

## **I.1. EL COMERCIO, EL TRANSPORTE Y LA LOGÍSTICA**

### **I.1.1. EL COMERCIO**

#### **I.1.1.1. EL ENTORNO ECONÓMICO MUNDIAL**

Las turbulencias financieras que estallaron en agosto de 2007, se transformaron en una crisis financiera mundial de grandes proporciones entre octubre y noviembre de 2008. Los mercados de crédito se congelaron; los mercados de valores se derrumbaron y una sucesión de insolvencias puso en peligro a la totalidad del sistema financiero internacional.

El impacto de la crisis de las hipotecas de alto riesgo rebasó ampliamente las fronteras de los Estados Unidos, provocando una contracción generalizada de la liquidez y el crédito. Además se agravó la crisis alimentaria producida por el incremento de los precios de los productos básicos hasta julio de 2008 debido al aumento del precio del petróleo, lo que en general aumentó los costos de producción y de los productos derivados del petróleo. Esto favorece la sustitución de los combustibles derivados del petróleo por biocombustibles, lo que aumenta el precio de los cereales y de los productos que se derivan del consumo de éstos, como la carne, todo ello acompañado por una especulación que se trasladó de los instrumentos financieros a la economía real.

Como consecuencia de la crisis, el comercio mundial se desplomó a una tasa incluso mayor que la registrada durante la Gran Depresión de 1929. Desde julio de 2008 hasta mayo de 2009, se produjo una contracción del 37% en el valor del comercio mundial. Así, en términos anuales, el Fondo Monetario Internacional estima que, en 2009, la caída del comercio de bienes y servicios a nivel global fue cercana al 12% en términos reales. De cara a 2010, el organismo prevé una recuperación lenta para el comercio internacional, para el que pronostica una tasa de crecimiento alrededor del 2.5%, muy por debajo de las tasas registradas en los años anteriores a la crisis, más cercanas al 7% y 8%.

Aunque todas las regiones del mundo han sufrido una caída importante en el valor de sus exportaciones, la descomposición en volumen y en precio de este desplome muestra diferencias entre los países industrializados y los países en desarrollo. En el primer grupo de países, la contracción corresponde sobre todo a la disminución de los volúmenes exportados de bienes industriales. En el segundo grupo, la caída tiene su principal origen en la baja de los precios de los productos básicos exportados; los volúmenes exportados se redujeron en menor medida, en parte gracias a la persistente demanda de China.

En estas circunstancias de gran incertidumbre, la producción total de la economía mundial creció un 1.9% en 2008, casi dos puntos porcentuales menos que en 2007 (3.8%). En el conjunto de los países desarrollados el crecimiento del PBI ronda la mitad de esa cifra. En cambio, el crecimiento económico de los países en desarrollo se mantuvo alto, situándose en 5.9%, aunque en algunos casos este crecimiento es insuficiente para lograr los objetivos económicos y sociales de estos países, y cuyas perspectivas dependen sobre todo de la evolución futura de los precios de los productos básicos que exportan.

El proceso no es homogéneo. En los mercados emergentes, la recuperación es más rápida. Asia crecerá en 2010 por encima del 5% y Latinoamérica en el entorno del 3,5%.

Hay evidencias de recuperación paulatina de la actividad económica en 2010 en todas las zonas del mundo. El Fondo Monetario Internacional (FMI) estimó que la economía global se ha recuperado de la recesión más rápido de lo esperado. Sin embargo, advirtió que los planes de rescate empeoraron las finanzas de los países industrializados y amenazan con provocar una explosión de deuda.

Las estimaciones de crecimiento para Estados Unidos en 2010 se sitúan entre un 2.7% y un 3.1%. La principal economía del mundo se está recuperando más rápido que Europa, para la que se estima un crecimiento del 1%, y Japón con un 1.9%

El FMI menciona que América Latina ha salido bien parada de la crisis económica global y crecerá un 4% este año y en 2011, aunque entre 9 y 10 millones de personas volvieron a caer en la pobreza en la región durante 2008 y 2009, cuando se registró el punto máximo de la debacle.

En cualquier caso, el crecimiento en los países industrializados en el futuro próximo será bajo como consecuencia de los elevados volúmenes de deuda que están afectando al nivel de confianza con la repercusión consiguiente en la demanda global y su efecto en las tasas de desempleo.

#### **I.1.1.2. EL ENTORNO ECONÓMICO NACIONAL**

En cuanto a la situación en el Perú, el entorno internacional en los últimos años y hasta 2008 caracterizado esencialmente por tasas de interés en niveles mínimos históricos y una tendencia ascendente muy marcada en las cotizaciones de las principales materias primas que comercia el país -commodities-, especialmente mineras, ha sido excepcionalmente favorable para la economía peruana.

La economía peruana creció un 9.4% en 2008. A partir del último trimestre del año empezaron a notarse los efectos de la crisis, primero en el mercado financiero y después en el mercado real. Las previsiones para 2009 situaban la tasa de crecimiento de la economía en el 2.0%, aunque los efectos han sido más duros y finalmente se quedó en un 0.8%. Este descenso es debido al agravamiento de la crisis estadounidense y al contagio a otros mercados a partir de septiembre de 2008, lo que ha provocado una desaceleración de las exportaciones, la caída de los precios de los productos básicos, la disminución de los flujos de inversión extranjera directa, el encarecimiento del crédito externo por el aumento de la percepción del riesgo país y una disminución de la disponibilidad de financiamiento internacional. Pese a ello, las previsiones para el presente año apuntan a una mejora, con un crecimiento previsto del 5.0%.

En el Perú conviven dos universos económicos claramente diferenciados: por un lado un sector relativamente moderno situado en Lima y en menor medida en las ciudades y valles de la costa, mientras que en la cordillera de los Andes y en la Amazonía la mayoría de la población desarrolla una economía de muy baja intensidad.

El desarrollo de las zonas de sierra y selva, en cualquier caso, es extremadamente difícil: una orografía compleja que, aparte de hacer poco rentable por sí mismas las actividades agropecuarias, encarece significativamente la construcción de vías de comunicación.

Se estima que un 34% de la población vive bajo el umbral de la pobreza. Para mejorar la situación el gobierno tiene como objetivo fomentar los niveles de producción de manera que generen empleo e incluyan a la población dentro de la economía formal.

A partir de la década de los noventa, las inversiones públicas y fundamentalmente las inversiones privadas se han destinado a los sectores de agroindustria, minería, telecomunicaciones y financieros. En menor medida, tanto las infraestructuras de transporte como el sector industrial se han venido desarrollando después de reemplazar una legislación proteccionista que dio lugar en el pasado a situaciones monopólicas, con bajos niveles de eficiencia.

### **Sector agropecuario**

El sector agropecuario ha tenido un crecimiento prácticamente sostenido durante los últimos once años y su contribución al PBI global ha pasado del 7.3% en 1992 al 8.3% en 2006, debido sobre todo a la puesta en explotación de nuevas tierras y a la sustitución de cultivos tradicionales en los valles costeros, para la producción de nuevos cultivos de exportación. En los años siguientes la cuota del sector se ha visto reducida hasta alcanzar en 2009 un 7.8%.

La agricultura emplea al 24% de la PEA a nivel nacional, pero es uno de los sectores con menor productividad de la mano de obra debido al bajo nivel educativo en el ámbito rural así como al bajo nivel de capitalización de las explotaciones agrícolas.

Algunos de los problemas que afectan a la agricultura peruana son:

- Minifundio: El 85% de los agricultores tiene parcelas con menos de 10 hectáreas.
- Propiedad de la tierra: Existen 5.7 millones de predios rurales de los cuales figuran inscritos en registros públicos menos de la mitad.
- Falta de inversión: A pesar de una cierta recuperación en la década pasada, existe una clara falta de capitalización agraria con el consecuente atraso tecnológico.
- Comercialización: Falta de una infraestructura vial adecuada y unos niveles de capacitación necesarios para utilizar los modernos sistemas de gestión empresarial.

A pesar de ello, el sector agropecuario ha tenido un crecimiento sostenido durante los últimos diez años, impulsado por el notable incremento de la agricultura costeña, con la introducción de nuevos cultivos (espárragos, alcachofas, pimientos, páprika, mangos y uvas, entre otros) y una marcada vocación exportadora. La exportación de productos agrícolas no tradicionales pasó de 394 millones de dólares en 2000 a 1,825 millones de dólares en 2009.

Las perspectivas de desarrollo de la agricultura peruana son muy favorables, aunque limitadas a los valles costeros, ya que la modernización de las explotaciones del resto del territorio se enfrenta a las dificultades ya mencionadas.

### **Sector pesquero**

En cuanto a la pesca, el Perú es la segunda potencia en extracción pesquera del mundo. Las capturas anuales se sitúan en el orden de los 8-9 millones de toneladas, aunque en

torno al 95% de las mismas se destina a la producción de harina y aceite de pescado, de los que el Perú es, a su vez, el primer productor y exportador mundial.

Otras especies se extraen de forma artesanal por pequeñas embarcaciones que no cuentan ni con las artes adecuadas ni con medios para la conservación de las capturas. A esta situación hay que añadir una red de distribución y comercialización muy escasa de recursos para mantener la cadena de frío y para disponer de una comercialización adecuada.

