



UNIVERSIDAD DE VALPARAISO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA NAVIERA LUEGO DE LA CRISIS SUBPRIME
CASOS CSAV Y CCNI

Autor

NITTSY REYES CABALLERO

INFORME DE PRÁCTICA AMPLIADO PRESENTADO A LA CARRERA DE
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES DE
LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO PARA OPTAR AL
GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES
TÍTULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

PROFESOR GUÍA: GALO LÓPEZ ZUÑIGA

Viña del Mar, Marzo de 2015

AGRADECIMIENTOS

“Quisiera Agradecer a cada una de las personas que formaron parte de este camino tan importante en mi vida y que hoy culmina con este trabajo.

Principalmente a mis padres Olivia y Patricio, quienes constantemente me entregaron su apoyo incondicional cuando más lo necesite, más aun cuando tuve que partir de casa para poder convertirme en una profesional.

A mis hermanas Javiera y Rocío por creer en mí y brindarme la confianza necesaria para poder terminar esta etapa. A mis tíos Olga y Juan quienes nunca dudaron en ofrecermme su ayuda en momentos difíciles.

A mis Amigas Nicole y Magali por dar parte de su tiempo y ayudarme en la edición y búsqueda de información para poder concluir esta investigación.

Al profesor Galo López, por su paciencia y dedicación, al guiarme en todo este arduo proceso de titulación.

Y a todas aquellas personas que me hicieron creer que nada es imposible y que cada paso que se da en la vida forma nuestro destino.

Esto es solo una etapa queda mucho más por avanzar”

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO 1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA Y OBJETIVOS	9
1. El contexto global del problema	9
1.1 Síntomas y Dolencias en la Industria Naviera	11
1.2 Formulación del Problema	14
1.3 Objetivos Generales y Específicos	15
CAPÍTULO 2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	16
2. Descripción del Modelo de Investigación	16
2.1 Modelo De Investigación	18
2.2 Marco Teórico	19
2.3 Modelo De Las Cinco Fuerzas Competitivas	19
2.4 Conceptos Relacionados	22
2.4.1 Industria Marítima y Transporte Marítimo	22
2.4.2 Coyuntura y Estructura	24
2.4.3 Crisis Económica y Estado Financiero	25
2.4.4 Oferta y Demanda	26
CAPÍTULO 3 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	29
3. Información Requerida	30
3.1 Fuentes de Datos	31
3.2 Técnicas Investigativas	32
3.2.1 Entrevistas a Expertos	32
3.2.2 Búsqueda Documental	33
3.2.3 Análisis de Casos	34
3.2.4 Información del participante	34

CAPÍTULO 4 LA INDUSTRIA NAVIERA CARACTERÍSTICAS DE SU ESTRUCTURA	35
4. Características de la estructura de la industria naviera	36
4.1 Oferta	37
4.2 Tarifas	39
4.2.1 Factores que influyen en la tarifa de los fletes marítimos	43
4.3 Demanda	45
4.3.1 Factores que afectan la oferta y demanda de transporte marítimo	46
4.4 Sensibilidad a los cambios del entorno	47
4.4.1 CICLO MARÍTIMO	48
4.5 Inversión	49
4.6 Las 5 Fuerzas Competitivas de MICHAEL PORTER	50
4.6.1 Aplicación del modelo	50
4.6.2 Entrada de Nuevos Participantes	51
4.6.3 Poder de negociación de Proveedores	54
4.6.4 Poder de negociación de Compradores	56
4.6.5 Amenaza de productos sustitutos	58
4.6.6 Intensidad de la rivalidad	59
CAPÍTULO 5 CRISIS DE LA INDUSTRIA NAVIERA, EFECTOS EN LA INDUSTRIA NACIONAL E INTERNACIONAL	61
5. Crisis de la Industria Naviera	61
5.1 Efectos de la crisis en la Industria Internacional	63
5.2 Efectos de la crisis en la Industria nacional	70
5.3 Cambios en la Estructura Operacional y Financiera	75
5.3.1 Cambios en la estructura operacional	75
5.3.1.1 Alianza Estratégica	76
5.3.1.2 Adquisición	80
5.3.1.3 Fusión	82
5.3.2 Cambios en la estructura financiera	87

5.3.2.1 Eventos Financieros CCNI	87
5.3.2.2 Eventos Financieros CSAV	91
5.3.3 Análisis de Ratios.....	95
5.3.3.1 Índices de Liquidez	96
5.3.3.2 Índices de Endeudamiento	97
5.3.3.3 Índices de Rentabilidad	98
CAPÍTULO 6 ORIGEN DE LA CRISIS EN LA INDUSTRIA NAVIERA	100
6. El contexto de fondo que conllevó a la crisis de la industria naviera	100
6.1 Crisis Subprime	100
6.2 Crisis Zona Euro	102
6.3 Características macroeconómicas mundiales del período	104
6.4 Variaciones en el comercio internacional de mercancías	109
CAPÍTULO 7 RESULTADOS Y CONCLUSIONES	112
BIBLIOGRAFÍA	115
ANEXOS	119

INTRODUCCIÓN

La industria marítima, específicamente el sector del transporte marítimo, es un servicio que es directamente proporcional a las eventualidades que presenta el mercado en cuanto a la economía mundial y la movilidad de mercancía.

Últimamente este sector ha presentado cambios estratégicos a la hora de cubrir rutas y ofrecer sus servicios en el área de portacontenedores, derivados de las múltiples fusiones realizadas entre grandes compañías navieras que tienen como principal objetivo alcanzar la máxima eficiencia a los menores costos posibles.

Estas fusiones han afectado los resultados financieros de dichas empresas, al igual que su estructura organizacional, convirtiéndose en una amenaza para aquellas que son más pequeñas y no cuentan con el capital necesario para poder unir sus unidades de negocios a otra naviera de mayor tamaño, las cuales cada vez abarcan una mayor cuota de mercado al expandir su área de operación geográfica.

Uno de los hechos más relevantes dentro de la industria nacional es la fusión entre la naviera chilena COMPAÑÍA SUDAMERICANA DE VAPORES (CSAV) y la compañía alemana HAPAG LLOYD, las que unieron su negocio de porta contenedores con la finalidad de potenciar las fortalezas de ambas y equilibrar sus estados financieros que hasta el momento arrojaban resultados negativos.

Por lo tanto este informe reflejará los efectos de las fusiones y uniones estratégicas de las compañías navieras, tanto nacionales como internacionales y determinar si

efectivamente se trata de una reestructuración total de la industria o **simplemente es una medida temporal ante una coyuntura como la crisis económica mundial que afecta la movilidad de carga por vía marítima.**

Para responder aquel cuestionamiento se realizaron búsquedas documentales, entrevistas a personal con experiencia laboral en el área marítima, análisis de estados financieros para revelar las variaciones en los resultados al final de cada periodo contable durante los últimos seis años y la aplicación del Modelo de Las Cinco Fuerzas Competitivas de Michael Porter, para caracterizar el comportamiento de mercado en el que operan las navieras. Esto permitirá finalmente concluir hipotéticamente, cual es la dirección que tomará el servicio de transporte marítimo y el futuro comportamiento de dicho sector.

Explicado brevemente, este informe se desarrolla en ocho capítulos distribuidos de la siguiente manera;

- Capítulo 1 Formulación del problema y objetivos: Detalla el origen del problema, lo define y caracteriza, adicionalmente determina los objetivos de la investigación al concluir con el desarrollo del tema.
- Capítulo 2 Diseño de la investigación: Grafica y describe el modelo de investigación que se utilizará en el desarrollo para poder responder al cuestionamiento establecido.
- Capítulo 3 Metodología de la investigación: Se refiere a las formas, fuentes y técnicas para obtener la información para realizar cada punto del diseño de investigación

- Capítulo 4 La industria Naviera, Características de su estructura: Caracteriza las principales variables que afectan la demanda de transporte marítimo como lo son; oferta, demanda, inversión, tarifas, sensibilidad a los cambios del entorno y la aplicación del marco teórico.
- Capítulo 5 Crisis de la industria naviera, Efectos en la industria nacional e internacional: cuales han sido los efectos de la crisis económica mundial que afectó a Estados Unidos y Europa en la movilidad de mercancías y las consecuencias generadas en el área estructural, operacional y financiera de las compañías navieras.
- Capítulo 6 Origen de la crisis de la industria naviera: Explicación del origen de la crisis económica, análisis y representación gráfica de las variaciones macroeconómicas mundiales que generaron los cambios en la demanda.
- Capítulo 7 Resultados y conclusiones: En este capítulo finalmente se da respuesta al principal cuestionamiento del informe acerca del nuevo escenario establecido determinando si se trata de una reestructuración de la industria en su manera de operar o solo se trata de una medida preventiva ante una causa coyuntural en el mercado a raíz del problema económico.

CAPÍTULO 1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA Y OBJETIVOS

1. El contexto global del problema

En los últimos años, el sector naviero se ha visto aparentemente como uno de los más beneficiados debido a los efectos de la globalización y desarrollo de la economía, sumando a ello los múltiples acuerdos comerciales existentes entre los países de todo el mundo.

Específicamente el área del transporte marítimo se destaca por su competitividad y su alta sensibilidad a los indicadores económicos.

Sin embargo, las compañías navieras que operan dicho sector han visto afectados sus estados financieros desde el año 2008 hasta hoy, con variaciones en sus resultados en el paso del tiempo pero aun así entregando cifras negativas. Esto, debido a que las navieras funcionan en base a modelos prospectivos que proyectan índices y tendencias macroeconómicas que antes del periodo de crisis hacían prever un aumento positivo en el comercio internacional de mercancías. Adelantándose especulativamente a tales sucesos ordenaron la construcción de nuevas naves con tamaños más grandes para poder suplir la cantidad de demanda futura.

Sin embargo el mundo se ve afectado por una crisis económica mundial que comienza en Estados Unidos el 2008 por factores tales como; su política monetaria, apalancamiento de la banca de inversión, estructura de compensación de los empleados públicos, entre otras. Además de ello el 2001 el Banco de la Reserva Federal disminuye

la tasa de interés de 6,5 a 1% en 2003. Esta tasa se mantiene aproximadamente por un periodo de cinco años, sumando a ello la desregulación de la banca de inversión y un aumento en la liquidez de la ciudadanía genera un aumento en el acceso al mercado inmobiliario provocando finalmente una burbuja en el mercado de los bienes raíces y de los commodities.¹ Posteriormente la crisis europea que ocurrió como consecuencia de las bajas tasas de interés posterior a la creación del euro y la estabilidad de precios, tales hechos redujeron la actividad comercial (movilidad de mercancías), los precios de los fletes se han vuelto cada vez más volátiles y a todo ello se le suma un aumento en el precio del petróleo que es el principal costo de las compañías navieras.

En cuanto a las soluciones de corto plazo, según un artículo publicado en el sitio web de mundo marítimo², se declara lo siguiente: *“Diferentes han sido las medidas que ha adoptado la industria para hacer frente a esta crisis. Entre ellas está la reestructuración de servicios, la suspensión de los que son deficitarios, optimización de rutas, y fusión entre empresas para tener mejores economías de escala y operación. Además, muchas han optado por operar con un porcentaje mayor de flota propia arrendada, dado que esto da más seguridad, en caso de que el mercado se desplome.*

Otra de las opciones que se han adoptado, son reemplazar flota ineficiente por otra de menor costo, lo que debería estar materializado en términos globales el 2015, aunque ya hay industrias que se han adelantado a este proceso. Tampoco se ha permitido una

¹ <http://www.cnnexpansion.com/economia/2009/02/06/los-origenes-de-la-crisis>. Lunes, 09 de febrero de 2009 a las 06:00

² <http://www.mundomaritimo.cl/noticias/expertos-preven-que-industria-naviera-mundial-superaria-su-crisis-en-2015>. 16 de Noviembre de 2012

*reinversión en activos por lo que estos se están haciendo cada vez más obsoletos frente a un escenario que exige reestructuración tecnológica”.*³Dentro del mismo artículo se destaca lo siguiente respecto del pronóstico de la crisis de la industria naviera: *“En lo que coinciden tanto el gerente general de la Asociación Nacional de Armadores de Chile como analista de BCI estudios, es que si no se produce ninguna situación coyuntural de importancia y las proyecciones se mantienen, la industria debería recuperarse entre 2014 y 2015”.*

1.1 Síntomas y Dolencias en la Industria Naviera

Las compañías pertenecientes al rubro marítimo han presentado dentro de lo observado, las siguientes señales como consecuencia del periodo económico mundial;

- a) **Alta inversión, baja rentabilidad:** Sin duda la decisión de inversión para una naviera no es fácil de tomar, más aún si se encuentran en un escenario de incertidumbre ante las características que presenta la demanda. Anterior a la crisis de 2008-2009 se ordenó la construcción de nuevas naves por el posible aumento de movilidad de carga, lo que generó millonarias inversiones, sin embargo esto no sucedió y todas aquellas naves construidas solo están ocupando un porcentaje de su capacidad total, tal situación genera que los retornos sean mucho menores a lo esperado.

