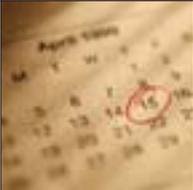
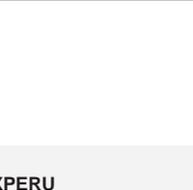
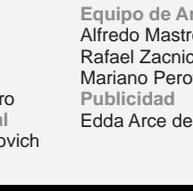




Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o parcialmente, siempre que se cite la fuente, enlace con <http://www.comexperu.org.pe/semanario.asp>

## Contenido

Del 16 al 22 de febrero del 2009

	<b>MIRAR HACIA ADENTRO</b>	Editorial	2
	<b>PROTECCIONISMO MADE IN AMERICA</b> <i>Creciente proteccionismo se podría disfrazar de "medida anticrisis". ¡¡¡Mucho ojo!!!...</i>	Hechos de Importancia	3
	<b>SOLTANDO EL LASTRE</b> <i>Se reinician las negociaciones con la Unión Europea, pero esta vez no dependeremos de otros para consolidar el acuerdo.</i>		
	<b>EVALUANDO A LAS REGIONES</b> <i>El Índice de Competitividad Regional es un aporte del Consejo Nacional de la Competitividad que generará valiosa información para que las regiones empiecen un proceso de mejora. ¡Enhorabuena!</i>	Actualidad	4
	<b>DB 2009: OBTENIENDO CRÉDITO (II)</b> <i>El Perú se ubicó en el puesto 12 de 181.</i>		
	<b>EN PICADA...</b> <i>El precio del petróleo continúa cayendo.</i>	Economía	6
	<b>Y EN EL CALLAO... ¡MÁS TODAVÍA!</b> <i>No basta con modernizar los equipos. Mientras el manejo administrativo de los puertos de nuestro litoral esté bajo "usos y costumbres", toda mejora en infraestructura tendrá que ser vigilada, a fin de que se reflejen los verdaderos beneficios de la misma.</i>	Comercio Exterior	7

### SEMANARIO COMEXPERU

#### Directora

Patricia Teullet Pipoli

#### Co-editores

Sofía Piqué Cebrecos

Ricardo Paredes Castro

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

#### Equipo de Análisis

Alfredo Mastrolalos Viñas

Rafael Zancich Nonalaya

Mariano Perotti Canaval

#### Publicidad

Edda Arce de Chávez

#### Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

#### Diseño Gráfico

Carlos Castillo Santisteban

#### Corrección

Angel García Tapia

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú

Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.

e-mail: [semanario@comexperu.org.pe](mailto:semanario@comexperu.org.pe)

Tel.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

**NISSAN  
TEST  
DRIVE**





## Mirar hacia adentro

Frente a la crisis, las reacciones en todo el mundo han sido variadas y se asemejan en mucho a la reacción del canguro cuando se le deja en el círculo de cajitas numeradas: en algún momento simplemente corre hacia una de ellas, sin mayor razón aparente que la de buscar refugio.

Una de esas "cajitas" es la focalización en el mercado interno; frente a la caída o reducción de dinamismo de los mercados del exterior (que incluye desde menores precios de *commodities*, hasta menor demanda para manufacturas), se comienza a reivindicar los mercados nacionales. Evidentemente, las posibilidades de éxito de una estrategia como esta dependerán del tamaño del mercado interno (que no es lo mismo 300 millones de americanos relativamente ricos o 1300 millones de chinos, aunque no sean tan ricos; que 28 millones de peruanos sin mucho poder de compra todavía).

En esencia, no tiene nada de malo promover la compra de productos nacionales; pero existe el riesgo de que el paso siguiente sea la exigencia de proteger el mercado interno de la competencia extranjera. Una reacción chauvinista que no nos es desconocida (ni en nuestros mercados de exportación ni en nuestro mercado interno).

