



Contenido

Del 17 al 23 de enero del 2005

	¿QUÉ SABE EL BURRO DE ALFAJORES? 	Editorial	2
	¿QUÉ FALTA PARA CONCESIONAR LOS PUERTOS? <i>La primera concesión fue en 1999. Después de seis años se espera la segunda.</i> ¿CEDIENDO A LAS PRESIONES UNA VEZ MÁS? <i>Esta vez, los ganaderos.</i>	Hechos de Importancia	3
	RFA, PERTA Y RERF Y dale la mula al trigo <i>Y seguimos premiando a los que no pagan.</i>	Bandeja Legal	4
	¿EL FIN DE LAS CUOTAS TEXTILES? <i>¿Cuál es el sentido de eliminarlas si se pretende reemplazarlas por otro tipo de protección?</i>	Actualidad	5
	AGROBANCO Políticamente viable, económicamente un error <i>El crédito subsidiado para el agro fue un desastre en el gobierno del APRA. Actualmente, el AGROBANCO tampoco hace ningún bien.</i>	Economía	6
	NO SON SOLO LAS TARIFAS, SON LAS TREINTA HORAS EN PUERTO <i>Mientras que en el Callao se mueve 10 contenedores por hora, en Ecuador se mueve el doble y en Chile casi el triple.</i>	Comercio Exterior	7

Links de interés

- Asóciese a COMEXPERU
- Publicidad
- Cronograma de Eventos y Foros
- Suscripciones

SEMANARIO COMEXPERU

 Directora
 Patricia Teullet Pipoli
 Editor
 Diego Isasi Ruiz-Eldredge
 Promoción Comercial
 Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis

 Sofía Piqué Cebrecos
 Cecilia Pérez Malca
 Colaboradores
 Peggy Sztuden Wolfenzon
 Publicidad
 Edda Arce de Chávez

Suscripciones

 Giovanna Rojas Rodríguez
 Diseño Gráfico
 Pamela Velorio Navarro
 Corrección
 Gustavo Gálvez Tafur
 Reg. Dep. Legal 15011699-0268



¿Qué sabe el burro de alfajores?

Aunque algunos a duras penas entiendan de qué se trata y muchos no estén en capacidad de leerlos ni conozcan algunos de los conceptos más elementales involucrados, los señores congresistas pretenden dirigir las negociaciones comerciales imponiendo un marco legal que, para comenzar, ni siquiera considera que el comercio exterior es una operación de ida y vuelta en la que los beneficios vienen tanto de la colocación de nuestros productos en el exterior, como del acceso que se logra a una mayor cantidad de productos importados a menores precios. Para hacer evidente este desconocimiento, los congresistas proponen las salvaguardias como instrumento para combatir prácticas monopólicas.

Los procesos de negociación pueden tener algunos elementos comunes; sin embargo, cada uno es único, no solo respecto al país con el que se negocia (negociar con Marruecos es ciertamente muy distinto que negociar con Estados Unidos), sino a los temas que resultan controversiales en cada caso, la evaluación de los intereses más relevantes (que pueden cambiar según el momento en que se negocie) o incluso la personalidad del negociador que se tiene enfrente. Ninguno de estos factores es predecible e introducir camisas de fuerza al equipo negociador contribuirá poco para lograr mejores negociaciones.

Dado el resultado que una ley así daría, nuestra impresión es que se intenta limitar la negociación de acuerdos, generando presiones adicionales en los negociadores peruanos y razones para "lincharlos" si alguien considera que sus intereses no han sido apropiadamente servidos en una determinada negociación. Si ese no es el caso y no hay intención de poner trabas a las negociaciones, la ley aporta tan poco respecto de la práctica actual que se convierte en declarativa e innecesaria. Lamentablemente, viendo a algunos de los personajes detrás de la norma, creemos más en las malas intenciones que en la lírica.

