
Análisis crítico del estudio “Costos portuarios y marítimos en el Perú”

Preparado por:

Enzo Defilippi, PhD

Lima, junio de 2017

Tabla de contenido

Resumen Ejecutivo	1
1. Introducción	8
1.1 OPINIÓN GENERAL SOBRE EL ESTUDIO.....	8
1.3 EL AUTOR	11
2. Los mercados de servicios logístico-portuarios	12
2.1 TRÁFICO DE CONTENEDORES EN EL CALLAO	12
<i>Tráfico por puerto de embarque.....</i>	<i>12</i>
<i>Tráfico por línea naviera</i>	<i>15</i>
<i>Tráfico por agente de carga.....</i>	<i>16</i>
2.2 ESTRUCTURA DE LOS MERCADOS LOGÍSTICO-PORTUARIOS	18
3. Errores identificados.....	22
3.1 LA ESTIMACIÓN DE LOS "COSTOS EVITABLES"	22
<i>Supuestos que no guardan relación con la realidad.....</i>	<i>22</i>
<i>Falta de entendimiento del rol de cumplen los depósitos temporales en la cadena logístico-portuaria</i>	<i>23</i>
3.2 NATURALEZA Y NIVEL DE LOS THC	24
<i>La información provista en el mismo estudio ilustra el error</i>	<i>24</i>
<i>Desconocimiento del funcionamiento de la cadena logística y los fundamentos básicos de la industria naviera.....</i>	<i>25</i>
<i>Los consultores ignoran que el costo relevante para el usuario es el de toda la cadena logística</i>	<i>26</i>
3.3 INTEGRACIÓN VERTICAL, CONTRATOS DE LARGO PLAZO Y TRANSPARENCIA EN LA PRESTACIÓN Y COBRO DE LOS SERVICIOS	28
3.4 LA FALTA DE ANÁLISIS DEL ROL QUE CUMPLEN LOS AGENTES DE CARGA	31
3.5 LAS REGLAS DE LA HAYA VERSUS LAS DE HAMBURGO	32
3.6 OTRAS AFIRMACIONES QUE EVIDENCIAN DESCONOCIMIENTO DEL FUNCIONAMIENTO DE LOS MERCADOS LOGÍSTICO-PORTUARIOS	33
4. Conclusiones	36
Anexo 1: Chile: Tarifas cobradas por los agentes marítimos a los dueños de la carga, abril 2016	37
Anexo 2: Ejemplos de facturas emitidas por el agente marítimo al dueño de la carga en Chile.....	44

Anexo 3: Ejemplo de BL de Exportación emitido en Chile.....	47
Anexo 4: Ejemplos de BL de importación emitido en Chile.....	48

RESUMEN EJECUTIVO

Opinión general sobre el estudio

Los gremios ASPPOR, APAM y ASMARPE me han solicitado llevar a cabo un análisis crítico del estudio "Costos portuarios y marítimos en el Perú" (en adelante, "el estudio"), preparado por consultores del Banco Mundial como parte de una cooperación técnica con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú.

En mi opinión, el estudio presenta falencias tan graves que lo descalifican para servir de guía para formular políticas públicas. La estimación de los "costos evitables", por ejemplo, está basada en supuestos que no tienen correlato en la realidad, como que las navieras pagan a las agencias marítimas todos los costos de sus operaciones (p. 80) y que cualquier pago por concepto de THC es un cobro duplicado, pues este ya habría sido cubierto en el flete (p. 80). La seriedad de estos errores hace que el análisis y cuantificación de estos "costos evitables" lleve a conclusiones irreales, y, por lo tanto, no tenga utilidad.

Otra grave falencia que el estudio contiene múltiples afirmaciones sin fundamento. Las más importantes son que los mercados de servicios logístico-portuarios se encuentran verticalmente integrados, y que existe una relación entre la integración vertical y poca transparencia en el cobro de los servicios logístico-portuarios (pp. 6, 97).

Asimismo, el estudio asume como ciertas algunas posiciones esgrimidas por los gremios de los dueños de carga en anteriores oportunidades, como que no es posible saber cuáles son los servicios realmente necesarios para concluir el proceso de importación y exportación, o la supuesta conveniencia de que el Perú deje de aplicar las reglas de La Haya y aplique las reglas de Hamburgo. El problema no es que le estudio adopte tal o cual posición, sino que lo haga sin presentar evidencia o peor aún, a pesar de que la evidencia presentada indica lo contrario.

Los mercados de servicios logístico-portuarios

Tráfico de contenedores en el Callao

En 2016, por el puerto del Callao se importó mercadería contenedorizada proveniente de 785 puertos del extranjero. Las principales líneas navieras que atendieron el Mercado peruano fueron Hapag Lloyd, Mediterranean Shipping Company (MSC), Hamburg Sud (HSCL) y Maersk.

Llama la atención la extrema atomización del mercado de agentes de carga, en el cual, participaron 452 agencias para manejar alrededor del 40% del tráfico contenerizado de importación y 331 para manejar menos del 23% del de exportación. Estos agentes movilizan el 36% de los TEU, pero el 54% de los B/L.

Estructura de los mercados logístico-portuarios

Las únicas líneas navieras que operan en el Perú y que tienen algún tipo de integración aguas abajo son Cosco, Maersk/Sealand, MSC y NYK, las cuales movilizaron conjuntamente el 36.6% de la carga contenerizada en el Callao en 2016. Se verifica una fuerte competencia al interior de cada eslabón de la cadena, pues se observa que empresas como Neptunia/Cosmos y TPP, que prestan directamente o a través de vinculadas, servicios en los mercados de depósitos de vacíos y agenciamiento marítimo, no necesariamente prestan ambos servicios a todas las líneas navieras que atienden.

Esta información es suficiente para corroborar que la afirmación de que estos mercados están verticalmente integrados no tiene ningún fundamento o correlato con la realidad.

Errores identificados

La estimación de los “costos evitables”

Los consultores han estimado los costos que, según su criterio, los importadores y exportadores peruanos no deberían pagar, ya que corresponderían a servicios que no han sido brindados o ya habrían sido cubiertos. Lamentablemente, **esta**

estimación de estos "costos evitables" se basa en supuestos que no tienen correlato en la realidad; y, en una falta de entendimiento cabal del funcionamiento de los mercados logístico-portuarios y del rol que cumplen los depósitos temporales en la cadena logístico-portuaria. Por ejemplo, los consultores señalan que la práctica internacional es que todos los costos de los agentes marítimos sean asumidos por las líneas navieras, por lo que no deberían cobrar nada a los dueños de la carga. Los anexos 1 y 2 demuestran que esta afirmación es falsa. El Anexo 1 muestra las 135 tarifas que cobran los agentes marítimos a los dueños de la carga en Chile, y el Anexo 2 muestra tres facturas que demuestran estos cobros por los conceptos de impresión de B/L, container administration charge y aclaraciones al manifiesto.

Por otro lado, el Callao moviliza alrededor de 2 millones de TEU al año, lo que, en términos gruesos, requiere alrededor de 2 millones de metros cuadrados de almacenamiento para operar eficientemente. El área de almacenamiento disponible en los terminales portuarios del puerto del Callao no llega al medio millón de metros cuadrados. Los depósitos temporales (almacenes extra-portuarios) suplen este faltante, ya que sería físicamente imposible acomodar este tráfico en los almacenes del puerto.

Este hecho no ha sido asimilado por los consultores, quienes consideran que el uso de depósitos temporales genera costos que los dueños de la carga podrían no incurrir si el Perú contase con un modelo portuario diferente (pp. 78-80). De hecho, sugieren "de reevaluar el modelo de depósitos temporales, por el recargo que representa a la eficiencia en términos de costos y que pudiera estar socavando la ventaja competitiva de Perú" (p. 91). Es decir, suponen que el puerto del Callao podría recibir el tráfico que recibe sin contar con las áreas de almacenamiento que proveen los terminales extra-portuarios.

Naturaleza y nivel de los THC

Los consultores consideran que cualquier cargo por THC que deba de pagar un importador o exportador peruano que ya haya pagado por este concepto en el flete es un costo evitable, pues constituye un cobro duplicado. Implícitamente, suponen que la tarifa cobrada por la línea naviera por concepto de THC es suficiente para cubrir todos los costos asociados al manejo de la carga en tierra. Sin embargo, esta afirmación no se condice con la información presentada en el estudio, pues los THC presentados son menores que la tarifa que cobran los terminales del Callao por embarque o desembarque de contenedores

Los consultores suponen, implícitamente, que a la estructura de precios del transporte marítimo le corresponde una estructura de costos rígida, predeterminada y común a todas las líneas navieras. Esto no es así. La industria naviera se caracteriza por tener una estructura de costos en la que prevalecen los costos comunes y conjuntos. Ello hace que sea imposible establecer una relación biunívoca entre los componentes de las tarifas y los costos que cubre cada uno. Por otro lado, cada naviera asigna de manera diferente el margen entre los diferentes componentes de la tarifa final, por lo que no es razonable pretender compararlos individualmente.

Un segundo problema de fondo es que los consultores ignoran que el único costo relevante para los dueños de la carga es el costo total del servicio, no el de sus componentes individuales. Precisamente por la prevalencia de los costos comunes y conjuntos y porque cada naviera asigna el margen de manera diferente, es razonable que una naviera cobre US\$3,000 por flete, US\$ 500 de BAF y US\$100 por THC y que otra cobre US\$3,600 por flete y nada por THC o BAF. ¿Cuál es la diferencia para para el dueño de la carga si en todos los escenarios tiene que pagar lo que sumen todos estos componentes?

Integración vertical, contratos de largo plazo y transparencia en la prestación y cobro de los servicios

Los consultores afirman que mediante el mecanismo de ventanas de atraque y los TSA, las concesiones portuarias también están participando de la integración vertical (pp. 6, 97-98). Esto no es así. Los TSA son los contratos de largo plazo que firman las líneas navieras con sus proveedores más importantes, los operadores de terminales portuarios, en los que se establecen tarifas, servicios y niveles de calidad. En una industria global como la naviera, estos acuerdos se firman a nivel de casas matrices.

Considerando la importancia que tienen estos contratos para ambas partes y la inconveniencia de renegociarlos frecuentemente, es razonable que tengan una duración de varios años. Asimismo, considerando que el transporte de contenedores se realiza a través de servicios regulares con cronogramas de recaladas pre-establecidos, también es razonable que en los TSA se pacten prioridades en la asignación de ventanas de atraque. Esto no tiene nada que ver con las relaciones de integración vertical entre una naviera y operadores logísticos.

Asimismo, todas las concesiones portuarias peruanas incluyen en sus contratos cláusulas de no discriminación, por lo que los concesionarios están impedidos de prestar, sin la debida justificación, servicios similares ante condiciones diferentes. Hacerlo puede hacerles perder la concesión. Y, a pesar de ello, los consultores afirman que los concesionarios discriminan injustificadamente entre sus clientes sin que esto haya sido descubierto y penalizado por Ositran.

Incluso van más allá y pretenden establecer una relación entre las relaciones de integración vertical y la facturación poco transparente de los servicios logístico-portuarios. ***¿Cómo es que la integración de un tercio del mercado genera poca transparencia en los dos tercios restantes? ¿Cómo es que las relaciones de largo plazo entre clientes y proveedores la genera?*** Los consultores no lo explican.

La falta de análisis del rol que cumplen los agentes de carga

Uno de los operadores más importantes de la cadena logística peruana son los agentes de carga. Como se señaló anteriormente, en 2016 estos agentes movilizaron más de la mitad de las operaciones de comercio exterior, sirviendo, especialmente, a los importadores y exportadores pequeños.

El rol que cumplen y los problemas que generan ha sido casi completamente soslayado por los consultores, quienes solo señalan la necesidad de mejorar su regulación y supervisión en un pie de página (p. 94). Esto es un error, pues es razonable pensar que las situaciones de poca transparencia en los cobros estén relacionadas con la informalidad en la que operan muchos agentes de carga, y no con las prácticas del resto de operadores formales.

Las reglas de La Haya versus las de Hamburgo

Los consultores suponen, equivocadamente, que la extensión de la responsabilidad del transportista hacia el lado tierra, establecida en las reglas de Hamburgo, implica extender los cobros que son incluidos en el B/L.

Esto no es así. Para demostrarlo, los anexos 3 y 4 presentan B/L de exportación e importación emitidos en Chile, país que ha suscrito la Convención de Hamburgo. Como se puede apreciar, estos incluyen los mismos conceptos (flete, THC, BAF y demás componentes de la tarifa de transporte marítimo) que los emitidos en países signatarios de Convención de La Haya. Es decir, no incluyen cobros por los servicios prestados en tierra.

Otras afirmaciones que evidencian desconocimiento del funcionamiento de los mercados logístico-portuarios

En las páginas 63 y 65, los consultores discuten las razones por las cuales Imupesa podría cobrar, por concepto de gate in y gate out, tarifas que para una línea naviera son el doble que para otra. No entienden que el precio del servicio lo determina cada naviera, no el depósito temporal.