Pero hay otra manera de mirar hacia adentro: para sobrevivir a la crisis será necesario eliminar todos los obstáculos que todavía existen para hacer empresa. Significa permitir que la inversión logre materializarse, y para ello será más que nunca necesario eliminar todos los obstáculos del camino. En términos prácticos, eso significa que, en lugar de criticarlo porque se basa en encuestas, se revise cuidadosamente el Ease of Doing Business del Banco Mundial.

Allí podemos ver quiénes tienen las mejores prácticas en aspectos como la apertura de un negocio, manejo de permisos de construcción, contratación de trabajadores, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de los inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y cierre de una empresa. Miremos y copiemos.

Así pues, "mirar hacia adentro" no necesariamente tiene una connotación negativa. Puede, por el contrario, sentar las bases para consolidar también el crecimiento hacia fuera, donde, querámoslo o no, siguen estando los grandes mercados.

*Patricia Teullet*  
Gerente General  
COMEXPERU

**HSBC entiende los beneficios de tener un solo banco en todo el mundo para desarrollar tu negocio a nivel global**

Llámanos al 616 4722  
Contáctanos en [www.hsbc.com.pe](http://www.hsbc.com.pe)

**HSBC**   
El banco local del mundo

 regresar  
página 1



### PROTECCIONISMO MADE IN AMERICA

Para enfrentar la crisis económica, el presidente Obama y su equipo desarrollaron un “Plan de recuperación y reinversión”, con un costo de aproximadamente US\$ 800 mil millones, que ya ha sido discutido y aprobado por las dos cámaras legislativas, y cuyos arreglos finales serán concretados en los próximos días. El objetivo es reactivar la economía estadounidense y ayudar a los bancos a deshacerse de los activos “tóxicos” que tanto daño les ha hecho a sus balances. Sin embargo, algunos proteccionistas aprovecharon el plan como un “caballo de Troya” para introducir sus políticas mercantilistas. Así, encontramos a la llamada cláusula *Buy American*, la cual condiciona que las inversiones en infraestructura del referido paquete solo puedan utilizar acero, hierro y -por sugerencia del Senado- bienes manufacturados “*Made in America*”.

La aplicación de una medida como esta no beneficia a nadie, pues como afirma Pascal Lamy, Director General de la OMC, “las economías del mundo están tan entrelazadas que la restricción de las importaciones no sólo no crea empleo, sino que tampoco lo asegura”. Obama escuchó los reclamos del mundo entero contra el *Buy American* y pidió que se elimine el plan (el senador John McCain también defendió ampliamente esa posición) y aclaró que “no podemos mandar un mensaje proteccionista”. No obstante, la propuesta habría tenido un gran éxito en ciertos sectores del Senado, y lo único que se habría logrado sería “suavizarla” incluyendo un inciso que aclararía que “esta sección se aplicará de manera consistente con las obligaciones de los Estados Unidos generadas por tratados internacionales”. Con esa acotación se busca evitar reclamos por parte de sus socios comerciales y sanciones por parte de la OMC.

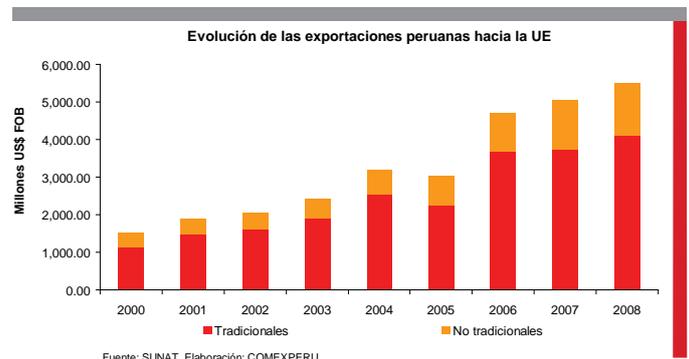
En un contexto en el que las acciones anticrisis a lo largo del mundo podrían, siguiendo el (mal) ejemplo de Estados Unidos, ser utilizadas para introducir medidas proteccionistas que deterioren el comercio mundial y retrasen la recuperación económica, es tranquilizante saber que ya tenemos un TLC implementado con dicho país y otros tantos en camino (China, Singapur, la Unión Europea, la EFTA, etc.) que nos permitirán afrontar mejor la situación internacional, que está trayendo nuevamente a escena ideologías que, como ha sido demostrado ampliamente, solo empeoran los problemas.