No se puede dejar de mencionar en este apartado la influencia sobre la pesca del fenómeno de El Niño. Se presenta con una periodicidad irregular y con intensidad variable, originando un cambio radical del clima de las aguas marítimas, se produce un incremento de la temperatura oceánica entre 1º y 2º C lo que provoca que la biomasa emigre a aguas más profundas y se dificulte mucho su captura porque las artes utilizadas en condiciones normales están diseñadas para actuar en aguas superficiales. La incidencia de El Niño es de tal magnitud que el nivel de las capturas puede reducirse a un 20% de lo obtenido en años normales.

Las perspectivas de desarrollo futuro del sector parecen centrarse en la elaboración de productos de consumo humano a partir de la anchoveta (conservas) así como en la acuicultura, tanto continental como marina.

### **Sector minero**

La actividad minera es una de las principales ramas de la economía y la fuente más importante de ingresos del país (60.4% de las exportaciones en 2009). El oro y el cobre son los primeros productos de exportación, al que siguen el zinc, plomo, molibdeno y plata. El sector ha experimentado un gran desarrollo por las nuevas inversiones realizadas.

El Perú es uno de los países líderes en la producción minera del mundo, siendo el primer productor mundial de plata, el segundo de cobre y zinc, el tercero de estaño, el cuarto de plomo, y el sexto de oro, con una cuota del 7.7% de la producción mundial en 2009.

En el periodo 1994-2004 la producción minera creció a una tasa promedio anual del 12%. Las exportaciones mineras, 8,522.24 millones de dólares, significaron en 2005 el 56.4% del total de las exportaciones peruanas. Desde ese año, las exportaciones han seguido creciendo hasta 2009, año en el que han caído en un 12.3%.

### **Sector hidrocarburos**

El Perú cuenta con importantes reservas de petróleo y gas. En agosto del 2004 comenzó la producción del campo gasífero de Camisea, uno de los más grandes del subcontinente.

En 2009 la producción de hidrocarburos líquidos ha alcanzado la cifra de 8,430.66 mil metros cúbicos, mientras que el volumen de gas natural producido fue de 3,473.93 millones de metros cúbicos.

## **Sector industrial**

El sector industrial basa gran parte de su actividad en la transformación de recursos primarios. Destacan los sectores de alimentación y bebidas, químico, textil, productos metálicos y de transformación básica de metales (siderurgia, fundiciones, refinado de minerales, etc.). En los últimos años, las industrias más dinámicas han sido las orientadas hacia la exportación, como algunas ramas textiles y de confección, conservas vegetales y química básica. Es de esperar que el crecimiento de estas industrias continúe una tendencia ascendente como consecuencia de los TLC suscritos y en proceso de negociación por parte del Perú.

## **Sector servicios**

El sector servicios viene creciendo a tasas significativas en los últimos años debido a las importantes inversiones realizadas en empresas de telecomunicaciones, bancarias y de seguros, energía eléctrica y distribución comercial.

En cuanto al turismo, su crecimiento también se ha acentuado en los últimos años llegando en el año 2009 a dos millones de turistas.

## **Comercio Exterior**

En el año 2009, según cifras del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), el intercambio comercial del Perú con el mundo alcanzó los 48,532 millones de dólares, muy por debajo de los 60,509 millones de dólares registrados en 2008 tras experimentar una tasa de crecimiento de 19.8% respecto del año 2007. La causa de este brusco cambio de tendencia fue la crisis económica mundial que se dejó sentir en diciembre de 2008 con una caída del 17.8% en comparación con el mismo mes del año anterior.

Desde el año 2002 el saldo de la balanza comercial peruana es positivo con el valor de las exportaciones superando claramente al de las importaciones.

Durante el año 2008 las exportaciones sumaron 30,628 millones de dólares, registrando un crecimiento del 12.1% respecto al año 2007, siendo las exportaciones no tradicionales, las más dinámicas al expandirse un 19.7%, superando a las exportaciones tradicionales que registraron un crecimiento del 9.9%.

La caída de las cotizaciones internacionales de las materias primas, derivado de una menor demanda mundial, está afectando a las exportaciones peruanas que en el último trimestre de 2008 tuvieron por primera vez en los últimos años un comportamiento negativo.

Pese al ritmo de descenso de los minerales, éstos continuaron siendo el sector de mayor importancia relativa en la estructura de la exportación de productos tradicionales al registrar una participación del 78.4%, seguidos por el petróleo y sus derivados, sector que ha sufrido una mayor caída en 2009 pero que mantiene una participación del 10.0%.

En cuanto a las exportaciones no tradicionales, en 2009 sumaron 6,189 millones de dólares y registraron una tasa de crecimiento negativa del 17.1% respecto al año anterior.

Respecto a las expectativas de las exportaciones para 2010, el Ministerio de Economía y Finanzas del Perú ha previsto en el Marco Macroeconómico Multianual 2011-2013 un crecimiento de las mismas hasta los 31,571 millones de dólares, lo que significaría un 17.4% más de lo registrado el año anterior y supondría la recuperación del nivel de exportaciones previo a la crisis. Este resultado se sustenta principalmente en el crecimiento de las exportaciones tradicionales, que se prevé que sea del orden del 20%, acompañado de una tasa de crecimiento de las exportaciones no tradicionales del 9.3%.

De acuerdo al MINCETUR, las importaciones en el año 2009 sumaron 21,818 millones de dólares, lo cual representa un descenso del 27.0% respecto al año anterior. Todos los componentes registraron fuertes caídas, lideradas por las importaciones de materias primas y productos intermedios (-31.6), seguida por los bienes de capital (-26.7%) y por los bienes de consumo (-13.4%).

En el año 2009 las importaciones de bienes de consumo totalizaron 4,259 millones de dólares, el 19.5% del total; las de materias primas y productos intermedios sumaron 10,261 millones de dólares, un 47.0%; y los bienes de capital y materiales de construcción ascendieron a 7,285 millones de dólares, el 33.4%.

Al mes de mayo de 2010 el Gobierno peruano ha firmado Tratados de Libre Comercio con EEUU, Singapur, Canadá, China y Chile. Asimismo viene negociando otros acuerdos comerciales con otros países: Tailandia, México, Corea, Japón y Unión Europea. Dichos tratados comprenden un cronograma de continuas reducciones arancelarias, a fin de dinamizar el comercio bilateral.

Se considera que estos tratados son una herramienta básica que impulsará el comercio exterior peruano y por tanto el PBI peruano

Se asume que el PBI del Perú crecerá entre el 2010 y 2040 (30 años) a tasas promedios similares a los registrados en países como Chile, Irlanda y los tigres asiáticos que iniciaron similar a las condiciones del Perú con los Tratados de Libre Comercio. En el escenario de crecimiento moderado se asume que el PBI del Perú crecerá a una tasa promedio de 4.5%, tasa similar a la que se registró para Chile.

## **I.1.2. EL TRANSPORTE**

### **I.1.2.1. TRANSPORTE MARÍTIMO INTERNACIONAL**

En el año 2008 el transporte marítimo internacional se estimó en 8,168 millones de toneladas, con un incremento del 3.6% respecto al año anterior.

El modo marítimo supone el 80% del transporte internacional de mercancías. Durante las tres últimas décadas ha experimentado un crecimiento medio anual del 3.1%. Con esta tasa media, en el 2020 el tráfico marítimo estimado será de 11,500 millones de toneladas y en el 2031 será de 16,010 millones de toneladas.

Aunque tradicionalmente se ha asociado el transporte marítimo internacional con cargas de gran volumen y poco valor (por ejemplo minerales de hierro, carbón, entre otros), en los últimos años la cuota de mercancías con mayor valor unitario ha experimentado un gran crecimiento.

Según la Organización Mundial del Comercio (OMC), las manufacturas suponen un 70% de los intercambios comerciales medidos en valor y que son transportadas en contenedores cuando utilizan el modo marítimo.

En el periodo 1990-2008 el transporte marítimo se ha duplicado pasando de 4,008 millones de toneladas a 8,168 millones. En ese periodo el grupo “otras cargas” ha pasado del 32% a casi el 41%, desplazando a “crudo y productos petrolíferos” como principal mercancía transportada que representaba casi el 44% en 1990, mientras que en 2008 no llegó al 34%.

En 2008 los países de América Latina y Caribe originaron el 9.5% de las exportaciones mundiales por vía marítima y fueron receptores del 5.3% de las importaciones. En ese año, los países desarrollados originaron el 34% de las exportaciones y fueron receptores del 49% de las importaciones.

En el Perú, aproximadamente el 90% de su comercio exterior se transporta por vía marítima.

### **El transporte marítimo de graneles líquidos**

El petróleo sigue siendo el principal granel líquido a nivel mundial. En 2007 se transportaron alrededor de 2,300 millones de toneladas de crudo. Sus derivados tienen el mismo peso que el gas natural, seguidos en importancia por los productos químicos y finalmente otros graneles líquidos.

El mayor exportador de graneles líquidos es Arabia Saudí, con 734 millones de toneladas en 2007, la mayor parte de las cuales corresponden a crudo. África Occidental es la zona que está experimentando mayores crecimientos de este tráfico con un incremento previsto de 227 millones de toneladas en 2007 a 278 millones de toneladas en 2008.