Solo un último comentario: las salvaguardias se imponen cuando un país siente que su industria no puede competir con las importaciones porque estas vienen a precios muy bajos. Los monopolios aprovechan su posición de dominio para imponer precios altos. Digo, por si a alguien le sirve esta elemental información. ¿O es que acaso alguien les ha contado que le impusimos salvaguardias a las confecciones chinas porque estas eran muy caras?... No nos extrañaría.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



Salas de Conferencias y Eventos
Habitaciones Ejecutivas y Restaurantes

LOS DELFINES SUMMIT
HOTEL & CASINO
★★★★★

◀ regresar
página 1



¿QUÉ FALTA PARA CONCESIONAR LOS PUERTOS?

La Autoridad Portuaria Nacional estima que a inicios del segundo semestre de este año se estaría convocando las licitaciones de los puertos nacionales; sin embargo, todavía no se aprueba el nuevo Plan Nacional de Desarrollo Portuario, necesario para iniciar dicho proceso. Una vez aprobado el nuevo PNDP, y luego de la firma del convenio de cooperación con Proinversión, se podría esperar dos meses para la Convocatoria a Concurso, y luego seis meses para la Adjudicación de la Buena Pro. Se planea que este año dé en concesión el puerto del Callao. Esperamos lograrlo.

Proceso de concesiones		
Fecha	Entidad Responsable	
Marzo del 2003	Ley del Sistema Portuario Nacional (LSPN)	Necesaria para el inicio de proceso de concesiones.
Marzo del 2004	Autoridad Portuaria Nacional (APN)	Una vez instalada la APN, ésta debería elaborar y aprobar el Plan Nacional de Desarrollo Portuario (PNDP) en un plazo no mayor de 120 días (útiles).
Octubre del 2004	Ministerio de Transportes y Comunicaciones	Publicación del texto completo del PNDP y sus anexos para las observaciones hasta el 4 de noviembre del 2004.
Fecha Tentativa: 15 de Enero del 2005	Autoridad Portuaria Nacional	Presenta el nuevo PNDP con las sugerencias del Sector Privado.
	Ministerio de Transportes y Comunicaciones	Aprobación del Plan Nacional de Desarrollo Portuario.
	Autoridad Portuaria Nacional - Proinversión	Firma del convenio de cooperación para llevar a cabo las futuras concesiones de los puertos que administra ENAPU.
Fecha Tentativa: Inicios del Primer Trimestre 2005	Proinversión	Elaboración del Plan de Inversión, Estudios Técnicos, Bases y Contratos. Convocatoria a Concurso.
Fecha Tentativa: Inicios del Cuarto Trimestre 2005	Proinversión - Empresa Postora	Firma de contratos de concesión y Adjudicación de la Buena Pro.

Fuente: Proinversión. Elaboración: COMEXPERU.

¿CEDIENDO A LAS PRESIONES UNA VEZ MÁS?

Se repite la historia. Esta vez se trata del sector ganadero que, buscando evitar que se le aplique la detracción (pago adelantado) de 4% del IGV, empleó el sistema -al parecer- más efectivo en nuestro país para ser atendido por el Gobierno: un paro que ya lleva dos semanas.

La SUNAT recientemente suspendió por 6 meses la aplicación de dicha medida al ganado vivo en pie, pero los ganaderos pretenden que se incluya en la suspensión a la carne, las pieles, el abono y el cuero de origen animal. Y van más allá: quieren dejar de pagar el IGV. La SUNAT ha señalado que aplicar las detracciones a este sector es relevante sobre todo por el problema de evasión tributaria que presenta y que en los últimos 10 años la evasión en la comercialización de carnes rojas ha alcanzado los S/. 540 millones. Representantes del Ejecutivo y del Legislativo se han reunido con los gremios pecuarios para buscar una solución, pero al cierre de esta edición aún no se había resuelto la controversia. Si bien el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) se opone a suspender la detracción del IGV a toda la cadena productiva de la carne, así como a exonerar al sector de dicho impuesto, el ministro de Agricultura señaló que se baraja la opción de reducir el IGV para el sector agropecuario y el presidente de la Comisión de Economía del Congreso de la República indicó que la tasa única para el sector podría ser de 3%.