### SOLTANDO EL LASTRE

La negociación con la Unión Europea (UE) para suscribir el Acuerdo de Asociación (TLC “*plus*”) parece ser una carrera de largo aliento cuyo final podría estar cerca. En el 2007 se iniciaron las negociaciones entre la UE y la Comunidad Andina (CAN), conformada por Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia (afortunadamente, desde 2006, sin Venezuela); sin embargo, en los dos años en que se negoció, los resultados fueron bastante magros y lo único que destacó fue la clara interferencia de Ecuador y Bolivia en la velocidad y calidad de las negociaciones (ver *Semanario N° 441*). Por un lado, Bolivia mantuvo todo el tiempo una posición bastante diferente a la de Perú y Colombia en temas arancelarios y de inversiones (entre otros), mientras que Ecuador, aunque no tan reacio a la integración, no presentaba opiniones ni propuestas claras.

Con un escenario como el descrito, es comprensible que las negociaciones no avanzaran y que la UE aceptara (¡enhora-buena!) negociar con los países de manera individual a “distintas velocidades” y con la flexibilidad que cada tema requiera. Bajo esta modalidad, se llevó a cabo la primera de cuatro rondas de negociación en la que participaron Perú, Colombia y Ecuador (Bolivia brilló por su ausencia), negociando de manera independiente. La segunda ronda se realizará en Lima, en marzo; la tercera se desarrollará en Bruselas, en mayo; y la cuarta está prevista para junio, en Quito.

“El alcance de esta negociación es concluir un acuerdo con las partes, cuya validez y aplicación se efectuará a medida que la Unión Europea y cada uno de los países andinos implicados vayan concluyendo sus respectivas negociaciones”, aclaró la UE en un comunicado. De esta manera, el Perú, que tiene una agenda comercial bastante más agresiva que sus vecinos, podría estar concluyendo el tratado en junio y empezar con el proceso de implementación sin la necesidad de esperar a que el resto del vecindario aclare sus dudas y recelos.

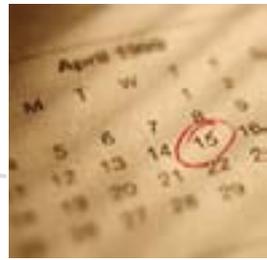


### Grupo Interbank ahora en China

Que tus productos lleguen más fácil y rápido a China.  
Nueva Oficina Comercial en Shanghai.  
[www.ifhperu.com](http://www.ifhperu.com)



regresar  
página 1



## Evaluando a las regiones

El Índice de Competitividad Regional (ICR), desarrollado por el Consejo Nacional de la Competitividad (CNC), fue publicado en octubre del año pasado y busca evaluar los aspectos necesarios para mejorar la calidad de vida y fomentar las inversiones en las distintas regiones del Perú.

Este indicador utiliza las estadísticas disponibles para generar un valor que describe la situación de competitividad de cada región respecto de las demás. Para su elaboración se partió de la definición de competitividad de Michael Porter, conocido pensador de la gestión de empresas: “La competitividad está enraizada en los fundamentos microeconómicos -la sofisticación de las operaciones y las estrategias empresariales y la calidad del entorno microeconómico de negocios en el que las empresas compiten-”. Es así que, para capturar dicha información, se utilizaron 43 variables agrupadas en torno a ocho temas clave: institucionalidad, infraestructura, desempeño económico, salud, educación, clima de negocios, innovación, y recursos naturales y ambiente.