³ <http://www.mundomaritimo.cl/noticias/expertos-preven-que-industria-naviera-mundial-superaria-su-crisis-en-2015>. 16 de Noviembre de 2012

- b) **Alta volatilidad en tarifa de fletes:** La tarifa de los fletes han estado constantemente afectas a variaciones, durante los últimos años no han logrado el equilibrio deseado y continúan bajo el promedio histórico de la industria.
- c) **Sensibilidad a los cambios económicos:** La industria de transporte marítimo es muy competitiva y se caracteriza por su sensibilidad a la evolución de la economía. Los desfases entre el crecimiento de la demanda y la oferta de capacidad de carga, originan una alta volatilidad en las tarifas de transporte marítimo y arriendo de naves.
- d) **Reestructuración tecnológica:** El transporte marítimo necesita de una reestructuración tecnológica constante debido a la variedad de las características de la carga ya sea por ejemplo por su tamaño (dimensiones y pesos) o por sus condiciones de temperatura.
- e) **Obsolescencia de activos:** Como las decisiones de inversión en nuevas naves se han vuelto cada vez más difíciles de tomar debido a la necesidad de recuperación económica en las compañías, las flotas no han podido renovarse lo que las vuelve cada vez más obsoletas frente a la reestructuración tecnológica.
- f) **Demanda menor que la oferta (sobrecapacidad de naves) a nivel mundial:** Debido al exceso en las ordenes de construcción de nuevas embarcaciones en años previos a la crisis 2008-2009 la sobreoferta mencionada se genera con la decisión del aumento de construcción de naves justo en el proceso de crisis económica de los principales países movilizadores de carga junto al aumento de

precio del petróleo, han ocasionado una sobrecapacidad de espacio de naves frente a una reducida demanda.⁴

g) **Aumento de la competitividad por cubrir nuevas rutas geográficas:** Como método de solución las compañías han decidido replantear su estrategia de operación, creando alianzas que les permitirán el acceso a nuevos mercados y el logro de economías de escala. Algunas de las compañías que buscaban fusionarse son MAERSK con MSC y CMA CGM denominada P3, lo que las ubicaría como el consorcio naviero más grande del mundo, pero debido a que las autoridades Chinas no aprobaron dicha unión esta no pudo llevarse a cabo.⁵

⁴ <http://diariodefusiones.com/?page=ampliada&id=733>

⁵ <http://diariodefusiones.com/?page=ampliada&id=733>

1.2 Formulación del Problema

En efecto, se precisará con la información recopilada si la crisis de la industria naviera marítima es de carácter estructural o coyuntural. Ese diagnóstico debería, inducir a la industria lineamientos estratégicos esencialmente diferentes; por un lado si se trata de un nuevo escenario estructural, las soluciones implicarían una reestructuración total del sector. A la inversa, si tal diagnóstico señalara que la industria naviera está en medio de una realidad coyuntural, la estrategia implicaría una capacidad de “aguante” en el periodo de que se produzca la normalización esperada, con diferentes políticas de ajuste transitorio.

Complementariamente estamos prospectando un diagnóstico en el corto o largo plazo. Todo lo cual nos llevará a analizar variables como: cambios en sus estados financieros, sistemas de administración y operación, el contexto económico mundial (índices macro y micro económicos), caracterización de la industria naviera y el transporte marítimo; entre otras. Por lo tanto, esta investigación plantea la siguiente problemática:

La crisis de la industria naviera ¿Se trata de un problema estructural que se venía generando a través del tiempo y que encontró su culminación en un evento puntual como las diferentes crisis que afectan la economía mundial? O ¿Es solo un problema estrictamente coyuntural y se toman las medidas temporales para lidiar con la situación?

1.3 Objetivos Generales y Específicos

Objetivo General:

- Describir exploratoriamente los elementos que componen y causarían la crisis de la industria naviera, tanto a nivel nacional como internacional y lograr concretar si se trata de una situación coyuntural o estructural de las compañías navieras en general.

Objetivos Específicos:

- Definir las características del sector de transporte marítimo; en cuanto a su demanda, oferta, rentabilidad, inversión, proyecciones de largo plazo, entre otras.
- Identificar las principales causas de la disminución de la rentabilidad de las compañías navieras nacionales.
- Establecer y describir las consecuencias que se originan en la industria naviera debido a la crisis.
- Determinar si las alternativas utilizadas para enfrentar la crisis son sostenibles en el tiempo o se trata de opciones temporales.

CAPÍTULO 2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

2. Descripción del Modelo de Investigación

En el modelo de investigación presentado posteriormente se indica de manera resumida el modo en que se llevará a cabo el desarrollo del tema principal del informe, que busca esclarecer el porqué de una crisis en el sector, cómo lo enfrentan las empresas del rubro y definir si se necesitan cambios a largo o corto plazo una vez identificado el problema de fondo. Para ello se investigará:

- 1) **Características de la estructura de la industria naviera:** En este punto se pretende establecer las variables que componen el sector, entre ellas: las características de la demanda, de la oferta, las tarifas de flete, la sensibilidad a los impactos económicos y cómo se toman las decisiones de inversión y determinación de la rentabilidad deseada, entre otras.
- 2) **Origen de la crisis de la industria naviera:** Se investigará el contexto en que se desarrolla la crisis, y se determinará el impacto que causó estadísticamente en la movilización de mercancías. Se analizarán las características macroeconómicas mundiales y el impacto que generó en los índices de movilización de mercancías por transporte marítimo.
- 3) **Efectos de la crisis de la industria naviera:** cuales son las consecuencias en la industria nacional e internacional y cómo se vio afectada su estructura administrativa, operacional y financiera.

Finalmente con el análisis de estos tres puntos: caracterización, hechos que originaron la crisis y sus efectos en la misma, se determinará el nuevo escenario al que deben enfrentarse las compañías una vez confirmado si se trata de un posible problema coyuntural o estructural.

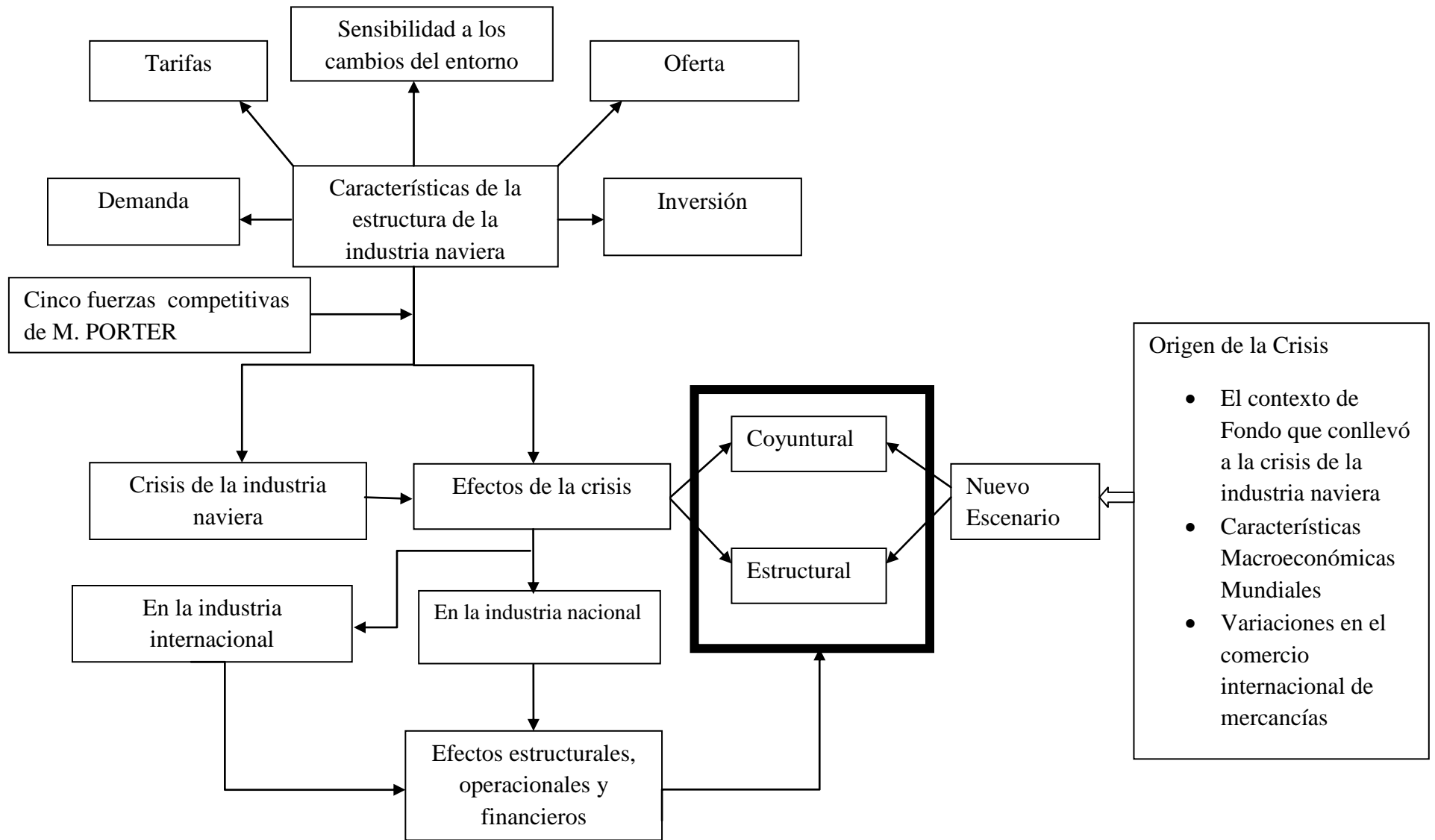
Las variables anteriormente mencionadas se han determinado con el fin de poder englobar el contexto general en el que se desenvuelve la industria.

La idea principal de caracterizar la industria es establecer los parámetros que definen su oferta, demanda, inversión, tarifas y que finalmente explican el funcionamiento de la industria.

El origen de la crisis de la industria naviera justificará la causa de dicha crisis que mantiene al mercado ante constantes cambios y que no ha permitido la estabilidad deseada por las compañías en los estados de resultados.

Finalmente los efectos de dicha crisis en la industria nacional e internacional permitirán entender la decisión de las alianzas estratégicas como tendencia de la industria frente a los resultados negativos que han entregado en el último periodo de seis años.

2.1 Modelo De Investigación



2.2 Marco Teórico

La finalidad de este informe es el estudio de la crisis de la industria naviera, específicamente el sector del transporte marítimo con el objetivo de asociarlo a un problema coyuntural o estructural.

A través del correspondiente diseño y metodología de la investigación se buscará dar respuesta a una de las interrogativas preestablecidas anteriormente en la página cinco.

Para poder llegar a una conclusión final y entregar el correspondiente sustento al tema a desarrollar, se utilizará EL MODELO DE LAS CINCO FUERZAS COMPETITIVAS de Michael Porter, con ello se pretende caracterizar el contexto en el que se desenvuelven las compañías, y así determinar cómo afectan los cambios estructurales a los que tiende últimamente la industria.

2.3 Modelo De Las Cinco Fuerzas Competitivas.

El modelo de las cinco fuerzas competitivas⁶ es utilizado para relacionar a las compañías y su entorno dentro de la industria en la cual compete.

Dependiendo de las características de la estructura de la industria se determinan las estrategias que utilizarán las empresas para lograr un posicionamiento deseado, conjunto de las capacidades que presentan cada una de ellas se determinará su éxito o fracaso.

⁶ Porter, Michael E. Estrategia competitiva. técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia. trigésima segunda reimpresión de 2004. México. CECSA. 2000

Estas cinco Fuerzas competitivas son; Entrada de nuevos participantes, poder de negociación de proveedores, poder de negociación de compradores, amenaza de productos o servicios sustitutos y rivalidad entre empresas actuales.

La combinación de las fuerzas antes mencionadas servirá para establecer el potencial económico que posee cada empresa medido por su rendimiento en el largo plazo en relación a la inversión.

Dicho análisis permitirá conocer sus fortalezas y debilidades frente al entorno, que finalmente conlleva a la toma de decisiones estratégicas para el logro de mejores resultados, descubrir potenciales mercados, riesgos y oportunidades así como las tendencias de la industria ya sea nacional o internacional.

El modelo de las 5 fuerzas también sirve para determinar las rentabilidades de las compañías, ya que los inversionistas buscarán siempre las mejores oportunidades para realizar su inversión, si existen rendimientos menores a los esperados identificarán otros mercados o industrias que entreguen mejores cifras y mayores oportunidades.

De esta manera las variaciones económicas, la escasez, cantidades demandadas u ofertadas, huelgas, etc., sufridas durante un lapso de tiempo influyen en las empresas a corto plazo al igual que en la industria, y orientarán el establecimiento de nuevas estrategias competitivas o realizar mejoras en las existentes.

Cada Fuerza competitiva está conformada por variables subyacentes;

1) Entrada de Nuevos participantes:

- i) Barreras de entrada: las barreras de entrada están compuestas por las economías de escala, diferenciación de productos, necesidades de capital, costos cambiantes, acceso a los canales de distribución.
- ii) Reacción esperada; conformada por las tasa de crecimiento, recursos de las firmas, barreras de salida.