Del lado de los importadores, Estados Unidos y Japón son los mayores receptores de tráfico de graneles líquidos, siendo el petróleo y el gas natural las mercancías más importantes para ambos.

En cuanto al gas natural, en 2007 la producción mundial creció un 2.4% alcanzando los 2,654 millones de toneladas equivalentes de petróleo (tep). Rusia es el principal productor, con una cuota del 20.6% seguida por Estados Unidos con un 18.6%. Otros productores son Canadá, la República de Irán, Noruega, Argelia, China, Indonesia y Malasia. En 2007 el consumo de gas natural en el mundo aumentó un 3.1% hasta los 2,638 tep.

El transporte marítimo de gas natural licuado (LNG, por sus siglas en inglés) creció un 7.3% entre 2006 y 2007. En los últimos años están entrando en escena nuevas instalaciones de licuefacción y purificación, como las de Nigeria y Guinea Ecuatorial en 2006, que alteran las rutas internacionales de transporte. Los principales importadores de LNG son Japón, la República de Corea, Estados Unidos, España, Francia e India. Los exportadores se localizan en regiones en desarrollo, siendo Qatar el más importante (17% de las exportaciones mundiales de gas). Otros exportadores son Malasia, Indonesia, Argelia, Nigeria, Australia y Trinidad y Tobago.

El tráfico de LNG crecerá de forma importante en los próximos años con la explotación y comercialización mundial de proyectos en Qatar, Nigeria, Australia, Trinidad, Rusia, Yemen y el Perú.

### **Transporte marítimo de graneles sólidos**

El tráfico de los principales graneles sólidos (mineral de hierro, carbón, cereales, bauxita/alúmina y fosfato) se estimaba en 2,000 millones de toneladas en el año 2007.

Como mayores exportadores de hierro, utilizado en la fabricación de acero, destacan Australia y Brasil, que suponen un 34% del total cada uno, seguidos por India (12%). El Perú exporta el 1% del total mundial. Como principales importadores están China (49%), Japón (18%), y la Unión Europea (16%). El transporte marítimo en 2007 fue de 792 millones de toneladas.

En cuanto al carbón, en el año 2007 se transportaron 789.5 millones de toneladas. Los mayores exportadores mundiales son Australia (30%), Indonesia (25%), Sudáfrica (9%), y Colombia (9%). Los mayores importadores son Europa (36%), Japón (25%), la República de Corea (12%), y Taiwán (10%).

Según la OMC, es de esperar que la demanda de carbón crezca un 73% entre 2005 y 2030 debido a las economías en desarrollo, fundamentalmente China e India.

En cuanto a los cereales, en el año 2007 se transportaron por vía marítima 302 millones de toneladas.

La combinación de condiciones climáticas adversas, el incremento en la producción de biocombustibles, el aumento en la demanda de productos alimenticios que dependen de los cereales, como la carne, y el incremento en los precios del petróleo, lo que influye por ejemplo en el precio de los fertilizantes, han contribuido a una escalada en los precios de los alimentos provocando una crisis mundial entre 2007 y 2008.

Del resto de graneles sólidos, la bauxita y la alúmina se utilizan en la producción de aluminio. En 2007 se transportaron unas 82 millones de toneladas por vía marítima de estos productos, con origen en África (37.9%) y América (25.9%) destinadas a Europa (42.6%) y Norteamérica (33.0%).

La demanda de aluminio está dirigida a la edificación, contenedores y embalajes, salud, sector aeroespacial, y las industrias de defensa y transporte.

El fosfato se utiliza para abonos y en productos industriales. Marruecos es el mayor exportador de este material y Estados Unidos el principal importador. En el Perú, la zona de Bayóvar en el Departamento de Piura es una zona rica en fosfatos. Cabe indicar que se ha puesto en operación un terminal portuario administrado por la empresa Misky Mayo de la Compañía Vale do Río Doce de Brasil.

## Transporte marítimo de mercancía general

Como se ve en el Gráfico 1, el transporte marítimo mundial de mercancía general ha crecido de forma espectacular, el sector de mercancía contenedorizada, mientras que la mercancía general no contenedorizada tiene un volumen muy estable en los últimos 15 años, situándose alrededor de los 500 millones de toneladas anuales. La mayor parte de las mercancías transportadas en contenedor corresponden a bienes manufacturados o graneles de alto valor como carga sensible a la temperatura o a la duración de transporte.

Gráfico 1: Evolución del tráfico mundial de mercancía general por tipos 1980-2007



Fuente: Fundación Valenciaport a partir de datos de Drewry Shipping Consultants y Global Insight

El crecimiento del tráfico marítimo de contenedores se debe al incremento en la demanda de bienes de consumo en regiones en desarrollo, a la organización de las compañías navieras (tráficos de trasbordo y vacíos), al sistema productivo mundial que supone el transporte de componentes y semielaborados, y a la contenedorización de algunos productos que tradicionalmente se transportaban a granel como productos forestales y algunos minerales.

## El Transporte Marítimo de Contenedores

Existen diversas previsiones de crecimiento del tráfico de mercancía en contenedor. Unas estiman un crecimiento sostenido a un ritmo similar al de los últimos años, alrededor del 9 o 10%. A medida que avanzaba el año 2008 y la crisis se profundizaba, se revisaron a la baja las tasas de crecimiento económico de Estados Unidos y de la Zona Euro. En consecuencia, el escenario de menor incremento del tráfico marítimo (entre el 6 y el 7% anual para los próximos años) es el que parece más probable. En cualquier caso, de acuerdo con Drewry Shipping Consultants, el tráfico de contenedores podría alcanzar los 287 millones de TEUs en 2016 y 371 millones de TEUs en 2020. Estos incrementos implicarían cambios en la flota, en la capacidad portuaria mundial y en las conexiones intermodales de los puertos con sus hinterlands.

El tráfico de contenedores se desarrolla fundamentalmente en tres grandes ejes Este-Oeste: la línea transpacífica, que enlaza Asia y Norteamérica; la transatlántica, entre Europa y Norteamérica, y el eje Asia-Europa.

En 2007, la ruta de Asia-Europa superó a la ruta Transpacífica como el eje con mayor volumen de tráfico. El eje Asia-Europa sumó 27.7 millones de TEUs. Los flujos de carga en el sentido dominante de Asia a Europa se estimaban en 17.7 millones de TEUs, lo que representa un aumento de 15.5% sobre 2006. El tráfico que se movía en sentido Europa-Asia creció un 9.0%, alcanzando casi 10 millones de TEUs. La caída de las importaciones de Estados Unidos desde Asia se compensó con las exportaciones a Europa, debido en parte al crecimiento de la demanda y por otra parte a la debilidad del dólar. La demanda europea aumentó no sólo en las economías industriales tradicionales del norte, sino también en economías en transición, como Rusia. Para abastecer a este mercado emergente, la New World Alliance, Hanjin y United Arab Shipping Company, se coordinaron para proporcionar un servicio semanal que conecta Asia y el Mar Negro.

La ruta Transatlántica que enlaza Europa y Norteamérica se estimaba que en 2007 creció un 7.3%, hasta alcanzar 7.1 millones de TEUs. El tráfico dominante era el de rumbo oeste, de Europa a Norteamérica, con un crecimiento sólo del 1.6%, hasta los 4.4 millones de TEUs. Alimentadas por la caída del dólar, las exportaciones de Estados Unidos crecieron por encima de la tendencia de los últimos años, por resultado un incremento en el tráfico del 7.3%, lo que supone que un total de 2.7 millones de TEUs se enviaron a Europa desde puertos norteamericanos.

Los efectos de la globalización y los cambios en los patrones de consumo y de la producción mundial están originando nuevas rutas marítimas y modificaciones en el comercio global. Las conexiones intra e interregionales Norte-Sur y Sur-Sur están experimentando fuertes crecimientos de tráfico. En 2007, el comercio en contenedor de África con Europa, Estados Unidos y Extremo Oriente, se estimaba que creció un 10.7% hasta alcanzar 5.1 millones de TEUs. Durante ese mismo año, el tráfico en contenedor de Oriente Medio con Estados Unidos, Extremo Oriente y Europa sumó 8.7 millones de TEUs, con un incremento del 7.1% respecto a 2006. El comercio en contenedor de Latinoamérica con Europa, Extremo Oriente y Estados Unidos aumentó un 6.1%. El flujo en contenedor entre Oceanía y Extremo Oriente, Europa y Estados Unidos, creció un 6.9% en 2007 para alcanzar 2.9 millones de TEUs.

Todos estos ejemplos de rutas comerciales emergentes subrayan el incremento del comercio norte-sur y del sur-sur y remarcan el potencial para la extensión adicional, en términos de alcance y composición geográfica, del comercio mundial. En particular, el tráfico sur-sur requerirá a corto plazo una atención especial, además de por las altas tasas de crecimiento esperables, por el incremento adicional debido a las posibilidades remanentes en países en desarrollo de contenedorización de mercancías que tradicionalmente se transportaban a granel.