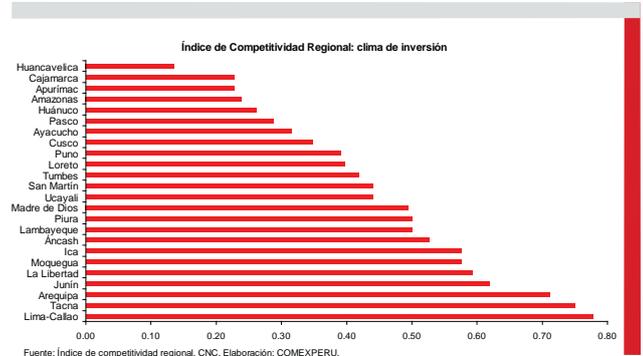
La medición de la competitividad es de gran importancia y se publican diversos *rankings* que buscan cuantificar y comparar los resultados entre países, p.e. el *Global Competitiveness Report* o el Anuario de Competitividad Mundial. No obstante, estos indicadores no son tan utilizados para la evaluación de la eficiencia por regiones, pero se pueden destacar los casos de México, Chile, Colombia, Ecuador y Gran Bretaña. En el caso colombiano, se utiliza una compleja metodología econométrica para calcular la importancia relativa de cada factor en la competitividad total; por el contrario, el índice peruano se basa en los aspectos identificados por los estudios previos y se genera con promedios simples de los valores encontrados en las distintas variables. A pesar de esta limitación, el tener un primer acercamiento respecto de la situación de las regiones es un logro a resaltar que, aunque debe seguir perfeccionándose, puede servir como fuente de información para las regiones en busca de mejora.

### 20 EN INSTITUCIONALIDAD PARA... ¿AMAZONAS?

A pesar de lo positivo que es contar con este indicador, deben hacerse algunas aclaraciones para una adecuada interpretación, ya que, por ejemplo, encontrar que Amazonas (seguido por Pasco y Huancavelica) es la región con mejor institucionalidad podría generar suspicacias sobre la exactitud del índice. Entonces, habría que tomar en consideración que:

1. La región que ostenta un ICR alto no necesariamente está bien, solo está mejor que el resto. Esto se debe a que el índice muestra, *grosso modo*, qué tanto mejor se está respecto del resto (número de regiones que están peor en el desempeño de un indicador entre el total de regiones menos uno).
2. Hay algunos indicadores distorsionados por la diversidad misma de las regiones, por lo que observar únicamente el valor del índice y no considerar la información con que se generó podría dar una idea falsa. Por ejemplo, el índice de infraestructura toma como variable la utilización de los servicios portuarios, lo que deja con un puntaje de cero a las regiones sin puertos. Reconociendo que es difícil tener un grupo de variables que expliquen la situación competitiva de todas las regiones, cuya diversidad no es un secreto, se debe tener cuidado y evaluar la información.
3. Al utilizar la información pública de ministerios, entidades estatales y empresas públicas, se depende de la veracidad de la información generada por dichas instituciones (que en más de una ocasión han demostrado no ser totalmente confiables).

Saber cómo están las regiones en términos de competitividad es fundamental para su desarrollo económico y el del país en general. Por ende, el aporte del índice no es tanto la “cuantificación” o agregación de información en términos absolutos, sino el ordenamiento y presentación de la información con que se genera: cifras relativamente útiles y consolidadas de temas como educación, salud, clima de inversión, etc. Las regiones deberían partir de la situación plasmada en el índice e intentar mejorar en cada una de las variables que influyen en su competitividad y, por ende, en su potencial de desarrollo.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar  
página 1



## DB 2009: obteniendo crédito (II)

La protección de los acreedores mediante la legislación y los registros de crédito está ligada a mayores ratios de crédito privado sobre el PBI. Así, un incremento de 1 en el índice de derechos de los acreedores de este elemento del Doing Business (DB) se relaciona con un aumento de 6.5 puntos porcentuales en la tasa de crecimiento promedio anual de dicho ratio en los tres años siguientes a la reforma, en comparación con los tres años previos. El DB 2009 también señala que, en economías en desarrollo, la tasa de repago puede elevarse en hasta un 80% cuando un registro crediticio empieza a funcionar. Es más, el reporte indica que, en economías en transición que implementaron nuevos registros, la tasa de crecimiento del acceso al crédito de las pequeñas empresas dobló la de las grandes compañías. Veamos qué nos dice este *ranking*.