Asimismo, para afirmar que la Comunidad Europea estaría haciendo esfuerzos aumentar la transparencia de los costos logístico-portuarios, citan fuera de contexto un texto sobre transparencia que no se refiere a las tarifas cobradas por los operadores logístico-portuarios sino a las tasas cobradas por las autoridades portuarias y los terminales portuarios por el uso de la infraestructura portuaria.

Conclusiones

1. **La estimación de los "costos evitables" se basa en supuestos que no tienen correlato en la realidad; y, en una falta de entendimiento cabal del funcionamiento de los mercados logístico-portuarios.** De hecho, las afirmaciones de los consultores sobre qué cubren los componentes de las tarifas se contradicen hasta con la información presentada en el mismo estudio.
2. **El estudio contiene múltiples afirmaciones sin fundamento.** Las más importantes son que los mercados de servicios logístico-portuarios se encuentran verticalmente integrados y que existe una relación entre la supuesta integración vertical y la poca transparencia que afirman existe en el cobro de los servicios logístico-portuarios.
3. Los consultores suponen que existe una relación biunívoca entre los componentes de las tarifas de transporte marítimo y los costos que cubre cada uno. **Esto los lleva a pretender comparar los componentes por separado en vez de comparar el costo total de la cadena logística, lo que revela que desconocen que ese es el único costo relevante para los dueños de la carga.**

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Opinión general sobre el estudio

Los gremios ASPPOR, APAM y ASMARPE me han solicitado llevar a cabo un análisis crítico del estudio “Costos portuarios y marítimos en el Perú” (en adelante, “el estudio”), preparado por consultores del Banco Mundial como parte de una cooperación técnica con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. Este análisis estará enfocado en los aspectos económicos del estudio, dejando de lado el contenido referente a los tiempos enfrentados en las operaciones de importación y exportación de contenedores.

Dicho estudio tiene seis partes. En la primera, describe el modelo portuario peruano, discute la regulación portuaria y aduanera y la compatibilidad regulatoria entre puertos y aduanas. En la segunda, presenta la logística portuaria de importación y exportación en el Perú, describiendo a los actores que intervienen en la logística marítima y la interacción entre puertos y aduanas. La tercera parte consiste en una caracterización de los tiempos enfrentados en la importación y exportación de contenedores. La cuarta consiste en un análisis de los costos asociados a dichas operaciones de comercio exterior, resaltando la sección en la que describe lo que, a criterios de los consultores, constituyen “costos evitables”, es decir, pagos por servicios que no se prestan o que ya fueron completamente cancelados por las líneas navieras. También hace una comparación de los costos por servicios logístico-portuarios que enfrentan los operadores peruanos de comercio exterior con los de otros países. La quinta sección describe los mensajes emergentes del estudio, mientras que la sexta formula recomendaciones para superar cuellos de botella críticos.

En mi opinión, el estudio presenta falencias tan graves que lo descalifican para servir de guía para formular políticas públicas. La estimación de los “costos evitables”, por ejemplo, está basada en supuestos que no tienen correlato en la realidad, como que las navieras pagan a las agencias marítimas todos los costos de sus operaciones, y que, por lo tanto, todos los cargos facturados por estas a los

dueños de la carga están duplicados (p. 80). También que cualquier pago por concepto de THC (Terminal Handling Charges) en puertos peruano es un cobro duplicado, pues este ya habría sido cubierto en el flete (p. 80).

La seriedad de estos errores, y otros que se analizan más adelante, hace que el análisis y cuantificación de los “costos evitables” (en mi opinión, la parte más relevante del estudio) lleve a conclusiones irreales, y, por lo tanto, no tenga utilidad.

Otra grave falencia es que en el estudio se hacen muchas afirmaciones sin fundamento. Las más importantes, en mi opinión, es que los mercados de servicios logístico-portuarios se encuentran verticalmente integrados (afirmación que confunde relaciones de largo plazo entre clientes y proveedores con integración vertical), y que existe una relación entre integración vertical y poca transparencia en el cobro de los servicios logístico-portuarios (pp. 6, 97).

Como se verá más adelante, en 2016 sólo un tercio del movimiento de contenedores de importación y exportación en el Callao se movilizó a través de cadenas verticalmente integradas. ¿Cómo es que la integración de un tercio del mercado genera poca transparencia en los dos tercios restantes? ¿Cómo es que las relaciones de largo plazo entre clientes y proveedores (que ellos confunden con integración vertical) la genera? Los consultores no lo explican, pero el solo hecho que lo afirmen es una muestra adicional de un pobre entendimiento del funcionamiento de las relaciones de integración vertical en cualquier industria.

Otro claro ejemplo de afirmación sin fundamento es aquella referida a las razones que provocaron la cancelación del proyecto ZALAC (Zona de actividades logísticas en el Callao). Según los consultores, esto se produjo porque no era viable modificar la Ley de Aduanas para incluir a la ZAL como zona primaria aduanera (p. 20). Esto es falso. El proyecto fue cancelado porque, como estaba formulado, no solucionaba el problema de congestión de camiones (el principal problema que debía solucionar), requería de inversiones complementarias de infraestructura vial que no habían sido contemplados, y porque el MEF (sector al que pertenece Proinversión) consideró que

no era viable solicitar la modificación de una ley (lo que es potestad del Congreso, no del Ejecutivo), por un proyecto particular que, además, añadía al puerto un área muy pequeña de almacenamiento. El autor de este análisis era el viceministro de Economía cuando el MEF remitió dicha opinión.

Otro aspecto importante del estudio es que, en mi opinión, revela con bastante claridad los sesgos de los consultores. En efecto, en su análisis del conflicto entre la Autoridad Portuaria Nacional (APN) y Aduanas sobre quién debe tener la competencia para disponer medidas de seguridad en los terminales portuarios, el estudio adopta completamente la posición de la APN y recomienda que se le otorgue de manera exclusiva estas competencias a pesar de que ello implicaría tener regímenes diferenciados para el comercio marítimo y para los demás modos de transporte. ¿De qué análisis se desprende esta recomendación? De ninguno que esté contenido en el estudio.

Asimismo, el estudio asume como ciertas algunas posiciones esgrimidas por los gremios de los dueños de carga en anteriores oportunidades, como que no es posible saber cuáles son los servicios realmente necesarios para concluir el proceso de importación y exportación, o la supuesta conveniencia de que el Perú deje de aplicar las reglas de La Haya y aplique las reglas de Hamburgo. El problema no es que le estudio adopte tal o cual posición, sino que lo haga sin presentar evidencia o cuando la evidencia presentada indica lo contrario.

La evidencia más clara de este sesgo es cuando el estudio compara la estructura de costos logístico-portuarios del Callao con la de puertos chilenos. Cuando se verifica que ambas son similares, en vez de reconocer que sus conclusiones están basadas en supuestos irreales y, por lo tanto, erradas, afirman (sin ningún fundamento) que en Chile también existen cobros "que no tienen justificación o su correlato en servicios" (p. 90). Ello, párrafos después de haber señalado que Chile es un país líder en desempeño logístico (p. 87).

En las siguientes secciones se analizan estos temas en profundidad. La Sección 2 presenta información sobre los mercados de servicios logístico-portuarios en el Perú, haciendo énfasis en el puerto del Callao. La Sección 3 presenta la relación y el sustento de los errores identificados en el análisis del estudio, mientras que la última sección presenta las conclusiones del presente análisis.

1.3 El autor

El autor de este análisis es Enzo Defilippi. Es experto en economía portuaria y de transporte, regulación, libre competencia y asociaciones público-privadas, temas sobre los cuales ha publicado artículos de investigación y asesorado a empresas privadas, instituciones públicas y organismos multilaterales.

Hasta recientemente, el Dr. Defilippi se desempeñó como viceministro de Economía en el Ministerio de Economía y Finanzas del Perú. También ha sido jefe del gabinete de asesores del Ministerio de Economía y Finanzas, jefe del gabinete de asesores del Ministerio de la Producción, presidente de directorio de COFIDE y director alerno de la Corporación Andina de Fomento (CAF).

El Dr. Defilippi es Profesor y miembro del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP), y columnista del diario El Comercio. Ha sido profesor e investigador en diversas universidades peruanas y europeas, y su trabajo académico ha recibido distinciones en el extranjero.

Es doctor en Economía de la Universidad Erasmus de Rotterdam (Holanda), Máster en Administración y Máster en Políticas Públicas del IESA (Venezuela); y Economista de la Pontificia Universidad Católica del Perú. También ha seguido estudios de postgrado en la Università Commerciale Luigi Bocconi (Italia).

2. LOS MERCADOS DE SERVICIOS LOGÍSTICO-PORTUARIOS

2.1 Tráfico de contenedores en el Callao

El Callao es el principal puerto del Perú. Moviliza aproximadamente el 90% del tráfico contenerizado del Perú.

Tráfico por puerto de embarque

En 2016, por el puerto del Callao se importó mercadería contenedorizada proveniente de 785 puertos del extranjero. Como muestra la Tabla 1, alrededor del 70% del total se embarcó en 25 puertos.¹ También se muestra el número de líneas navieras que trasladaron la carga, que es un indicador del número de opciones con las que cuentan los importadores peruanos y el grado de competencia entre las mismas.

Se observa que el principal puerto de embarque fue Shanghai, ruta atendida por 19 líneas navieras. Los puertos desde los cuales existe un menor número de conexiones son Amberes, Rio Grande y Hamburgo, con cinco. Sin embargo, es necesario tomar en cuenta que muchos de estos puertos tienen áreas de influencia (Hinterlands) que se traslapan entre sí, lo que implica que son competidores en el mismo mercado. En ese caso, el número de opciones con las que cuentan los dueños de la carga es mayor. Este es el caso del “Hamburg-Le Havre range”, una extensión de 800 kilómetros en el norte de Europa en los que se encuentran 11 puertos que compiten entre sí: Hamburgo, Bremenhaven, Wilhelmhaven, Ámsterdam, Rotterdam, Zeeland, Amberes, Gante, Zeebrugge, Dunquerque y Le Havre. Un importador peruano puede embarcar mercadería de proveedores ubicados en Alemania, Holanda, Bélgica, el norte de Francia (e inclusive Suiza o Austria) utilizando cualquiera de estos puertos. Si tomamos en cuenta este hecho, el número de opciones con los que cuentan quienes en 2016 utilizaron como puerto de embarque Amberes o Hamburgo se elevaría a siete.

¹ Fuente: Escomar. Información obtenida de los manifiestos de embarque.

Tabla 1: Callao: Procedencia del tráfico contenerizado de importación, 2016

#	Puerto de embarque	%	TEU (llenos)	Nro. de líneas navieras que atendieron la ruta
	** GRAND TOTAL **	100	713,528	
1	SHANGHAI	7.64	54,549	19
2	NINGBO	5.53	39,493	19
3	BUENAVENTURA	5.02	35,825	18
4	MANZANILLO (MX)	4.73	33,764	19
5	CARTAGENA	4.31	30,744	10
6	PUSAN	3.59	25,606	18
7	SANTOS	3.56	25,419	6
8	SAN ANTONIO	3.50	24,964	16
9	HONG KONG	2.74	19,529	18
10	QINGDAO	2.63	18,759	14
11	HOUSTON	2.49	17,765	8
12	GUAYAQUIL	2.19	15,654	16
13	CORONEL	2.16	15,413	6
14	AMBERES	2.07	14,762	5
15	RIO GRANDE	2.05	14,644	5
16	CHIWAN	2.01	14,334	12
17	HAMBURGO	1.87	13,376	5
18	EVERGLADES	1.69	12,027	10
19	VALPARAISO	1.67	11,889	12
20	YANTIAN	1.43	10,210	15
21	XIAMEN	1.29	9,215	17
22	LIRQUEN	1.18	8,406	11
23	SAN VICENTE	1.15	8,205	7
24	CHARLESTON	1.09	7,790	10
25	TIANJIN XINGANG	1.05	7,515	10
	Otros	31.36		

Fuente: Escomar

La siguiente tabla muestra el destino del tráfico contenerizado de exportación. En 2016, desde el Callao se exportaron productos a 916 puertos diferentes. Se puede observar que los 25 principales puertos concentran más del 60% del total, destacando el puerto de San Antonio. También se observa que los exportadores peruanos utilizaron entre cinco y 17 alternativas para alcanzar cada uno de ellos.