El movimiento de un contenedor de importación o exportación supone realizar más de dos movimientos portuarios, uno de carga y otro de descarga, como intuitivamente parece que debería ser. Así, el tráfico portuario total de contenedores en 2009, 411.3 millones de TEUs, es casi tres veces y media el tráfico marítimo internacional, 134 millones de TEUs. Esto se debe al modo de organización del transporte marítimo por parte de las navieras,

que utilizan puertos hub estratégicamente situados a lo largo de las grandes rutas, y desde los cuales la mercancía se distribuye a otros puertos.

Debido además a la diferente ubicación de los centros de producción y de consumo, el número de contenedores de importación para consumo y de exportación por la actividad productiva, no coincide, lo que obliga a posicionar contenedores vacíos allí donde hacen falta. Para complicar aún más el equilibrio, las exportaciones y las importaciones de un mismo puerto pueden utilizar contenedores de diferente tipo, por ejemplo, exportaciones en contenedores frigoríficos, e importaciones en contenedores convencionales.

Así, en el tráfico de contenedores, en general se consideran dos tipos, por un lado los de importación-exportación, y los de trasbordo por otro. En cada uno de ellos además pueden distinguirse los contenedores llenos de los vacíos.

La manipulación de contenedores vacíos supone alrededor del 20% de la actividad portuaria anual, con 104 millones de TEUs en 2007.

En el año 2007, el tráfico portuario de contenedores de trasbordo fue de 136.4 millones de TEUs, significando un 27.5% del total.

Entre 1990 y 2007 el tráfico portuario mundial de contenedores se ha multiplicado por 5.6, el de vacíos por 5.8 y el tráfico de trasbordo por 8.6, con crecimientos medios anuales de 9.7%, 9.8% y 11.8% respectivamente. El que menos ha crecido es el de contenedores llenos de importación-exportación, con una tasa promedio del 9.0% durante ese periodo.

En 2009 el tráfico portuario de contenedores fue de 411.3 millones de TEUs, un 18% menos que el año anterior (501.7 millones de TEUs en 2008).

Los 20 puertos con mayor tráfico de contenedores del mundo movieron en 2009 casi 50% del tráfico portuario mundial.

Respecto a la localización de los grandes puertos, en el año 2000, 3 de los 10 mayores puertos del mundo estaban en China. En 2009, esa cifras han aumentado de modo que 6 de los 10 mayores puertos en tráfico de contenedor son chinos.

Los puertos de Norteamérica y el norte de Europa están perdiendo cuota respecto a los del lejano oriente y los del sudeste asiático. Los puertos de otras regiones tienen menos tráfico y menos variaciones.

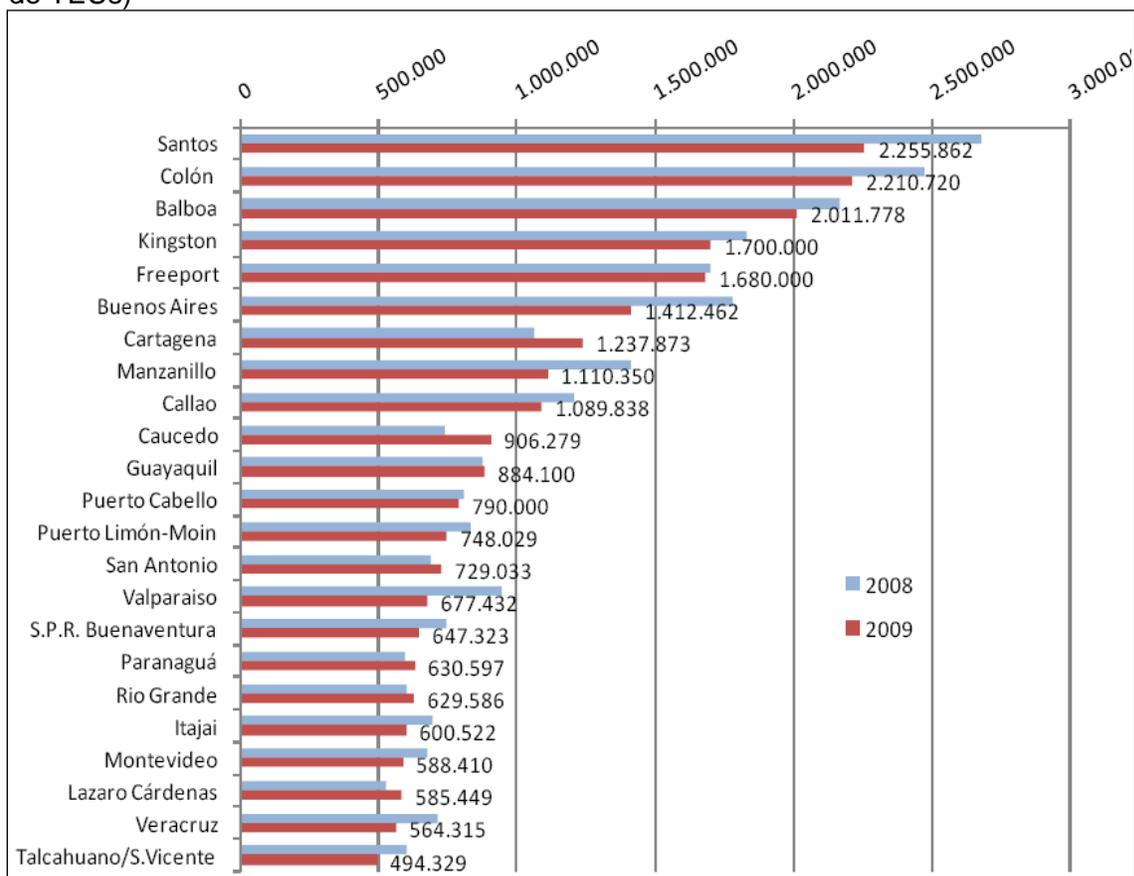
En el tráfico de trasbordo de contenedores, ocurre algo similar aunque aparece con fuerza el sudeste asiático y Norteamérica pierde peso.

Detallando más las áreas geográficas para el tráfico portuario de contenedores se observa que los movimientos de los puertos del este de Asia representan en 2009, un 40%. Si a esa zona se le suma el Sureste Asiático (13%), resulta que más de la mitad del tráfico portuario mundial se mueve en puertos asiáticos del Pacífico. Europa supone un 20% del total mundial y los puertos de América (Norte, Centro y Sur de ambas costas más el Caribe) representan el 15% del tráfico portuario mundial de contenedores.

## El transporte marítimo de contenedores en la Costa Oeste de América del Sur (COAS)

Respecto a los puertos, Sudamérica representa algo más de 1% del tráfico portuario mundial de contenedores. El mayor puerto de la región en este tráfico es el puerto de Santos en Brasil, que movilizó más de 2.2 millones de TEUs en 2009, seguido por el puerto de Buenos Aires, con 1.4 millones de TEUs. El Callao ocupa el cuarto lugar con 1.09 millones manipulados en 2009 detrás de Cartagena, con 1.2 millones de TEUs en 2009 (véase Gráfico 2).

Gráfico 2: Tráfico portuario de contenedores en Sudamérica en 2009 y 2008 (en millones de TEUs)

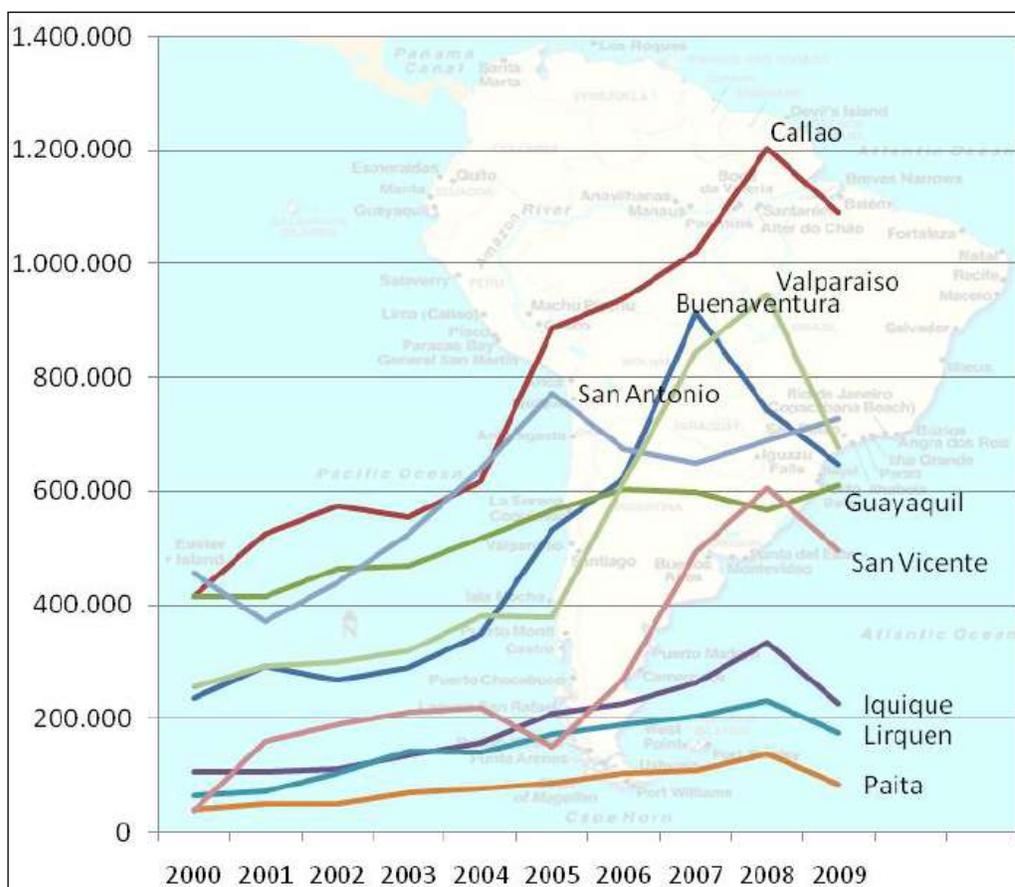


Fuente: CEPAL 2009, 2010. Elaboración: Fundación Valenciaport

En el 2009, los puertos con más tráfico de contenedores en la COAS fueron El Callao (1,090,000 TEUs), San Antonio (729,000 TEUs) y Valparaíso (677,000 TEUs).