### NUESTRA MEJOR CARA

Como lo indicamos la semana pasada, esta es la mejor área del DB 2009 para el Perú. Nos ubicamos nada menos que en el puesto 12 de 181 economías. En este aspecto hemos venido mejorando por reformas como la nueva ley de garantías, reconocida por el DB 2007, que nos hizo avanzar en el índice de fortaleza de los derechos legales. Esa edición indicaba que nuestro país fue el que llegó más lejos en cuanto a la facilitación del establecimiento y reforzamiento de garantías, al permitir a las empresas emplear más tipos de activos para tal fin y poder ejecutarlos fuera de las cortes. Así, el DB 2009 nos pone de ejemplo al señalar que ahora casi todo tipo de bien mueble, tangible o intangible, presente o futuro, puede asegurar un préstamo; que ya no se requieren descripciones específicas de los activos; que más de 20 clases diferentes de garantía fueron consolidadas en una y que también fueron consolidados 17 registros de garantía.

De esta manera, obtenemos un 7 sobre 10 en el índice de derechos legales y un 6 sobre 6 en el índice de alcance de la información crediticia. En cuanto a la cobertura de registros, en el lado público tenemos al 23.7% de la población adulta y en el privado, al 33.2%. Cabe señalar que en el DB 2008 la cobertura alcanzaba al 20.7% y el 33% respectivamente. Así, avanzamos un puesto (del 13 al 12) y, junto con Puerto Rico -también en el 12-, somos los primeros latinoamericanos en el *ranking*. Más atrás se encuentran países como Colombia, México, Argentina (todos en el 59), Chile (68) y Brasil (84).

### EN BUSCA DEL 10

Con estos positivos resultados, solo nos queda preguntarnos: ¿qué nos falta para tener un 10 sobre 10 en derechos legales? Que los acreedores garantizados tengan prioridad para recibir el pago cuando ocurre un *default* fuera de un proceso de insolvencia o cuando un negocio es liquidado, y que no estén sujetos a una suspensión automática o moratoria en la ejecución de la garantía cuando el deudor se encuentra en un proceso judicial de reorganización. ¿Qué países tienen un 10? Malasia, Hong Kong, Singapur (nuevamente, miembros del APEC que destacan) y Kenia, que en el *ranking* ocupan los puestos 1, 2 y 5 para los dos últimos, respectivamente. Adicionalmente, cabe señalar que los registros de los tres primeros presentan una alta cobertura: 52.9% de la población adulta (solo registro público), 69.9% y 48.3% (en ambos solo registro privado).

Precisamente, en cobertura de registros públicos de crédito, los líderes son Portugal, con el 76.4%, China (58.8%) y Bélgica (57.7%). Pero en registros privados, tenemos a once economías con una cobertura del 100%. Entre ellas figuran el Reino Unido, Australia, Nueva Zelanda, Estados Unidos e Irlanda, y también países latinoamericanos como Argentina y Nicaragua. No obstante, aquí valdría subrayar que la crisis financiera nos ha mostrado la importancia de que el acceso a la información esté acompañado de una buena regulación y de que no sirva de nada tener esa información si se la va a ignorar con programas intervencionistas de crédito a personas que finalmente no pueden pagarlo.