Tabla 2: Callao: Destino del tráfico contenerizado de exportación, 2016

#	Puerto de descarga	%	TEU (llenos)	Nro. de líneas navieras que atendieron la ruta
	** GRAND TOTAL **	100	359,856	
1	SAN ANTONIO	6.26	22,519	15
2	GUAYAQUIL	5.30	19,064	14
3	BUENAVENTURA	4.79	17,239	11
4	ROTTERDAM	4.3	15,481	6
5	SHANGHAI	4.17	15,008	17
6	HUANGPU	3.87	13,941	16
7	FILADELFIA	3.50	12,589	7
8	PUSAN	3.41	12,268	17
9	VALPARAISO	2.44	8,794	17
10	NEW YORK	2.20	7,904	9
11	LOS ANGELES	1.86	6,701	10
12	AMBERES	1.84	6,622	6
13	MANZANILLO (MX)	1.79	6,436	17
14	EVERGLADES	1.66	5,973	10
15	SAVANNAH	1.62	5,817	10
16	HONG KONG	1.43	5,150	17
17	BALBOA	1.39	5,014	11
18	DALIAN	1.25	4,482	17
19	LIANYUNGANG	1.14	4,117	8
20	LONDON GATEWAY	1.10	3,966	5
21	SAN JUAN (PR)	1.03	3,717	8
22	ALGECIRAS	0.99	3,568	5
23	RIO HAINA	0.97	3,498	8
24	CAUCEDO	0.93	3,335	7
25	VALENCIA	0.92	3,309	6
	Otros	39.84		

Fuente: Escomar

Al igual que en el caso de las importaciones, hay que tomar en cuenta que varios puertos compiten entre sí. Algeciras, por ejemplo, ubicado al sur de España, es un hub de Maersk. Los exportadores peruanos pueden hacer llegar sus productos a Madrid utilizando este puerto, o a través de Valencia, Bilbao o Barcelona. Lo mismo con San Antonio y Valparaíso para Chile central.

Tráfico por línea naviera

La siguiente tabla muestra el tráfico de importación y exportación en el Callao por línea naviera. Se observa que, en 2016, operaron en el puerto 27 firmas, entre las cuales destacan Hapag Lloyd, Mediterranean Shipping Company (MSC), Hamburg Sud (HSCL) y Maersk.

Tabla 3: Callao: Tráfico contenerizado (TEU llenos), 2016

#	Línea Naviera	%	Total	Tráfico de importación	Tráfico de exportación
	** GRAND TOTAL **	100.0	1,073,384	359,856	713,528
1	HAPAG LLOYD	18.4	197,052	60,487	136,565
2	MSC	15.4	165,098	52,152	112,946
3	HSCL	11.5	123,922	42,726	81,196
4	MAERSK LINE	8.1	87,169	23,758	63,411
5	CMA-CGM	6.0	64,723	26,891	37,832
6	EVERGREEN	6.0	63,977	26,151	37,826
7	NIPPON YK	4.9	52,143	23,165	28,978
8	SEALAND	4.5	48,779	19,816	28,963
9	COSCO	3.5	37,850	7,489	30,361
10	MITSUI OSK LINE	3.3	35,812	14,649	21,163
11	CCNI	3.2	34,062	11,138	22,924
12	K LINE	2.6	27,554	8,502	19,052
13	ALIANCA TRANSP.	2.3	24,213	2,948	21,265
14	WAN HAI LINES	2.1	22,345	6,771	15,574
15	PACIFIC INTL.LINE	1.6	17,627	8,204	9,423
16	YANG MING	1.6	17,176	5,355	11,821
17	AMERICAN LINES	1.1	11,503	5,472	6,031
18	SEABOARD MARINE	1.1	11,497	5,096	6,401
19	HYUNDAI MERCHANT	1.1	11,323	3,779	7,544
20	HANJIN SHIPPING	0.5	5,128	1,794	3,334
21	KING OCEAN	0.4	4,653	1,847	2,806
22	CHINA SHIPPING	0.3	3,402	0	3,402
23	INTEROCEAN LINE	0.1	1,460	548	912
24	TRINIT.SHIPPING	0.1	1,019	491	528
25	BBC CHARTERING	0.0	188	20	168
26	INTERMARINE	0.0	12	1	11
27	CSAV	0.0	4	0	4
	** NO PUBLICADO	0.3	3,693	606	3,087

Fuente: Escomar

Tráfico por agente de carga

Las siguientes tablas muestran el tráfico de importación y exportación en el Callao por agente de carga. Llama la atención la extrema atomización de este mercado, en el cual participaron 452 agencias para manejar alrededor del 40% del tráfico contenerizado de importación y 331 para manejar poco menos del 23% del tráfico de exportación.

Tabla 4: Callao: Tráfico de importación por agente de carga, 2016

#	Agente de Carga	%	TEU (llenos)
452	** GRAND TOTAL **	100.0	713,528
1	** EMBARQUE DIRECTO **	57.33	409,035
2	DHL GLOBAL FORWARDING PERU SA	2.29	16,330
3	KUEHNE + NAGEL SA	2.10	14,970
4	DELFIN GROUP CO.SAC	1.70	12,118
5	VLG PERU SAC	1.68	11,979
6	PANALPINA TRANSP. MUNDIALES SA	1.56	11,164
7	C & B LOGISTICS SAC	1.33	9,521
8	SPEED OCEAN LINES SAC	1.19	8,459
9	MSL DEL PERU SAC	1.13	8,080
10	ANDES LOGISTICS DEL PERU SAC	0.93	6,618
11	PACIFIC SHIPPING CARGO SAC	0.88	6,301
12	SCHENKER PERU SRL	0.86	6,156
13	TRANSOCEAN LOGISTICS CORP. SAC	0.86	6,110
14	GEODIS WILSON PERU SA	0.86	6,102
15	DAMCO PERU SA	0.77	5,524
16	INT'L FREIGHT LOGISTIC SAC	0.74	5,279
17	VANGUARD LOGISTICS SERV. PERU SAC	0.71	5,045
18	LA HANSEATICA SA	0.69	4,890
19	ANTARES LOGISTICS SAC	0.68	4,882
20	AC GLOBAL LOGISTIC SAC	0.67	4,797
21	GAMMA CARGO SAC	0.62	4,441
22	RUSH TRANSPORT DEL PERU SAC	0.62	4,408
23	MIQ LOGISTICS INC SRL	0.62	4,401
24	CRAFT MULTIMODAL PERU SA	0.53	3,803
25	ALL WORLD TRANSPORT PERU SAC	0.50	3,558

Fuente: Escomar

En el caso de la carga contenerizado de exportación, solo 24 agencias manejaron más de 1,000 TEU durante el año, lo que constituye evidencia de la pequeña escala en la que operan la gran mayoría de estas firmas.

Tabla 5: Callao: Tráfico de exportación por agente de carga, 2016

#	Agente de Carga	%	TEU (Llenos)
331	** GRAND TOTAL **	100.0	359,856
1	** EMBARQUE DIRECTO **	77.31	278,212
2	DHL GLOBAL FORWARDING PERU SA	1.70	6,119
3	SCHENKER PERU SRL	0.97	3,486
4	ULOG PERU SA	0.94	3,380
5	PANALPINA TRANSP. MUNDIALES SA	0.86	3,083
6	KUEHNE + NAGEL SA	0.81	2,909
7	INT'L FREIGHT SHIPPING SA	0.78	2,789
8	DSV AIR & SEA SA	0.74	2,651
9	ASIALINE PERU SAC	0.59	2,140
10	INTERGLOBO PERU SAC	0.56	2,020
11	PORT LOGISTICS SAC	0.54	1,959
12	ANTARES LOGISTICS SAC	0.53	1,922
13	MARITIME LOGISTICS DEL PERU SA	0.53	1,916
14	AGILITY LOGISTICS PERU SA	0.41	1,471
15	THE ANDEAN TRADING GROUP SAC	0.34	1,241
16	TCI CARGO GROUP SAC	0.34	1,207
17	PERU CONTAINER LINE EIRL	0.33	1,195
18	MSL DEL PERU SAC	0.33	1,192
19	GEODIS WILSON PERU SA	0.33	1,174
20	SAVINO DEL BENE PERU SAC	0.32	1,147
21	HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS SAC	0.31	1,114
22	GAMMA CARGO SAC	0.30	1,073
23	APRILE PERU SAC	0.29	1,045
24	TRANSTOTAL AGENCIA MARITIMA SA	0.27	983
25	VLG PERU SAC	0.27	971

Fuente: Escomar

La siguiente tabla muestra la relación entre el número de TEU movilizados en el Callao en 2016 y el número de Bill of Lading (B/L), que indica el número de operaciones de comercio exterior realizadas durante el año. Se puede observar que los agentes de carga movilizan el 36% de los TEU, pero el 54% de los B/L, lo que indica que, en promedio, cada operación llevada a cabo por un agente de carga

implica un número de contenedores menor que aquellas realizadas directamente. En promedio, cada operación manejada por uno de estos agentes involucra 1.74 contenedores, mientras que las realizadas directamente es 3.61.

Tabla 6: Callao: Tráfico contenerizado y número de Bill of Lading, 2016

Importación + exportación	TEU (llenos)	# BL	TEU/BL
** GRAND TOTAL **	1,073,384	413,015	2.60
Embarque directo	687,247	190,521	3.61
Agentes de carga	386,137	222,494	1.74
Participación de los agentes de carga	36%	54%	

Fuente: Escomar

Este no es un hecho trivial, pues es razonable suponer que la reducida escala de operaciones de la gran mayoría de los agentes de carga implica también menores niveles de formalidad. Y considerando que son las empresas más pequeñas y aquellas que solo realizan operaciones de comercio exterior de forma esporádica las que más utilizan los servicios de los agentes de carga, es posible que las situaciones de poca transparencia en los cobros que se reportan en el estudio, de existir, estén relacionadas con la informalidad en la que operan muchos agentes de carga, y no con las prácticas de líneas navieras, y demás operadores portuarios.

2.2 Estructura de los mercados logístico-portuarios

Entre otras aseveraciones sin sustento, los consultores afirman que los mercados de servicios logístico-portuarios se encuentran, en la práctica, verticalmente integrados. También afirman que la integración vertical está llevando a prácticas de discriminación no tarifaria y prácticas “oscuras” de facturación (pp. 6, 97).

La Tabla 7 muestra las relaciones de integración vertical entre las líneas navieras y los operadores logístico-portuarios que operan en el Callao.² Se puede observar que

² Dos empresas estarán vinculadas verticalmente cuando tienen algún tipo de vinculación patrimonial y operan en segmentos diferentes de una cadena de productos o servicios.

las únicas líneas navieras que tienen algún tipo de integración aguas abajo son Cosco, Maersk/Sealand, MSC y NYK, las cuales movilizaron en conjunto el 36.6% de la carga contenerizada en el Callao en 2016 (ver Tabla 3).

Tabla 7: Callao: Relaciones de integración entre prestadores de servicios logístico-portuarios, 2016

Línea naviera	Depósito de vacíos	Agencia marítima
ALIANCA TRANSP.	DEMARES	COSMOS
APL	UNIMAR	
CCNI	DEMARES	COSMOS
CMA-CGM	UNIMAR	
COSCO	TPP	COSCO PERÚ
EVERGREEN	IMUPESA	TPP
HAMBURG SUD	DEMARES	COSMOS
HAPAG LLOYD	TRAMARSA	
HYUNDAI MERCHANT	IMUPESA	TRANSTOTAL
INTEROCEAN	IMUPESA	
KAWASAKI KK	IMUPESA	
KING OCEAN	IMUPESA	
MAERSK	ALCONSA	IAN TAYLOR
MITSUI OSK LINE	NEPTUNIA	TECNAPO
MSC	LICSA	MSC PERU
NYK	CONTRANS	TRANSMERIDIAN
PACIFIC INTL.LINE	NEPTUNIA/COSMOS	
SEABOARD MARINE	RANSA	NAUTILUS
SEALAND	ALCONSA	IAN TAYLOR
TRINITY	IMUPESA	
WAN HAI LINES	IMUPESA	TRANSTOTAL
YANG MING	TPP	TPP

