí sola (ruta PWS).

4.1.11. Libra

Libra es una naviera de origen brasileño que actualmente forma parte del conglomerado de CSAV, compañía que la absorbió en 1999. De ahí que opera varias de sus rutas en alianza con CSAV, especialmente las que van por la COAS. Las principales rutas ofrecidas por Libra son regionales, desde la Costa Este de América del Sur hacia la COAS (en alianza con CSAV), hacia la Costa Este de Estados Unidos (Usatlan), hacia el Golfo de México (Usgulf), hacia el Mediterráneo (Sirius), hacia el Norte de Europa (Euroatlan) y hacia el Caribe y MERCOSUR.

4.2. Conectividad marítima de la COAS: principales rutas¹⁵

Los servicios regulares con carga en contenedores que recalán en los principales puertos de la COAS forman parte de rutas directas hacia/desde el Noreste de Asia, América del Norte (costas oeste y este), Europa, Centroamérica y el Caribe. Según información hasta el año 2010, el número de conexiones es mayor con los puertos de transbordo en Panamá (Balboa, Colón y Manzanillo) y, en lo concerniente a las regiones de destino final u origen de la carga en contenedores, con los puertos asiáticos de Keelung, Shanghai, Ningbo, Xiamen, Chiwan (Shenzhen) y Hong Kong; así como con los puertos de New York, Miami y Manzanillo (México) en América del Norte y de Hamburgo, Rotterdam y Antwerpen en Europa. Hasta el

¹⁵Una versión previa de esta sección se encuentra en Yong y Zevallos [2011].

momento no hay registros disponibles de rutas directas entre los principales puertos de la COAS y puertos del Sureste de Asia, Medio Oriente o de África.

Cuadro 19

Servicios regulares directos por principales puertos de la COAS. 2010

	Nor Este de Asia	Centro América y el Caribe	Europa	Costa Este América del Norte	Costa Oeste América del Norte
Buenaventura	5	5	0	0	6
Guayaquil	4	13	8	6	4
Callao	5	13	7	5	8
San Antonio	2	7	4	2	2

Fuente: ComPair Data, 2011

En el Cuadro 19 se aprecia la importancia de las conexiones con Centroamérica y el Caribe, las que presentan la mayor cantidad de servicios regulares para los puertos de la COAS en la muestra¹⁶. Esto refleja el hecho de que ninguno de los puertos de la COAS cumple la función de *hub* portuario a nivel de todo el Pacífico Latinoamericano. De modo que muchos de los servicios regulares que los conectan con Europa y la Costa Este de América del Norte (CEAN) incluyen recaladas en puertos de Centroamérica y el Caribe, al mismo tiempo que la gran mayoría de los servicios regulares que los conectan con el Noreste de Asia incluyen recaladas en puertos de la Costa Oeste de América del Norte (COAN), en Manzanillo (México) especialmente.

Ello queda corroborado cuando se analiza la capacidad de carga (medida en TEU) total por ruta regional (Cuadro 20). En estos términos, tienen una importancia muy parecida los servicios regulares que conectan con la COAN (con 305,668 TEU de capacidad agregada) donde 19 de los 20 servicios recalán en el puerto mexicano de Manzanillo, y los servicios que conectan con Centroamérica (con 305,179 TEU de capacidad agregada) particularmente con

¹⁶Un caso especial es el puerto de Buenaventura, el cual no tiene conexiones directas con puertos en Europa o la CEAN. Esto se debe a un reparto de funciones entre puertos de Colombia, según el cual los conexiones por el lado del Atlántico corresponden al puerto de Cartagena, mientras que el puerto de Buenaventura atiende las conexiones por el lado del Pacífico.

los puertos panameños de Balboa, Colón y Manzanillo. Estos últimos son a su vez los servicios atendidos por un mayor número de naves (113).

Sin menoscabo de lo anterior, conviene tener en mente que la función de transbordo de carga en contenedores que cumplen los puertos panameños y el mexicano arriba mencionados implica que la data mostrada en el Cuadro 20 subestima en parte el peso que efectivamente tienen la CEAN, Europa y el noreste asiático en términos comerciales, como verdaderos destinos de las exportaciones y/o origen de las importaciones de los países ubicados en la COAS.

Cuadro 20

Número total de buques, capacidad en TEU (promedio por buque y total) en las rutas entre puertos de la COAS y de las principales regiones del mundo. 2010

	Nro. Buques	Capacidad TEU prom. por buque	Capacidad Total TEU
Nor Este de Asia	83	3,188	264,640
Centro América y el Caribe	113	2,701	305,179
Europa	72	2,348	169,063
Costa Este América del Norte	29	2,231	64,702
Costa Oeste América del Norte	91	3,359	305,668

Fuente: ComPair Data, 2011

4.2.1. Centroamérica y el Caribe

Esta área cumple un rol clave en el circuito de conectividad marítima de los puertos de la COAS, debido a que las grandes rutas interoceánicas (este-oeste, y viceversa) transitan por el Canal de Panamá y utilizan a los puertos panameños (Balboa o Colón o Manzanillo) como centros de trasbordo para la carga en contenedores con dirección norte-sur (o viceversa). Dado que en el hemisferio norte están la mayoría de los principales socios comerciales (norteamericanos, asiáticos y europeos) de los países en la COAS, la competitividad de estos últimos depende crucialmente de que sus puertos estén conectados con dichos puertos panameños de la manera más directa y eficiente (en términos de costos y tiempo) posible. De

ahí que la importancia de que la concesión del Muelle Norte del Callao haya sido ganada por el operador del puerto de Balboa (APM Terminals).