La tasa de 19% puede ser elevada, pero si se pretende reducirla, esta reducción debe ser generalizada y no discriminatoria. De lo contrario, recursos que podrían emplearse de manera más productiva en otros sectores se trasladarían al agro, generando ineficiencia. Ni qué decir de su exoneración. Además, el IGV es pagado por el consumidor final. Pero es probable que una vez satisfechos los pedidos de unos, aparezcan otros reclamando suspensiones y exoneraciones. Menores tasas impositivas junto con una mayor fiscalización podrían disminuir el nivel de informalidad en la economía peruana, que alcanza el 60% del PBI; pero, como ya lo señalamos, la reducción en todo caso debe ser generalizada. Esperamos que las presiones de los ganaderos no lleven a una decisión de este tipo. Estas ya han tenido suficientes efectos negativos, como el perjuicio al turismo y al comercio por el bloqueo de carreteras; y a los consumidores, por el desabastecimiento de carne en los mercados con el consiguiente aumento de precios.



www.dhl.com

regresar
página 1



RFA, PERTA y RERF Y dale la mula al trigo

Nuevamente se amplían los plazos de acogimiento a regímenes especiales de regularización tributaria y financiera. Parece ser que estas constantes ampliaciones serán interminables y que el Congreso irá, legislatura tras legislatura, fomentando la cultura del no pago.

LOS REGÍMENES BENEFICIADOS

El jueves 13 de enero fueron promulgadas las leyes que amplían el plazo para acogerse al Programa de Rescate Financiero Agropecuario (RFA), Ley N° 28463; para acogerse al Programa Extraordinario de Regularización Tributaria (PERTA-AGRARIO) y al Régimen Extraordinario de Regularización Financiera (RERF), Ley N° 28467. En todos estos casos, los plazos de acogimiento se extienden hasta el 31 de diciembre del 2005.

Como se desprende del cuadro precedente, estos programas han sido ampliados numerosas veces desde su creación. El RFA fue recientemente ampliado por la Ley N° 28341, del 19 de agosto pasado, que estableció que el plazo para presentar la solicitud de acogimiento vencía el 31 de diciembre del 2004. Del mismo modo, el PERTA y el RERF han sido ampliados hasta el 31 de diciembre del 2004 por la Ley N° 28339.

La señal que emite el Congreso en este caso es clara: Sigán siendo irresponsables que nosotros les seguiremos cubriendo las espaldas.

¿HASTA CUÁNDO?

Algunas de las modificaciones a estos programas han causado indignación en la opinión pública, al beneficiar directamente a algunos funcionarios públicos. En ese momento quedó en evidencia que a diferencia de lo que se podría pensar, las medidas no apuntaban justamente a beneficiar a nuestros pequeños y pobres agricultores, como algunos hubieran pensado. Le preguntamos entonces a los 65 y 76 congresistas que votaron a favor de la aprobación de las Leyes N° 28463 y N° 28467, respectivamente. ¿Creen que están dando una señal adecuada?

Es que parece que no queda claro que al otorgar una y otra vez beneficios a quienes no cumplen sus obligaciones, el Estado emite una señal negativa y promueve el incumplimiento futuro de estas. Estos "premios" llevan a que sea más rentable no cumplir con las obligaciones asumidas que sí hacerlo. Esta rentabilidad extra que experimentan las empresas que no cumplen con sus obligaciones, dificultan la permanencia en los diferentes mercados de aquellas que sí asumen este costo. Dicho de otro modo, con leyes como estas los congresistas meten cabe a los pocos que cumplen con sus obligaciones oportunamente y son responsables en nuestro país.