2) Poder de negociación de Proveedores:

- i) Número de proveedores
- ii) Costos de cambio de proveedor
- iii) Posibilidad de integración hacia delante
- iv) Amenaza de sustitutos

3) Poder de negociación de compradores:

- i) Número de compradores
- ii) Grado de estandarización del producto
- iii) Amenaza de la industria de integrarse hacia delante
- iv) Información que el cliente posee de la empresa

4) Amenaza de productos o servicios sustitutos:

- i) Precios relativos de los sustitutos
- ii) Tendencias a mejorar su calidad y precio
- iii) Rentabilidad de los sectores industriales que producen el producto sustituto
- iv) Actitud de los clientes hacia los sustitutos

5) Rivalidad entre empresas actuales:

- i) Número de competidores
- ii) Tasa de crecimiento
- iii) Magnitud de los costos fijos o de almacenamiento
- iv) Barreras de salida

2.4 Conceptos Relacionados

Dos áreas que indagará este informe son respecto a la industria marítima y como se ve afectado específicamente el transporte marítimo por la crisis que afecta las compañías del rubro. Por ello es necesario definir los siguientes conceptos.

2.4.1 Industria Marítima y Transporte Marítimo

Industria Marítima: *“En los informes realizados sobre la industria marítima por la unión europea se consideran diez sectores;”*

- a) Sector uno, comprende todo lo relacionado con el transporte marítimo, conceptualmente; el transporte marítimo y la gerencia naviera; transporte de cabotaje; fletamento; los servicios de crucero; y el remolque marítimo.
- b) Sector dos, se refiere a la construcción naval; buques de altura, buques mercantes, buques pesqueros, de aprovisionamiento, reparación y conversión de buques, buques militares, construcción de buque de transporte interior.

- c) Sector tres, hace mención a suministros de alta mar; investigación sísmica, construcción, instalación y conversión de plataformas, buques y equipamiento de almacenaje.
- d) Sector cuatro, hace referencia al transporte marítimo de régimen interior comprende el transporte marítimo y gerencia naviera interior, fletamento de arriendo, cruceros, remolques portuarios y fluviales y fletamento de transporte.
- e) Sector cinco, referido a trabajos marítimos; trabajos de cables náuticos y oleoductos, telecomunicaciones, dragados y otros trabajos.
- f) Sector seis, se encuentra compuesto por puertos marítimos y servicios relacionados comprende; manipulación de cargamento, almacenamiento, logística marítima y expedición; autoridades portuarias.
- g) Sector siete, todo lo relacionado con marítima profesional y cultivos marítimos.
- h) Sector ocho, actividades relacionadas con ocio; buques de recreo, servicios de recreo (construcción de yates, navegación a vela, etc.), etc.
- i) Sector nueve, aquello referente servicios marítimos, investigación, desarrollo y educación, clasificación e inspección (muestras de laboratorio), servicios de apoyo.
- j) Sector diez, es el equipo marítimo que comprende todas aquellas empresas que se dedican a la manufactura y comercialización de equipos marinos.⁷

⁷ Soane Freire, M^a Jesús, Laxe Gonzales, Fernando. Economía del Transporte Marítimo. 1^a Edición. A coruña. NETBIBLO, S.L. 2003. páginas 61-62

Transporte Marítimo: *“Modalidad de transporte por vía marítima aunque, por extensión, puede aplicarse también al transporte por vía fluvial. Existen dos tipos: trampers, que son cargamentos completos o parciales, pero en cualquier caso no tienen establecidas rutas regulares, y línea regular, para cargamentos menos voluminosos, en régimen de continuidad con itinerarios fijos.”*⁸

2.4.2 Coyuntura y Estructura

Actualmente el sector se ve envuelto en una crisis, que estalla (como ya se ha mencionado) producto de una situación económica mundial. En este punto tratamos de resolver si se trata de una situación coyuntural o estructural de las compañías entre sí entendiendo como: **Coyuntura** *“Situación económica de un país, una región o una empresa en un momento determinado. El análisis de coyuntura estudia las principales variables que intervienen en el corto plazo a diferencia con lo que ocurre en el mediano y largo plazo; de allí la distinción, usual en la terminología económica, entre análisis coyuntural y estructural”*⁹. Y **Estructural o Estructura** como: *“Una estructura es un conjunto de partes interrelacionadas entre sí que forman un conjunto donde los cambios en cada una de ellas producen modificaciones en las restantes. La economía de un país, por lo tanto, puede considerarse una estructura, la denominada estructura económica. Los economistas suelen hacer análisis estructurales cuando estudian las características*

⁸<http://www.comercio-externo.es/es/action-diccionario+idioma-223+I-T+p-992+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/transporte+maritimo.htm>.

⁹<http://www.eumed.net/cursecon/dic/C.htm#coyuntura>

*básicas -importantes en el mediano y largo plazo- de un sistema económico. Estos se distinguen de los análisis coyunturales, que tienen por objeto el estudio de situaciones concretas en un período específico de tiempo. Los análisis de estructura se interesan en los recursos básicos de un país, en el crecimiento de la población y sus movimientos, en las características básicas del mercado de trabajo, en la división en sectores y ramas de la actividad productiva, en el papel y funciones que ejerce el Estado en el plano económico, en el nivel de tecnología y de productividad existente, y en muchos otros temas de parecida amplitud”.*¹⁰.

2.4.3 Crisis Económica y Estado Financiero

Crisis económica: *“Fase del ciclo económico en la que se pasa de las etapas de recuperación y prosperidad a las de recesión y depresión. La caída de la actividad económica que una crisis provoca puede ser debido a la caída de las tasas de ganancia o beneficio (Marx), al descenso en las inversiones (juglar), a una acumulación de stocks excesiva (Kitchin), a un exceso de la capacidad productiva (Kondratief), a una insuficiencia de la demanda para absorber la producción (Malthus y Keynes) etcétera.”*
otra definición para entender lo que es una crisis económica es: *“ruptura del equilibrio entre la oferta y demanda de bienes y servicios, que genera una fase depresiva de la coyuntura económica.”*¹¹

¹⁰<http://www.eumed.net/cursecon/dic/C.htm#estructura>.

¹¹<http://www.economia48.com/spa/d/crisis-economica/crisis-economica.htm>.

Estado financiero; *“Los estados financieros o estados contables los podemos definir como son un registro formal de las actividades financieras de una empresa, persona o entidad. En el caso de una empresa, los estados financieros son toda la información financiera pertinente, presentada de una manera estructurada y en una forma fácil de entender”*.¹²

2.4.4 Oferta y Demanda

En lo que respecta a las posibles causas de la crisis de la industria marítima, se hace mención de una sobreoferta de naves, por lo cual se establece los conceptos básicos de oferta y demanda, cuales son los factores de los que dependen y cuáles son los posibles escenarios que se pueden presentar entre ella, por lo cual **Ofrecer u Ofertar** *“significa estar dispuesto a vender un bien a cambio de un precio”*.¹³ Mientras que **Demandar** *“es estar dispuesto a intercambiar dinero por un bien a cambio de un precio”*.¹⁴ En ambos casos, estas están sujetas a factores que las afectan, en el caso de la oferta estas son;

1. Los costes de producción

- a) Los precios de los factores de producción*
- b) La tecnología*
- c) Los impuestos*

2. El tamaño de mercado

¹²<http://www.encyclopediafinanciera.com/estados-financieros.htm>.

¹³ I. Cepeda, M Lacalle, J.R. Simón, D Romero. Economía para ingenieros.1ª Edición Madrid.THOMSON.2004.página 30

¹⁴ I. Cepeda, M Lacalle, J.R. Simón, D Romero. Economía para ingenieros.1ª Edición .Madrid.THOMSON.2004.página 21

3. *Las expectativas futuras sobre evolución de los precios*
4. *Entre otros.*¹⁵

En el caso de la demanda;

1. *La renta de los consumidores*
 - a) *Bienes normales*
 - b) *Bienes inferiores*
2. *Los precios de los otros productos*
 - a) *Los bienes sustitutos*
 - b) *Los bienes complementarios*
3. *El tamaño de mercado*
4. *Los gustos o preferencias de los consumidores*
5. *Las expectativas futuras sobre la evolución de precios*
6. *Otros.*¹⁶

En el mercado usualmente se busca el equilibrio entre la oferta y la demanda, pero ambas reaccionan de manera diferente ante las variaciones de precio u algunos de los factores mencionados anteriormente. Entonces podemos decir que se pueden dar tres posibles escenarios:

¹⁵ I. Cepeda, M Lacalle, J.R. Simón, D Romero. Economía para ingenieros.1ª Edición .Madrid.THOMSON.2004.página 31,32,33

¹⁶ I. Cepeda, M Lacalle, J.R. Simón, D Romero. Economía para ingenieros.1ª Edición .Madrid.THOMSON.2004.páginas 26, 25,26

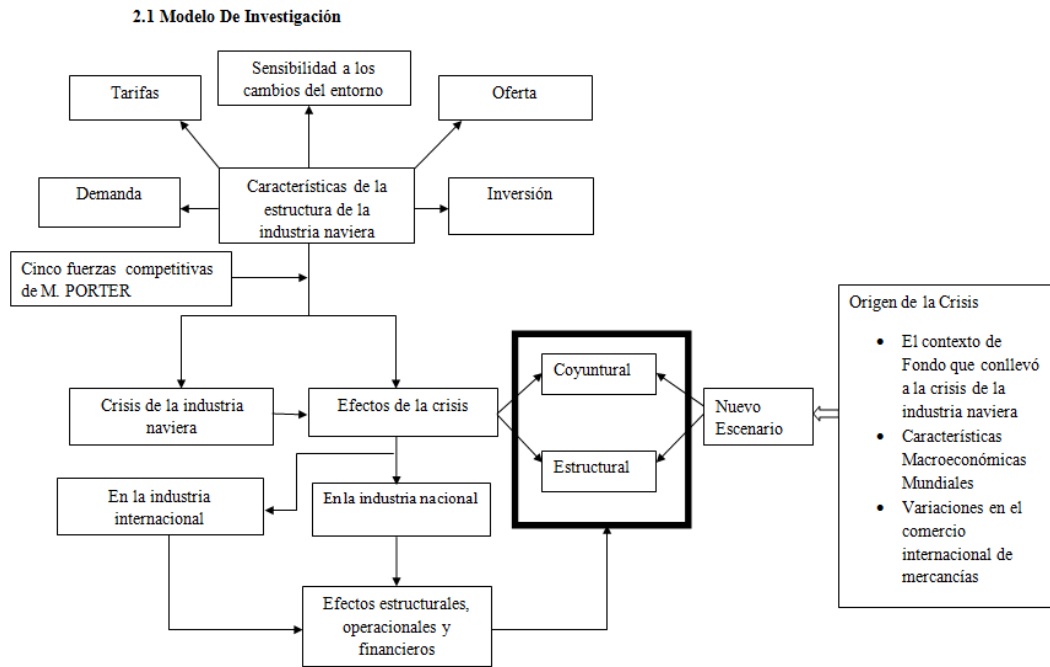
1. **Equilibrio de mercado:** *“un mercado se encuentra en equilibrio cuando las cantidades de un bien que los consumidores están dispuestos a comprar coinciden con las cantidades que los productores están dispuestos a ofrecer”*.¹⁷
2. **Excedente o exceso de oferta:** *“en este caso, la cantidad que los productores están dispuestos a ofrecer será superior a la que los consumidores están dispuestos a comprar”*.¹⁸
3. **Escasez o exceso de demanda:** *“la cantidad que los productores estarán dispuestos a ofrecer será superior a la que los consumidores estarán dispuestos a comprar”*.¹⁹

¹⁷ I. Cepeda, M Lacalle, J.R. Simón, D Romero. Economía para ingenieros.1ª Edición Madrid.THOMSON.2004.página 36

¹⁸ I. Cepeda, M Lacalle, J.R. Simón, D Romero. Economía para ingenieros.1ª Edición .Madrid.THOMSON.2004.página 37

¹⁹ I. Cepeda, M Lacalle, J.R. Simón, D Romero. Economía para ingenieros.1ª Edición .Madrid.THOMSON.2004.página 37

CAPÍTULO 3 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN



Para el correcto desarrollo del tema y la confirmación de un planteamiento estructural o coyuntural, la información requerida se obtendrá mediante documentación, páginas web, entrevistas e información del participante utilizando como base estructural el modelo de investigación adjuntado.

Para dejar en claro qué información es la más idónea y los métodos de recopilación de la misma a continuación se detallan los procedimientos, tipo de información que se requiere y las fuentes de datos a las que se accederán para obtenerla.

3. Información Requerida

a) Evolución de la economía mundial en los últimos 6 años

Para reflejar los cambios que ha presentado la economía mundial desde el 2008, tendencias de mercado, situación actual de variables macroeconómicas y las correspondientes proyecciones.

b) Estructura de la industria marítima y su desarrollo en el tiempo

Se utilizará para comprender como se conformó la industria y cuáles han sido los avances en su desarrollo en el tiempo. Cuáles son los sectores que la componen, y su caracterización.

c) Comportamiento de los flujos financieros del sector del transporte marítimo en los últimos 6 años

Se requerirán memorias o informes resúmenes que entreguen las empresas para su uso público, y para el conocimiento de los interesados en las relativas actividades de la empresa dentro del correspondiente periodo de tiempo que reflejen la situación de las mismas.

d) Análisis cuantitativos y cualitativos que reflejen las variaciones de los índices de movilización de mercancías

Se utilizarán estadísticas de movilización de carga para determinar las variaciones de dentro del periodo de crisis, así como las estadísticas de movilización de tales mercancías por transporte marítimo para reflejar los cambios de la demanda.