El Cuadro 21 muestra que el transporte con Centroamérica y el Caribe presenta una capacidad de carga de 305,179 TEU en total, de la cual participan mayoritariamente las tres principales navieras del mundo: MSC con 41% (considerando sus rutas hacia/desde Europa y rutas *feeder*), Maersk Line con 20% (tomando en consideración sus rutas Andean 1 y ECUBEX), y CMA CGM (tanto de manera independiente con 12%, además del 15% que logra mediante las rutas Eurosal 1 y Eurosal 2 que opera en alianza con Hamburg Sud y Hapag-Lloyd).

Cuadro 21
Servicios regulares directos entre puertos de la COAS y de Centroamérica
y el Caribe. 2010

	Buques	TEU Promedio por buque	Total TEU	% part. Ruta
APL/MOL - Panama Andean Express 2-PX2 (C Am-WCSA)	1	1.350	1.350	0%
APL/MOL - Panama Andean Express/Americas Coast West - PAX/ACW (Carib/C Am-WCSA)	3	1.296	3.888	1%
CCNI/CSAV/Libra - Mediterranean Service (Carib-WCSA)	6	1.728	10.370	3%
CMA CGM - Black Pearl (Carib-WCSA)	6	1.176	7.055	2%
CMA CGM/CSCL - Asia/Central South America-ACSA (C Am-WCSA)	12	3.155	31.550	10%
CSAV - WCSA Feeder 1 (C Am-WCSA)	1	1.341	1.341	0%
Dole - Mediterranean Service (Carib-WCSA)	4	191	764	0%
Dole - U.S. West Coast/South America Service (C Am-WCSA)	3	897	2.690	1%
Evergreen Line - PWS (C Am-WCSA)	3	2.405	7.214	2%
Great White Fleet - Mediterranean Service (C Am-WCSA)	6	304	1.520	0%
Hamburg Sud/Hapag-Lloyd/CMA CGM - Eurosal 1 (Carib/C Am-WCSA)	8	4.031	32.251	11%
Hamburg Sud/Hapag-Lloyd/CMA CGM - Eurosal 2 (Carib/C Am-WCSA)	8	1.914	15.312	5%
Maersk Line - Andean 1 (C Am-WCSA)	7	2.944	20.605	7%
Maersk Line - Buenaventura Feeder (C Am-WCSA)	1	2.524	2.524	1%
Maersk Line - ECUBEX (WCSA-C Am)	7	2.576	18.030	6%
Maersk Line - Intra WCSA Feeder (C Am-WCSA)	3	4.122	12.367	4%
Maersk Line - Spondylus (WCSA-Carib)	4	1.696	6.786	2%
MSC - Andes Express (WCSA-C Am)	11	5.946	59.461	19%
MSC - ECNA/Freeport/WCSA (String 2) (WCSA-Carib/C Am)	7	3.882	27.171	9%
MSC - Europe/Carib/WCSA (String 1) (Carib/C Am-WCSA)	8	4.676	37.406	12%
Seaboard - US Gulf/WCSA Service mpc (Carib-WCSA)	4	1.381	5.524	2%
Total servicios regulares directos a Centro América y el Caribe	113	2.701	305.179	100%

Fuente: ComPair Data, 2011

Es importante mencionar que, no obstante que cada uno de estos servicios regulares no suelen recalar en todos los puertos de la COAS en estudio, el Callao está siempre incluido en los tres servicios operados por MSC y en dos de los operados por Maersk Line: Andean 1 (el cual recala en Guayaquil, Callao y San Antonio) e Intra-WCSA Feeder (el cual recala en Buenaventura, Callao y San Antonio).

Cabe tomar nota de una interesante diferencia entre los servicios provistos por MSC y Maersk Line. Respecto a los de MSC, el servicio Andes Express toma la ruta hacia/desde el Noreste de Asia pasando por puertos en la COAN (el mexicano de Manzanillo en particular); el servicio ECNA/Freeport/WCSA conecta los puertos de la COAS con aquellos ubicados en la CEAN; y el servicio Europe/Carib/WCSA conecta los puertos de la COAS con los europeos. En los tres casos, se trata entonces de servicios largos, de 90, 57 y 62 días respectivamente.

En cambio, los servicios de Maersk Line en cuestión son comparativamente cortos, siendo Andean 1 el de mayor duración (55 días, como máximo), al conectar los puertos de Algeciras, Rotterdam, Tilbury, Balboa o Manzanillo (Panamá), Guayaquil, Iquique, San Antonio y al regresar de allí al Callao y luego, nuevamente, a Balboa o Manzanillo (Panamá), Algeciras, Rotterdam y Tilbury. Los otros servicios son mucho más cortos porque son tipo *feeder*, entre los puertos de la COAS y el puerto de Balboa.

4.2.2. Conectividad marítima vía el Atlántico

a) Con la Costa Este de América del Norte (CEAN)

La conexión entre la COAS y la CEAN es servida por 29 buques que suman una capacidad de carga en contenedores para 64,702 TEU en total. De ella, según lo mostrado en el Cuadro 22, MSC concentra el 42% a través de su servicio ECNA/Freeport/WCSA String 2 que moviliza 27,171 TEU con 7 embarcaciones de frecuencia semanal. Este servicio regular administrado por MSC se inicia en la ciudad de Filadelfia (Pensilvania), llega a su punto más austral en Valparaíso y termina su ruta de retorno en Jacksonville (Florida).