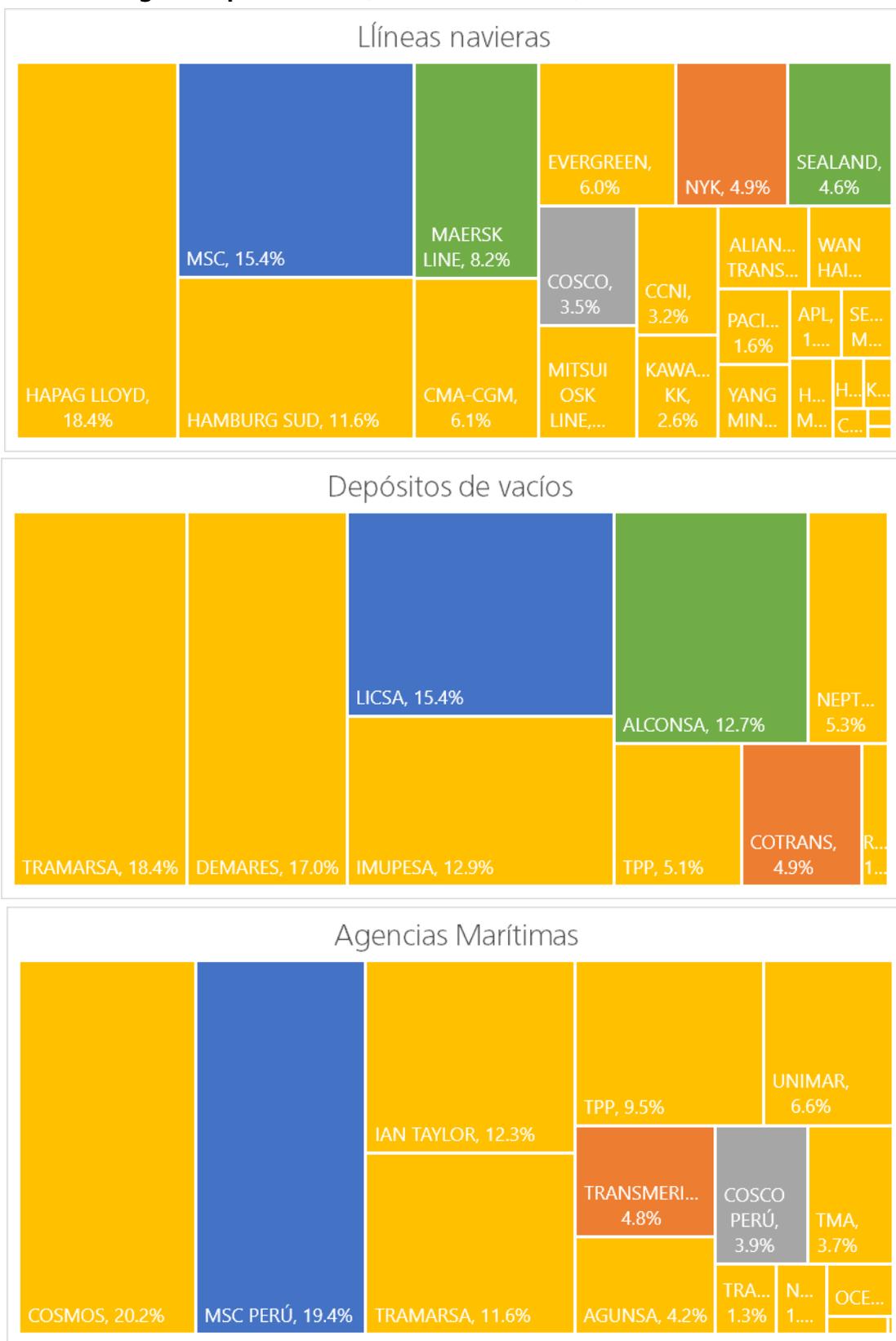
Fuente: Escomar

Más aún, lo que se verifica es una fuerte competencia al interior de cada eslabón de la cadena, pues se observa que empresas como Neptunia/Cosmos y TPP, que prestan directamente o a través de vinculadas, servicios en los mercados de depósitos de vacíos y agenciamiento marítimo, no necesariamente prestan ambos servicios a todas las líneas navieras que atienden. Este es el caso de CCNI, Hyundai Merchant o Wan Hai Lines.

El Gráfico 1 ilustra la extensión de la integración en cada eslabón de la cadena (el color amarillo indica que el operador no está integrado con la naviera y el mismo color indica una relación de integración vertical). Este revela que, en cada mercado de servicios, la mayor parte de los mismos son prestados por firmas que no están integradas con una línea naviera.

La información presentada en esta sección es suficiente para corroborar que la afirmación de que estos mercados están verticalmente integrados no tiene ningún fundamento o correlato con la realidad.

Gráfico 1: Callao: Integración vertical entre líneas navieras y operadores de servicios logístico-portuarios (TEU movilizados), 2016



Fuente: Escomar

3. ERRORES IDENTIFICADOS

En esta sección se presentan los principales errores identificados del estudio.

3.1 La estimación de los "costos evitables"

Los consultores han estimado los costos que, según su criterio, los importadores y exportadores peruanos no deberían pagar, ya que corresponderían a servicios que no han sido brindados o ya habrían sido cubiertos. Dichos costos, que ellos llaman "evitables", estarían siendo cobrados por agentes marítimos, líneas navieras y depósitos temporales.

Lamentablemente, esta estimación se basa en supuestos que no tienen correlato en la realidad; y, en una falta de entendimiento cabal del funcionamiento de los mercados logístico-portuarios y del rol que cumplen los depósitos temporales en la cadena logístico-portuaria.

Supuestos que no guardan relación con la realidad

Los consultores suponen, sin ninguna evidencia que lo sustente (simplemente declarando que esta es la práctica internacional), que todos los costos de los agentes marítimos ya han sido asumidos por las líneas navieras, y que, por lo tanto, la recuperación de los mismos ya está incluida en los fletes. Es por ello que consideran que todos los costos facturados por las agencias marítimas a los dueños de la carga son evitables (p. 80). Más aún, afirman también que el cobro por emisión de B/L no tiene correlato en la práctica internacional de transacciones de agentes marítimos (p. 74).

Este supuesto no tiene correlato en la realidad. El Anexo 1 muestra las 135 tarifas que cobran los agentes marítimos a los dueños de la carga en Chile. El Anexo 2 muestra tres facturas que demuestran estos cobros por los conceptos de impresión de B/L (similar al cobro por emisión del B/L que, según los consultores, sólo se hace en el Perú), así como por container administration charge y aclaraciones al

manifiesto. ***Esta evidencia es suficiente para desestimar el cálculo de costos evitables contenido en el estudio.***

Los costos supuestamente evitables relacionados con la tarifa de THC (Terminal Handling Charges) se discutirán en la Sección 2.2.

Falta de entendimiento del rol de cumplen los depósitos temporales en la cadena logístico-portuaria

La identificación de los costos supuestamente evitables que estarían cobrando los depósitos temporales se basan en un pobre entendimiento del funcionamiento de la cadena logístico-portuaria y de las limitaciones de espacio existentes en los puertos peruanos.

En efecto, el Callao moviliza alrededor de 2 millones de TEU al año (entre llenos y vacíos), lo que, en términos gruesos, requiere alrededor de 2 millones de metros cuadrados de almacenamiento para operar eficientemente. El área de almacenamiento disponible en los terminales portuarios del puerto del Callao no llega al medio millón de metros cuadrados. Los depósitos temporales (almacenes extra-portuarios) suplen este faltante, ya que sería físicamente imposible acomodar este tráfico en los almacenes del puerto.

Este hecho no ha sido asimilado por los consultores, quienes consideran que el uso de depósitos temporales genera costos que los dueños de la carga podrían no incurrir si el Perú tuviese otro modelo portuario (pp. 78-80). De hecho, sugieren “de reevaluar el modelo de depósitos temporales, por el recargo que representa a la eficiencia en términos de costos y que pudiera estar socavando la ventaja competitiva de Perú” (p. 91). Es decir, ***suponen que el puerto del Callao podría recibir el tráfico que recibe sin contar con las áreas de almacenamiento que proveen los terminas extra-portuarios.*** Por eso proponen “reevaluar” el modelo, como si la existencia de almacenes extra-portuarios no fuese una necesidad física sino la consecuencia del “diseño” de un modelo portuario.

Un hecho importante soslayado por los consultores es el beneficio que genera la competencia entre los terminales de almacenamiento portuarios y extra-portuarios. En efecto, tanto DP World como APM Terminals ofrecen sólo dos días de almacenamiento libres de cargo, mientras que los terminales extra-portuarios ofrecen 30.

3.2 Naturaleza y nivel de los THC

Los consultores consideran que cualquier cargo por THC (Terminal Handling Charges) que deba de pagar un importador o exportador es un costo evitable, pues constituye un cobro duplicado. ***Con la misma ligereza con la que afirman que todos los costos de los agentes marítimos ya están asumidos por las líneas navieras, suponen, sin ningún sustento, que si un dueño de carga ya pagó por concepto de THC cuando canceló el flete ya no debe pagar por la porción tierra de los mismos.*** Implícitamente suponen que la tarifa cobrada por la línea naviera por concepto de THC es suficiente para cubrir todos los costos asociados al manejo de la carga en tierra.

Este es un error muy serio que no se condice ni con la información presentada en el mismo estudio. En efecto, los mismos consultores explican que los terminales portuarios del Callao facturan una parte de la tarifa estándar por sus servicios (el costo mínimo que deben cubrir los THC) a la línea naviera y otra al dueño de la carga. Y, sin embargo, insisten en afirmar que, si los dueños de la carga ya pagaron a la naviera por concepto de THC, ya no deberían estar obligados a pagar por la porción tierra. Como se demuestra en la siguiente sección, la información provista en el mismo estudio ilustra el error.

La información provista en el mismo estudio ilustra el error

La Tabla 8 muestra las tarifas de embarque o desembarque de contenedores llenos en ambos terminales portuarios del Callao. Para que se cumpla el supuesto de que el pago de THC a la línea naviera ya cubre todos los costos asociados al movimiento de un contenedor en tierra, la tarifa cobrada por este concepto debería ser, al

menos, igual a los montos mostrados en la tabla. Sin embargo, esto no es así. La Tabla 9 muestra que las tarifas cotizadas de THC (información contenida en el estudio) son menores en todos los casos, ***lo que constituye evidencia suficiente para afirmar que lo afirmado por los consultores no guarda ninguna relación con la realidad.***

Tabla 8: Callao: Tarifas de embarque o descarga de contenedores llenos, US\$

Terminal	Contenedor 20' (US\$)	Contenedor 40' (US\$)
DP World (*)	100	150
APM Terminals (**)	88	140

(*) Tarifas total sin IGV. No se especifica la porción cobrada a la carga o a la nave

(**) Tarifas cobradas sólo a la carga, sin IGV.

Fuente: Páginas web de ambos terminales

Tabla 9: CMA CGM: THC por tipo de operación y producto en el Callao

Operación/Producto	THC según estudio (US\$)	
Expo/Café	40	60
Expo/T-shirts	0	0
Impo/celulares	40	60
Impo/telas	75	95

Fuente: Estudio (pp. 69-70)

Desconocimiento del funcionamiento de la cadena logística y los fundamentos básicos de la industria naviera

La principal fuente de estos errores es un serio desconocimiento del funcionamiento de la cadena logística y los mercados logístico-portuarios, así como de los fundamentos básicos de la industria naviera. Los consultores suponen la existencia de una relación biunívoca entre los diferentes conceptos que componen el precio final del transporte marítimo (flete, THC, BAF³ y otros) y los costos que cubre cada uno. Es decir, suponen que a la estructura de precios le corresponde una estructura de costos rígida, predeterminada y común a todas las líneas navieras.

³ Bunker Adjustment Factor.

Esto, simplemente, no es así. La industria naviera se caracteriza por tener una estructura de costos compleja, en la que prevalecen los costos comunes⁴ y conjuntos⁵. En estas circunstancias, la asignación de costos entre todos los servicios vendidos constituye una actividad eminentemente arbitraria. ¿Cómo asignar, por ejemplo, entre los miles de contenedores que lleva una nave, los costos adicionales de recalar en un puerto en el que se embarcan pocos contenedores? Es imposible establecer una regla que no sea arbitraria, lo que también hace que sea imposible establecer una relación biunívoca entre una tarifa y los costos que cubre.

Por otro lado, no todos los dueños de la carga pagan las mismas tarifas. Como en cualquier mercado en el que prevalece la oferta y la demanda, el precio final y, por lo tanto, el margen de ganancia, depende del poder de negociación de las partes. Asimismo, cada naviera asigna de manera diferente el margen entre los diferentes componentes de la tarifa final, por lo que no es razonable pretender compararlos individualmente. Si se pretende hacer una comparación, el único concepto que se puede comparar correctamente es el precio final.

Los consultores ignoran que el costo relevante para el usuario es el de toda la cadena logística

Esta última es la segunda fuente de los múltiples errores contenidos en el análisis realizado por los consultores: ***ignoran que el único costo relevante para los dueños de la carga es el costo total del servicio, no el de sus partes individuales***. Precisamente por la prevalencia de los costos comunes y conjuntos y porque cada naviera asigna el margen de manera diferente, es razonable que una naviera cobre US\$3,000 por flete, US\$ 500 de BAF y US\$100 por THC y que otra cobre US\$3,600 por flete y nada por THC o BAF. De hecho, con las condiciones

⁴ Costos, como los de reparación de una nave, que no pueden ser asignados a un producto en particular.

⁵ Recursos insumidos en la producción de dos o más productos diferentes, como el traslado de dos contenedores a Panamá y Long Beach, respectivamente, en la misma nave.

actuales de mercado no es poco frecuente encontrar fletes de menos de US\$100 en los que los costos se recuperan a través de las demás componentes de la tarifa final. ¿Cuál es la diferencia para para el dueño de la carga si en todos los escenarios tiene que pagar lo que sumen todos estos componentes?