Con la finalidad de poder detectar lo que está ocurriendo en el medio, cuales son las soluciones metodológicas de corto y largo plazo que han tomado las compañías nacionales e internacionales y establecer las tendencias del mercado.

3.1 Fuentes de Datos

Los datos que compondrán la información final se obtendrán de;

- a) Investigaciones y libros de economía, administración y logística y comercio exterior que hablen sobre el análisis de coyuntura y crisis económica de los últimos 5 años.
- b) Artículos de diarios económico- financiero que hagan mención de los cambios estructurales del mercado de la industria, Páginas Web que tengan artículos o entrevistas sobre la situación de mercado con noticias relevantes para el medio y memorias entregadas por las compañías navieras con información para el mercado y para sus inversionistas.
- c) Estadísticas, gráficos e índices de movilización de mercancías y tarifas de fletes con las tendencias de los últimos 6 años que representen las variaciones en el último periodo de tiempo.
- d) Estados financieros, análisis consolidados e informes razonados que reflejen la estructura financiera de las compañías e interpreten el impacto financiero que ha causado la crisis en las compañías de transporte marítimo nacionales
- e) Opiniones de expertos profesionales que cuenten con estudios sobre operaciones portuarias y marítimas mayor a cuatro años en el área marítimo portuaria que

hayan presenciado los cambios en la estructuración o modo de operación de las compañías, que tengan estudios relacionados con comercio exterior y economía.

3.2 Técnicas Investigativas

A continuación se presentan las técnicas investigativas que direccionarán la investigación del informe y que permitirán la recopilación de la información necesaria para la conclusión del tema.

3.2.1 Entrevistas a Expertos

Con la información obtenida por las entrevistas se identificará como ha afectado tal crisis a la industria nacional en cuanto a las decisiones que se pretenden tomar en el corto y largo plazo, a que se debe el origen de las fusiones y alianzas entre las compañías.

Se aplicará una entrevistas que tiene como objetivo obtener datos relevantes de la industria nacional y una perspectiva general de la situación mundial en el comercio de mercancías, que permita finalmente concluir si el problema tiene como origen una situación coyuntural o estructural a través de la identificación de las causas y consecuencias de la crisis de la industria naviera.

La entrevista tiene como principal finalidad determinar las tendencias del mercado respecto a los cambios en el modo de operar de las mismas y si esto significa definitivamente una reestructuración del sector.

3.2.2 Búsqueda Documental

Se recopilara información documental para definir las características de la industria naviera, accediendo a la bibliografía de Rodolfo Valenzuela Sepúlveda “Comercio Exterior Todos lo Hacen ¿y yo sé? Para la determinación de variables como: la oferta, demanda, determinación de la tarifa de fletes, inversión, principales costos, y sensibilidad del sector a los cambios económicos al libro del mismo autor “Logística de Distribución Física Internacional” y para complementar el libro Economía Del Transporte Marítimo de Ma. Jesús Freire Soane y Fernando Gonzales.

Para comprender e interpretar términos y definiciones económicas se utilizara los libros; Economía para Ingenieros de I. Cepeda, M. Lacalle, J.R. Simón, D. Romero., y Administración Financiera de los autores Van Home y James C.

Como método de complementación de la información obtenida en la entrevista a expertos, se utilizarán artículos o entrevistas disponibles en páginas web de diarios financieros y publicaciones de mundo marítimo, sitio web que cuenta con información relacionada con el entorno marítimo portuario publicando noticias, artículos, publicidad entre otros relacionado con el medio.

Para determinar las variaciones de las rentabilidades y cómo afectan los cambios de mercado a dichas empresas, se acudirá a las memorias anuales de compañías que sean sociedades anónimas abiertas y que hagan públicos sus informes financieros, información sobre sus cambios operacionales y administrativos ocurridos durante el último periodo.

3.2.3 Análisis de Casos

Para ejemplificar el comportamiento de la industria y sus tendencias, se acudirán a dos ejemplos actuales de alianzas estratégicas y adquisición de una compañía extranjera entre navieras que buscan mejorar su actual situación y posición de mercado, como lo son CSAV y HAPAG LLOYD y HAMBURG SUD y CCNI.

La finalidad de cuyos análisis es poder representar de manera general, las decisiones que están tomando los ejecutivos de las compañías, y los resultados que buscan y esperan de tales estrategias.

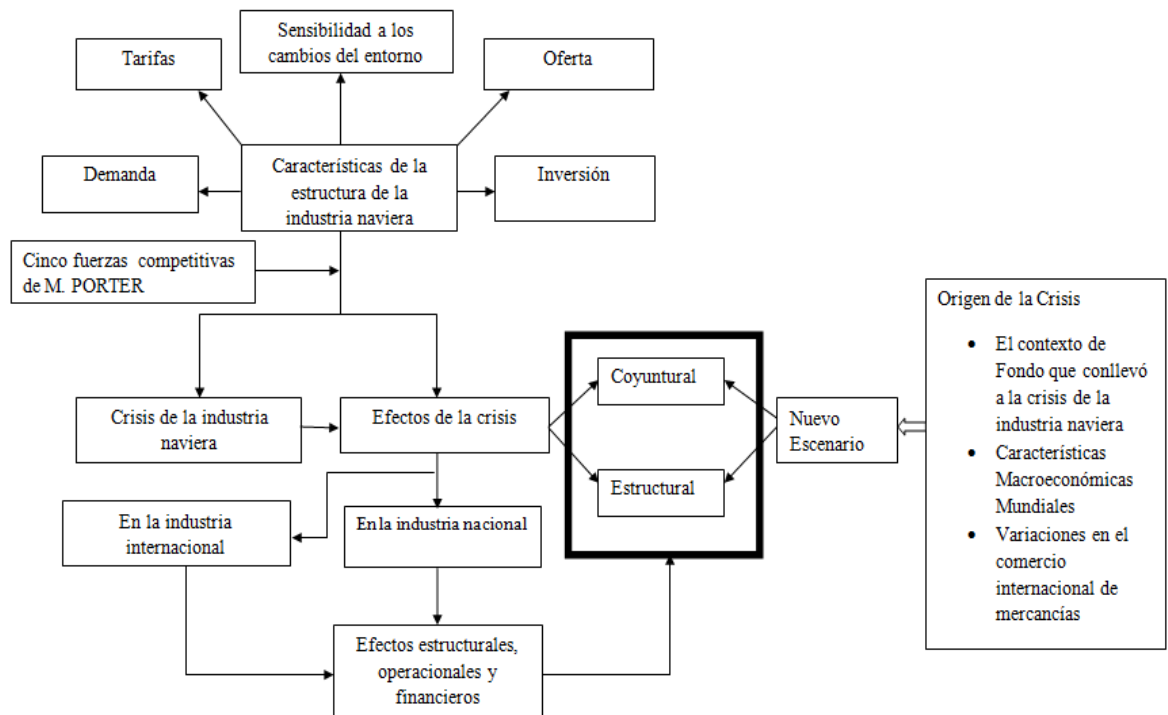
3.2.4 Información del participante

La información del participante es finalmente la que decide el tema a investigar debido a una situación observada dentro del periodo de práctica profesional y que cree importante de estudiar, siendo necesario hacer una investigación y respectivo análisis del tema. Además será fundamental para estructurar la investigación y aplicar los datos recopilados de manera correcta para llegar a una conclusión final.

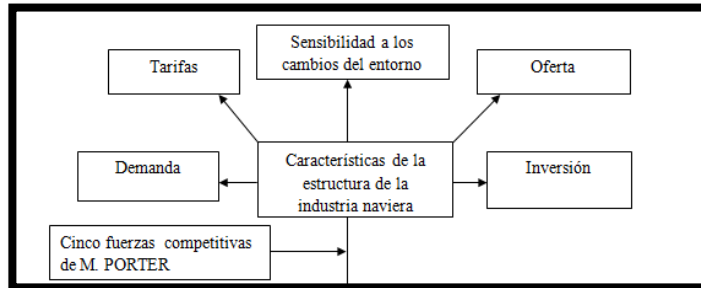
CAPÍTULO 4 LA INDUSTRIA NAVIERA CARACTERÍSTICAS DE SU ESTRUCTURA

En relación al diseño de la investigación preestablecido anteriormente, se aplicará el desarrollo de dicho esquema comenzando por las características de la industria marítima o naviera.

Modelo de Investigación



4. Características de la estructura de la industria naviera



Transporte marítimo de Mercancías

Es el medio de transporte que moviliza el mayor volumen de mercancía en el tráfico internacional. Por el mismo motivo se encuentra muy influenciado por los cambios económicos que sufren los países y debe responder a las constantes exigencias demandadas, principalmente para adaptarse a las características que presenta la mercancía que de acuerdo a sus dimensiones, condiciones de temperatura necesarias para mantener su calidad, etc. necesitan de un medio cada vez más especializado.

Comparado con otros medios de transporte es el que representa menores costos y ha alcanzado una gran diversificación que le permite acceder a una mayor cantidad de destinos.

Oferta, Demanda y establecimiento de tarifas

El sector del transporte marítimo está conformado por la relación entre oferentes (brokers, armadores, navieros, etc.) y demandantes (cargadores, intermediarios, brokers, etc.), quienes finalmente conducen al establecimiento del precio del flete.

Dependiendo del tipo de servicio que se trate, ya sea TRAMP²⁰ O REGULAR, es la relación que se da entre estos dos agentes. Si se trata de un servicio TRAMP, el precio se determinará en relación a él volumen de oferta y demanda, dicho mercado no cuenta con stock por lo cual cada espacio que no logra ser vendido se pierde, su estructura se caracteriza por ser rígida, ya que los armadores cuentan con muy pocas posibilidades para influir en las variables que conforman los costos.

Si se trata de un servicio regular, se establecen tarifas comunes las cuales deben ser, aprobados por la conferencia marítima para cada armador.²¹

4.1 Oferta

La oferta de transporte marítimo en definitiva, es la capacidad disponible en el corto plazo de dicho medio en relación de la flota existente, la velocidad del servicio, el conjunto de pedidos, las condiciones de la industria de naves, como también la productividad de la flota.

²⁰ Servicio de Transporte irregular

²¹<http://marygerencia.com/2011/11/21/1596/htm>.

El transporte Marítimo es el medio de transporte más económico para transportar grandes volúmenes de mercancía, entre puntos distantes geográficamente.

Posee capacidad de tonelaje que supera el medio millón de TPM (Toneladas Peso Muerto), en cuanto a cantidad de contenedores existen buques que pueden movilizar sobre 2.000 o más TEUS (Twenty Equivalent Unit).²²

Existen variados modelos especializados según el tipo de carga, entre los que encontramos;

- **Buques de carga general**
- **Buques tanques o Tankers**
- **Buques graneleros o bulk carriers**
- **Buque Porta Contenedores o Containers carriers**
- **Buques Roll On – Roll Of o de transporte de rodado**
- **Buques para transporte de barcazas**

Dentro de los servicios ofrecidos se encuentran:

Servicio regular: Son servicios que poseen rutas fijas y preestablecidas incluyendo los puertos, cuentan con itinerarios es decir fechas tanto de llegada y salida definidas de acuerdo a lo demandado por el mercado, ofrecen espacios que se encuentren disponibles en buques con cargas que presenten condiciones similares y que sean compatibles,

²² Sepúlveda Valenzuela Rodolfo. Logística de la distribución física internacional. 1° Edición, Santiago, Chile. [LexisNexis](#), 2004

existen las líneas que forman parte de una Conferencia Marítima y de las que operan de forma independiente.

Servicio irregular: Son servicios que al contrario del caso anterior no tienen ruta definida, generalmente realizado por buques llamados TRAMP, abarcan cargas de diversas ubicaciones, no poseen una demanda fija al igual que su itinerario, se contratan por medio de intermediarios como lo son corredores o directamente en la bolsa de mercado de fletes, utilizando contratos de fletamento que consisten en el arrendamiento de buques.

4.2 Tarifas

Tarifa Marítima de servicio regular de línea

Está compuesto por tres elementos

1- Tarifa básica o base

“La unidad tarifaria se define sobre uno de los siguientes parámetros

Peso: caso en que la mercancía no influye sobre el flete, ej. US\$50 por TM.

Volumen: Caso en que el peso de la mercancía no influye sobre el flete, normalmente presenta una estructura así: US \$50 por M³ o US\$50 por 40 pies³.

Volumen o peso: Caso en que el flete se cotiza sobre la base del parámetro más alto, a discreción de la compañía naviera, normalmente presenta una estructura así: US \$50 por tonelada o US \$50 por 2000 libras.

Ad Valorem: Algunas compañías navieras cotizan los fletes de esta forma, cuando se trata de mercancías de un alto valor (v.rg 3% ad valorem) sobre el valor FAS O FOB.

Unidad comercial: Por tambor (líquidos), por fardo (fibras), por cabeza (ganado), entre otros. Ej. US \$50 por unidad comercial.