Las cinco reformas más populares para obtener crédito según el DB 2009	
Reforma	Economías
Brindaron acceso en línea al registro de crédito.	Camerún, Chad, Gabón, Guinea Ecuatorial, República Centroafricana, República del Congo, Ribera Occidental y Gaza, y Sri Lanka.
Ampliaron el tipo de información recopilada en el registro de crédito.	Azerbaiyán, Bielorrusia, Georgia, Kazajstán, Mauricio, Sri Lanka, Túnez y Vietnam.
Introdujeron regulaciones para garantizar que los deudores puedan comprobar los datos del registro de crédito.	Bielorrusia, Egipto, Macedonia, Georgia, Indonesia, Marruecos y Túnez.
Establecieron un nuevo registro o buró de crédito.	Albania, Emiratos Árabes Unidos, Liberia, Montenegro, Ucrania y Uzbekistán.
Ampliaron el rango de bienes muebles renovables que pueden emplearse como garantía.	Camboya, China, Guatemala y Vanuatu.

Fuente: Banco Mundial.



### ¿Buscas soluciones para crecer en tus negocios controlando riesgos?

Agregamos valor a la información desarrollando las mejores soluciones para acciones de marketing, adquisición de clientes, administración de cartera y gestión de cobranzas.

Infocorp. más que información soluciones

Teléfono: 415 0300  
info@infocorp.com.pe  
www.equifax.com.pe

EQUIFAX  
PERÚ

regresar  
página 1



## En picada...

Sin lugar a dudas, la economía es una “fuerza de la naturaleza” difícil de predecir y que cambia constantemente. Hace tan solo seis meses el precio del barril de petróleo sobrepasaba los US\$ 145 (máximo histórico) y todo hacía presagiar que llegaría a US\$ 200, con la alegría de los países petroleros, por un lado, y la preocupación del resto del mundo, por el otro.

No obstante, conforme la crisis económica internacional se fue intensificando y definiendo, sobre todo luego de las turbulencias de agosto y septiembre (ver Semanarios N° 489 y 495), la cotización del crudo se desplomó a pesar de los recortes en la oferta de los países de la OPEP. Hoy, su precio fluctúa en alrededor de US\$ 40 y todo hace pensar que continuará cayendo.

Ahora bien, de esta situación se pueden extraer dos interesantes conclusiones. La primera, quizá muy obvia a estas alturas, es que la crisis económica internacional por la que estamos atravesando es un verdadero peligro que pone en riesgo el bienestar del mundo entero.

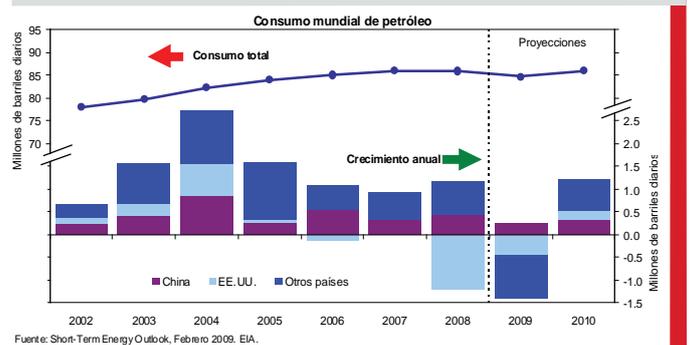
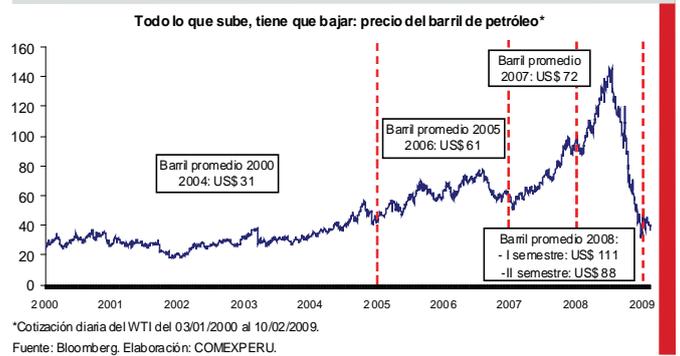
La segunda, es que los precios del petróleo (al igual que muchos otros *commodities* y activos financieros) observados entre los años 2007 y 2008 contenían un importante componente especulativo y no respondían a una racionalidad de mercado (oferta y demanda). En pocas palabras, estaban “inflados” por causa de la presión de los enormes capitales de inversionistas que apostaban (a costa de la salud de la economía y de los consumidores) a que su precio siga subiendo.