Desde el 2003, de los principales puertos de la región, San Antonio ha perdido tráfico, aunque con una recuperación en el último año y Guayaquil crece despacio. El Callao es el de mayor tráfico desde 2004. Buenaventura y Valparaíso son los puertos con mayor incremento de tráfico de contenedores. En 2009 todos han perdido tráfico salvo Guayaquil.

Gráfico 3: Evolución del tráfico de contenedores en los mayores puertos COAS (TEUs)



Fuente: Elaboración Fundación Valenciaport. Datos CEPAL 2010.

### I.1.2.2. TRANSPORTE MARÍTIMO DE CABOTAJE

El transporte acuático en tráfico nacional o cabotaje, comprende el traslado de pasajeros y mercancías por medio de buques, entre los puertos marítimos, fluviales y lacustres del país.

El transporte acuático en tráfico nacional, de conformidad con el artículo 7º de la Ley de reactivación y promoción de la marina mercante nacional (LRPM) –Ley N° 28583-, queda reservado exclusivamente en favor de las empresas navieras nacionales y de los buques de bandera peruana de su propiedad, o de los buques que operen en arrendamiento financiero o arrendamiento a casco desnudo, de acuerdo con los mecanismos establecidos en la citada ley. En realidad, desde hace bastantes años, la mayoría de países han mantenido cerrada la posibilidad de otorgar concesiones de transporte acuático nacional o cabotaje a extranjeros, esta reserva exclusiva viene desde el Acta de Navegación de Cromwell de 1651, y se mantiene hasta la actualidad, salvo en aquellos países que están inmersos en procesos de integración, como es el caso de la Unión Europea, donde se han aprobado normas comunitarias sobre cabotaje.

El cabotaje en la costa tiene particularidades que lo distinguen del cabotaje que se realiza en la selva. En efecto, el transporte marítimo en tráfico nacional compite con el transporte

carretero o terrestre, el cual como es de conocimiento, presenta una oferta de camiones más que suficiente para atender el traslado de mercancías entre las ciudades costeras. Las políticas marítimas en el pasado –que incluyen las políticas navieras y portuarias-, no contemplaron incentivos de promoción orientados a revertir las asimetrías en la competencia entre los modos marítimo y terrestre en el transporte de mercancías en la costa, y ello generó que la provisión de servicios de transporte marítimo en tráfico nacional, prácticamente desapareciera.

Los detonantes que propiciaron la salida del mercado de la mayoría de empresas navieras nacionales en el Perú, fueron la apertura de las economías en América Latina a comienzos de los noventa del siglo pasado -como consecuencia del Consenso de Washington-, la cual tuvo como uno de sus efectos la eliminación de la reserva de carga; y luego la adopción de un instrumento tributario que gravaba directamente la propiedad de buques mediante un impuesto extraordinario a los activos.

En la actualidad a lo largo de la costa peruana, el transporte carretero es intensivo, y presenta particularidades en cuanto a impactos ambientales y económicos, perjudiciales, que han generado que se atienda la adopción de mecanismos de promoción de la Marina Mercante Nacional, que incluye la reactivación del transporte acuático en tráfico nacional o cabotaje. Así tenemos que la LRPM se ha complementado con el Decreto Supremo N° 136-2005-EF y el Decreto Supremo N° 167-2010-EF, que contemplan beneficios tributarios para las empresas navieras nacionales que adquieran buques o que utilicen buques y los inscriban en el Registro de Buques peruano. Estos incentivos, además de la adopción de normas que racionalicen el transporte carretero, seguramente serán el inicio de un proceso de desarrollo del cabotaje en el país.

Es oportuno mencionar que el cabotaje marítimo moviliza principalmente hidrocarburos -aproximadamente el 95% de la carga movilizada-, entre los terminales e instalaciones portuarias localizadas en la costa del país.

En el oriente del país, el panorama del cabotaje es distinto. Como se sabe, los ríos son como las carreteras en la selva, y existe un tráfico muy dinámico de pasajeros y mercancías entre embarcaderos y terminales portuarios de la Amazonía. Las dimensiones y la forma de organización del negocio naviero, también se distinguen en los espacios marítimo y fluvial, y el efecto de la informalidad en el cabotaje fluvial juega un rol cuyos impactos se reflejan en la economía de las ciudades selváticas.

El transporte fluvial tiene una reglamentación propia, y la problemática y sus soluciones en la provisión de los servicios, como se ha indicado precedentemente, es distinta en la costa y en la selva.

### **I.1.3. LA LOGÍSTICA**

Los cambios que están experimentando los sistemas de producción y los patrones de consumo afectan especialmente al sector de la logística, teniendo en cuenta que de este sector depende el manejo del flujo de materiales desde sus fuentes, pasando por los procesos productivos y hasta los consumidores finales, responsabilizándose en la actualidad, también, de los residuos generados por el consumo de dichos productos, lo que se conoce en la actualidad como logística inversa. Para lograr este objetivo, el de llegar a los clientes finales, el sector y particularmente las organizaciones realizan una

gestión de sistemas y recursos en una cadena de proveedores y clientes, la cadena de suministro, que trata de integrar toda la cadena de abastecimiento para el mejor control de los flujos de materiales e información en tiempo, forma y al costo más adecuado.

Algunas de las tendencias del sector a corto plazo son:

- Incremento de la volatilidad. Las oportunidades de negocio pueden aparecer de la noche a la mañana otorgando a la cadena de abastecimiento poco tiempo de ajuste.
- Los mercados financieros demandarán mayor rentabilidad y harán una evaluación del riesgo más conservadora ejerciendo presión para incrementar la productividad.
- Las regulaciones ambientales generarán constantes presiones en la producción y distribución, a las que se añaden los requisitos sobre residuos y reciclaje, que conducirán a un significativo impacto en la logística inversa y en los procesos productivos.
- Las amenazas de guerras, terrorismo y el incremento de la inestabilidad impactarán en la formación de alianzas globales e incrementará los costos de las cadenas de abastecimiento.
- Utilización universal de las TIC: visibilidad de toda la cadena de suministro en tiempo real.
- Sofisticación de compradores y productores, con fabricación “a medida”, como personalización de los productos.
- El tiempo se transformará en el factor de costo más importante, como consecuencia del reducido ciclo de vida de los productos que se vuelven obsoletos rápidamente, la velocidad será un factor relevante en el diseño de las cadenas de abastecimiento.
- Aparición del concepto de “logística verde y sostenible”, adaptando las actividades de la logística y el transporte a la preocupación por la sostenibilidad ambiental y por la responsabilidad social corporativa.

El uso de indicadores y la aplicación de su metodología permiten observar las tendencias del funcionamiento de varios aspectos que afectan a la cadena logística, identificar las fortalezas para explotarlas, y las debilidades para superarlas. Además evalúan el desempeño de las empresas o países frente a la competencia.

El Banco Mundial ha realizado dos mediciones vinculadas a la logística y el comercio. Con su uso se posibilita la comparación del país con el resto del mundo, utilizando una misma metodología y con datos próximos en el tiempo. La primera consiste en la aplicación del Índice de desempeño logístico o LPI (Logistic Performance Index) y la segunda se recoge en el trabajo Doing Business 2009.

Una tercera fuente sobre indicadores relacionados con la logística y el transporte es el documento “El Reto de la Infraestructura al 2018.

Por último también se analizan los resultados referidos al Perú en el estudio del World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, en sus ediciones de 2006 a 2009.

### **El Índice de Desempeño Logístico**

En los informes *Connecting to Compete. Trade Logistics in the Global Economy* del Banco Mundial, publicados en 2007 y 2010, se define un índice de desempeño logístico: *Logistics Performance Index (LPI)*. Este índice mide el grado de desarrollo logístico de cada país o región atendiendo a los siguientes siete indicadores:

- Eficiencia y eficacia del proceso de liquidación de aduanas y otros organismos de control aduanero
- Calidad del transporte y la infraestructura de TIC para la logística
- Facilidad y accesibilidad de la contratación de los transportes
- Competencia en el sector logístico local (por ejemplo: operadores de transporte, agentes de aduanas y otros)
- Capacidad de seguimiento y localización de los vehículos (trazabilidad)
- Costos logísticos domésticos (por ejemplo: el transporte local, centros de manipulación, almacenaje, y otros). Este factor no se considera en la versión de 2010.
- Puntualidad de los envíos en llegar a destino.