Peso Volumen más Ad Valorem: En ciertos casos, las compañías navieras, dado el alto valor comercial de la mercancía, calculan sus tarifas de fletes con base en el volumen o el peso, más una tarifa ad valorem, ej. US \$50 por M³ o US\$50 por 40 pies³ o TM, más 3% Ad Valorem. A pesar de lo anterior, las compañías navieras han fijado una relación peso volumen de 1m³ = 1TM, sobre la cual se cotiza el flete. Se denomina “tonelada-flete”²³

2- Recargos:

“Son gravámenes, que se producen en el normal desarrollo de la explotación de los servicios y por algunas condiciones especiales que se presentan en el transcurso de la operación, incrementando directamente el importe del flete base.

Existen diferentes tipos de recargo, entre los que se encuentran los siguientes:

BI/ Fee: recargo porcentual sobre el flete base que se aplica cuando el flete viene por cobrar (collect). Es un porcentaje sobre el flete base, no afecta a los demás recargos.

²³ Sepúlveda Valenzuela Rodolfo. Logística de la distribución física internacional. 1° Edición, Santiago, Chile. [LexisNexis](#), 2004

BAF (Bunker Adjustment Factor): Ajuste por variación del petróleo. Es un porcentaje que se aplica a la tarifa base o un valor fijo.

CAF (Currency Adjustmnt Factor): Ajuste por variación de paridad. Es un porcentaje que se aplica a la tarifa base o un valor fijo.

DOF (Documentation Fee): Operaciones adicionales, básicamente referidas a preparar documentación especial. Por ejemplo, negociar una carta de crédito o hacer la documentación de embarque.

Gate in: Cobro de la naviera por recibir la carga y acomodarla.

Gate out: Cobro de la naviera por sacar la carga.

Handling: Manipuleo de la carga para dejarla lista para embarque o transferencia.

I/H (In land Haulage): Gastos de Transporte terrestre incluido en el conocimiento de embarque (B/L).

Inland Freight: Flete interno, traslado a puerto o lugar de entrega, complemento del Pick Up. Solo se paga cuando la cláusula de compra lo justifica, generalmente hasta FOB.

Pick Up: Tramo corto del flete interno de embarque. Es decir, el exportador entrega la mercadería en un almacén intermedio (ese primer tramo es inlandfreight) y luego desde ese almacén hasta el lugar de entrega se llama pick up.

Puerto de Inicio o Final de Ruta: Este recargo lo aplican a quienes se rigen por las normas de las conferencias, quienes no consideran un puerto en particular como puerto principal dentro de sus rutas.

Recargo de Contenedores: Los buques que portan contenedores tienen parrillas estándares, por lo que en muchas ocasiones el uso de contenedores especiales entorpecen la instalación.

Carga extra larga y extra ancha: Recargo por usar mayor espacio de estiba.

Carga Pesada: Este recargo se usa cuando se tiene que arrendar equipos especiales para levantar la carga pesada.

T/S (Transshipment): Transbordo, gastos adicionales para efectuar esta operación.

Pick Season: Recargo aplicable por embarque efectuados en temporada de alto tráfico.

Todos los recargos pasan a formar parte importante del flete, ya que aumentan la tarifa base del flete y en algunos casos este aumento puede ser muy significativo, afectando directamente los costos de la cadena de distribución física.

El grave problema que presentan los recargos para el usuario dl transporte marítimo es la nula capacidad de negociación que existe sobre ellos, ya que son fijados por las

*conferencias o por los armadores, además no existe un límite de recargos que pueden ser incluidos dentro de un flete”.*²⁴

3- Descuentos

La tarifa básica del flete puede disminuir cuando se aplican descuentos, consistentes en:

Reembolsos y Deducciones

- **Acuerdos por contrato**
- **Acuerdos especiales por producto**

4.2.1 Factores que influyen en la tarifa de los fletes marítimos

Ruta: Existe diferente tarifario dependiendo de la ruta establecida y las características que presente esta.

Producto: según su clasificación, nombre y características.

Tipos de servicio prestado según la tarifa cotizada: Según los servicios entregados para el tratamiento de la carga como lo es por ejemplo; embarque, estiba, traslado de un puerto a otro, desestiba y desembarque.

Valor comercial: Dependiendo del valor FOB O FAS de la mercancía por tonelada.

Relación peso-volumen: Factor ligado al número de metros o pies cúbicos, ocupados en una bodega.

²⁴Sepúlveda Valenzuela Rodolfo. Logística de la distribución física internacional. 1° Edición, Santiago, Chile. [LexisNexis](#), 2004

Tipo de embalaje: En este caso la variación se puede producir en relación al embalaje, por ejemplo será distinto el valor si la mercadería viene en cajas, sacos, etc.

Tipo de estiba: Si se requiere o solicita un tipo de estiba especial, por ejemplo una estiba ventilada o refrigerada.

Unitarización de la carga: La tarifa variara si la carga es paletizada o contenedorizada con el objetivo de facilitar su manipulación.

Productos Peligrosos: Las tarifas también estarán sujetas a la peligrosidad de la carga por el hecho de tener un mayor cuidado al estibarla y desestibarla.

Tarifa marítima servicio eventual

“Como se trata de un servicio que se ocupa de forma ocasional, el valor del flete se rige por el libre juego de la oferta y la demanda, pero a pesar de esto se cotizan sobre una base FIO, lo cual expresa que el porteador se encarga únicamente del servicio de transporte a las mercancías de puerto a puerto.

Se aplican de la siguiente manera

Cesión a casco desnudo o Charter party: esta tarifa se aplica cuando se arrienda aún buque con carga completa especialmente para carga suelta (break bult). La tarifa se calcula por periodos de tiempo. Generalmente, se cotizan en función de la capacidad de la embarcación y se materializan en una suma global mensual, pagada por adelantado, a partir de la entrega del buque.

Locación o sin cesión: las tarifas de los fletamentos se establecen por tiempo o por viaje, las dos variantes de esta modalidad se calculan de diferentes formas; fluctúan a la inversa de la variación de la oferta de carga en el mercado internacional.

Por tiempo: La tarifa de flete se calcula diaria o mensualmente con base en las toneladas de peso muerto (TPM) del navío.

Por viaje: La tarifa de flete se establece como una suma global, o por cantidad, usualmente con base en el peso de carga. La primera es la tarifa mínima que se reajusta cuando la cantidad de carga es mayor que la que consigna en el b/l.²⁵

4.3 Demanda

La demanda está compuesta por un conjunto de fletadores que desean transportar sus mercancías como resultado de una compraventa.

Dado que el transporte marítimo es utilizado fundamentalmente en las relaciones comerciales internacionales, su demanda se verá, lógicamente, afectada por la evolución que experimente la coyuntura económica internacional.

De acuerdo con la teoría económica del mercado, cuando las empresas navieras colocan en el mercado más buques de los que solicitan los demandantes, los fletes

²⁵ Sepúlveda Valenzuela Rodolfo. Logística de la distribución física internacional. 1º Edición, Santiago, Chile. LexisNexis, 2004

tienden a bajar. Por el contrario, si se produce un aumento brusco de la demanda de transporte en un tráfico determinado, los fletes tienden a subir en ese tráfico.²⁶

4.3.1 Factores que afectan la oferta y demanda de transporte marítimo

Los factores mencionados a continuación son aquellas variables que afectan directamente la cantidad de oferta y demanda de transporte marítimo.

- a) **“Estacionales:** se da tanto para productos que solo se producen/comercializan en parte del año, se produce escases de los espacios disponibles y por ende un aumento de fletes.
- b) **Auge o recesión económica:** produce un cambio importante en el volumen de carga transportada, como por ejemplo, el gran crecimiento de china que demanda grandes volúmenes de cobre en el caso de la exportación chilena, la contraparte la tenemos en la crisis inmobiliaria en EEUU, con lo que las exportaciones de madera han disminuido notoriamente, obligando al mercado a regular los fletes.
- c) **Cambios tecnológicos de importancia:** cambios que van obligando a buscar nuevas cargas y exigiendo mayor especialización de naves.
- d) **Ingreso de nuevas zonas productivas**
- e) **Aumento del poder adquisitivo de grupos importantes de la población:** zonas que en el pasado eran principalmente exportadores, como por ejemplo latino

²⁶http://www.revistasice.com/CachePDF/BICE_2723_I-VIII_F334507DA8FE797DE465A5B34AE686A4.pdf.Boletín.Económico ice n°2723 del 18 al 31 de Marzo de 2002

América y en especial Chile que al aumentar su poder adquisitivo permiten hacer más sustentables las líneas de tráfico regular, por cuanto existe movimiento de carga en ambos sentidos distribuyéndose los costos fijos en mayor volumen y por ende permite disminuir el costo del flete.

- f) **Comunidades económicas:** sus acuerdos tienen repercusiones económicas en el negocio marítimo, por ejemplo; Mercosur, unión europea, etc.
- g) **Organizaciones internacionales:** como IMO, UNCTAD, OIT, que puede regular la actividad en forma importante a través de la promulgación de normas políticas”.²⁷

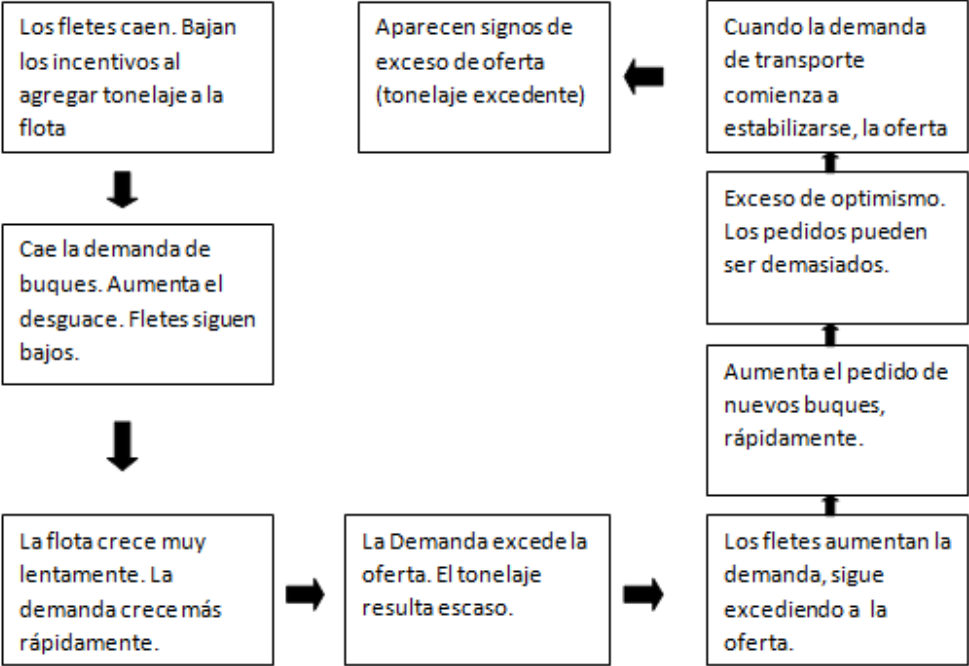
4.4 Sensibilidad a los cambios del entorno

Los fletes marítimos se destacan por tener un carácter cíclico, esto producto de que la cantidad demandada es influenciada por la situación económica mundial y como variaciones del entorno económico afectan el volumen de comercio internacional, adicionalmente los factores nombrados anteriormente también influyen en este ciclo.

Todo ello conlleva al fenómeno del ciclo marítimo, que se trata de una secuencia de cambios que generan tanto equilibrio como desequilibrio en la oferta y demanda.

²⁷ Moraleda Villacura, Marcos César. Negocio naviero: caracterización y explotación comercial de la nave. Administrador de Negocios Internacionales. Universidad de Valparaíso, 2008.

4.4.1 CICLO MARÍTIMO



Fuente: Adaptación Propia de esquema disponible en: <http://marygerencia.com/2011/11/21/1596/htm>.

4.5 Inversión

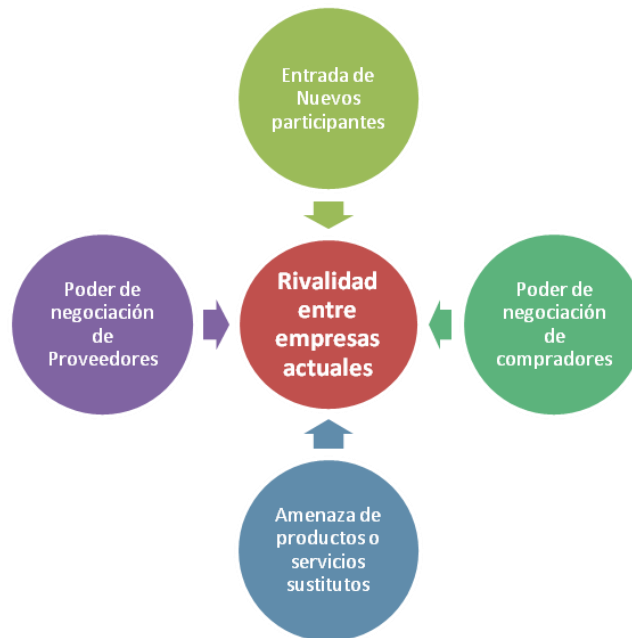
Como se ha mencionado anteriormente, las decisiones de inversión se toman en base a la estimación de la proyección económica mundial, es decir en base a los indicadores macroeconómicos. Con esto se determina si existirá un aumento en la cantidad demandada o una disminución de la misma.