Como señalamos en el Semanario N° 460, históricamente el precio de mercado de un barril de petróleo es aproximadamente tres veces su costo de extracción. Dado que a nivel mundial el costo promedio de extracción se estimaba en el 2008 entre US\$ 15 y US\$ 19, lo “normal” hubiera sido que el precio por barril esté entre US\$ 45 y US\$ 57. Es cierto que la demanda internacional ha aumentado considerablemente debido a las mayores necesidades de los países emergentes, principalmente China e India, pero esto no era motivo suficiente para sustentar los exorbitantes precios registrados. Además, si bien la demanda de las economías emergentes ha crecido sostenidamente en años recientes (según el Banco Mundial se incrementó en cerca del 4% en el 2008), los altos precios del crudo, que impactaron negativamente en el consumo privado, y la desaceleración económica, principalmente en EE.UU., hicieron que en las naciones desarrolladas dicha demanda se redujera en los últimos tres años.

De esta forma, como se puede apreciar en el gráfico adjunto, el consumo estadounidense de petróleo ha venido disminuyendo dramática e ininterrumpidamente desde el 2005, para finalmente derrumbarse en el 2008 con una reducción de 1.198 millones de barriles diarios, que equivalen a un 5.8% menos que en el 2007 y es la mayor caída anual desde 1980.

Para el 2009, la Administración de Información de Energía de EE.UU. (EIA, por sus siglas en inglés) proyecta una disminución de 460,000 barriles diarios (-2.4%) en el consumo norteamericano. Ante este contexto y considerando que dicho país representa la cuarta parte del consumo petrolero mundial, se estima una disminución de 1.2 millones de barriles diarios en la demanda global para el 2009. Por esta razón, pese a los muy probables recortes en la oferta de la OPEP, la EIA espera que el precio por barril de crudo oscile en alrededor de US\$ 43 durante el presente año y en US\$ 55 en el 2010.

Que estos estimados estén cerca o lejos de las verdaderas cotizaciones, mucho dependerá de la evolución de la economía mundial, cuyo mal estado también se relaciona con lo caro que estuvo el petróleo hasta hace poco. Seguramente, los menores precios actuales ayudarán a una más pronta recuperación (y favorecen a la economía peruana de paso); aunque a juzgar por las últimas estadísticas macroeconómicas del Asia, la región más dinámica de la última década, todavía estamos lejos del fin de la crisis y los precios del petróleo de un piso.



EN LA REALIZACIÓN DE EVENTOS...  
SIEMPRE, UNA EXPERIENCIA ÚNICA

SUMMIT

DELFINES

regresar  
página 1



## Y en el Callao... ¡más todavía!

De acuerdo con el informe *The Global Competitiveness Report 2008-2009*, elaborado por el World Economic Forum, en lo que respecta a calidad portuaria el Perú se encuentra ubicado en la posición N° 127 (Chile está ubicado en la N° 37), lo cual representa una desventaja competitiva en materia de infraestructura. Asimismo, según la Agenda de Comercio Exterior de COMEXPERU (ver Semanario N° 500), el compromiso inicial de concesiones de la mayoría de puertos de nuestro litoral estuvieron programados para el 2008, sin embargo, por trabas y lentitudes burocráticas, fueron postergadas para el primer trimestre del 2009. Por otro lado, hoy en día se discute la posibilidad de dar en concesión el Muelle Norte del puerto del Callao, lo que para algunos resulta la oportunidad de consolidar a dicho puerto como *hub* regional, mientras que para otros sería la creación de un monopolio lleno de abusos y distorsiones en las tarifas portuarias.