Cuadro 22

Servicios regulares directos entre puertos de la COAS y de la CEAN. 2010

	Buques	TEU Promedio por buque	Total TEU	% part. Ruta
CMA CGM - Black Pearl (ECNA-WCSA)	6	1.176	7.055	11%
CSAV/Libra/CCNI/Hamburg Sud - Americas Service (ECNA-WCSA)	6	2.813	16.880	26%
Eastern Car Liner/Rickmers-Linie - Asia/ECNA (ECNA-WCSA e/b)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Maersk Line - Spondylus (WCSA-ECNA)	4	1.696	6.786	10%
MSC - ECNA/Freeport/WCSA (String 2) (ECNA-WCSA)	7	3.882	27.171	42%
Seaboard - ECNA/WCSA Service ro-ro (ECNA-WCSA)	2	643	1.286	2%
Seaboard - US Gulf/WCSA Service mpc (ECNA-WCSA)	4	1.381	5.524	9%
Total servicios regulares directos a CEAN	29	2.231	64.702	100%

Fuente: ComPair Data, 2011

El segundo servicio con mayor participación es el operado por CSAV en alianza con Libra, CCNI y Hamburg Sud, el cual representa el 26% de la capacidad de carga total en esta ruta al movilizar 16,880 TEU mediante el uso de 2 buques de CSAV, 2 de Hamburg Sud, 1 de CCNI y 1 de Libra-Montemar. Este conecta a los puertos de Nueva York, Cartagena, Guayaquil, Callao y San Antonio.

Respecto a la naviera CMA CGM, que tiene la tercera participación (11%) en la ruta con la CEAN, la Figura 4 muestra la configuración de su servicio Black Pearl. Se observa que el Callao es atendido adecuadamente por este servicio de CMA CGM, ya que, en concordancia con el hecho de que la CEAN está situada al norte del Callao, tanto la carga exportadora como también la importadora del Callao hacia o desde la CEAN son atendidas de manera realmente directa, en el sentido de que ninguna de las dos son obligadas a transitar primero por el sur para utilizar puertos chilenos contra la lógica geográfica.

Figura 4
Ruta CMA CGM – Black Pearl



Fuente: CMA CGM, sitio web.

b) Con Europa y el Mediterráneo

El transporte marítimo de carga en contenedores entre puertos de la COAS y de Europa y el Mediterráneo totaliza una capacidad de carga de 169,063 TEU (Cuadro 23). De ella, las mayores participaciones corresponden a las navieras Hamburg Sud en alianza con Hapag-

Lloyd y CMA CGM (con 28%, tomando en consideración las rutas Eurosal 1 y Eurosal 2), Maersk Line con 23% (tomando en consideración sus rutas Andean 1 y ECUBEX) y MSC con 22%.

Cuadro 23

Servicios regulares directos entre puertos de la COAS y de Europa y el Mediterráneo. 2010

	Buques	TEU Promedio por buque	Total TEU	% part. Ruta
CCNI - Condor (Europe-WCSA)	5	1.718	6.872	4%
CCNI/CSAV/Libra - Mediterranean Service (Med-WCSA)	6	1.728	10.370	6%
CSAV/Libra - Eurandes (Europe-WCSA)	8	2.970	23.757	14%
Dole - Mediterranean Service (Med-WCSA)	4	191	764	0%
Ecuadorian Line - Europe/Miami/Ecuador (Europe-WCSA)	5	435	2.176	1%
Great White Fleet - Mediterranean Service (Eur/Med-WCSA)	6	304	1.520	1%
Hamburg Sud/Hapag-Lloyd/CMA CGM - Eurosal 1 (Europe-WCSA)	8	4.031	32.251	19%
Hamburg Sud/Hapag-Lloyd/CMA CGM - Eurosal 2 (Europe-WCSA)	8	1.914	15.312	9%
Maersk Line - Andean 1 (Europe/Med-WCSA)	7	2.944	20.605	12%
Maersk Line - ECUBEX (Europe-WCSA)	7	2.576	18.030	11%
MSC - Europe/Carib/WCSA (String 1) (Europe-WCSA)	8	4.676	37.406	22%
Total servicios regulares directos a Europa y el Mediterráneo	72	2.348	169.063	100%

Fuente: ComPair Data, 2011

Un caso particular es presentado por el servicio ECUBEX de Maersk Line, cubierto por 7 buques que totalizan una capacidad de carga de 18,030 TEU. Guayaquil es el único puerto de la COAS incluido en este servicio, por lo que ese puerto ecuatoriano funciona al mismo tiempo como punto de llegada y de retorno de una ruta que tanto de venida como de regreso recalca en los puertos de San Petesburgo, Bremerhaven, Balboa o Manzanillo (Panamá).

Pero, el patrón de configuración de ruta que sigue la conexión transatlántica está mejor representado por el otro servicio de Maersk Line (Anden 1, ya descrito en la Sección 4.2.1.), así como por los servicios Eurosal 1 y Eurosal 2 operados por Hamburg Sud en alianza con Hapag-Lloyd y CMA CGM. En tal sentido, Eurosal 1 conecta puertos del norte europeo (Rotterdam, Hamburgo, Tilbury y Antwerpen) con Caucedo, Cartagena, Manzanillo (Panamá), Callao, Valparaíso y de allí retorna pero sin pasar por alto a ninguno de los puertos mencionados, sino recalando en cada uno de estos. Por su parte, Eurosal 2 realiza una ruta por la COAS de configuración parecida pero menos larga (pues no va hasta Chile) e incluyendo a Guayaquil y también a Paita en el camino de regreso desde el Callao hacia Europa (ver Figuras 5 y 6).

Figura 5**Ruta Hamburg Sud/Hapag-Lloyd/CMA CGM – EurosalSling 1**

Fuente: CMA CGM, sitio web.

Figura 6**Ruta Hamburg Sud/Hapag-Lloyd/CMA CGM – EurosalSling2**

Fuente: CMA CGM, sitio web

Dos importantes constataciones de carácter general se desprenden de lo mostrado por esas dos figuras y en toda esta sección referida a la conexión marítima de la COAS vía el Atlántico.