Adicionalmente antes de decidir si invertir o no en la construcción de un buque, se deben tomar en cuenta los costos que están asociados a la nave y la manera en que se financiará la compra de dicho activo.

Una decisión de inversión en un buque más grande, significa mayor movilidad de mercancía, a menores costos, en definitiva lo que busca la compañía es lograr una mayor eficiencia.

Para financiar una inversión lo puede hacer mediante dos alternativas, a través de capital entregado por los accionistas de la empresa o por cuenta de terceros, ya sean bancos o instituciones financieras que entreguen el crédito que se necesita para la compra de nuevas naves.

4.6 Las 5 Fuerzas Competitivas de MICHAEL PORTER



Fuente: Elaboración Propia

4.6.1 Aplicación del modelo

El objetivo de la aplicación del modelo de las cinco fuerzas competitivas, es poder caracterizar la industria marítima y el entorno en que se desenvuelven las compañías, adicionalmente entender los cambios establecidos en las navieras, para mantener sus negocios estables frente a los nuevos competidores que puedan ingresar al mercado.

Con el análisis de esta teoría se aplicarán los siguientes conceptos; Barreras de entrada y salida, poder de negociación de proveedores, poder de negociación de compradores, la amenaza de sustitutos e intensidad de la rivalidad competitiva.

4.6.2 Entrada de Nuevos Participantes

Las principales dificultades o **barreras de entrada** que tiene que enfrentar un nuevo participante de mercado en el sector del transporte marítimo son;

- a) **Venia²⁸ a países donde empiece a operar la marca:** Las compañías deben solicitar los permisos correspondientes a las autoridades de cada país de los puertos donde desean arribar, por lo cual deben cumplir con los requisitos legales de los países donde desean operar.
- b) **Capital y respaldo bancario:** Deben contar con una suma de dinero importante para poder hacer frente a las altas inversiones que significa la operación y mantención de un buque, adicionalmente contar con el respaldo financiero de una entidad bancaria que demuestre la capacidad de fondos que posee la empresa.
- c) **Si no cuenta con capital importante debe entrar a competir con muchos pequeños:** En el caso de aquellas empresas que no cuentan con un porcentaje de capital importante para poder realizar fusiones, uniones o adquirir un área de negocio de una empresa más pequeña, están destinados a competir en un nicho de mercado menor y estar bajo la constante presión de lograr diferenciación de servicios para captar la atención de nuevos clientes y mantener los actuales.

²⁸Consentimiento, permiso otorgado por una autoridad,
<http://www.wordreference.com/definicion/venia>

- d) **Estudio de mercado:** Las navieras deben invertir en estudios de mercado para ver si puede ser competitivo en una nueva área geográfica y si cuentan con la capacidad de poder enfrentar aquellas que ocupen un alto porcentaje de mercado.
- e) **Unión de sinergias:** Deben encontrarse bajo la constante amenaza de la unión de grandes compañías que buscan ser más competitivas , más eficientes y reducir costos al menor precio posible lo que significa lograr ubicarse en una posición competitiva a través de las tarifas ofrecidas y mantener las rentabilidades pertinentes para que el negocio se encuentre en funcionamiento.
- f) **Seguros:** Adicionalmente contar con una cobertura de seguros para nave y carga ya que en caso de no poseerla, el dueño de la nave debe hacerse responsable de los costos que se generen por cualquier incidente ocurrido relacionado con la nave.

En cuanto a las limitaciones existentes o **barreras de salida** para abandonar el negocio o dejar de ejercer la actividad de transporte son;

- a) **Arriendo de naves de plazo fijo:** El establecimiento de contratos de arriendos de naves es determinado generalmente a un plazo fijo, que es establecido dependiendo de la naviera y de la negociación respectiva con el arrendador de la nave, puede estar sujeto a cláusulas que impidan la cancelación de los mismos por lo cual se debe tener en consideración al momento de iniciar un contrato.

- b) **Existencia de cláusulas de indemnización por dar termino de forma anticipada al contrato.**
- c) **Multas:** Dependiendo del valor de las multas a las que se pueden encontrar afectas contractualmente ambas partes es una de las limitantes para decidir si cambiar de proveedor, o poner fin anticipado a una relación contractual. A veces es mejor pagar la multa adicional que seguir con pérdidas mayores.
- d) **Contrato de agencias:** Los contratos con agencias representantes de las navieras en países extranjeros se realizan sin fecha de término, por lo cual se debe avisar con anticipación cuando se desea finalizar el servicio.
- e) **Perdidas de activos:** La gran inversión que significa el construir una nave, puede significar grandes pérdidas a la hora de venderla o de ordenar su desguace.

Una de las soluciones para evitar el abandono del negocio que generalmente es tomada por los resultados de las rentabilidades negativas, es aplicar un aumento de tarifas a clientes, los que dudosamente aceptarán el alza, ya que al no obtener una tarifa conveniente embarcarán con la competencia.

4.6.3 Poder de negociación de Proveedores

La industria marítima, cuenta con una gran cantidad de proveedores los cuales cubren las necesidades de las distintas áreas que conforman la operación del transporte. Por lo cual constantemente están sometidos a la renovación de contratos, modificaciones de cláusulas, y negociaciones de tarifas.

Los principales proveedores relacionados directamente con el buque son;

- a) **Brokers:** Si no se tiene un propio buque se debe negociar con brokers que actúan como intermediarios entre vendedores y compradores de naves.
- b) **Empresas externas que entregan servicio de tripulación:** se debe negociar la administración de personal y de los servicios relacionados a ellos con una empresa externa.
- c) **Proveedores de combustible:** ámbito más complejo de la explotación de la nave alto impacto en resultados de operación de la nave
- d) **Servicios de mantención al buque.**

El resto de servicios que no están relacionados directamente con la nave pero si con el funcionamiento del negocio son;

- a) **Representantes de la compañía en el país extranjero:** contratación de agencias en países de destino de carga, se deben negociar contratos y comisiones.
- b) **Arriendo de contenedores:** Si no se tiene flota propia de contenedores se debe salir al mercado a negociar el arriendo de contenedores y el periodo.

- c) **Terminales de carga:** Negociar con un terminal los servicios de movimiento, almacenaje y reparación de contenedores.
- d) **Puerto de embarque:** Parking, Metro de lora (muelle), estibadores.
- e) **Aseguradoras:** Negociación con aseguradoras sobre cobertura de riesgos.
- f) **Transporte:** Si se trata de servicio puerta a puerta, se deberán negociar tarifas con la empresa de camionaje en los puertos para poder llevar la carga hasta la bodega del cliente.
- g) **Imprentas:** Encargadas de confección de sellos de contenedores, impresión de conocimientos de embarque, y otros documentos relacionados.
- h) **Equipo u herramientas de mantención:** Como armador equipo de mantención de buque, repuestos, maquinarias, herramientas que se deben tener en cubierta para mantenerse operativo.

En resumen, cada área se encarga de negociar los servicios relacionados a sus correspondientes actividades.

El poder de negociación de proveedores depende de la cantidad de volumen que será movilizada, existen algunas tarifas en las cuales no pueden incidir, por ejemplo las tarifas de parking en muelle son establecidas por entidades externas estas no se pueden negociar.

En cuanto a la capacidad de negociación ya se de astilleros y arrendatarios de naves, esta es muy alta. En el caso de los astilleros (encargados de la construcción de un barco) el servicio entregado por ellos, implica altos costos de fabricación y la entrega de estos

demora entre 1 a 2 años, las solicitudes de compra deben realizarse con mucha anticipación y en muchas ocasiones entregan créditos directo a sus clientes.

En lo que respecta al arriendo de barcos, está determinado por las variaciones en las cantidades de oferta y demanda, variables que no son controlables por las compañías navieras y quienes deben trabajar bajo estimaciones especulativas respecto del comportamiento de las mismas.

En cuanto a los contratos de arriendos depende de cada naviera el plazo al que los realice.

Otro factor que determina que la capacidad de negociación de proveedores sea alta es el precio de los combustibles, el precio del petróleo tampoco es un factor negociable ya que está determinado por el valor del tipo de cambio y las condiciones de mercado mundial.

4.6.4 Poder de negociación de Compradores

En una compañía naviera los denominados “compradores” son quienes contratan el servicio de transporte.

Uno de los mayores desafíos, es el establecimiento de tarifas de fletes, el precio de aquella tarifa dependerá de la importancia del cliente para la compañía determinada por la cantidad de carga que movilicen en un periodo de tiempo acotado de manera

consecutiva. Es decir, la capacidad de negociación de un cliente está establecida por la regularidad de embarques que realice y la capacidad que ocupe del buque.

Al ser clientes que frecuentemente están negociando con diferentes navieras cuentan con mayor información respecto a las tarifas y al comportamiento del mercado, actualmente un cliente que cotiza en distintas navieras, mueve gran cantidad de carga en el año y adicionalmente tiene el conocimiento sobre el cálculo de la aplicación de tarifas tiene un alto poder de negociación.

Ahora bien si se trata de un cliente que no cuenta con dicha información también tiene posibilidades de negociar tarifas de flete dependiendo del ciclo actual en el que se encuentre el negocio, ya que como se ha mencionado, la industria naviera funciona en base a ciclos ya sea de sobreoferta o sobredemanda.

Evidentemente si se encuentra en un periodo de sobredemanda, no tiene muchas posibilidades de negociación y tendrá que adaptarse a los precios y condiciones entregados por las compañías navieras. Pero en la situación contraria, si existe un periodo de sobreoferta, tendrá muchas posibilidades de encontrar o negociar fletes más baratos por el simple hecho de que la naviera buscara cubrir la capacidad completa de su buque, y al verse presionado por la situación comenzará a ofertar viajes de menor costo.

4.6.5 Amenaza de productos sustitutos

La amenaza de productos que pueden suplir o reemplazar el servicio de transporte marítimo es muy baja. Los sustitutos directos en este caso serían el transporte terrestre (carretero y ferroviario) y el transporte aéreo.

Pero ambos medios de transporte presentan desventajas significativas en relación al transporte marítimo.

Medio de transporte	Desventajas en relación al transporte marítimo
TERRESTRE	<ul style="list-style-type: none">• Capacidad• Grandes distancias• Congestionamientos• Regulaciones de tráfico y vías
AÉREO	<ul style="list-style-type: none">• Capacidad• Carga granel• Productos de bajo costo• Artículos peligrosos

Fuente: Extracto de características de los medios de transporte según su tipo, pág 218, logística de distribución física internacional, Rodolfo Valenzuela Sepúlveda.

En definitiva, ningún otro medio de transporte puede reemplazar al transporte marítimo, ya que en cuanto a capacidad de carga (cantidad de carga), tipos de carga, alcance

4.6.6 Intensidad de la rivalidad

La industria naviera se caracteriza por ubicarse en un mercado muy competitivo, el hecho de que este sujeta a altos costos por el precio del petróleo, que dependa directamente de la estabilidad de la economía, y que actualmente cruce por un periodo de bajas rentabilidades, aumentan las barreras de entrada existentes para aquellas compañías que quieran entrar a un nuevo mercado en la búsqueda de poder acceder a una mayor cantidad de demanda.

Adicionalmente, se están formando una gran cantidad de alianzas estratégicas entre las compañías que ocupan un gran porcentaje en la participación de mercado, dificultando a aquellas compañías más pequeñas, ya que establecen nuevas rutas de viaje, comparten buques y con ello logran economías de escala.

Según las estadísticas entregadas por Alphaliner en el ranking top 100 de compañías navieras al 10 de noviembre de 2014, estas son las 30 primeras en la tabla que dominan el 82,6% del mercado mundial, es decir que el 17,4% del mercado restante es compartido por 70 compañías navieras.