Operadores portuarios y capacidad para movilizar contenedores de principales puertos			
Puerto	País	Operador/Accionista	Capacidad (Millones de TEU/año)
Rodman	Panamá	PSA Singapur	3
Balboa	Panamá	Panamá Ports Company/ Hutchison Port Holdings	4
Guayaquil	Ecuador	Corotec Guayaquil/ International Container Terminal Services Inc	1.5
Manta	Ecuador	Terminales Internacionales de Ecuador/ Hutchison Port Holdings	2
Callao	Perú	Empresa Nacional de Puertos del Perú (Enapu)	2.7
Valparaíso	Chile	Terminal Pacifico Sur Valparaíso/ Ultramar y HHLA-Puerto de Hamburgo	2.9
San Antonio	Chile	San Antonio Terminal Internacional de Chile/ SSA Marine	6.2

Fuente: Website de operadores portuarios nacionales. Elaboración: COMEXPERU.

### DE NOMBRE BRECHA, DE APELLIDO CALLAO

Tal y como mencionamos en el Semanario N° 455, el puerto del Callao mueve alrededor del 85% de los contenedores que dinamizan el desarrollo de nuestro país, pese a que en Lima, según el Banco Mundial, solo se produce aproximadamente un 35% de lo que se exporta. Dicha concentración, así como el crecimiento del flujo comercial en los últimos años ha significado que el tránsito de contenedores alcance un movimiento superior al millón de unidades. Esto se suma a una poco eficiente cadena logística de la cual se tiene cuenta ¡desde el año 2005!, ya que según el Plan Nacional de Desarrollo Portuario, la inadecuada infraestructura e ineficiente equipamiento, los sobre costos logísticos, las limitadas vías de acceso, el insuficiente espacio para el manipuleo y almacenamiento de contenedores, son unas de las tantas debilidades del sistema portuario nacional.

Al hacer la comparación con otros puertos de la región, como el de San Antonio en Chile, nos topamos con que el puerto del Callao cuenta con un costo por despacho de contenedores que bordea los US\$ 500 por unidad, mientras que en dicho puerto chileno el costo es de US\$ 100 por contenedor. Asimismo, en lo que respecta a productividad, el Callao puede atender 13 contenedores por hora; por su parte, San Antonio atiende 75 contenedores por hora.

En el escenario actual, cada puerto ubicado entre Panamá y Chile busca convertirse en el más importante de la región. El Callao está en desventaja frente a otros puertos que ya tienen operadores portuarios de categoría mundial, pues no solo basta con gozar de una ubicación geográficamente estratégica, sino también de una infraestructura y manejo administrativo adecuados.

### UN GRAN PASO

Según Andina, a mediados del mes pasado, la Empresa Nacional de Puertos (Enapu) informó que las grúas pórtico y de muelle adquiridas para equipar el Muelle 5 del terminal portuario del Callao, entrarán en funcionamiento a partir de la quincena de marzo. Para ello será necesario que tanto la Autoridad Portuaria Nacional (APN) como el Organismo Supervisor de Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (OSITRAN) aprueben la estructura tarifaria, su valor, así como el nuevo modelo de negocio que se puede ofrecer al comercio exterior con estos equipos.

Sin lugar a dudas este tipo de noticias es celebrado por todos aquellos que ven en el puerto del Callao la plataforma de hacer negocios con el mundo. Sin embargo, aún queda mucho camino por recorrer con miras a que el Callao goce de calidad internacional, y lo que está más lejano aún, que la calidad portuaria del país alcance rangos que sirvan para reducir la brecha en infraestructura. En ese sentido, debemos recordar que no solo con la innovación en equipos podremos alcanzar los estándares internacionales, ya que ello debe venir acompañado de una reforma en el aparato administrativo, como lo muestra claramente la evidencia en el caso del puerto de Salaverry (ver Semanario N° 506), de manera que los beneficios de captar inversiones en los puertos se trasladen al consumidor final y no se pierdan en el operador inicial.

El **72%** de las empresas con antivirus actualizado **ESTAN INFECTADAS:...** ¿y la suya?  
ingrese a [www.infectedornot.com](http://www.infectedornot.com)

**PANDA**  
SECURITY

regresar  
página 1