La primera consiste en que el patrón de configuración de ruta, trazado por los servicios regulares de mayor peso en dicha conexión, brinda al puerto del Callao una adecuada conectividad marítima vía el Atlántico, porque (similarmenete a lo antes señalado a propósito de la ruta Black Pearl de CMA CGM), en consonancia con el hecho de que los puertos

Europeos están situados al norte del Callao, tanto la carga exportadora como también la importadora del Callao hacia o desde Europa son atendidas de manera realmente directa, en el sentido de que ninguna de las dos son obligadas a transitar primero por el sur para utilizar puertos chilenos contra toda lógica geográfica.

La segunda constatación detecta que esta buena conectividad marítima para el Callao es resultante de rutas configuradas por grandes navieras globales, que operan esas rutas por sí solas o en alianza entre sí, sin la participación de navieras pertenecientes a capitales de países de la COAS y que por ello pueden estar sesgadas a favor de determinados puertos de la COAS.

En contraposición con ambas constataciones, será muy ilustrativa la situación contrastante de la conectividad marítima vía el Pacífico que se analiza a continuación.

4.2.3. Conectividad marítima vía el Pacífico

a) Con la Costa Oeste de América del Norte (COAN)

Los servicios regulares con la COAN presentan un mayor volumen de capacidad total de carga en contenedores, casi 4.7 veces superior que la capacidad ofertada para la CEAN. En el Cuadro 24 se observa que los servicios con mayor participación en la conexión marítima con la COAN son los operados por CSAV a través de sus rutas ANDEX y ANDEX 2 (23%), MSC con un 19% y Hamburg Sud en alianza con CCNI (18%). Los servicios regulares de estas navieras recalán en el puerto de Manzanillo (México) y tienen como destino final y origen de vuelta a puertos del Este de Asia.

Cuadro 24

Servicios regulares directos entre puertos de la COAS y de la COAN. 2010

	Buques	TEU Promedio por buque	Total TEU	% part. Ruta
CMA CGM/CSCL - Asia/Central South America-ACSA (WCNA-WCSA)	12	3.155	31.550	10%
CSAV/Libra - ANDEX (WCNA-WCSA)	11	4.214	42.138	14%
CSAV/Libra - ANDEX 2 (WCNA-WCSA)	10	3.079	27.710	9%
Dole - U.S. West Coast/South America Service (WCNA-WCSA)	3	897	2.690	1%
Hamburg Sud/CCNI - ASPA 1/CEX (WCNA-WCSA)	11	4.870	53.573	18%
Hanjin/CSCL/CMA CGM/HMM - ALW/ACSA2/NPX (WCNA-WCSA)	10	3.001	27.007	9%
Hapag-Lloyd - MXP Loop 1 (WCNA-WCSA)	2	2.080	4.160	1%
Hapag-Lloyd - MXP Loop 2 (WCNA-WCSA)	2	2.483	4.966	2%
K Line/MOL/NYK - ANDES-1/ALEX 1 (WCNA-WCSA)	10	3.811	34.303	11%
MSC - Andes Express (WCNA-WCSA)	11	5.946	59.461	19%
NYK/MOL/K Line - ALEX 2/ANDES-2 (WCNA-WCSA)	9	2.587	18.110	6%
Total servicios regulares directos a COAN	91	3.359	305.668	100%

Fuente: ComPair Data, 2011

Una característica muy reveladora de los servicios ANDEX y ANDEX 2 operados por la naviera chilena CSAV (en alianza con Libra), reside en la configuración de la ruta que siguen. Por ejemplo, para la ruta ANDEX, al venir desde los puertos del Este de Asia, las naves recalcan de forma consecutiva en un puerto mexicano (Manzanillo o Lázaro Cárdenas), Callao, Iquique, Antofagasta, San Antonio, San Vicente, San Antonio y desde este último retornan directamente hasta uno de los mencionados puertos mexicanos o hasta Long Beach, en camino hacia puertos del Este de Asia (ver Figura 9, más adelante). Para la ruta ANDEX 2 sucede de una forma similar, en donde las naves procedentes de Hong Kong recalcan en Manzanillo (México), Lázaro Cárdenas, Puerto Quetzal, Acajutla, Puerto Caldera, Buenaventura, Guayaquil y desde este último regresan de forma directa a Lázaro Cárdenas en camino hacia puertos del Este de Asia.

El servicio Andes Express provisto por MSC sigue un patrón similar. Al venir desde Keelung (Taiwán), recalca consecutivamente en Manzanillo (México), Balboa, Callao, Iquique, Valparaíso y San Vicente, desde donde retorna directamente hacia Balboa y Manzanillo (México) y de allí va hacia dicho puerto taiwanés. Este servicio cuenta con 11 buques de gran tamaño, siendo MSC Luisa y MSC Florentina las naves de mayor capacidad con 6,750 TEU cada una y MSC Scandinavia la nave de menor capacidad con 4,038 TEU.

También sigue el mismo patrón de ruta el servicio ASPA 1/CEX de Hamburg Sud y la naviera chilena CCNI. Este recalca consecutivamente en Lázaro Cárdenas o Manzanillo (México), Callao, Iquique, Mejillones, Valparaíso y Lirquén, desde donde retorna directamente hasta Lázaro Cárdenas para de allí ir hacia Yokohama y Busan. Algo similar se aplica también a los servicios de CMA CGM en sus rutas entre Asia Central y Suramérica (ver Figuras 7 y 8).

Figura 7

Ruta CMA CGM – Asia Central South America 1



Fuente: CMA CGM, sitio web.