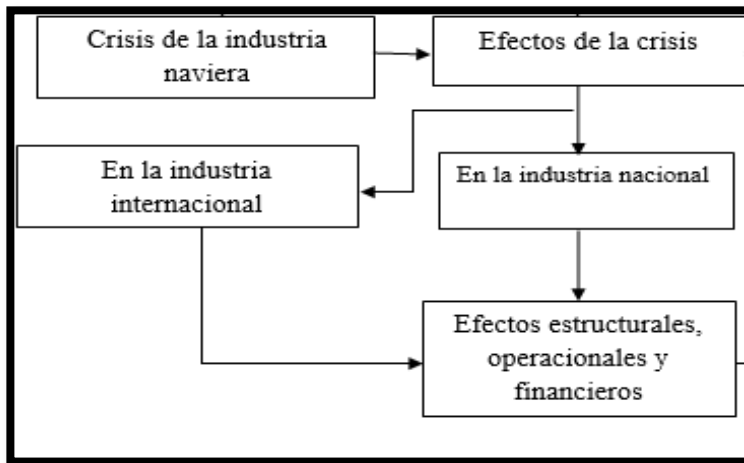
Rnk	Operator	TEU	Share	Existing fleet	Orderbook
1	APM-Maersk	2,862,831	15.3%		
2	Mediterranean Shg Co	2,536,097	13.6%		
3	CMA CGM Group	1,627,670	8.7%		
4	Evergreen Line	950,115	5.1%		
5	COSCO Container L.	810,577	4.3%		
6	Hapag-Lloyd	739,362	4.0%		
7	CSCG	641,770	3.4%		
8	Hanjin Shipping	600,486	3.2%		
9	MOL	590,424	3.2%		
10	APL	562,303	3.0%		
11	OOCL	532,262	2.8%		
12	Hamburg Süd Group	530,970	2.8%		
13	NYK Line	492,995	2.6%		
14	Yang Ming Marine Transport Corp.	414,117	2.2%		
15	Hyundai M.M.	382,757	2.0%		
16	PIL (Pacific Int. Line)	372,679	2.0%		
17	K Line	355,362	1.9%		
18	UASC	347,448	1.9%		
19	Zim	331,401	1.8%		
20	CSAV Group	216,602	1.2%		
21	Wan Hai Lines	198,847	1.1%		
22	X-Press Feeders Group	108,855	0.6%		
23	HDS Lines	88,608	0.5%		
24	KMTC	80,609	0.4%		
25	SITC	78,955	0.4%		
26	NileDutch	76,068	0.4%		
27	TS Lines	71,041	0.4%		
28	UniFeeder	55,091	0.3%		
29	RCL (Regional Container L.)	53,442	0.3%		
30	Arkas Line / EMES	52,287	0.3%		

Fuente: <http://www.alphaliner.com/top100/>

Debido a la baja diferenciación de servicios entre una compañía y otra el medio más directo de competencia es el establecimiento de precios de fletes, que al mismo tiempo tienen como variable el precio de los combustibles los que actualmente se encuentran al alza.

En definitiva, cada vez aumenta más la intensidad de la rivalidad y en el mercado se ha hecho evidente ante la cantidad de nuevos acuerdos comerciales entre las navieras que desean acceder a nuevas rutas, ampliar sus servicios y lograr el objetivo de minimizar al máximo sus costos con el fin de mejorar sus rentabilidades.

CAPÍTULO 5 CRISIS DE LA INDUSTRIA NAVIERA, EFECTOS EN LA INDUSTRIA NACIONAL E INTERNACIONAL



5. Crisis de la Industria Naviera

Como se ha mencionado anteriormente, más del 90% de las mercancías movilizadas en el comercio internacional se hace por transporte marítimo, por lo cual es una industria muy sensible a los cambios económicos y cualquier variación en la economía puede afectarle positiva o negativamente más aún, si ésta se produce en las principales economías mundiales.

Esta industria funciona en base a proyecciones macroeconómicas, por lo cual si los índices anuncian alzas positivas en el mercado, las compañías se adelantan a tales sucesos para poder satisfacer la futura cantidad demandada.

Dependiendo de dicha proyección se ordena la construcción de nuevas naves con mayor espacio para lograr suplir la demanda y concretar economías de escala.

Los principales astilleros mundiales se ubican en Corea, China, Alemania y Rumania, que en función a la cantidad de pedidos aumentan sus precios e incrementan las listas de espera.

La entrega de dichas naves puede tardar un periodo de aproximadamente uno a dos años por lo que las compañías se aseguran y solicitan un mayor stock teniendo en cuenta que el tiempo que toma la entrega de las naves.

El periodo anterior y a comienzos de 2008 todas las proyecciones indicaban alzas positivas en el crecimiento económico, por lo que las compañías ordenaron un aumento en la construcción de naves, lamentablemente la situación se vio afectada a fines de dicho año por la crisis iniciada en Estados Unidos (EEUU), produciéndose una sobreoferta de espacios en bodegas posterior a la entrega de dichos buques en plena crisis.

Como consecuencia aumentó la competencia entre las navieras, ya que se enfrentan a un mercado con menor demanda y tratan de ocupar la máxima capacidad de espacio, lo que les permite poder cubrir sus costos operativos.

Uno de los sectores más afectados es el de portacontenedores que tomaron como medida de solución inmediata la eliminación de rutas, cancelación de contratos de construcción

de nuevas naves, alianzas estratégicas, y reducción de la velocidad de navegación de los buques.

5.1 Efectos de la crisis en la Industria Internacional

Durante los últimos años (entre 2003 y 2008) la demanda de transporte marítimo venía creciendo a una tasa constante del 8% y 9% anual, mientras que la cantidad de la flota mantenía crecimientos menores por las limitaciones existentes en la creación de naves.

La crisis económica que afectó en el último periodo del año 2008 a las principales economías mundiales, redujo bruscamente la utilización de la flota debido a la reducción de la demanda, generando de este modo una sobrecapacidad de naves.

Tal situación generó un estancamiento en las órdenes de construcción de nuevas naves, muchas de ellas debieron ser canceladas.

Uno de los sectores que se vio más afectado fue el de portacontenedores, ya que experimentó un crecimiento mayor al que fue su cantidad demandada, produciendo una reducción significativa en el precio de los fletes y en el valor de los arriendos de buques. Aún así la movilización de carga por vía marítima se mantuvo en un 90%.

El año 2009 la demanda de transporte marítimo se redujo en un 3,3% en relación al año 2008, mientras que la cantidad de flota disponible aumento en un 7,3%, generando una reducción de utilización de la capacidad de la nave a un 81%.

Sin embargo el transporte de materias primas por este medio presentó un comportamiento positivo derivado de la demanda de las economías emergentes asiáticas.

El año 2010, la industria tuvo una leve recuperación debido a los planes establecidos (mencionados en el párrafo anterior), disminuyó la cantidad de flota disponible reduciendo la brecha existente en factor a la demanda. Lo cual, también se vio reflejado en el porcentaje de capacidad de las naves utilizado.

El año 2011 se destacó por su volatilidad a causa de los diversos hechos que afectaron a la industria. Por ejemplo el terremoto y tsunami en Japón, inundaciones en Australia, conflictos en el medio oriente, y la crisis financiera.

En relación a las cifras entregadas el 2010, éstas fueron negativas, nuevamente incrementó la capacidad de flota mundial en un porcentaje mayor a la demanda por lo cual la capacidad de utilización de flota también fue menor.

Siguiendo de igual manera el sector de los portacontenedores uno de los más afectados con la utilización del 80% de su capacidad.

El 2012 se destacó por ser aún más complicado que los años anteriores, uno de los acontecimientos más significativos fue la crisis de la Zona Euro.

En cuanto a la creación de naves se presentaron los índices más bajos de construcción en una década. La productividad de las mismas fue menor como consecuencia de los precios del petróleo y el incremento del tamaño de las naves; *“Los mercados navieros registraron diferencias importantes en este crecimiento, encontrándose en los extremos*

el de los buques bulk carrier con un 12,6% y el de los buques para transportar gas natural licuado LNG, con sólo un 1,4%.”²⁹

El año 2013 la tendencia dinámica del sector de gráneles secos y buques tanque, mantiene una sobrecapacidad moderada mejorando la capacidad de flota utilizada.

Al mismo tiempo la economía mundial, una de las variables que afecta directamente la demanda de transporte marítimo, demostró una mejora. Estados Unidos encabezó el repunte de la economía, el aumento de las importaciones chinas fue el principal factor del crecimiento de la demanda, se logró reducir de manera gradual la entrega de naves nuevas, disminuyendo así la capacidad no utilizada de naves, y el crecimiento de flota disponible. Pero en el caso de los portacontenedores, aunque mejoraron las cifras en el contexto global, es uno de los que no ha logrado recuperaciones significativas manteniendo altas cifras de sobrecapacidad.

Se estima que para el año 2014, el crecimiento de la demanda de transporte oscile entre un 5 y 6%, mientras que la flota lo haga a un 4%, conllevando a cifras más estables para el año 2015.

²⁹<http://www.armadores-chile.cl/>.15 de octubre de2014

Representación gráfica

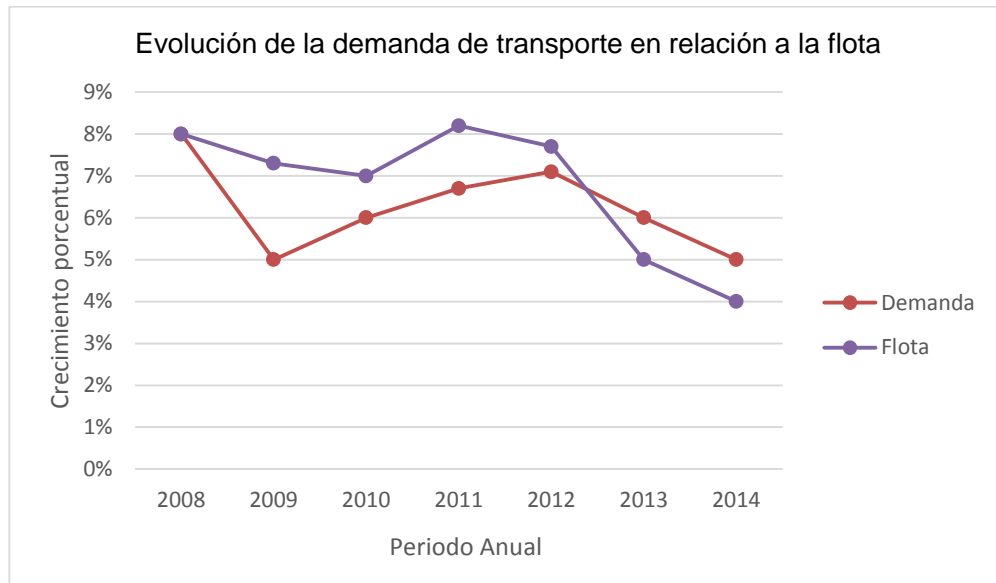
A continuación se presenta un cuadro resumen con las respectivas variaciones porcentuales que ha sufrido la demanda de transporte, la flota disponible y la capacidad de flota utilizada entre los años 2008 y 2013 y la estimación para el año 2014. Para ello se utilizaron cifras de las memorias anuales entregadas durante 2008 y 2013 por la Asociación Nacional de Armadores A.G. (ANA).

Cuadro resumen con variaciones porcentuales de demanda, flota y capacidad utilizada

	Año	Crecimiento de demanda de transporte	Crecimiento de flota disponible	Capacidad de flota utilizada
	2008	8%	8%	90%
	2009	5%	7,30%	81%
	2010	6%	7%	85%
	2011	6,70%	8,20%	84%
	2012	7,10%	7,70%	84%
	2013	6%	5%	85%
Estimación	2014	5%	4%	86%

Fuente: Elaboración propia.

Gráficamente la información representada en el cuadro resumen se aprecia de la siguiente manera;

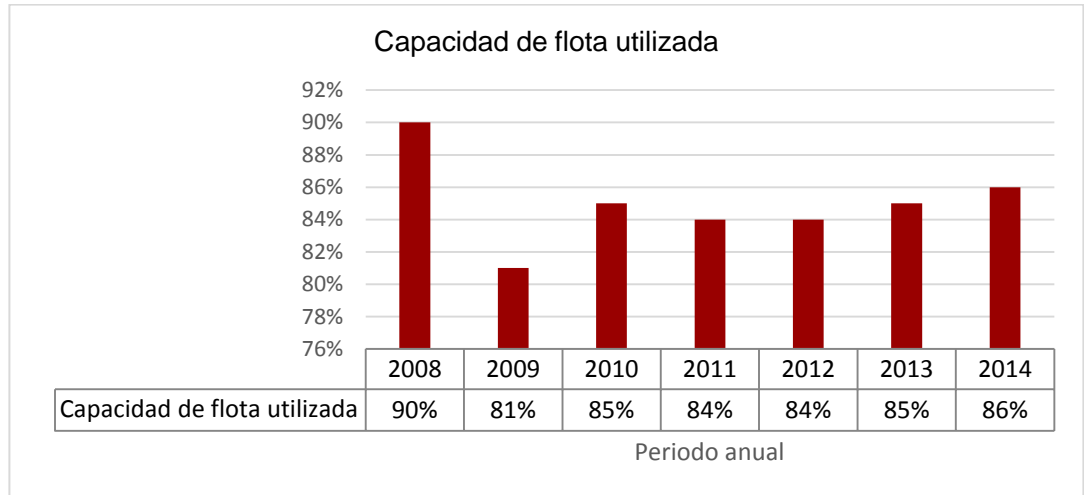


Fuente: Elaboración propia.

En este gráfico, se hace una comparación entre el porcentaje de crecimiento anual de la demanda entre el periodo anual de 2008 y la estimación para el año 2014, estableciendo la relación con el crecimiento de la flota.

Se puede apreciar que el año en que la brecha fue mayor se encuentra en el periodo de 2009, tal como se mencionó en la información entregada anteriormente, la crisis económica que afectó a fines de 2008 tuvo su impacto en la cantidad demandada de transporte marítimo, pero debido a las acciones tomadas por las compañías en cuanto a la reducción de órdenes de construcción se pudo disminuir la diferencia establecida en los periodos posteriores.

En cuanto a la capacidad de las naves utilizadas gráficamente su representación es la siguiente;



Fuente: Elaboración propia.

Al igual que la relación entre la flota y demanda, el año 2009 fue el de menor utilización de capacidad de nave, derivado de la reducción de demanda y la sobreoferta de naves generadas, estimando una mejora positiva para el año 2014.