Programa	Objetivo	Leyes ampliatorias
RFA	Refinanciar deudas por créditos agropecuarios con Instituciones del Sistema Financiero Nacional que estén clasificados en las categorías de deficiente, dudoso o pérdida.	Ley N° 27551, Ley N° 27702, D.U. N° 041-2002, Ley N° 27929, Ley N° 28089, Ley N° 28206, Ley N° 28341 y Ley N° 28463.
PERTA	Facilitar el pago de la deuda tributaria de las empresas agrarias azucareras.	Ley N° 26753, Ley N° 26825, Ley N° 26945, Ley N° 26972, Ley N° 27266, Ley N° 28004, Ley N° 28339 y Ley N° 28467.
RERF	Beneficiar a los que realicen actividades de avicultura, agricultura, agroindustria e industria forestal, pudiendo acogerse al Régimen hasta por S/.50,000 de su deuda financiera.	Ley N° 26826, Ley N° 26945, Ley N° 26972, Ley N° 27266, Ley N° 28004, Ley N° 28177, Ley N° 28339 y Ley N° 28467.

Elaboración: COMEXPERU.



ALMUERZO BUFFET DE 12M A 4:30PM. PEDIDOS DELIVERY VIA WEB Y TELEFONO
Av. Prescott 231 - San Isidro • Telf: (511) 421-0874 • 422-9547 • 421-0814 Fax: (511) 442-6289



¿El fin de las cuotas textiles?

El primer día del 2005 ha marcado una nueva era para el comercio textil: con él culmina la eliminación de las cuotas textiles, contemplada por la OMC. Algunos temen un nuevo "tsunami", pero provocado por los textiles y confecciones provenientes de China e India, que serían los principales beneficiarios de la liberalización. Así, no se ha hecho esperar la presión de industrias locales sobre las autoridades de los grandes países importadores de textiles con el fin de seguir siendo protegidas de alguna otra manera. En los pequeños países exportadores, como el nuestro, también se han alzado voces de alarma. Lo cierto es que, después de 4 décadas de cuotas y 10 años conociendo la fecha de su eliminación total, aquellas industrias ya deberían estar preparadas para el cambio.

ADIÓS A LAS CUOTAS

Como si no tuviera sentido liberalizar el comercio textil, ahora se pretende reemplazar las cuotas textiles por otros mecanismos de protección. Por ejemplo, el gobierno estadounidense ha recibido pedidos para aplicar salvaguardias a las importaciones de confecciones chinas y se espera una decisión para febrero. Pero esta podría posponerse por un mandato

Porcentaje de exportaciones textiles peruanas que corresponden a partidas liberalizadas por EE.UU. bajo el ATV

Año de liberalización	Productos*	Porcentaje
1995	Pantalones largos y cortos para mujeres, hombres, niñas y niños	5%
1998	Prendas y complementos de vestir de punto para bebés, de algodón	5%
2002	Chales, pañuelos de cuello, bufandas, mantillas, velos y similares	1%
2005	T-shirt de algodón para hombre/mujer de tejido teñido de un solo color	84%

* Algunos de los principales productos incluidos. Se tomó como base para el cálculo los montos exportados en el 2004.

Fuente: OTEXA, SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

preliminar de la Corte de Comercio Internacional de Estados Unidos, que prohíbe al Comité para la Implementación de Acuerdos Textiles continuar con el proceso para imponer salvaguardias. Los textileros esperan que el gobierno apele el mandato, pero aún no se ha manifestado. Aquella disposición es resultado de una demanda de la Asociación de Importadores de Textiles y Confecciones de EE.UU. que alega, entre otros puntos, que el proceso está basado en información inexacta y que las reglas para las agencias gubernamentales prohíben pedidos como los indicados. Se encuentra en juego, además, el interés de los consumidores que, según los importadores, podrían gozar de precios aproximadamente 15% menores sin las cuotas. Por otra parte, estos señalan que el aumento de las importaciones en enero se vería contrarrestado por el embargo establecido por EE.UU. para las mercancías embarcadas en el 2004 que lleguen en aquel mes excediendo las cuotas. Debido a ello, clientes de exportadores indios, por ejemplo, han amenazado con cancelar sus órdenes.

Por otro lado, China ha decidido aplicar un impuesto a la exportación a 6 categorías de sus confecciones, lo que se interpreta como un intento por calmar los ánimos. Este variaría de 2.4 a 6 centavos por prenda y el gobierno chino ha explicado que busca impulsar la fabricación de prendas de mayor valor. Según algunos, este probablemente sea el efecto del impuesto, antes que la moderación del incremento de sus exportaciones.