El Indicador de desempeño logístico LPI se construye a partir de las más de 5,000 respuestas a una encuesta realizada a profesionales, operadores o agentes de las mayores empresas de servicios logísticos del mundo. Tanto el índice global como los factores que lo componen, se miden en una escala de 1 a 5.

A nivel global, y teniendo en cuenta la media de los siete indicadores en 2007 y de los seis de 2010, el Perú ostenta en 2007 el puesto 59 de los 150 países estudiados, en cuanto al grado de desempeño logístico se refiere, siendo Singapur el país mejor posicionado. En 2010 el Perú se sitúa en el puesto 67 de 155 estudiados. En Sudamérica en 2007 Perú obtuvo una puntuación de 2.7, Chile 3.25 puntos, y Argentina 2.98 puntos. En 2010 Brasil ha adelantado a los tres países y obtiene una puntuación de 3.20. Chile baja a 3.09 y cae por detrás de Argentina que obtiene 3.10; el Perú obtiene la cuarta puntuación de Sudamérica, con 2.80 puntos. En consecuencia, Brasil y Argentina han mejorado notablemente sus puntuaciones, mientras que Chile ha empeorado y el Perú se ha mantenido.

Los exportadores e importadores tienen una estructura de costos que puede dividirse en dos grupos: costos directos, que incluyen los fletes y otros gastos asociados al transporte como costos de manipulación portuaria, tarifas de agentes de transporte, etc., y costos inducidos asociados a la falta de fiabilidad y al mal funcionamiento de la cadena logística, como por ejemplo, el sobredimensionado de los inventarios tanto de suministros como de productos terminados, o la necesidad de contratar modos de transporte más caros para confirmar la llegada a tiempo de las mercancías.

Los costos inducidos en países con alto desempeño logístico son mucho menores que en aquellos países que obtienen peores resultados en el LPI, diferencias que pueden determinar la competitividad de un producto en el mercado internacional. En cambio, los costos directos logísticos son más parecidos en todos los países, sea cual sea su grado de desempeño logístico.

Igualmente la mejora en los procesos aduaneros en términos de transparencia, objetividad y claridad, contribuyen a la facilitación del comercio. Otro factor importante es el grado de competitividad en el sector logístico interno, considerándose beneficioso que

exista competencia entre empresas de transporte terrestre, agentes de aduana, consignatarios, servicios de almacenamiento, etc. Por último, mientras que las telecomunicaciones y la infraestructura para las TIC's, han mejorado recientemente en la mayoría de los países, en muchos todavía hace falta una gran inversión en infraestructuras físicas de transporte.

### **El *Doing Business***

*Doing Business* proporciona una medición cuantitativa de las regulaciones para hacer negocios, en concreto sobre apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, empleo de trabajadores, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y cierre de una empresa, en su aplicación a las pequeñas y medianas empresas.

Una premisa fundamental de *Doing Business* es que la actividad económica requiere buenas normas. Entre éstas se incluyen las que establecen y esclarecen los derechos de propiedad, las que reducen los costos de resolución de disputas, las que tornan más predecibles las interacciones económicas y las que proporcionan a las partes contratantes importantes medidas de protección contra los abusos.

El proyecto *Doing Business* comprende dos tipos de datos. El primer tipo proviene de la revisión de las leyes y regulaciones, el segundo consiste en indicadores de tiempo y movimiento que miden la eficiencia en alcanzar un objetivo, como por ejemplo otorgar identidad legal a una empresa.

En la clasificación general sobre facilidad para hacer negocios, edición 2010 el Perú se ubica en el puesto 56 de 183 economías estudiadas (en 2009 estaba en el 63 de 181 y en 2008 era el 53 de 178).

En los rubros sobre facilidad de apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, empleo de trabajadores y cumplimiento de contratos, el país obtiene resultados muy bajos, aunque las reformas laborales están dando resultados.

En el otro extremo de la clasificación, el Perú está especialmente bien posicionado en los aspectos de obtención de crédito y protección de inversores.

Aunque en algunos resultados parciales se pueden apreciar los esfuerzos de algunas iniciativas, como las cuestiones laborales o la obtención de crédito, en otros aspectos la situación no mejora o incluso empeora, como ocurre con el comercio transfronterizo. Esto es una llamada de atención sobre la diferente evolución de la facilitación de la actividad empresarial en otros países y en el Perú.

De los aspectos que estudia, los que tienen mayor relación con el transporte y la logística son los referidos al comercio transfronterizo, que engloban indicadores de costos y de tiempos necesarios para las operaciones de importación y exportación (ver Tabla 1).

Tabla 1: Indicadores sobre Comercio Transfronterizo

Comercio transfronterizo	DB2010	DB2009	DB2008
Ranking en Comercio transfronterizo	91 (s/183)	93 (s/181)	71 (s/181)
Nº de documentos necesarios para exportar	7	7	7
Tiempo para exportar (días)	23	24	24
Costo de exportación (US\$/contenedor)	875	875	590
Nº de documentos necesarios para importar	8	8	8
Tiempo para importar (días)	24	25	31
Costo de importación (US\$/contenedor)	895	895	670

Fuente: Doing Business 2008, 2009 y 2010, Banco Mundial

Según la edición de 2010, el Perú ha reducido un (01) documento de los necesarios para importar como para exportar. Así, en el Perú se requieren 7 documentos para exportar frente a 3 en Canadá, Panamá y Estonia. En un entorno más cercano Chile y Colombia requieren 6; Brasil, 8; y Ecuador, 9.

En cuanto a los costos del proceso de exportación, en 2008 en el Perú ascendían a 590 dólares por contenedor, frente a los 390 dólares de China (país más barato), los 645 dólares de Chile, o los 960 dólares de Estados Unidos. En la edición de 2009 los costos de exportación por contenedor en el Perú experimentaron un incremento del 48% hasta 895 dólares y los de importación un crecimiento del 34% hasta 895 dólares. En 2010 se han mantenido esos costos.

El tiempo en los procesos de exportación, que incluyen la preparación de documentación, el transporte interior, el despacho en aduana y controles técnicos, manejo en el terminal y en el puerto, en el caso del Perú tuvo valores excesivos en 2008 equivalente a 24 días, los que apenas se han reducido en el plazo de dos años. En 2010 la media para la exportación son 23 días, frente a los 5 días que se tarda en exportar en Singapur, Dinamarca o Estonia, los 21 días de China y Chile, 20 en Ecuador, 6 en Estados Unidos, o entre 7 y 9 días en la mayoría de países europeos.

Los principales aspectos de mejora sobre comercio transfronterizo que han ido introduciendo los países reformadores son:

- Introducción o mejora del sistema de intercambio electrónico de datos
- Introducción o mejora de las inspecciones basadas en la gestión del riesgo
- Mejora de los procedimientos en los puertos
- Reducción del número de documentos para el comercio internacional
- Mejora de la administración de aduanas
- Introducción o mejora de la oficina de ventanilla única
- Establecimiento de acuerdos de cooperación en las fronteras

Algunas de las reformas necesarias para el comercio internacional son costosas, por ejemplo la construcción de carreteras o infraestructuras portuarias. Sin embargo, se puede alcanzar grandes logros sin un gasto desmesurado de la siguiente manera: aclarar las normas, mayor publicidad y formación para las empresas exportadoras, reuniones

regulares sobre el proceso de despacho de aduanas, implantar una fianza o una garantía financiera que permita el despacho de la mercancía mientras se completan los trámites documentarios. Los países ahorran costos si coordinan entre ellos la documentación y los procedimientos necesarios para atravesar las fronteras. Las ventanillas únicas también son un buen sistema de ahorro de costos y tiempo.

### **El World Economic Forum**

El World Economic Forum ha propuesto un indicador, el Índice de Competitividad Global (GCI por sus siglas en inglés), con una estructura simple que proporciona una perspectiva general de una serie de factores críticos en cuestiones de productividad y competitividad agrupándolos en categorías. En un inicio se proponían nueve subíndices, pero en una revisión de la metodología en el 2007 se proponen 12 subíndices, que los investigadores llaman pilares, agrupados en tres categorías:

- Requisitos básicos
  - Instituciones
  - Infraestructuras
  - Macroeconomía
  - Salud y educación primaria
- Factores mejoradores de la eficiencia
  - Educación superior y capacitación profesional
  - Eficiencia del mercado de productos
  - Eficiencia del mercado laboral
  - Sofisticación del mercado financiero
  - Nivel tecnológico
  - Tamaño del mercado
- Factores de innovación y sofisticación
  - Sofisticación empresarial
  - Innovación.

Como es evidente, ninguno de estos factores por sí solo puede asegurar la competitividad, por eso, las economías más competitivas del mundo serán aquellas que coordinen sus esfuerzos en un marco de políticas referidas a una amplia selección de factores, que reconozcan las interconexiones de los mismos y la necesidad de tratar las debilidades subyacentes que se revelen de modo global.