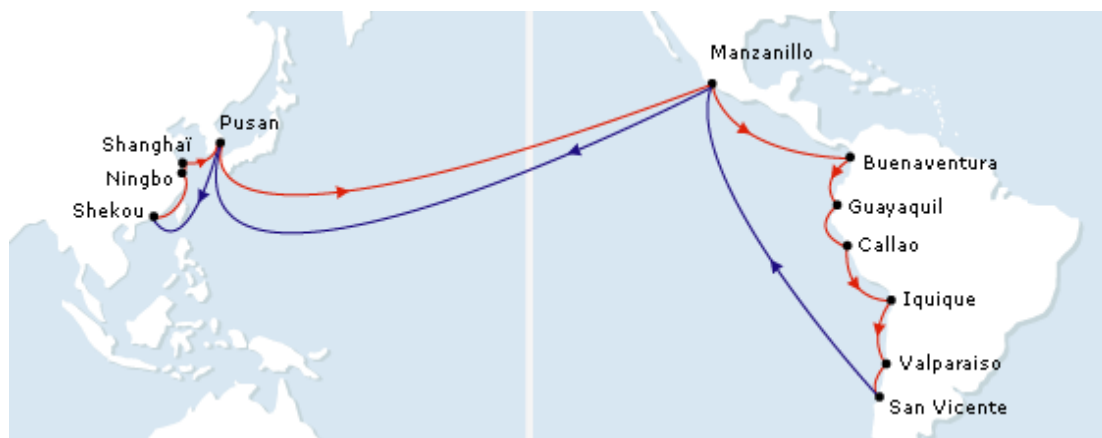
Este patrón de ruta para servicios regulares estaría evidenciando una estrategia de aglomeración de carga en contenedores con exportaciones hacia la COAN y el Este de Asia por parte de los puertos más australes de la COAS, ubicados en Chile. Estrategia según lo cual se estaría acopiando carga exportadora de puertos intermedios en la ruta por la COAS para luego aglomerarla en puertos chilenos y, no obstante estar estos ubicados más al sur, despachar desde allí toda esa carga exportadora en forma directa hacia puertos de la COAN y del Este de Asia. Esta estrategia explicaría la baja tarifa por re-estibas que se cobra en el puerto de San Antonio, según lo ya examinado en la Sección 3.3.

Si bien el patrón de ruta en cuestión es seguido, con variantes menores, por cuatro de las principales líneas navieras que conectan a la COAS con la COAN, las fuertes participaciones en esta conexión de las dos navieras chilenas (CSAV sola y en alianza con Libra, así como CCNI en alianza con Hamburg Sud), unido a lo que se verá a continuación respecto al Este de Asia, indican que esa estrategia portuaria es parte de una estrategia mayor de aglomeración económica al servicio del proyecto de Chile de convertirse en el *hub* transpacífico de la COAS.

Aspiración chilena esta que le imprime una geográficamente innecesaria dirección *southbound* a las exportaciones de los países de la COAS al norte de Chile, lo que sin duda no contribuye a reducir el costo ni la distancia del acceso de las mismas a los grandes mercados del Pacífico Norteamericano y del Este de Asia, situados ambos en el hemisferio norte.

Figura 8

Ruta CMA CGM – Asia Central South America 2



Fuente: CMA CMG, sitio web.

b) Con el Este de Asia

La conexión marítima de la COAS con el noreste asiático maneja una capacidad de 264.640 TEU en total, dentro de la cual se incluyen servicios regulares que recalán y hacen trasbordo en el puerto de Manzanillo (México). En el Cuadro 25 se observa que el servicio Andes Express (Asia-WCSA) administrado por MSC es el de mayor porte individual, con una capacidad de 59,461 TEU que representa el 22% de la capacidad de carga total en la mencionada conexión marítima. Para el cual MSC utiliza buques Post-Panamax, Super Post-Panamax y Jumbo Container.

Sin embargo, la línea naviera con mayor participación en la conexión con el Este de Asia es la chilena CSAV a través de sus servicios ANDEX (en alianza con la naviera Libra, de propiedad de CSAV) y ANDEX 2, con los cuales llega a manejar en conjunto una capacidad de 69,848 TEU que significa el 26% de la total. Ambos servicios involucran el uso de 21 buques que transportan 3,078 TEU en promedio.

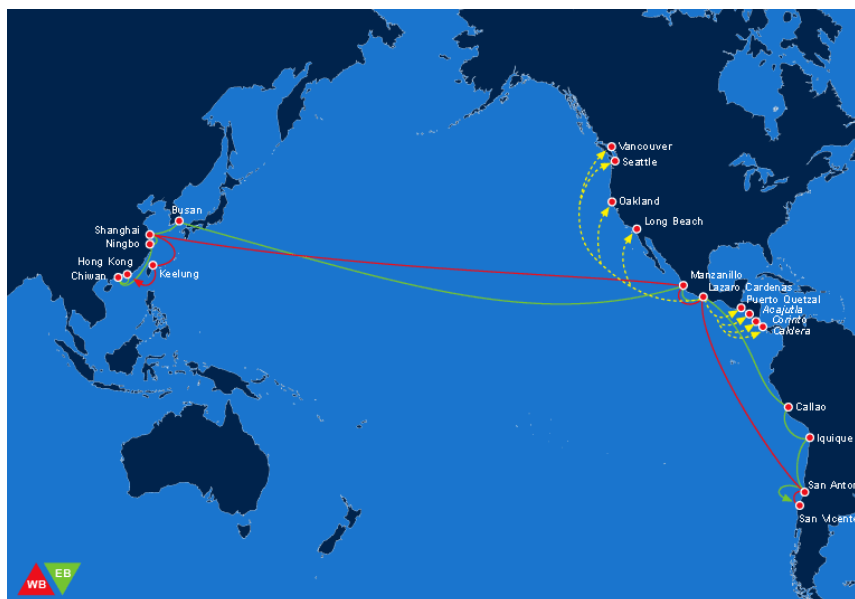
Cuadro 25**Servicios regulares directos entre puertos de la COAS y del Nor Este de Asia. 2010**