Es importante notar que la fuente bibliográfica que citan los consultores reconoce la variabilidad existente en el mundo en el cobro de estos cargos. En efecto, lejos de señalar que los THC cancelados a las líneas navieras ya cubren todos los costos de uso de terminal, Meersman, Pettersen Strandenes y Van de Voorde (2014) señalan que no existe consenso sobre el nivel de los THC, ni qué cubren, ni sobre si constituyen un sobrecargo al flete.⁶ Más aún, estos autores afirman que no todos los puertos aplican la misma estructura de tarifas ni que los THC son siempre cobrados a las líneas navieras.

*“...in the case of container transport, the carriers will additionally demand that the shipper or consignee pay Terminal Handling Charges (THCs). **The level of THCs is a continuing source of dispute.** Is there any relationship between the amount due in ocean freight and the level of THC? **May THC be regarded as a surcharge on ocean freight?** (...)*

***Not all ports apply the same pricing structure.** In some ports, THCs are paid directly to the stevedore, without involvement of the carrier, as the example of the port of Casablanca (Morocco) illustrates. Here, stevedoring and stacking are paid for directly and in their entirety by the shipper or consignee. The carrier pays nothing at land side and hence no THCs apply.”⁷*

En mi opinión, la causa última de estos errores es el mismo que el en caso de los supuestos costos evitables generados por los agentes marítimos: lo consultores afirman, sin ningún sustento, que sus creencias sobre cómo funcionan los mercados de servicios logístico-portuarios constituyen una práctica internacional.

⁶ Lo que, por cierto, contradice lo afirmado por los consultores, quienes aseguran que el THC no es un recargo al flete (p. 80)

⁷ Meersman, Hilde; Siri Pettersen Strandenes, y Eddy Van de Voorde (2014). *Port Pricing: Principles, Structure and Models*. Discussion Paper, Norwegian School of Economics.

3.3 Integración vertical, contratos de largo plazo y transparencia en la prestación y cobro de los servicios

Los consultores afirman que los mercados logístico-portuarios se encuentran verticalmente integrados. Como se demostró en la Sección 2, esa afirmación carece de sustento. Pero ese no es el único error relacionado con este tema. Los consultores revelan que tampoco entienden la diferencia entre integración vertical y relaciones de largo plazo entre proveedores y clientes, ni cuál es su posible relación con la transparencia en el cobro de servicios.

En efecto, los consultores afirman que mediante el mecanismo de ventanas de atraque y los acuerdos de servicios en terminal (*terminal service agreements o TSA*), las concesiones portuarias también están participando de la integración vertical (pp. 6, 97-98). Esto no es así. Los TSA son los contratos de largo plazo que firman las líneas navieras con los operadores de terminales portuarios (sus proveedores más importantes), en los que se establecen tarifas, servicios y niveles de calidad. En una industria global como la naviera (DP World y APM Terminals operan 78 y 76 terminales en el mundo, respectivamente), estos acuerdos se firman a nivel de casas matrices.

Considerando la importancia que tienen estos contratos para ambas partes y la inconveniencia de renegociarlos frecuentemente, es razonable que tengan una duración de varios años. Asimismo, considerando que el transporte de contenedores se realiza a través de servicios regulares con cronogramas de recaladas pre-establecidos, también es razonable que en los TSA se pacten prioridades en la asignación de ventanas de atraque. De lo contrario, no se podrían establecer servicios regulares.

Esta es la forma como se organiza el transporte marítimo en el mundo, no solo en el Perú. Sostener, como hacen los consultores, que contratos de largo plazo entre proveedores y sus clientes constituyen una herramienta para que los proveedores

participen en las relaciones de integración vertical de sus clientes (que como vimos, no prevalecen en el Callao, por donde se moviliza más del 90% de la carga contenedorizada), no solo implica desconocer el funcionamiento de los mercados de servicios logístico-portuarios o la realidad peruana, significa también desconocer cómo funcionan las relaciones entre clientes y proveedores en cualquier industria.

Asimismo, los consultores parecen desconocer que las concesiones portuarias en el Perú son supervisadas y reguladas por Ositran, y que todos los contratos de concesión establecen cláusulas de no discriminación. Es decir, los concesionarios están impedidos de prestar, sin la debida justificación, servicios similares ante condiciones diferentes. Hacerlo no solo implica el pago de multas, sino que puede hacerles perder la concesión. Y, a pesar de ello, afirman, sin aportar pruebas, que los concesionarios discriminan injustificadamente entre sus clientes y que esto no ha sido detectado ni penalizado por el regulador.

Pero los consultores van más allá y pretenden establecer una relación entre las relaciones de integración vertical y la facturación poco transparente de los servicios logístico-portuarios. **¿Cómo es que la integración de un tercio del mercado genera poca transparencia en los dos tercios restantes? ¿Cómo es que las relaciones de largo plazo entre clientes y proveedores (que ellos confunden con integración vertical) la genera?** Los consultores no lo explican, pero el solo hecho que lo afirmen es una muestra adicional de un pobre entendimiento del funcionamiento de la integración vertical en cualquier industria.

Lamentablemente, más allá de afirmar que existe poca transparencia en el cobro de servicios, los consultores no muestran ninguna evidencia que permita identificar la fuente o la extensión del problema. Por ejemplo, cuando afirman que el usuario no conoce qué le están facturando los operadores marítimos y/o operadores de carga (p. 99), ¿la fuente del problema son los operadores en general, un operador en particular, o el dueño de la carga que no es lo suficientemente diligente como para preguntar qué cubre cada servicio presupuestado? La respuesta no se desprende del estudio.

Los consultores se inclinan a pensar que el problema es generalizado, pero no sólo omiten mostrar alguna evidencia o explican algún caso concreto, sino que a lo largo del documento revelan tener un sesgo hacia las posiciones esgrimidas por los dueños de la carga. Inclusive critican el portal Callao On Line (www.callaonline.com), un esfuerzo de los operadores logístico-portuarios del Perú por transparentar sus tarifas, justamente a raíz de los pedidos de más transparencia de los gremios de dueños de carga. Cabe señalar que, en países como Chile, cuyos índices de eficiencia logística son superiores a los del Perú, no existe un portal similar.

¿La crítica de los consultores? Que el portal sólo reporta los servicios estándar y que lo que cubre cada uno difiere entre cadenas logísticas. En mi opinión, esta crítica no es válida. Por un lado, porque así funciona el mercado. Cada cadena logística se organiza de acuerdo con su propio criterio. Como señalé anteriormente, el único costo relevante para el usuario es el costo total de la cadena, y es esperable que un importador o exportador diligente no sólo obtenga información de Callao On Line sino que se esfuerce por conocer la extensión de los servicios ofrecidos y el costo de los demás servicios que pueda necesitar. Los consultores suponen, implícitamente, que todas las operaciones de comercio exterior requieren los mismos servicios.

Los consultores también parecen suponer, implícita y equivocadamente, que una de las características de un mercado competitivo es la estandarización, cuando es todo lo contrario. Ante la ausencia de un mercado artificialmente organizado (una bolsa de productos, por ejemplo) lo común en mercados competitivos es la presencia de múltiples estándares que compiten entre sí (PC vs Mac; Android vs Apple ios; Play Station vs Xbox vs Wii). La prevalencia de un estándar sobre los demás regularmente implica la dominancia de una empresa sobre las otras, hecho que reduce, no incrementa, el nivel de competencia en un mercado.

3.4 La falta de análisis del rol que cumplen los agentes de carga

Uno de los operadores más importantes de la cadena logística peruana son los agentes de carga. El rol que cumplen y los problemas que generan ha sido casi completamente soslayado por los consultores, quienes solo señalan la necesidad de mejorar su regulación y supervisión en un pie de página (p. 94). Esto es un error.

Como se señaló en la Sección 2.1, en 2016 estos agentes movilizaron más de la mitad de las operaciones de comercio exterior, sirviendo, especialmente, a los importadores y exportadores pequeños. También se señaló que el mercado de agentes de carga se encuentra extremadamente atomizado.

En efecto, en 2016, 452 agencias manejaron alrededor del 40% del tráfico contenerizado de importación y 331 poco menos del 23% del de exportación. En el caso de la carga contenerizada de exportación, solo 24 agencias manejaron más de 1,000 TEU durante el año, lo que constituye evidencia de la pequeña escala en la que operan la gran mayoría de estas firmas.

Este no es un hecho trivial, pues es razonable suponer que la reducida escala de operaciones de la gran mayoría de los agentes de carga implica también menores niveles de formalidad. Y considerando que son las empresas más pequeñas las que más utilizan los servicios de estos agentes (las grandes tratan directamente con los operadores logísticos) y que estas son la mayoría, ***es razonable pensar que las situaciones de poca transparencia en los cobros estén relacionadas con la informalidad en la que operan muchos agentes de carga, y no con las prácticas del resto de operadores formales.***

El estudio señala correctamente que en el Perú los requisitos para operar como agente de carga son excesivamente laxos, lo que constituye un incentivo a la informalidad. Lamentablemente, no profundiza el análisis sobre el rol que cumplen

ni presenta evidencia que permita establecer si son la principal fuente del problema de falta de transparencia que aseguran haber identificado.

En mi opinión, una de las recomendaciones más importantes de un estudio de los problemas que enfrenta la cadena logístico-portuaria debería ser mejorar la regulación y supervisión de los agentes de carga.

3.5 Las reglas de La Haya versus las de Hamburgo

Uno de los aspectos que, en mi opinión, revela más claramente que los consultores han adoptado las posiciones de los dueños de carga sin haberlas analizado a profundidad, son sus afirmaciones sobre la supuesta conveniencia de que el Perú deje de aplicar las reglas de La Haya y aplique las de Hamburgo (p. 100).

La Convención de La Haya de 1924 es la base de la legislación comercial de todas las potencias comerciales del mundo, cubre más del 90% de comercio marítimo mundial y ha sido suscrita por el 65% de los países, entre ellos, el Perú. Las reglas de Hamburgo, por otro lado, cubren menos del 5% del comercio marítimo y sólo han sido suscritas por 34 países (más de la mitad, países africanos con escasas relaciones comerciales con nuestro país).

Las discusiones que llevaron a las sucesivas modificaciones del protocolo original de La Haya (La Haya-Visby y La Haya-Visby-SDR), así como a la formulación de las reglas de Hamburgo, se refirieron a la extensión de las responsabilidades que deberían asumir los transportistas durante la travesía.

Los consultores suponen que la extensión de la responsabilidad del transportista implica extender los cobros que son incluidos en el B/L. Esto no es así. Para demostrarlo, los anexos 3 y 4 presentan B/L de exportación e importación emitidos en Chile, país que ha suscrito la Convención de Hamburgo. Como se puede apreciar, estos incluyen los mismos conceptos (flete, THC, BAF y demás componentes de la tarifa de transporte marítimo) que los emitidos en países signatarios de Convención de La Haya. Es decir, no incluyen cobros por los servicios prestados en tierra.

Este mismo argumento (y el mismo error) ha sido esgrimido por los gremios de dueños de carga en anteriores oportunidades. De hecho, en 2013 el MTC contrató una consultoría que analice el tema y formule recomendaciones.⁸ El inventario de errores conceptuales y de razonamiento económico que sustentan el errado argumento de la conveniencia de renunciar la Convención de La Haya están contenidos en una opinión técnica que fue preparada por mí he dicho año.⁹ La evidencia presentada en los anexos 3 y 4 sustenta las críticas contenidas en dicha opinión técnica.

3.6 Otras afirmaciones que evidencian desconocimiento del funcionamiento de los mercados logístico-portuarios

Otras afirmaciones contenidas en el estudio también revelan un profundo desconocimiento del funcionamiento de los mercados de servicios logístico-portuarios.

En las páginas 63 y 65, por ejemplo, los consultores discuten las razones por las cuales Imupesa podría cobrar, por concepto de gate in y gate out, tarifas que para una línea naviera son el doble que para otra. Teorizan que eso se debe a que Imupesa cobra esas tarifas (por encima del promedio) debido a que tiene como clientes el mayor número de líneas navieras, lo que le permitiría ofrecer un mayor número de itinerarios que su competencia, y, por lo tanto, discriminar entre clientes. Por otro lado, señalan que esta diferenciación podría deberse a que el depósito temporal ejerce posición de dominio en aquellas rutas marítimas donde el depósito temporal tiene mayor participación de mercado, lo que incrementaría el valor del contenedor

⁸ “Evaluación comparada del impacto económico como resultado de aplicar las reglas de La Haya de 1924 y las reglas de Hamburgo de 1978 en el flete marítimo”, preparado por el consultor Nathan Nadramija.

⁹ Análisis crítico del informe “Evaluación comparada del impacto económico como resultado de aplicar las reglas de La Haya de 1924 y las reglas de Hamburgo de 1978 en el flete marítimo”, preparado por Intelfin.

vacío. Y, sin embargo, no discuten la explicación más obvia y que corresponde a la práctica usual de esta industria: **que el precio del servicio lo determina cada naviera, no el depósito temporal**. El depósito temporal es un agente de la línea naviera (el principal).