El GCI de 2006 estudia 125 países, mientras que la edición de 2009 analiza 133 países. Según el ranking elaborado por el WEF, en 2009 Suiza es el país con la economía más competitiva, seguido por Estados Unidos, Singapur, Suecia, Dinamarca y Finlandia. Una vez más, la mejor economía de Latinoamérica y Caribe es Chile, en la posición 30. En 2009, pese a la crisis económica y el descenso de precios de los commodities, muchos países de esta región han mejorado su posición en el ranking, como Uruguay que sube 10 puestos, Brasil 8, Trinidad y Tobago 6, Colombia y Perú ascienden 5 y Costa Rica 4. Estas mejoras se deben al fortalecimiento de las variables macroeconómicas que han llevado a cabo recientemente

En el ranking de competitividad de 2009, el Perú se sitúa en el puesto 78, continuando la tendencia de mejora que inició en 2008. El buen resultado del país, en la última década, está relacionado con el fortalecimiento de las políticas económicas y fiscales, con un

descenso de la deuda pública desde el 27.8% del PBI en 2006, hasta el 24% del PBI en 2008, gracias también al excedente presupuestario (2.40% del PBI en 2008), a la liberalización de los mercados de bienes y servicios y a la maximización de los ingresos que obtiene el país por la explotación y exportación de sus recursos naturales. Algunas de las debilidades que se deben minimizar para poder seguir mejorando son: calidad del ambiente institucional (puesto 90), infraestructuras (puesto 97), salud y educación primaria (puesto 91) educación superior y capacitación profesional (puesto 81), nivel tecnológico (puesto 77) e innovación (puesto 109).

Tabla 2: Evolución del Índice de Competitividad Global 2005-2009

	2009 rank	2008 rank	2007 rank	2006 rank	2005 rank
Chile	30	28	26	27	27
México	60	60	50	58	65
Colombia	69	74	69	65	58
Brasil	56	64	72	66	57
Panamá	59	58	59	60	65
Argentina	85	88	85	69	54
Perú	78	83	86	74	77
Ecuador	105	104	103	90	87
Venezuela	113	105	98	88	84
Bolivia	120	118	105	97	101
EEUU	2	1	1	6	1

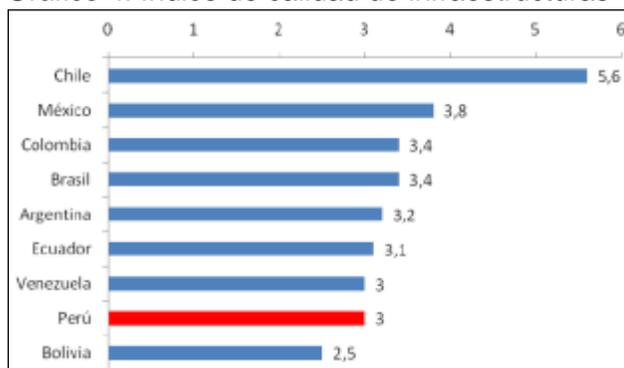
Fuente: World Economic Forum, Global Competitiveness Index 2010, 2009, 2008, 2007, 2006

A mitad del quinquenio 2005-2009 la situación del Perú empeoró bastante, con una caída de 9 puestos en 2007 respecto a 2005, pero en 2009 se ha recuperado hasta los niveles de 2005 (véase Tabla 2).

En cuanto a puntaje, el país ha mejorado desde 3.9 sobre 7 en 2006 hasta 4.01 en 2008.

El estudio del Word Economic Forum permite analizar en profundidad cada uno de los factores que componen el Índice de Competitividad Global. Así, en cuanto a la valoración de las infraestructuras en general, considerando las infraestructuras de transporte, las de comunicación y las de energía, el Perú obtiene en 2009 una puntuación de 3 sobre 7 (1= infradotadas; 7= eficientes y amplias), lo que lo sitúa en la posición 102 de 133, mejor que Bolivia (124) y alejado de Chile (23). (Ver Gráfico 4).

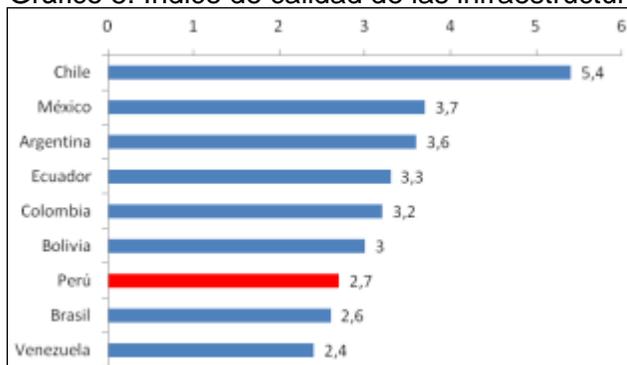
Gráfico 4: Índice de calidad de infraestructuras



Fuente: World Economic Forum 2009. Elaboración: Fundación Valenciaport

Respecto a la calidad de las infraestructuras portuarias, Gráfico 5, la puntuación obtenida por el Perú en 2009 es de 2.7 sobre 7 (1= extremadamente subdesarrolladas; 7= bien desarrolladas y eficientes según estándares internacionales), por delante de Brasil y de Venezuela. La mejor del mundo la obtiene Singapur con 6.8 sobre 7.

Gráfico 5: Índice de calidad de las infraestructuras portuarias



Fuente: World Economic Forum 2009. Elaboración: Fundación Valenciaport

La valoración de la calidad de las infraestructuras en el Perú entre 2006 y 2009 ha mejorado en la valoración general de 2.6 a 3; en calidad de carreteras de 2.6 a 2.9 y en calidad de las infraestructuras portuarias de 2.2 a 2.7. Pese a ello, la posición en el ranking en los tres conceptos ha empeorado con un descenso en las posiciones de la 93 a la 102 en la valoración general, de la 83 a la 93 en la de calidad de carreteras y de la 105 a la 126 en la de puertos. Esto significa que pese a que el Perú está mejorando, su ritmo no es tan alto como el de la mayoría de países, que experimentan mejoras más rápidamente.

### I.1.3.1. OPERADORES GLOBALES MARÍTIMOS

Una tendencia que relaciona los sectores logístico y de transporte, no sólo marítimo, y que incluye la actividad portuaria, es la consolidación de todos los servicios de transporte y logística en la figura de un gran operador logístico. El objetivo es ofrecer al dueño de la carga un servicio integrado implementando la cadena puerta a puerta. Esto implica contar con la organización y los medios necesarios para realizar las actividades en los países de origen y destino tanto en lo referido a medios tecnológicos como a infraestructura y servicios de transporte (naves, camiones y trenes de mercancías).

Tradicionalmente, los operadores portuarios son empresas que gestionan actividades vinculadas al quehacer portuario, con todo lo que ello conlleva en cuanto a recursos (infraestructura, medios mecánicos, personal), relaciones comerciales con los clientes y con las autoridades competentes.

Sin embargo, los grandes operadores marítimos desempeñan una función que va más allá del embarque y desembarque de carga, y esto es más evidente para el tráfico de contenedores. Estas empresas además de realizar el intercambio modal, ofrecen servicios de almacenamiento, transporte, consolidación de carga, trazabilidad de carga, e incluso otros servicios de valor añadido.

Desde la perspectiva de la globalización, la empresa Drewry Shipping Consultants Ltd, hace una clasificación de los operadores en tres categorías:

- Estibadores globales: empresas que en su origen se dedicaban a la manipulación portuaria como actividad principal, pero que se han expandido vertical y geográficamente, aunque su actividad básica continúa siendo las de administradores portuarios. Ejemplos: Hutchison Ports, PSA Corporation, Eurogate, DP World, SSA Marine, HHLA, Grupo TCB, ICTSI, entre otros.
- Navieros globales: empresas cuya actividad principal ha sido el transporte marítimo de contenedores, y que también han experimentado procesos de integración vertical y horizontal. Ejemplos: Evergreen, Hanjin, CMA CGM, American President Line, Mediterranean Shipping Company, Mitsui OSK Line, Yang Ming Line, Hyundai Merchant Marine, entre otros.
- Empresas “mixtas” globales: empresas cuyo negocio original era el transporte marítimo de contenedores pero que operan terminales portuarios para uso exclusivo. Ejemplos: APM Terminals, Cosco Pacific/Cosco Container Lines.

Estos operadores centran su actividad en la carga en contenedores aunque algunos de ellos operan terminales multipropósito, de carga rodante, o incluso de graneles sólidos.

En los terminales de contenedores confluyen varias tendencias empresariales y económicas, como la transformación o modernización de las empresas públicas, que afecta también a las actividades portuarias, el incremento de la participación privada en la financiación de infraestructuras sobre todo de transporte, la ampliación de los intereses de las navieras globales a otras ramas de actividad relacionadas con su negocio, y la expansión del negocio de los administradores portuarios a otros ámbitos geográficos.