	Buques	TEU Promedio por buque	Total TEU	% part. Ruta
CCNI/Hamburg Sud - North Asia Express-NAX/ASPA2 (Asia-WCSA)	10	2.707	24.361	9%
CMA OGM/CSCL - Asia/Central South America-ACSA (Asia-WCSA)	12	3.155	31.550	12%
CSAV/Libra - ANDEX (Asia-WCSA)	11	4.214	42.138	16%
CSAV/Libra - ANDEX 2 (Asia-WCSA)	10	3.079	27.710	10%
Hanjin/CSCL/CMA CGM/HMM - ALW/ACSA2/NPX (Asia-WCSA)	10	3.001	27.007	10%
K Line/MOL/NYK - ANDES-1/ALEX 1 (Asia-WCSA)	10	3.811	34.303	13%
MSC - Andes Express (Asia-WCSA)	11	5.946	59.461	22%
NYK/MOL/K Line - ALEX 2/ANDES-2 (Asia-WCSA)	9	2.587	18.110	7%
Total servicios regulares directos a Este de Asia	83	3.188	264.640	100%

Fuente: ComPair Data, 2011

Los servicios ANDEX y ANDEX 2 se diferencian entre sí básicamente por los puertos donde recalán y, consecuentemente, difieren en cuanto a número de embarcaciones y capacidad ofertada de TEU. ANDEX recalca en los puertos del Callao y San Antonio, con 11 buques y una capacidad de 48,138 TEU, así como un periodo de ruta de 91 días (Figura 9). ANDEX 2 recalca en los puertos de Buenaventura y Guayaquil, con 10 buques y una capacidad de 27,710 TEU, así como un periodo de ruta de 83 días. Ambos servicios hacen recalada en puertos mexicanos (Manzanillo y/o Lázaro Cárdenas) en su camino hacia o desde importantes puertos asiáticos como los de Busan, Shanghai y Hong Kong, entre otros.

Figura 9
Ruta CSAV/Libra – ANDEX



Fuente: CSAV, sitio web.

Sin embargo, más allá de esas diferencias relativamente menores, la mencionada participación dominante de CSAV en la conexión con el Este de Asia revela el significado principal de lo ya detectado cuando se examinó la conexión con la COAN: que para efectos de la conectividad marítima transpacífica de los puertos de la COAS y en nítido contraste con lo hallado respecto a su conectividad marítima transatlántica, algunas de las principales navieras —las chilenas, muy en particular— parecen estar contribuyendo al proyecto de Chile de convertirse en el *hub* transpacífico de la COAS. Esto mediante rutas diseñadas de un modo que fuerzan a ir primero en dirección sur (*southbound*) a la carga exportadora del Callao y otros puertos de la COAS destinada a mercados en el hemisferio norte, vulnerando así la lógica geográfica (que reclama una dirección *northbound*, como la que predomina cara al Atlántico) en aras de que se acumulen fuerzas de aglomeración económica en torno de puertos chilenos especializados en el manejo de contenedores, cuya carga suele tener más valor agregado que la carga a granel.

Resultado este atribuible sin duda a la acertada estrategia implementada por Chile para viabilizar su aspiración de *hub* transpacífico. Una estrategia basada en promover sostenidamente el desarrollo de su marina mercante —al grado de haber logrado generar dos líneas navieras de primer nivel regional y ya de buen nivel transpacífico incluso— y complementada por un haber sabido adelantarse a sus vecinos en el proceso de

modernización portuaria. Ambas cosas, a fin de acumular a favor de su aspiración transpacífica no solo a las fuerzas de aglomeración económica que operan a nivel del Pacífico Suramericano sino también a parte de las operan a nivel del Atlántico Suramericano. Esto último, mediante el control de CSAV sobre la naviera Libra, así como de la alianza CONOSUR entre la misma naviera chilena y la naviera MARUBA [Nathan Associates Inc., 2005].

Esta estrategia le ha dado muchos réditos a Chile desde la década de los ochenta y por lo menos hasta mediados de la primera década del presente siglo (es decir, hasta cuando empiezan a concretarse los resultados de las inversiones realizadas en otros puertos de la COAS), a juzgar por los cambios de participación en el comercio suramericano con el Asia-Pacífico que se analizaron en el Capítulo I. Donde se mostraron las impresionantes ganancias de participación de Chile en ambos flujos de ese comercio, ocurridas al mismo tiempo que Brasil y el Perú sufrían fuertes pérdidas de participación en ambos flujos y Argentina registraba resultados mixtos, con una fuerte pérdida en las importaciones transpacíficas parcialmente compensada por una considerable ganancia en las exportaciones transpacíficas pero con participaciones menores que las de Chile en ambos flujos de este comercio suramericano.

Síntesis y conclusiones preliminares

Los resultados expuestos en este documento sobre la situación y perspectivas de las redes de transporte marítimo en la Costa Oeste de América del Sur (COAS) muestran que las inversiones recientemente realizadas y previstas en los principales puertos de esa costa — estimuladas por las reformas modernizadoras de su gestión que se aplicaron a partir de los años noventa en la mayoría de los casos— están básicamente dirigidas a incrementar la eficiencia de los servicios portuarios y a cubrir las proyecciones de la demanda por los mismos. Mientras que estas inversiones priorizan la carga por contenedores en los casos del Callao y de San Antonio, la carga a granel ha sido priorizada en los dos otros puertos analizados, de café y azúcar en el caso de Buenaventura y de bananos en el caso de Guayaquil.