¿TAPANDO LA HERIDA O BUSCANDO LA CURA?

La aplicación de salvaguardias por parte de EE.UU. favorecería a nuestras exportaciones textiles en el corto plazo; pero esperar a que otros nos den ventajas artificiales no nos va a volver más competitivos si nosotros no hacemos nada por ello. Es más, ese proteccionismo podría alcanzar eventualmente a productos peruanos. Y la citada medida no va a durar por siempre. El Perú tiene que enfocarse en prendas diferenciadas y de alto valor agregado, y en agilizar tiempos de entrega, por ejemplo. Asimismo, contribuirían a nuestra competitividad la gran oportunidad que representa el TLC con EE.UU., la modernización de los puertos -para aprovechar aquel tratado y nuestra cercanía a dicho país- y la flexibilidad para contratar y despedir personal (más relevante que la reducción de sueldos y vacaciones), en función de la estacionalidad que pueda tener la industria textil. Esta flexibilidad también permitiría realizar los cambios tecnológicos necesarios para enfrentar la mayor competencia. Orientarnos a mercados donde nuestras exportaciones se venden a mayores precios también es una buena opción. Por ejemplo, mientras que en EE.UU. nuestros suéteres de algodón -una de nuestras principales exportaciones textiles- se venden a aproximadamente US\$ 8, en la Unión Europea su precio promedio los US\$ 15.6. ¿Enfrentaremos el reto?



toda la información que su empresa necesita
con sólo hacer click aquí

regresar
página 1



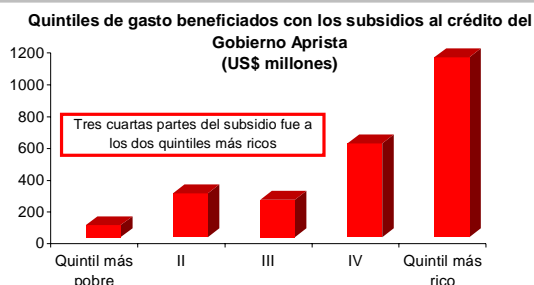
AGROBANCO

Políticamente viable, económicamente un error

El sector tradicional de la agricultura se mantiene reacio al cambio. Unos porque no conocen otras opciones -estos requieren la asistencia del Estado- y otros porque el mercado cautivo que mantienen les es rentable. Frente a ese letargo, las políticas que utilizan los gobiernos de turno para resolver los problemas del agro tampoco cambian. Así, por ejemplo, ni si quiera el fracaso del Banco Agrario del gobierno aprista pudo extinguir la idea de que el problema del crédito se resuelve con tasas de interés subsidiadas, y hoy gozamos de su *remake* conocido como el Agrobanco. Los primeros pasos de esta institución no han sido muy alentadores. ¿Podremos esperar mejores resultados cuando empiece a colocar más créditos?

EL BANCO AGRARIO DE ALAN: SUBSIDIOS PARA LOS RICOS

El negocio de un banco es prestar dinero y cobrar un interés que le permita recuperar su dinero, cubrirse de riesgo como el no pago, y obtener una utilidad. Si no se toma en cuenta esos factores se incurre en pérdidas. Esto le sucedió al Banco Agrario, lo que lo llevó a tener que financiarse con emisión primaria a través del Banco Central. Al final del gobierno aprista, el 82.6% de los recursos del Banco Agrario dependían de dicha fuente. Según un Estudio de Javier Escobal, ("Impacto de la política de precios y de crédito agrícola sobre la distribución del ingreso en el Perú: 1985-1990"), durante el primer trimestre del 1986 y el segundo trimestre de 1987, el crédito a la agricultura fue el componente más dinámico de la expansión monetaria y con ello se convirtió en uno de los principales generadores de inflación.



Fuente: "Impacto de la política de precios y de crédito agrícola sobre la distribución del ingreso en el Perú: 1985-1990", Javier Escobal. Elaboración: COMEXPERU.