Tal y como explica la empresa consultora Drewry Shipping Consultants, en la medición de la productividad anual de los operadores de terminales existen varios factores que dificultan la comparación de los datos y deben hacerse ajustes para establecer mediciones en los mismos términos para todos. Entre estos problemas están:

- No todas las empresas se refieren a los mismos datos y resultados, aunque en ocasiones les llamen de la misma manera.
- La diversidad respecto a la propiedad del negocio: un terminal puede estar administrado por una única empresa; ser una joint venture o una asociación público privada (APP) en la cual el operador global puede tener o no mayoría; puede que el operador sea una compañía en la cual cada terminal es un subsidiario y por último puede que el operador tenga participación en el accionariado de otro operador, como ocurre con PSA en HPH.
- La naturaleza del negocio de cada terminal: un operador puede ser el titular de la administración y el que gestiona una instalación, otros pueden tener un contrato de concesión a largo plazo con un landlord, en general una autoridad portuaria, o simplemente tener un acuerdo de gestión.

- Por último hay situaciones en las que el operador únicamente suministra servicios de estiba en una instalación de uso público (es decir abierta a cualquier naviera) en cuya propiedad no participa, ni tiene uso exclusivo.

Considerando todas estas cuestiones Drewry establece dos rankings de operadores globales. Por una parte, hace una lista que incluye el tráfico total de los terminales en las que el operador tiene una participación superior al 10%, lo que implica que tiene cierto grado de influencia y control sobre el negocio. De esta lista quedan excluidos los volúmenes que manipulan como estibadoras en terminales portuarios de uso público. Por último, para ser considerados operadores globales, estas empresas deben estar establecidas en dos o más regiones del mundo. China Merchants y Shanghai International Ports Group (SIPG) mueven más tráfico que alguno de los operadores globales, pero aunque SIPG ya ha firmado diferentes fases de un acuerdo para la adquisición del 40% del terminal de APMT en Zeebrugge (Bélgica), por ahora no han confirmado ninguna participación fuera de China, así que quedan excluidos de la lista.

El segundo ranking, se calcula prorrateando el tráfico de cada instalación por la participación del operador global en la composición empresarial del terminal. Así, si un operador global tiene una participación del 30% en un terminal, para calcular su volumen anual de operaciones, de ese terminal en cuestión sólo se cuenta el 30%.

El volumen anual de los diferentes operadores considerando el criterio accionario da una idea más cercana a la posición real de cada compañía en el mercado global de los operadores de terminales, porque realmente no es comparable la situación de empresas que tengan como política ser titulares en solitario o con una amplia mayoría, con la de empresas que diversifiquen las inversiones y participen en varios terminales de modo minoritario.

Tabla 3: Tráfico total de Operadores Globales de Terminales Portuarios de Contenedores 2007-2008.

2008				2007			
Ranking Operadores	Operador	TRAF TOTAL		Ranking Operadores	Operador	TRAF TOTAL	
		Mvtos TEUs	%s/total			Mvtos TEUs	%s/total
1	Hutchison P.H.	67.600.000	13,0%	1	Hutchison P.H.	66.300.000	13,4%
2	APMT (Maersk)	64.400.000	12,3%	2	APMT (Maersk)	60.300.000	12,2%
3	PSA	59.700.000	11,4%	3	PSA	54.700.000	11,1%
4	DPW	46.200.000	8,9%	4	DPW	43.000.000	8,7%
5	Cosco	32.000.000	6,1%	5	Cosco	27.300.000	5,5%
6	MSC	16.200.000	3,1%	6	MSC	14.400.000	2,9%
7	Eurogate	13.200.000	2,5%	7	Eurogate	13.200.000	2,7%
8	Evergreen	10.300.000	2,0%	8	Evergreen	10.400.000	2,1%
9	HHLA	7.400.000	1,4%	9	SSA Marine	7.700.000	1,6%
10	SSA Marine	7.400.000	1,4%	10	HHLA	7.300.000	1,5%
11	CMA CGM	7.000.000	1,3%	11	APL	6.000.000	1,2%
12	Hanjin	5.700.000	1,1%	12	Hanjin	5.800.000	1,2%
13	Grupo Dragados	5.500.000	1,1%	13	Grupo Dragados	5.800.000	1,2%
14	NYK Line	5.500.000	1,1%	14	NYK Line	5.400.000	1,1%
15	APL	5.400.000	1,0%	15	CMA CGM	4.900.000	1,0%
16	OOCL	3.900.000	0,7%	16	MOL	3.400.000	0,7%
17	ICTSI	3.800.000	0,7%	17	Grup TCB	3.300.000	0,7%
18	K Line	3.400.000	0,6%	18	K Line	3.200.000	0,6%
19	MOL	3.200.000	0,6%	19	ICTSI	3.200.000	0,6%
20	Grup TCB	3.200.000	0,6%	20	OOCL	3.100.000	0,6%
21	Yang Ming	2.000.000	0,4%	21	Yang Ming	2.000.000	0,4%
22	Hyundai	1.100.000	0,2%	22	Hyundai	1.300.000	0,3%
	<b>TOP 20</b>	<b>367.800.000</b>	<b>70,3%</b>		<b>TOP 20</b>	<b>345.600.000</b>	<b>69,8%</b>
	<b>RESTO</b>	<b>155.200.000</b>	<b>29,7%</b>		<b>RESTO</b>	<b>149.400.000</b>	<b>30,2%</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>523.000.000</b>	<b>100,0%</b>		<b>TOTAL</b>	<b>495.000.000</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Drewry Shipping Consultants Ltd

Tabla 18: Tráfico de Operadores Globales de Terminales Portuarios de Contenedores aplicando criterio accionarioal 2007-2008

2008				2007			
Ranking Operadores	Operador	TRAF CRIT ACCIONARIAL		Ranking Operadores	Operador	TRAF CRIT ACCIONARIAL	
		Mvtos TEUs	%s/total			Mvtos TEUs	%s/total
1	PSA	50.400.000	9,6%	1	PSA	47.500.000	9,6%
2	Hutchison P.H.	34.400.000	6,6%	2	Hutchison P.H.	33.600.000	6,8%
3	APMT (Maersk)	33.800.000	6,5%	3	APMT (Maersk)	31.600.000	6,4%
4	DPW	32.900.000	6,3%	4	DPW	28.900.000	5,8%
5	Cosco	11.100.000	2,1%	5	Cosco	9.800.000	2,0%
6	Evergreen	8.900.000	1,7%	6	Evergreen	8.900.000	1,8%
7	MSC	7.900.000	1,5%	7	Eurogate	7.400.000	1,5%
8	Eurogate	7.400.000	1,4%	8	MSC	7.000.000	1,4%
9	HHLA	6.700.000	1,3%	9	HHLA	6.700.000	1,4%
10	SSA Marine	4.600.000	0,9%	10	APL	4.800.000	1,0%
11	APL	4.200.000	0,8%	11	SSA Marine	4.700.000	0,9%
12	CMA CGM	4.100.000	0,8%	12	Grupo Dragados	3.900.000	0,8%
13	NYK Line	3.800.000	0,7%	13	NYK Line	3.900.000	0,8%
14	Grupo Dragados	3.700.000	0,7%	14	Hanjin	3.800.000	0,8%
15	ICTSI	3.700.000	0,7%	15	CMA CGM	3.200.000	0,6%
16	Hanjin	3.600.000	0,7%	16	ICTSI	3.000.000	0,6%
17	K Line	2.600.000	0,5%	17	K Line	2.600.000	0,5%
18	MOL	2.400.000	0,5%	18	MOL	2.500.000	0,5%
19	Grup TCB	2.400.000	0,5%	19	Grup TCB	2.500.000	0,5%
20	OOCL	2.100.000	0,4%	20	OOCL	2.300.000	0,5%
21	Yang Ming	1.300.000	0,4%	21	Hyundai	1.400.000	0,3%
22	Hyundai	1.200.000	0,3%	22	Yang Ming	1.000.000	0,2%
	<b>TOP 20</b>	<b>233.200.000</b>	<b>44,9%</b>		<b>TOP 20</b>	<b>221.000.000</b>	<b>44,2%</b>
	RESTO	289.800.000	55,1%		RESTO	274.000.000	55,8%
	<b>TOTAL</b>	<b>523.000.000</b>	<b>100,0%</b>		<b>TOTAL</b>	<b>495.000.000</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Drewry Shipping Consultants Ltd

Respecto al tráfico total, Hutchison es el líder del mercado con 67.6 millones de TEUs en 2008, frente a los 66.3 millones de 2007 y una cuota del 13.0% del total. APM está en la segunda posición, con 64.4 millones de TEUs, seguido por PSA con 59.7 millones. DP World con 46.2 millones está en cuarto lugar, y Cosco en el quinto, con 32.0 millones, con un crecimiento del 17.2% respecto al año 2007

En cuanto al tráfico total en 2007 y 2008, la identidad y el orden de los cinco mayores operadores son los mismos.

La diferencia entre estos 5 y el resto de operadores globales es lo bastante grande como para predecir que es difícil que otro operador irrumpa desde posiciones más retrasadas en la lista para colarse en los puestos de cabeza.

En 1996 los 20 mayores operadores acumulaban el 35% del tráfico portuario total de contenedores. Una década después, la lista de Top 20 ha ido cambiando: algunos han variado su posición, otros han desaparecido de la lista, surgiendo nuevas compañías. Pero independientemente de quiénes son, en 2008 los 20 primeros supusieron más del 70% del tráfico total, es decir, los grandes son cada vez más grandes.