En la página 98, los consultores afirman que por ley los consignatarios pueden decidir a qué depósito temporal llevar su carga, pero que escoger representa un trámite muy engorroso, y que por ello frecuentemente le deja la decisión a la naviera/operador marítimo. Esto es incorrecto. En la actualidad, para escoger depósito temporal y comunicar su decisión, basta un correo electrónico del dueño de carga o consignatario. ¿Cuál es el trámite engorroso?

Otra afirmación que revela el desconocimiento de los consultores de la realidad de la industria portuaria es aquella referida a los esfuerzos que estaría haciendo la Comunidad Europea para, según su interpretación, reducir la incertidumbre de los importadores y exportadores frente a los costos logístico-portuarios que enfrentan (p. 99). Para sustentar su equivocada visión, citan fuera de contexto un texto sobre transparencia que no se refiere a las tarifas cobradas por los operadores logístico-portuarios sino a las tasas cobradas por las autoridades portuarias y los terminales portuarios por el uso de la infraestructura portuaria:

*“ [...] El Paquete de medidas 1 (PP1) aplica una medida suave (comunicación no vinculante) para aclarar y facilitar el acceso al mercado de los servicios portuarios. No obstante, se introducen disposiciones vinculantes en situaciones de monopolio u oligopolio, en cuyo caso los servicios deben someterse a una supervisión de precios a fin de evitar unas tarifas excesivas o discriminatorias. **La financiación y la fijación de las tasas portuarias se dejan en manos de las autoridades competentes con la condición de que apliquen unas normas básicas de transparencia.** Un comité de usuarios del puerto garantiza la coordinación de los servicios dentro del puerto”*

Este texto corresponde a una propuesta de reglamento de acceso (similar al de Ositran) y de transparencia financiera de los puertos. Este último concepto, la transparencia financiera, no tiene nada que ver con la transparencia en el cobro de

servicios logístico-portuarios, sino con la recuperación de la inversión en infraestructura hecha por el Estado. Solo puede confundirlos quien no esté familiarizado con los aspectos más básicos de la industria portuaria.

En la Comunidad Europea, la transparencia en el financiamiento de las inversiones portuarias es importante porque la competencia entre puertos es intensa y la falta de transparencia facilita el otorgamiento de subsidios gubernamentales disfrazados, lo cual está prohibido.

Otra afirmación en la misma línea se encuentra en la página 17, cuando los consultores señalan que la industria portuaria se caracteriza por la presencia de monopolios naturales. Esto no es correcto. Los monopolios en esta industria son una excepción, no la norma. Lo usual es que los puertos compitan entre sí (competencia inter portuaria). Además, es común que varios terminales compitan entre sí al interior de muchos puertos (competencia intra portuaria). En algunos casos, los puertos compiten hasta con otros modos de transporte, como el ferrocarril.¹⁰ Los monopolios naturales en esta industria surgen cuando las economías regionales son tan pequeñas que no justifican la construcción de un segundo puerto (es el caso de islas o los puertos peruanos ubicados en provincia) o cuando un territorio muy grande está relativamente poco poblado (es el caso de Australia).¹¹

¹⁰ Los puertos de la costa este de los Estados Unidos (Nueva York, Virginia), por ejemplo, compiten con los de la costa oeste por la carga proveniente de China destinada a la costa este. Lo que hace que los puertos de la costa oeste (Los Ángeles, Long Beach) constituyan una alternativa a los de la costa este es el ferrocarril.

¹¹ Ver: Defilippi, Enzo (2010): *Access Regulation for Naturally Monopolistic Port Terminals. Lessons from Regulated Network Industries*. Erasmus Research Institute of Management. Erasmus Universiteit Rotterdam.

4. CONCLUSIONES

En mi opinión, el estudio presenta falencias graves que lo descalifican para servir de guía para formular políticas públicas.

1. **La estimación de los "costos evitables" se basa en supuestos que no tienen correlato en la realidad; y, en una falta de entendimiento cabal del funcionamiento de los mercados logístico-portuarios.** De hecho, las afirmaciones de los consultores sobre qué cubren los componentes de las tarifas se contradicen hasta con la información presentada en el mismo estudio.
2. **El estudio contiene múltiples afirmaciones sin fundamento.** Las más importantes son que los mercados de servicios logístico-portuarios se encuentran verticalmente integrados y que existe una relación entre la supuesta integración vertical y la poca transparencia que afirman existe en el cobro de los servicios logístico-portuarios.
3. Los consultores suponen que existe una relación biunívoca entre los componentes de las tarifas de transporte marítimo y los costos que cubre cada uno. **Esto los lleva a pretender comparar los componentes por separado en vez de comparar el costo total de la cadena logística, lo que revela que desconocen que ese es el único costo relevante para los dueños de la carga.**

ANEXO 1: CHILE: TARIFAS COBRADAS POR LOS AGENTES MARÍTIMOS A LOS DUEÑOS DE LA CARGA, ABRIL 2016

Concepto	CMA CGM	COLUM-BUS	CCNI	COSCO	GLOBAL-DESK	GREEN-ANDES	HAMBUR G SUD	HAPAG LLOYD	HYUNDAI	K-LINE	KENRICK	MOL	MSC	NYK	WAN HAI
1 EMISIÓN DE BL	x		x	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
2 CORRECCIÓN DE BL	x	x		x		x	x	x		x	x		x	x	
3 VALORACIÓN DE BL		x	x				x		x				x	x	x
4 APERT. MANIFIESTO BL FORWARDER	x	x		x	x	x	x	x		x					
5 APERT. MANIFIESTO FUERA DE PLAZO	x	x	x	x	x										
6 ACLAR. AL MANIFIESTO				x	x			x		x	x		x	x	
7 ACLAR. AL MANIFIESTO (POSTERIOR AL 7° DIA ZARPE NAVE)	x	x		x	x		x	x			x		x	x	
8 TRAMITACIÓN DE ACLARACIONES		x					x						x	x	
9 GESTIÓN DE COD (IMPO/EXPO)							x	x						x	
10 PRESENTACIÓN DE MATRICES FUERA DE PLAZO	x	x				x	x	x			x		x	x	
11 RE EMISIÓN BL	x					x	x	x		x	x		x	x	
12 COPIA NO NEGOCIABLE ADICIONALES	x	x					x							x	
13 HABILITACIÓN DE OFICINA - DIA HÁBIL		x								x			x	x	
14 HABILITACIÓN DE OFICINA - SABADO, DOMINGO Y FESTIVOS		x												x	
15 EMISIÓN DE CERTIFICADOS (IMPO/EXPO)	x	x		x		x	x	x		x	x		x	x	
16 RE EMISIÓN DE FACTURAS (Con nota de Crédito)		x			x			x		x				x	
17 EMISIÓN NOTA DE CREDITO ADMINISTRATIVA		x		x						x			x		
18 COBRO DE GATE IN	x		x	x			x	x	x	x					x
19 COBRO DE GATE OUT	x							x	x	x					x
20 CARGO ADMINISTRATION CHARGE POR CONTAINER				x						x					

Concepto	CMA CGM	COLUM- BUS	CCNI	COSCO	GLOBAL- DESK	GREEN- ANDES	HAMBUR G SUD	HAPAG LLOYD	HYUNDAI	K-LINE	KENRICK	MOL	MSC	NYK	WAN HAI
21								x							
22						x					x				
23						x									
24	x														
25														x	
26					x									x	
27					x		x				x		x	x	
28							x								
29								x							
30										x					
31								x							
32														x	
33							x								
34														x	
35				x											
36	x			x											
37	x														
38									x			x			x
39									x			x			x
40									x			x			x
41									x			x			x
42														x	

Concepto	CMA CGM	COLUM- BUS	CCNI	COSCO	GLOBAL- DESK	GREEN- ANDES	HAMBUR G SUD	HAPAG LOYD	HYUNDAI	K-LINE	KENRICK	MOL	MSC	NYK	WAN HAI
43														x	
44		x	x				x	x	x	x				x	
45		x	x				x	x	x	x					
46		x	x				x	x	x						
47														x	
48										x					
49										x				x	
50			x							x				x	
51		x					x	x	x						
52														x	
53													x		
54														x	
55	x														
56	x			x											
57						x					x				
58														x	
59	x	x				x	x				x	x			
60								x							
61								x							
62							x								
63							x								
64						x									

Concepto	CMA CGM	COLUM- BUS	CCNI	COSCO	GLOBAL- DESK	GREEN- ANDES	HAMBUR G SUD	HAPAG LLOYD	HYUNDAI	K-LINE	KENRICK	MOL	MSC	NYK	WAN HAI
65						x									
66						x									
67														x	
68														x	
69														x	
70		x		x											
71		x		x											
72								x							
73						x									
74														x	
75							x								
76											x				
77								x							
78								x							
79								x							
80								x							
81								x							
82														x	
83										x				x	
84						x					x				
85								x							
86								x							

Concepto	CMA CGM	COLUM- BUS	CCNI	COSCO	GLOBAL- DESK	GREEN- ANDES	HAMBUR G SUD	HAPAG LLOYD	HYUNDAI	K-LINE	KENRICK	MOL	MSC	NYK	WAN HAI	
87																x
88								x								
89								x								
90								x								
91										x						
92		x					x						x	x		
93		x					x						x	x		
94	x							x								
95											x					
96																
97															x	
98															x	
99	x															
100	x															
101																
102																
103											x					
104																
105															x	
106															x	
107															x	
108															x	
109										x						

Concepto	CMA CGM	COLUM- BUS	CCNI	COSCO	GLOBAL- DESK	GREEN- ANDES	HAMBUR G SUD	HAPAG LOYD	HYUNDAI	K-LINE	KENRICK	MOL	MSC	NYK	WAN HAI
110										x					
111														x	
112														x	
113										x				x	
114							x								
115							x								
116								x							
117														x	
118								x							
119														x	
120														x	
121														x	
122														x	
123	x														
124		x													
125										x		x		x	
126														x	
127														x	
128													x		
129											x				

Concepto	CMA CGM	COLUM- BUS	CCNI	COSCO	GLOBAL- DESK	GREEN- ANDES	HAMBUR G SUD	HAPAG LLOYD	HYUNDAI	K-LINE	KENRICK	MOL	MSC	NYK	WAN HAI
130														x	
131													x		
132											x				
133											x				
134							x	x						x	
135													x		

ANEXO 2: EJEMPLOS DE FACTURAS EMITIDAS POR EL AGENTE MARÍTIMO AL DUEÑO DE LA CARGA EN CHILE



IAN TAYLOR & COMPANY
Shipping Agencies

IAN TAYLOR CHILE S.A.
Giro: Agente de Naves, Muellaje, Remolcadores, Lanchas, Operador Logístico.
Casa Matriz: Blanco 937 of. 601-602, Valparaíso



R.U.T.: 82.728.500 - 5
FACTURA ELECTRONICA
N° 000298153

S.I.I. - VALPARAISO

Sucursales
San Antonio Avenda Angamos 1170 Tel (35) 213354 Fax (35) 213749
Iquique San Martín 439 Tel (57) 421126 Fax (57) 420389
Antofagasta Manuel Antonio Matta 1839 Oficina N° 903, Edificio Obelisco Tel. (55) 262563 Fax (55) 265580
Santiago Rosario Norte 615 Dep. 1204 Las Condes Tel. (2) 3514200 Fax (2) 3514390
Concepción Los Carrera 2123-3 Tel. (41) 2310440 Fax (41) 2310440
Coquimbo Av. Juan Meigajero 720 L.N°8 Tel. (51) 323695
Punta Arenas 21 de Mayo 1868 Tel. (61) 248074 Fax (61) 228842
Arica A. Prat 391 of 151 Ed. Empresarial Tel. (58) 232151 Fax (58) 252638

Oficina/Office: SAN ANTONIO	Fecha Emision/Date: 06-04-2017
Señores/Messrs: [REDACTED]	Fecha Vencto./Due Date: 06-04-2017
Rut: [REDACTED]	Term de Pago/Paym. Terms: Pago Contado
Dirección/Adres: [REDACTED]	U Conversion/Currency:
Comuna/District: [REDACTED]	Fecha T/C/Exchange Date:
Ciudad/City: [REDACTED]	Valor T/C/Exchange Rate:
Pais/Country: CHILE	Total:
Telefono/Phone: [REDACTED]	
O. Compra/P.O.:	
NOP:	
LIMITADA	
Giro/Activity: MAYORISTAS DE VINOS Y BEBIDAS AL	
Nave/Vessel: MAERSK ALFIRK	
Viaje/Voyage: 1705	
Equipo/Equipment:	
N° Pedido: 0090398318	
N° Interno: 0000320000	
Operación: SLND/1700007242	

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	TARIFA	PARCIAL	TOTAL
1	VT: IMPRESION BL BL: 830028593 CNT: MSKU0939714 LOS COBROS DETALLADOS SON POR CUENTA DE MAERSK CINCUENTA Y CINCO MIL TRESCIENTOS NUEVE PESOS.-	46.478	46.478	46.478
Observaciones: JFGARCIA			EXENTO: 0	
			TOTAL NETO: 46.478	
			I.V.A. : 8.831	
			TOTAL: 55.309	

Nombre: _____
R.U.T. : _____ Fecha : _____
Recinto: _____ Firma : _____

El acuse de recibo que se declara en este acto, de acuerdo a lo dispuesto en la letra b) del Art. 4°, y la letra c) del Art. 5° de la Ley 19.983, acredita que la entrega de mercaderías o servicio(s) prestado(s) ha(n) sido recibido(s).