Se esperaría que con tan desastroso resultado macroeconómico y habiendo prestado cerca de US\$ 2,950 millones entre 1985 y 1990, el Banco Agrario hubiera tenido un efecto positivo en la redistribución de riqueza. Pero no fue así. Según el estudio de Escobal, los subsidios que dio el Banco Agrario en el Gobierno de Alan García se concentraron en cultivos de la costa e industriales, que no son los que abarcan a la población más pobre. Menos del 16% de los préstamos se dirigía a los agricultores del trapecio andino en donde se concentraban los productores más pobres. En el gráfico se puede apreciar que tres cuartas partes del subsidio otorgado por dicho banco beneficiaron a los dos quintiles más ricos. El quintil más pobre solo recibió el 3.3%.

¿Y QUÉ HAY DEL NUEVO BANCO?

Recibió inicialmente S/. 100 millones de capital; y a noviembre del 2004 ya ha acumulado pérdidas por S/. 19.7 millones. Es decir, ha perdido el 20% de su capital inicial; aunque como se sabe el Gobierno decidió realizar nuevos aportes. Por lo pronto no se vislumbra mejorías. A noviembre del 2004 logró ingresos por apenas S/. 5.7 millones (solo 40% de estos por colocaciones) y sin embargo afrontó gastos administrativos por S/. 9 millones. Esto sumado a la pérdida por exposición a la inflación determinó una pérdida de S/. 7 millones. Siendo un banco que recién empieza, podría justificarse las pérdidas iniciales si se considerase que con el impulso de las colocaciones en los siguientes años pudiese revertir su situación. Sin embargo, la dificultad que ha tenido para cumplir su presupuesto hace que ese futuro sea poco probable. La evaluación realizada por FONAFE a setiembre del 2004 indica que AGROBANCO solo consiguió colocar el 14% de los créditos directos que tenía previstos y el 49% de los préstamos de segundo piso.

Aun si consiguiese colocar sus recursos con mayor eficacia en el 2005, solo serían rentables si es que son administrados con criterio privado. Si se hace así, ¿para que mantenerlo como banco público y absorbiendo recursos con los constantes aportes del Estado? Y de lo contrario, terminará perdiendo todo su capital en el ofrecimiento de subsidios que no son focalizados hacia los sectores más necesitados, quizás al mismo estilo García.

Sería más provechoso para la agricultura que el Gobierno desactive el Banco Agrario y utilice su capital para otorgar subsidios directos a los sectores realmente pobres. Adicionalmente el Gobierno debe promover medidas que faciliten el crédito privado a la agricultura. Muchos pasos fundamentales se discuten desde el Gobierno de Fujimori y aún no se implementan; como, por ejemplo, facilitar la titulación de tierras y elaborar una ley de aguas. Las medidas correctas se conocen, pero se repiten los errores.



¿Buscas una computadora?

*computadoras *notebooks *servidores *pdas *software *servicio técnico

Av. Tomás Marsano 2601 Higuera
Central: 271-0630 Fax: 271-0631

PC Performance

regresar
página 1



No son solo las tarifas, son las treinta horas en puerto

Los recientes comentarios en la esfera empresarial y política han evidenciado ciertas incongruencias sobre los costos que se deben pagar en el puerto del Callao: algunos sostienen que el Callao es competitivo, porque cobra tarifas competitivas en algunos casos más bajas que algunos puertos del Pacífico. Las preguntas son ¿qué servicios brinda por las tarifas que cobra? y ¿cuántas horas cobra?

CALLAO TIENE TARIFAS BAJAS; PERO ES EL MÁS CARO

Observando las tarifas de servicios a la nave (US\$/eslora/hora), ciertamente se puede ubicar al Callao con tarifas mucho más bajas que las chilenas (US\$0.65 vs. US\$1.24) y en promedio con los puertos de Colombia y Ecuador. Sin embargo, esa información no es completa: es imposible comparar una tarifa que se cobra "por hora" en diferentes puertos dado que en realidad una nave demora menos en puertos más eficientes. Así, utilizando el número de horas que demora un buque por realizar sus operaciones se resuelve que el Callao es el puerto más caro en servicios a la nave que sus competidores.