Algunos de estos puertos enfrentan problemas de diversa índole que limitan la expansión de su capacidad operativa. Un caso crítico se da en el puerto de Buenaventura, cuyas posibilidades de crecimiento están limitadas por la poca profundidad de sus aguas y las restricciones de espacio para áreas de almacenaje. Ante ello se contempla la alternativa de construir a mediano plazo un nuevo puerto en la costa del Pacífico Colombiano. Otro ejemplo es el puerto de Guayaquil, el cual enfrenta la competencia directa de muelles privados especializados que algunos grandes exportadores han construido en las cercanías de dicho puerto.

En cuanto al sistema de participación público-privada en el manejo portuario, no se observa un patrón común en los puertos andinos. Hay un sistema de propiedad mixta pero íntegramente nacional y con liderazgo estatal en el puerto de Buenaventura, cuyo único operador (Sociedad Portuaria de Buenaventura S.A.) tiene como accionista realmente mayoritario al Estado. Y es que si bien la participación pública es solo de un 17% del capital social (distribuido entre la Alcaldía de Buenaventura con un 15% y el Ministerio de Transportes colombiano con un 2%), esta más que duplica la participación accionaria que individualmente tienen cada uno de los numerosos accionistas privados colombianos entre quienes se ha repartido el 83% de la propiedad.

Otro sistema consiste en que el Estado se limita a cumplir un rol regulatorio y vía concesiones cede la administración y operación portuaria a empresas privadas. Es el que rige para el puerto

del Callao —donde los concesionarios son grandes operadores internacionales como DP World en el Muelle Sur y APM Terminals en el Muelle Norte—, así como también es el sistema aplicado en el puerto de San Antonio, aunque en este caso los concesionarios privados son en su mayoría de capitales chilenos.

En tanto que el puerto de Guayaquil tiene un sistema heterogéneo, donde las operaciones de los muelles para contenedores y multipropósito están concesionadas al operador International Container Terminal Services Inc. (ICTSI, cuya división internacional ha sido adquirida por Hutchison Port Holdings), el muelle para graneles sólidos y líquidos está en manos del Estado bajo la administración de la Autoridad Portuaria de Guayaquil (APG) que, además, se encarga del mantenimiento del canal de acceso.

Un factor de suma importancia para la conectividad de los puertos es el trazo de las rutas marítimas que utilizan las líneas navieras. En este sentido, queda clara la preponderancia, en términos de carga movilizada, de las macrorutas norte-sur y este-oeste que conectan a la COAS con los grandes mercados de Norteamérica, Este de Asia y Europa. En medio de ellas, los principales centros de transbordo son puertos de Panamá (Balboa, Colón y Manzanillo) para la carga interoceánica en general, y puertos de México (Manzanillo y Lázaro Cárdenas) para la carga por el Océano Pacífico.

De entre las rutas marítimas analizadas, resalta el trazo de las utilizadas por las navieras chilenas CSAV y CCNI. Estas, valiéndose de una estrategia de integración vertical a lo largo de la cadena logística en distintos puertos de la COAS, así como de conformación de redes de transporte marítimo mediante alianzas con algunas navieras regionales y globales, acopian carga exportadora de dichos puertos y la llevan primero en dirección sur —o *southbound*— hacia puertos de Chile como San Antonio. Ahí, la carga resultante es aglomerada para ser transportada en buques de mayor tamaño con dirección norte —pero esta vez ya sin recaladas intermedias en otros puertos de la COAS— hacia puertos de transbordo en Panamá cuando se trata de carga exportadora con destino final transatlántico, o hacia puertos de México cuando se trata de carga exportadora con destino final transpacífico.

Esta estrategia chilena, que contrasta con la geográficamente lógica dirección *northbound* dada por las grandes navieras globales a la carga exportadora de los puertos de la COAS, tiene como herramienta principal la sólida posición de mercado lograda por CSAV y CCNI en la

COAS. Otra herramienta importante ha sido la temprana modernización de puertos como San Antonio (donde se otorga incentivos a la re-estiba de contenedores), con base en lo cual busca que los puertos chilenos logren ventajas de conectividad mediante aglomeración de carga que compensen la desventaja de su ubicación geográfica más alejada de los grandes mercados que la de los otros puertos de la COAS.

De modo que, mientras que esos otros puertos de la COAS han estado enfocados básicamente en atender la demanda por servicios portuarios a nivel del mercado nacional de los respectivos países andinos donde están localizados, en la mira de puertos chilenos como San Antonio está el cubrir no solo la demanda nacional chilena, sino también la mayor parte posible de las demandas de países vecinos. Esto teniendo en mente a los ubicados en ambas costas de Suramérica, especialmente en lo concerniente al transporte de carga por contenedores hacia/desde el Asia-Pacífico, a fin de acumular así las economías de escala y fuerzas de aglomeración necesarias para desempeñar un rol de *hub* portuario transpacífico en la COAS.

Esta estrategia le ha dado muchos réditos a Chile desde la década del ochenta y, por lo menos hasta mediados de la primera década del presente siglo (es decir, hasta cuando empiezan a concretarse los resultados de las inversiones realizadas en otros puertos de la COAS), en términos de impresionantes ganancias de participación chilena en ambos flujos del comercio transpacífico de Suramérica. Entretanto, Perú y Brasil sufrieron fuertes pérdidas de participación en ambos flujos de dicho comercio, al tiempo que Argentina registraba resultados mixtos, con una fuerte pérdida en las importaciones transpacíficas parcialmente compensada por una considerable ganancia en las exportaciones transpacíficas, pero con participaciones menores que las de Chile en ambos flujos de este comercio suramericano.

Sin embargo, lo analizado en este documento indica que el rol de *hub* portuario transpacífico en la COAS anhelado por Chile aún no está consolidado. Esto porque, además de que para la carga a granel hay un natural patrón de especialización interportuaria dictado por las distintas exportaciones principales de los países andinos, las recientes inversiones realizadas y comprometidas pronostican una acrecentada competencia entre los principales puertos de la COAS en cuanto al manejo de la carga por contenedores.