Timbre Electronico S.I.I.
Res 38, de 06-04-2006 - Verifique Documento: www.sii.cl



IAN TAYLOR & COMPANY
 Shipping Agencies

IAN TAYLOR CHILE S.A.
 Giro: Agente de Naves, Muelleaje, Remolcadores, Lanchas, Operador Logístico.
 Casa Matriz: Blanco 937 of. 601-602, Valparaíso



R.U.T.: 82.728.500 - 5

FACTURA ELECTRONICA

N° 000272541

S.I.I. - VALPARAISO

Sucursales

San Antonio Avenida Angamos 1170 Tel. (35) 213054 Fax (35) 213749	Iquique San Martín 439 Tel. (57) 421126 Fax (57) 420369	Antofagasta Manuel Antonio Matta 1839 Oficina N° 903, Edificio Obelisco Tel. (55) 262563 Fax (55) 265590	Santiago Rosario Norte 615 Dep. 1204 Las Condes Tel. (2) 3514200 Fax (2) 3514590	Concepción Los Carrera 2120-3 Tel. (41) 2310440 Fax (41) 2310440	Coquimbo Av. Juan Melgarejo 720 L.N°8 Tel. (51) 323693	Punta Arenas 21 de Mayo 1668 Tel. (61) 248074 Fax (61) 228842	Arica A. Prat 391 of 151 Ed. Empresarial Tel. (58) 232151 Fax (58) 252638
---	---	---	---	--	---	---	--

Oficina/Office: VALPARAISO	Fecha Emision/Date: 05-04-2017
Señores/Messrs: [REDACTED] IAN TAYLOR CHILE LIMITADA	Fecha Vencido./Due Date: 05-04-2017
Rut: [REDACTED]	Giro/Activity: TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA
Dirección/Address: [REDACTED]	Term de Pago/Paym. Terms: Pago Contado
Comuna/District: [REDACTED]	Nave/Vessel: MAERSK LAUNCESTON
Ciudad/City: [REDACTED]	Viaje/Voyage: 1703
Pais/Country: CHILE	Equipo/Equipment:
Telefono/Phone: 02204 4444	N° Pedido: 0090398044
O.Compra/P.O. NOP	N° Interno: 0000319769
	Operación: 1257338/1154827
	U Conversion/Currency:
	Fecha T/C/Exchange Date:
	Valor T/C/Exchange Rate:
	Total:

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	TARIFA	PARCIAL	TOTAL
2	BC: Aclaraciones al Manifiesto (Maersk) 959686794 OCHENTA Y SEIS MIL QUINIENTOS OCHENTA PESOS.-	36.378	72.756	72.756
Observaciones: POBT		EXENTO:		0
		TOTAL NETO:		72.756
		I.V.A. :		13.824
		TOTAL:		86.580

Nombre: _____ Fecha: _____
 R.U.T.: _____ Firma: _____
 Recinto: _____
 El acuse de recibo que se declara en este acto, de acuerdo a lo dispuesto en la letra b) del Art. 4°, y la letra c) del Art. 5° de la Ley 19.983, acredita que la entrega de mercaderías o servicio(s) prestado(s) ha(n) sido recibido(s).



Timbre Electrónico S.I.I.
 Res 38. de 06-04-2006 - Verifique Documento: www.sii.cl

Factura Electrónica Operante



IAN TAYLOR & COMPANY
 Shipping Agencies

IAN TAYLOR CHILE S.A.
 Giro: Agente de Naves, Muelleaje, Remolcadores, Lanchas, Operador Logístico.
 Casa Matriz: Blanco 937 of. 601-602, Valparaíso

Sucursales

San Antonio
 Avenida Angamos 1170
 Tel. (35) 213054
 Fax (35) 213749

Iquique
 San Martín 439
 Tel. (57) 421126
 Fax (57) 420369

Antofagasta
 Manuel Antonio Matta 1839,
 Oficina N° 503, Edificio Obelisco
 Tel. (55) 262563
 Fax (55) 265580

Santiago
 Rosario Norte 615
 Dep. 1204 Las Condes
 Tel. (2) 3514200
 Fax (2) 3514390

Concepción
 Los Carrera 2120-3
 Tel. (41) 2310440
 Fax (41) 2310440

Coquimbo
 Av. Juan Melgarejo 720 L.N°8
 Tel. (51) 323693

Punta Arenas
 21 de Mayo 1668
 Tel. (61) 248074
 Fax (61) 228842

Arica
 A. Prat 391 of 151
 Ed. Empresarial
 Tel. (58) 232151
 Fax (58) 252638



R.U.T.: 82.728.500 - 5
FACTURA ELECTRONICA
N° 000296807

S.I.I. - VALPARAISO

Oficina/Office:	SAN ANTONIO	Fecha Emisión/Date:	07-03-2017
Señores/Messrs:	[REDACTED] S.A.	Fecha Vencido/Due Date:	07-03-2017
Rut:	[REDACTED]	Giro/Activity:	ELABORACION DE CECINAS, EMBUTIDOS Y . .
Dirección/Address:	[REDACTED]	Nave/Vessel:	SINE MAERSK
Comuna/District:	[REDACTED]	Viaje/Voyage:	1701
Ciudad/City:	[REDACTED]	Equipo/Equipment:	
País/Country:	CHILE	N° Pedido:	0090390665
Telefono/Phone:		N° Interno:	0000313539
O. Compra/P.O.:	NO	Operación:	MSX/1700004891
		U Conversion/Currency:	
		Fecha T/C/Exchange Date:	
		Valor T/C/Exchange Rate:	
		Total:	
		Term de Pago/Paym. Terms:	Pago Contado

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	TARIFA	PARCIAL	TOTAL
1	YT:CONTAINER ADMINISTRATION CHARGE (CAC) BL: 959279232 CNT: MNB0313734 LOS COBROS DETALLADOS SON POR CUENTA DE MAERSK TREINTA Y NUEVE MIL CIENTO NOVENTA Y CUATRO PESOS. -	32.936	32.936	32.936
Observaciones: JFGARCIA			EXENTO:	0
			TOTAL NETO:	32.936
			I.V.A. :	6.258
			TOTAL:	39.194

Nombre: _____
 R.U.T. : _____ Fecha : _____
 Recinto: _____ Firma : _____

El acuse de recibo que se declara en este aclo, de acuerdo a lo dispuesto en la letra b) del Art. 4°, y la letra c) del Art. 5° de la Ley 19.983, acredita que la entrega de mercaderías o servicio(s) prestado(s) ha(n) sido recibido(s).



Timbre Electronico S.I.I.
 Res 38, de 06-04-2006 - Verifique Documento: www.sii.cl

Factura Electronica Operante

ANEXO 3: EJEMPLO DE BL DE EXPORTACIÓN EMITIDO EN CHILE

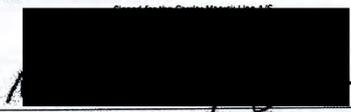
EXPO

MAERSK LINE		BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT OR MULTIMODAL TRANSPORT		SCAC MAEU
				B/L No. 959834796
Shipper [REDACTED]		Booking No. 959834796		
		Export references		Svc Contract 2978641
Onward inland routing (Not part of Carriage as defined in clause 1. For account and risk of Merchant)				
Contignee (negotiable only if consigned "to order", "to order of" a named Person or "to order of bearer") [REDACTED]		Notify Party (see clause 22) INTENSIVNIK NORTH-WEST CO. LTD RUSSIA, 198097 SAINT PETERSBURG, PR. STACHEK, D 48, K 2, BUSINESS CENTRE IMPERIAL OFFICE 2307		
Vessel (see clause 1 + 18) MERIDIAN	Voyage No. 1708	Place of Receipt. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L. (see clause 1)		
Port of Loading San Antonio, Chile	Port of Discharge SAINT PETERSBURG, RUSSIA	Place of Delivery. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L. (see clause 1)		

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER			
Kind of Packages; Description of goods; Marks and Numbers; Container No./Seal No. 1 Container Said to Contain 1029 Case 1.029 CASES FRESH APPLES P.A.0808.10 ON 21 PALLETS E-482229 REF.M244 AIR RENOVATION: 10 CBM FREIGHT COLLECT GEOFRUT PONU4870853 ML-CL0669662 40/REFE 916 1029 Case 20580.000 KGS 40.0000 CBM Temperature: -0.5 C Shipper Seal : 00005132 SHIPPER'S LOAD, STOW, WEIGHT AND COUNT Goods shipped in refrigerated container(s) set at shipper's requested carriage temperature as per above FREIGHT COLLECT CY/CY	Weight 20580.000 KGS	Measurement 40.0000 CBM	

Above particulars as declared by Shipper, but without responsibility of or representation by Carrier (see clause 14)						
Freight & Charges	Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect	
Basic Ocean Freight	4670.00	Per Container	USD			4670.00
Terminal Handling Service - Destination	560.00	Per Container	USD			560.00
Import Service	70.00	Per Container	USD			70.00
Documentation Fee - Origin	55.00	Per Documentation Fee	USD	55.00		
Terminal Handling Service - Origin	230.00	Per Container	USD	230.00		
Total USD			USD	285.00		5300.00

Carrier's Receipt (see clause 1 and 14). Total number of containers or packages received by Carrier. 1 container	Place of Issue of B/L Santiago	SHIPPED, as far as ascertained by reasonable means of checking, in apparent good order and condition unless otherwise stated herein, the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the here entitled "Carrier's Receipt" for carriage from the Port of Loading (or the Place of Receipt, if mentioned above) to the Port of Discharge (or the Place of Delivery, if mentioned above), such carriage being always subject to the terms, rights, duties, provisions, conditions, exceptions, limitations, and B/Ls hereon (INCLUDING ALL THESE TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF NUMBERED 1-28 AND THOSE TERMS AND CONDITIONS CONTAINED IN THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFFS) and the Merchant's attention is drawn in particular to the Carrier's liability in respect of on deck stowage (see clause 18) and the carrying vessel (see clause 35). Where the bill of lading is non-negotiable the Carrier may give delivery of the Goods to the named consignee upon reasonable proof of identity and without requiring surrender of an original bill of lading. Where the bill of lading is negotiable, the Merchant is obliged to surrender one original, duly endorsed, in exchange for the Goods. The Carrier accepts a duty of reasonable care to check that any such document which the Merchant surrenders as a bill of lading is genuine and original. If the Carrier complies with this duty, it will be entitled to deliver the Goods against what is reasonably believed to be a genuine and original bill of lading, such delivery discharging the Carrier's delivery obligations, in accepting this bill of lading, any local custom or privilege to the contrary notwithstanding, the Merchant agrees to be bound by all Terms and Conditions stated herein whether written, printed, stamped or incorporated on the face or reverse side hereof, as fully as if they were all signed by the Merchant. IN WITNESS WHEREOF the number of original Bills of Lading stated on this side have been signed and wherever one original Bill of Lading has been surrendered any others shall be void.
Number & Sequence of Original B(s)/L 1/THREE	Date of Issue of B/L 2017-03-16	
Declared Value (see clause 7.3)	Shipped on Board Date (Local Time) 2017-03-14	


MAERSK CHILE S.A.
 As Agent(s)