	Comparación de tarifas de servicios portuarios			
	Callao Perú	Valparaíso* Chile	Buenaventura Colombia	Guayaquil Ecuador
Indicador de eficiencia				
Número de contenedores / hora	10	28	25	20
Tarifa - Servicios a la nave				
Uso de amarradero (mt. eslora/hora)	0.65	1.24	0.44	0.64
Comparación de tarifas por nave	3,715.00	2,318.80	897.60	1,632.00
Tarifa - Servicios a la carga				
Uso de muelle (contenedor 20 pies)	80**	8.32***	86.00	55.00
Uso de muelle (contenedor 40 pies)	120**	13***	106.00	110.00

Fuente: Revisión de Tarifas Máximas de ENAPU S.A. - OSITRAN. Elaboración: COMEXPERU.

*Las tarifas del puerto de Valparaíso son similares a las del puerto de San Antonio.

**La tarifa de bodega a muelle es US\$165.0 y US\$205.0 para contenedores de 20 y 40 pies, respectivamente (US\$ 80 o US\$ 120+estiba+manipuleo+tracción+gremios).

***La tarifa de bodega a muelle es US\$69.27 y US\$103.91 para contenedores de 20 y 40 pies, respectivamente.

Esto se debe a la eficiencia de cada puerto: mientras que en el Callao se mueve 10 contenedores por hora, en Guayaquil se mueve el doble y en Valparaíso casi el triple. Dicho manejo origina que los buques permanezcan más horas en el puerto. En el Callao una nave (170 metros eslora) demora en promedio 30 horas en descargar; mientras que en los puertos latinoamericanos competidores las horas fluctúan entre 15 y 11 horas. La principal causa de esta demora proviene de una de las mayores limitaciones del puerto del Callao: la falta de grúas pórtico (herramienta vital para el manejo de carga barco-muelle) las cuales influyen en cuántos contenedores por hora se puede mover en cualquier puerto.

Así, mientras puertos como San Antonio cuentan con dos grúas por buque y mueven 28 contenedores por hora; en el Callao todavía no se cuenta con grúas pórtico en el puerto lo cual origina que sólo se muevan 10 contenedores por hora.

Por otro lado, respecto a los servicios a la carga, la tarifa del puerto del Callao por contenedor (20 pies), es inferior solo a la del puerto colombiano, y es muy superior a las tarifas de los demás puertos. El problema se agrava cuando se requiere más servicios en puerto: para el paso de un contenedor de bodega a muelle se cobra US\$ 80 por uso de muelle y se le adicionan cuatro pagos: estiba, manipuleo, tracción, y gremios; con lo cual, la tarifa que se paga en el Callao representa casi el doble de lo que se tendría que pagar en San Antonio o Valparaíso.

TRABAJANDO SIN GRÚAS

Estamos compitiendo con calado limitado, sin grúas pórtico y con frentes de atraque inadecuados para naves modernas. La falta de grúas pórtico origina que sólo puedan ingresar al Perú buques con grúas propias, los cuales son considerados como barcos de segunda generación y como "especie en extinción" a escala mundial; además, son más caros en flete por el espacio en barco designado para la grúa y perdido para la carga. Se debe tener en cuenta que la eficiencia en un sistema portuario se mide primero, en el número de contenedores por hora que se puede mover en el puerto, y luego, en el costo del mismo. Si bien el Callao tiene ventaja comparativa respecto a su ubicación, pronto lo superarán puertos más eficientes del Pacífico Sur, que cuentan con inversión desde hace ya varios años. La concesión del puerto del Callao es una prioridad hoy, las tarifas y la ineficiencia que presentan hoy genera costos portuarios elevados respecto a nuestros vecinos, impidiendo mejor competencia en exportaciones.

CERTICOMEX
Comercio Exterior

Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU



CONTACTENOS AL 225-5010

<http://www.certicom.com.pe>

www.comexperu.org.pe

regresar
página 1