Es de desear que una competencia más pareja traiga consigo un balance gravitacional entre dichos puertos, que haga posible rutas marítimas configuradas de manera realmente óptima, en el sentido de que beneficien no solo a las líneas navieras sino también a la conectividad de los puertos de la COAS y a la competitividad del comercio exterior de los países donde están localizados. Esto implica que la configuración de las rutas marítimas transpacíficas debe proporcionar una conectividad semejante a la de las transatlánticas, donde la dirección *northbound* prima para la carga exportadora de los puertos de la COAS en razón de que al norte de estos se encuentran los principales mercados de destino atendidos por vía marítima.

BIBLIOGRAFÍA

Belaúnde, I. y A. Bryce [2006]. “Evaluación de los requisitos para el desarrollo del puerto del Callao como un *hub* portuario de la Costa Oeste de América del Sur”. Seminario de Investigación Económica, noviembre. Lima: Universidad del Pacífico-Departamento Académico de Economía.

BID-INTAL [2005]. *Informe Andino N° 2-Desarrollos del Período 2002-2004*. Juan José Taccone y Uziel Nogueira (Eds), Fernando González Vigil (Consultor). Buenos Aires: Banco Interamericano de Desarrollo-Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe.

Boorstein, L. [2011]. “Posicionamiento y Consolidación del *Hub* de la COAS. Visión y Análisis Estratégico”. PowerPoint, 23 de junio. AECOM.

CEPAL [2000]. *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe – 1999*. Santiago, Chile: Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

D’Arcy, J.R. [2001]. ‘Strategic Alliances and their Impacts on the Container Shipping Industry’. Master Degree Thesis. Montreal: Concordia University-Department of Geography, Setiembre.

González Vigil, F. [2001]. “Política comercial y localización de inversiones: efectos de la política arancelaria del Perú en la década de los años noventa”, revista *Integración & Comercio* n° 14, mayo-agosto, pp. 31–74. Buenos Aires: BID-INTAL.

González Vigil, F. [2010]. “Perú y Japón: Antecedentes y significado de su inminente TLC bilateral”. En: Altemani, Henrique (Ed.) *Japão e América Latina – Economia, Estratégia e Política Externa*, pp. 57-78. Curitiba: Juruá Editora.

González Vigil, F. [2012]. “Relaciones de Comercio e Inversión del Perú con el Asia-Pacífico”, enero. En: *Veinte Años de Política Exterior Peruana (1991-2011)*. Lima: IDEI-PUCP.

Gruber, H. y P. Lloyd [1975]. *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. New York: Wiley.

Lall, S. [2000]. 'The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-1998'. *Oxford Development Studies*, Vol. 28, No. 3, pp. 337-369.

Mattoo, A. y R.M. Stern [2008]. 'Overview'. En: *A Handbook of International Trade in Services*, Mattoo, A.; R.M. Stern y G. Zianini (Eds.). World Bank. Oxford University Press.

Mesquita M., M.; C. Volpe y J. Blyde [2008]. "Destrabando las Arterias – El Impacto de los Costos de Transporte en el Comercio de América Latina y el Caribe". Informe Especial sobre Integración y Comercio, BID y David Rockefeller Center for Latin American Studies. Harvard University Press.

Moneta, C. [1991]. *Japón y América Latina en los años noventa: nuevas opciones económicas*. Buenos Aires: Editorial Planeta.

Nathan Associates Inc. [2005] 'Container Shipping Service Patterns and Transshipment Potential for Port of Callao'. Lima: Proyecto CRECER (APOYO – USAID), marzo.

Notteboom, T. y J-P. Rodrigue [2008]. 'Containerisation, Box Logistics and Global Supply Chains: The Integration of Ports and Linear Shipping Networks'. *Maritime Economics & Logistics*, 10, pp. 152-174.

Notteboom, T. y J-P. Rodrigue [2012]. 'Emerging Global Networks in the Container Terminal Operating Industry'. En impresión.

Ruiz, C. [1990]. "El Comercio en la Cuenca del Pacífico". *Comercio Exterior*, Junio. México D.F.: Banco de Comercio Exterior de México.

SELA [1991]. "La Situación Económica del Japón y sus Relaciones con América Latina y el Caribe". Caracas: Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano.

Sgut, M. [2005]. "Estudio de los Costos y Sobrecostos Portuarios del Puerto del Callao". Lima: Proyecto CRECER (APOYO – USAID), enero.

Torres C., V. [1991]. *El Perú frente a la Cuenca del Pacífico—Flujo Comercial con los Países Asiáticos*. Lima: Instituto Peruano de Relaciones Internacionales.

UNCTAD [2012]. ‘Strategies for Advancing the Development of the Services Sectors of Peru – Introductory Note to the Peru Services Policy Review’. Ginebra: Trade Negotiations and Commercial Diplomacy Branch.

Wilmsmeier, G.; J. Hoffmann y R. J. Sánchez [2006]. ‘The Impact of Port Characteristics on International Maritime Transport Costs’. *Port Economics – Research in Transportation Economics*, 16, pp.117-140.

Yong, A. y H. Zevallos [2011]. “Redes de Transporte Marítimo en el Pacífico Suramericano”. Parte II del Informe “Bienes Públicos Regionales en Países Andinos”, para el Proyecto Fundación Red MERCOSUR/IDRC sobre Desafíos para la Integración en América Latina: Bienes Públicos Regionales. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, agosto.

Yong, A. y J. M. Hurtado [2012]. “Perú y las Cadenas de Valor en APEC: ¿Cuál es el rol de las redes de transporte en la competitividad?”. Primer Premio del V Concurso de Investigación de la REDAP (Red Peruana de Estudios del Asia-Pacífico). Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (agosto), a ser publicado por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.