201811 000322754

ANEXO 4: EJEMPLOS DE BL DE IMPORTACIÓN EMITIDO EN CHILE

IMPO

MAERSK LINE		BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT OR MULTIMODAL TRANSPORT		SCAC MAEU		
Shipper		Booking No. 959383906		B/L No. 959383906		
[Redacted]		Export references		Svc Contract 2262630		
		Onward inland routing (Net part of Carriage as defined in clause 1. For account and risk of Merchant)				
Consignee (negotiable only if consigned "to order", "to order of a named Person or "to order of bearer")		Notify Party (see clause 22) AGENCIA DELFIN DEL LEJANO ORIENTE EDIFICIO EL DORADO, MANZANA 12, SITIO 23, OF. 324 RECINTO AMURALLADO ZOFRI. IQUIQUE CHILE T:56-57-408800 FORWARDER RUT: 77.662, 790-9				
Vessel (see clause 1 + 19) MSC KINGSTON	Voyage No. 711W	Place of Receipt. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (see clause 1) Bianconese di Fontevivo				
Port of Loading Genoa	Port of Discharge San Antonio	Place of Delivery. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (see clause 1)				
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER						
Kind of Packages; Description of goods; Marks and Numbers; Container No./Seal No.		Weight	Measurement			
1 Container Said to Contain 2 UNITS TRACTORS S/N ZHLC00549, ZHLC00728 CAIU9650185 ML-IT0658997 40 DRY 9'6 2 UNITS 10650.000 KGS Shipper Seal : IT0658997		10650.000 KGS				
1 Container Said to Contain 2 UNITS TRACTORS S/N ZHLC00429, ZHLC00495 UESU4669543 ML-IT0619687 40 DRY 9'6 2 UNITS 10650.000 KGS Shipper Seal : IT0619687 SHIPPER'S LOAD, STOW, WEIGHT AND COUNT FREIGHT COLLECT SD/CY		10650.000 KGS				
Above particulars as declared by Shipper, but without responsibility of or representation by Carrier (see clause 14)						
Freight & Charges		Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect
Basic Ocean Freight		400.00	Per Container	USD		800.00
Standard Bunker Adjustment Factor		1220.00	Per Container	USD		2440.00
Total USD				USD		3240.00
Carrier's Receipt (see clause 1 and 14). Total number of containers or packages received by Carrier. 2 containers	Place of Issue of B/L Santiago	<small>SHIPPED, as far as ascertained by reasonable means of checking, in apparent good order and condition unless otherwise stated herein, the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box entitled "Carrier's Receipt" for carriage from the Port of Loading (or the Place of Receipt, if mentioned above) to the Port of Discharge (or the Place of Delivery, if mentioned above), such cargo being always subject to the terms, rights, defenses, provisions, conditions, exceptions, limitations, and liabilities hereof (INCLUDING ALL THESE TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF NUMBERED 1230 AND THESE TERMS AND CONDITIONS CONTAINED IN THE SHIPPER'S APPLICABLE TARIFF) and the Merchant's obligation being is non-responsible the Carrier may give delivery of the Goods to the named consignee upon reasonable proof of identity and without requiring surrender of an original bill of lading, where the bill of lading is negotiable, the Merchant is obliged to surrender one original, duly endorsed, in exchange genuine and original. If the Carrier complies with this duty, it will be entitled to deliver the Goods against such a bill of lading to any local customs or privileges to the contrary notwithstanding, the Merchant agrees to be bound by all Terms and Conditions stated herein whether written, printed, stamped or incorporated on the face or reverse side hereof as fully as if they were all signed by the Merchant. IN WITNESS WHEREOF the number of original Bills of Lading stated on this side have been signed and whenever one original Bill of Lading has been surrendered any others shall be void.</small>				
Number & Sequence of Original B(s)/L 1/THREE	Date of Issue of B/L 2017-04-04					
Declared Value (see clause 7.3)	Shipped on Board Date (Local Time) 2017-03-23					
		MAERSK CHILE S.A. As Agent(s)				

2016L1 000322755

		BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT OR MULTIMODAL TRANSPORT		SCAC SEAU		
		Booking No. 830028593		B/L No. 830028593		
Export reference		Sic Contract 12290903				
Onward inland routing (Not part of Carriage as defined in clause 1. For account and risk of Merchant)						
Consignee (negotiable only if consigned "to order", "to order of" a named Person or "to order of bearer")		Notify Party (see clause 22)				
Vessel (see clause 1 + 19) BOMAR RENAISSANCE	Voyage No. 014S	Place of Receipt. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (see clause 1)				
Port of Loading Caucedo, Dominican Republic	Port of Discharge San Antonio, Chile	Place of Delivery. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (see clause 1)				
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER						
Kind of Packages; Description of goods; Marks and Numbers; Container No./Seal No.		Weight	Measurement			
1 Container Said to Contain 1680 Box RON DOMINICAN FIESTA A??EJO 12/700 ML MRKU6445907 ML-TT0022117 40 DRY 9'6 1680 Box 23786.400 KGS Shipper Seal : MLTT0022117		23786.400 KGS				
1 Container Said to Contain 1680 Box RON DOMINICAN FIESTA ANEJO 12/700 ML MSKU0939714 ML-TT0022201 40 DRY 9'6 1680 Box 23786.400 KGS Shipper Seal : MLTT0022201		23786.400 KGS				
1 Container Said to Contain 1120 Box RON BARCELO A??EJO 12/1000 ML MRKU3523420 ML-TT0022119 40 DRY 9'6 1120 Box 24604.000 KGS Shipper Seal : MLTT0022119		24604.000 KGS				
1 Container Said to Contain 1120 Box RON BARCELO A??EJO 12/1000 ML		24604.000 KGS				
Above particulars as declared by Shipper, but without responsibility of or representation by Carrier (see clause 14)						
Freight & Charges		Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect
Basic Ocean Freight		950.00	Per Container	USD		7600.00
Documentation Fee - Origin		55.00	Per Documentation Fee	USD	55.00	
Terminal Handling Service - Origin		175.00	Per Container	USD	1400.00	
USD				USD	1455.00	7600.00
Carrier's Receipt (see clause 1 and 14). Total number of containers or packages received by Carrier.	Place of Issue of B/L	SHIPPED, as far as ascertained by reasonable means of checking, in separate good order and condition unless otherwise stated herein, the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the here entitled "Carrier's Receipt" for carriage from the Port of Loading (or the Place of Receipt, if mentioned above) to the Port of Discharge (or the Place of Delivery, if mentioned above), such carriage being always subject to the terms, rights, defenses, provisions, conditions, exceptions, limitations, and liabilities herein (INCLUDING ALL TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF NUMBERED 1-26 AND THOSE TERMS AND CONDITIONS CONTAINED IN THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFFS) and the Merchant's attention is drawn in particular to the Carrier's liability in respect of all such things (see clause 22) and the carrying vessel (see clause 23). Where the bill of lading is negotiable the Carrier may give delivery of the Goods to the named consignee upon reasonable proof of identity and without requiring surrender of an original bill of lading. Where the bill of lading is negotiable, the Merchant is obliged to surrender one original, duly endorsed, in exchange for the Goods. The Carrier accepts a duty of reasonable care to check that any such document which the Merchant surrenders as a bill of lading is genuine and original. If the Carrier complies with this duty, it will be entitled to deliver the Goods against what it reasonably believes to be a genuine and original bill of lading, such delivery discharging the Carrier's delivery obligations. In accepting this bill of lading, any local customs or privileges to the contrary notwithstanding, the Merchant agrees to be bound by all Terms and Conditions stated herein whether written, printed, stamped or incorporated on the face or reverse side hereof, as fully as if they were all signed by the Merchant.				
Number & Sequence of Original B(s)/L	Date of Issue of B/L	IN WITNESS WHEREOF the number of original Bills of Lading stated on this side have been signed and whomever one original Bill of Lading has been surrendered any others shall be void.				
1/THREE	2017-04-06	Signed for the Carrier: Maersk Line A/S trading as Sealand				
Declared Value (see clause 7.3)	Shipped on Board Date (Local Time)	 Maersk CHILE S.A. As Agent(s)				
	2017-03-14	This transport document has one or more numbered pages				

2016UL3 000075337

IMPO

MAERSK LINE		BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT OR MULTIMODAL TRANSPORT	SCAC MAEU
Shipper		Booking No. 591089634	B/L No. 591089634
Consignee (negotiable only if consigned "to order", "to order of" a named person or "to order of bearer")		Export references	Svc Contract 149041789
Vessel (see clause 1 + 19) CLIFFORD MAERSK		Voyage No. 1703	Place of Receipt: Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (see clause 1)
Port of Loading QINGDAO, CHINA		Port of Discharge San Antonio, Chile	Place of Delivery: Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (see clause 1)

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER		Weight	Measurement
Kind of Packages; Description of goods; Marks and Numbers; Container No./Seal No.		25000.000 KGS	65.0000 CBM
1 Container Said to Contain 1070 PACKAGES			
PE TARPAULIN			
**ADMIN@TRIMANSHIPPING.COM			
TAX ID: 6172200100007139			
***CONTACT: LUIS GALAZ DIAZ			
PE TARPAULIN			
MRKU5761710 ML-CN4915412 40 DRY 9'6 1070 PACKAGES 25000.000 KGS 65.0000 CBM			
SHIPPER'S LOAD, STOW, WEIGHT AND COUNT			
FREIGHT COLLECT			
CY/CY			

Freight & Charges	Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect
Basic Ocean Freight	575.00	Per Container	USD		575.00
Documentation fee - Destination	5.00	Per Documentation Fee	USD		5.00
Export Service	100.00	Per Container	CNY	100.00	
Documentation Fee - Origin	450.00	Per Documentation Fee	CNY	450.00	
Terminal Handling Service - Origin	1170.00	Per Container	CNY	1170.00	
Total CNY			CNY	1720.00	

Carrier's Receipt (see clause 1 and 14). Total number of containers or packages received by Carrier.	Place of Issue of B/L	<small>SHIPPED, as far as ascertained by reasonable means of checking, in apparent good order and condition unless otherwise stated herein, the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box entitled "Carrier's Receipt" for carriage from the Port of Loading (or the Place of Receipt, if mentioned above) to the Port of Discharge (or the Place of Delivery, if mentioned above), such carriage being subject to the terms, rights, defenses, provisions, conditions, exceptions, limitations, and liberties hereof (INCLUDING ALL THOSE TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF REFERRED TO) AND THOSE TERMS AND CONDITIONS CONTAINED IN THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFFS and the Merchant's admission is given in particular to the Carrier's liability in respect of on deck stowage (see clause 19) and the carrying vessel (see clause 19). Where the Bill of Lading is non-negotiable the Carrier may give delivery of the Goods to the named consignee upon reasonable proof of identity and without requiring surrender of an original Bill of Lading. Where the Bill of Lading is negotiable, the Merchant is obliged to surrender one original, duly endorsed, in exchange for the Goods. The Carrier accepts a duty of reasonable care to check that any such documents which the Merchant surrenders as a Bill of Lading is genuine and original, if the Carrier complies with this duty, it will be entitled to deliver the Goods against what it reasonably believes to be a genuine and original Bill of Lading, such delivery discharging the Carrier's delivery obligations. In accepting this Bill of Lading, any local customs or privileges to the contrary notwithstanding, the Merchant agrees to be bound by all Terms and Conditions stated herein whether written, printed, stamped or incorporated on the face of the bill of lading, as fully as if they were all signed by the Merchant.</small> <small>IN WITNESS WHEREOF the number of original Bills of Lading stated on this side have been signed and whenever one original Bill of Lading has been surrendered any others shall be void.</small>
Number & Sequence of Original B(s)/L	Date of Issue of B/L	
Declared Value (see clause 7.3)	Shipped on Board Date (Local Time)	

MAERSK CHILE S.A.

This transport document has one or more numbered pages

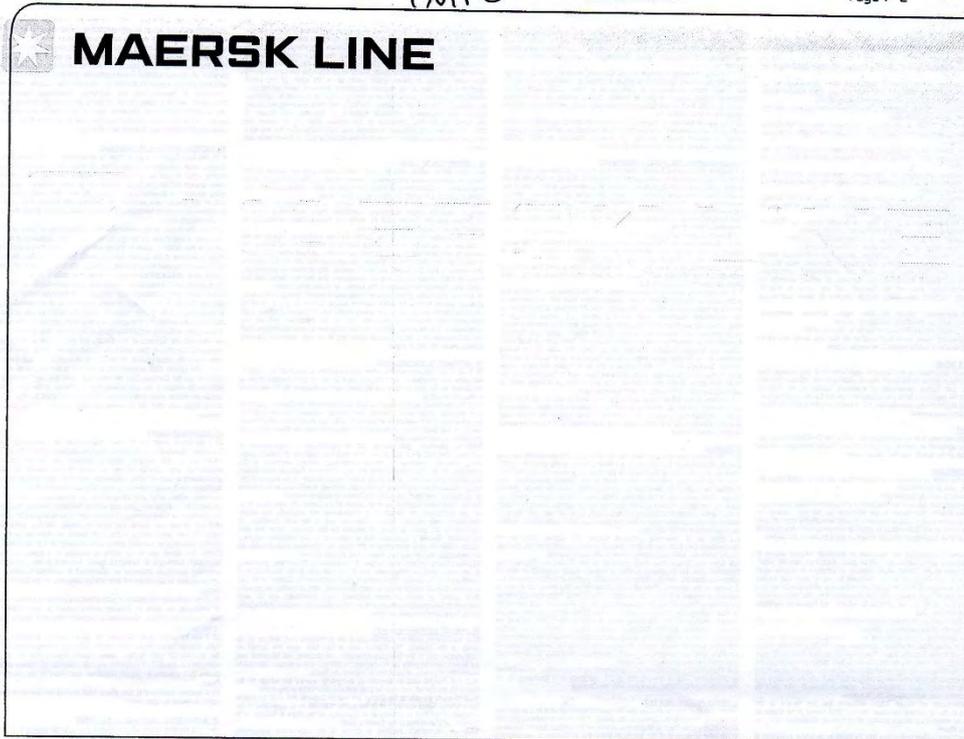
As Agent(s)

2016L1 000322756

LMPO

B/L: 591089634

Page : 2



Freight & Charges	Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect
Total USD			USD		580.00

2016L1 000322757