El hecho de que en 2008 las estimaciones de crecimiento de demanda eran positivas, la capacidad de utilización de espacio de naves era del 90% (considerando que para la industria esto contempla plena utilización de flota), y bajo la especulación de que la oferta disponible no alcanzaría para satisfacer la cantidad futura de demanda, se ordenó la construcción de nuevas naves, pero al afectar la crisis financiera a los principales países movilizadores de carga a fines de ese mismo año, las cantidades demandadas de transporte disminuyeron de manera muy considerable, por lo cual el

año 2009 la capacidad de espacio utilizada fue de un 81%, disminuyendo 9 puntos porcentuales en relación al año anterior.

El año 2010, la industria logró recuperarse de cierta manera, pero el 2011 con la entrega del resto de naves por parte de los astilleros aumento nuevamente la sobreoferta de espacio. Para los años posteriores la situación mejoró debido a que se disminuyó la cantidad de órdenes y ya no quedaban pendientes por entregar.

En definitiva la situación actual de mercado se caracteriza por

- Inestabilidad de la economía mundial, que no ha permitido un crecimiento sostenido y estable de demanda por transporte marítimo.
- Sobreoferta aún existente a causa de las excesivas órdenes de construcción de naves antes del periodo de crisis.
- Aumento en los precios del petróleo, principal costo de las naves que aún agrava más la situación financiera de las compañías.
- A raíz de las dificultades financieras por las que cruzan dichas compañías se han debido replantear el modo de operar, y como método de solución a dichos cambios las medidas han sido; *“cierre de servicios, aumento de la flota detenida, implementación de “super slow steaming” (navegación lenta), aumento de las operaciones conjuntas y cambio del foco estratégico de las empresas líderes de la industria, desde participación de mercado a recuperación de rentabilidad. Estos esfuerzos han sido muy significativos en lo que tiene que ver con la*

formación de alianzas operacionales entre las distintas empresas competidoras, por vía de consorcios.”³⁰

5.2 Efectos de la crisis en la Industria nacional

En Chile la crisis financiera también tuvo repercusiones en las cantidades de exportaciones realizadas durante el periodo.

En el año 2008, las estadísticas de exportación mostraron un superávit en su balanza comercial aproximadamente de US\$13.370 millones, con un aumento en sus exportaciones del 3,8% en relación al año 2007, alcanzando los US\$ 70.041 millones, mientras que las importaciones totalizaron US\$56.671 millones.

En cuanto a la movilidad de carga realizada por vía marítima esta alcanzó los 87,3 millones de toneladas en total. Las exportaciones fueron de un 46,4 millones de toneladas y las importaciones de 40,9 millones.

En el año 2009 y como contraste a las estadísticas presentadas el 2008, la balanza comercial presento un superávit de US\$ 13.162 millones, las exportaciones fueron por US\$ 53.024 millones cifra mucho menor a relación al año anterior, y las importaciones por US\$ 39.708 millones.

³⁰<http://portalweb.csav.com/es/InvestorRelations/Reports/Paginas/AnnualReports.aspx>. 20 de octubre de 2014

La movilización de mercancías por transporte marítimo fue de 83,1 millones de toneladas en total, las exportaciones representan 48 millones y las importaciones de 35,1 millones.

Para el año 2010, se presentaron mejoras en las estadísticas. Las exportaciones alcanzaron los US\$ 71.028 millones, presentando un aumento del 32,2% en cuanto a lo exportado el 2009. Mientras que las importaciones fueron de US\$ 58.956 millones también mostrando un incremento porcentual del 39%.El movimiento de carga por vía marítima fue de 91,4 millones de toneladas, un 10% más respecto al año 2009, en donde las exportaciones alcanzaron 49,8 millones de toneladas y las importaciones 41,6 millones de toneladas.

Mejor aún el 2011 donde las exportaciones fueron de US\$ 80.586 millones, un 13,5% mayor que el año 2010. Las importaciones lo hicieron por un monto de US\$ 69.970 millones.

Pero pese a ello, el superávit de la balanza comercial fue de US\$ 10.616 millones, 33 % menor que el registrado anteriormente.

Para el año 2011, la movilidad de carga por vía marítima alcanzó a 100,8 millones de toneladas, reflejando un aumento de un 10,2% en comparación al año anterior

Las exportaciones representaron 53,9 millones de toneladas del total y las importaciones 46,9 millones de toneladas respectivamente.

Para el año 2012, las exportaciones presentaron una baja de 4,9% en relación a lo exportado el 2011, alcanzando una cifra de US\$ 76.737 millones, mientras que las importaciones representaron un crecimiento de 6,5% totalizando US\$ 70.725 millones.

El movimiento de carga vía marítima fue de 106 millones de toneladas compuesto por 53,3 millones de toneladas en exportación y 50,2 millones de importaciones, representando un aumento porcentual de 6% en relación a las toneladas movilizadas el 2011.

Finalmente el año 2013 las exportaciones indicaron una disminución de 1,2% totalizando US\$ 77.367 millones, en cuanto a las importaciones estas fueron de US\$ 74.990 millones.

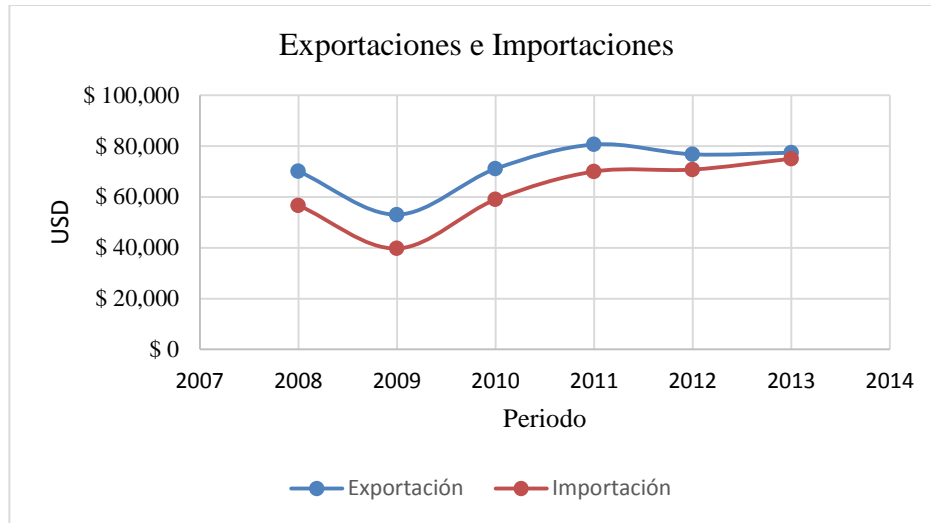
El año 2013, el comercio exterior por vía marítima llegó a los 108,3 millones de toneladas, indicando un aumento de un 4,7% en relación al 2012. Las exportaciones por 56,7 millones de toneladas y las importaciones por 51,6 millones de toneladas.

Representación Gráfica

Exportaciones e Importaciones en USD

Año	Exportación	Importación
2008	\$ 70.041	\$ 56.671
2009	\$ 53.024	\$ 39.708
2010	\$ 71.028	\$ 58.956
2011	\$ 80.586	\$ 69.970
2012	\$ 76.737	\$ 70.725
2013	\$ 77.367	\$ 74.990

Fuente: Elaboración propia.



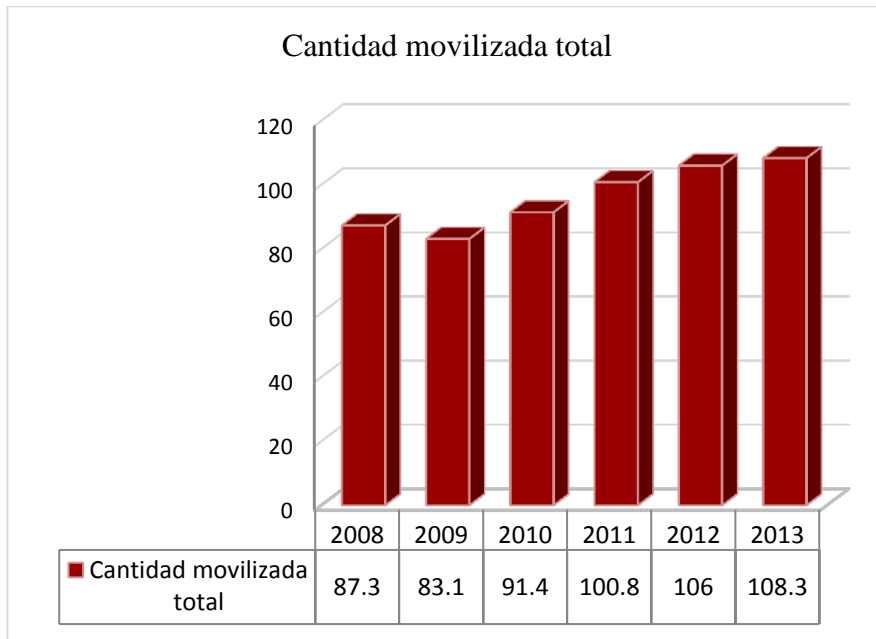
Fuente: Elaboración propia.

En este gráfico se proyecta las cantidades de exportación e importación durante el periodo de 2008-2013, donde es fácilmente apreciable la caída en los niveles de movilidad ya sea de ingreso o salida de mercancías desde o hacia el país en el año 2009, donde la crisis golpeo duramente el mercado internacional. Pese a que los indicadores mejoran a través del tiempo existen muchos riesgos dentro de la industria debido a la inestabilidad que caracteriza dicho periodo.

Movilidad de Carga Vía Marítima total en millones de toneladas

Año	Cantidad movilizada total
2008	87,3
2009	83,1
2010	91,4
2011	100,8
2012	106
2013	108,3

Fuente: Elaboración propia.



Fuente: Elaboración propia

En lo que respecta a la movilidad de carga por vía marítima, también se reflejan los efectos de la crisis en el año 2009 y la volatilidad con la que se comportan los precios de los fletes, ya que aun presentando índices de mejora no se ha podido mantener una

secuencia estable o en aumento constante de las estadística, debido a que la crisis económica mundial aún es un hecho presente.

5.3 Cambios en la Estructura Operacional y Financiera

5.3.1 Cambios en la estructura operacional

Una de las tendencias que se ha visto en la industria naviera es la fusión, las alianzas comerciales y compras o Adquisiciones de compañías navieras, por lo cual es importante establecer las principales características de estas modalidades de ingreso a nuevos mercados.

En lo que respecta a cambios en el ámbito operacional, dos de las compañías más importantes en Chile CSAV y CCNI han llegado a acuerdos comerciales, a través de la fusión y HAPAG LLOYD y HAMBURG SUD mediante la adquisición como estrategia para fortalecer su área de portacontenedores recordando que este sector fue el más afectado por la crisis financiera internacional, lo que les permite ampliar sus mercados, accediendo a una mayor demanda.

Esto no solo se ha aplicado a compañías nacionales, está siendo practicado en el mundo y es una de las tendencias que ha marcado el último periodo de dos años que está modificando la estructura de la industria en cuanto a su área financiera y operacional.

5.3.1.1 Alianza Estratégica

Una alianza estratégica, tiene como principal objetivo entrar en mercados internacionales y poder competir en los mismos.

Una alianza estratégica puede desarrollarse de múltiples formas, por ejemplo; acuerdo contractual, distribución cruzada de productos, franquicias, joint ventures y acuerdos para compartir producción de productos.

Dichas alianzas permiten:

- *Conseguir activos no disponibles en el mercado*
- *Acceder a mayor tecnología, productos y mercados*
- *Generar efectos sinérgicos en todas las empresas colaboradoras, mediante la combinación de ventajas tecnológicas y de marketing.*³¹

En definitiva la alianza estratégica busca el logro de economías de escala y reducción de costos. En muchas ocasiones las alianzas pueden evolucionar al punto de que ambas empresas decidan explorar en forma conjunta nuevos mercados y tecnologías.

³¹ Castillejo, Gerardo, Capítulo 14, entrada en nuevos mercados-Alianzas estratégicas, marketing internacional.

Ejemplos de alianza

MAERSK, MSC Y CMA-CGM (P3)

Esta alianza consistía en la unión de tres navieras; MAERSK LINE, MSC (MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY) Y CMA CGM, lo que se convertiría en una de las alianzas más grandes a nivel global denominada P3.

De haberse concretado dicha unión, operarían con 255 buques alrededor de 2,6 millones de TEUS³², los que cubrirían tres de las más importantes rutas comerciales, en Asia, Europa, Transpacíficas, y trasatlánticas.

En cuanto a los aportes de capacidad de naves, MAERSK lo haría con un 42 %, MSC con un 34% y CMA CGM un 24%. P3 funcionaría de forma independiente, ya que contará con propios canales de venta, comercialización y atención de clientes, con un centro común de buques.

La finalidad de la fusión mencionada era aumentar la cantidad de salidas semanales, en especial en las rutas de Asia y Europa, buscando como fin mejorar la eficiencia de la industria que ha presentado dificultades producidas por el bajo crecimiento de la demanda y el exceso de oferta.

En definitiva utilizarían la misma capacidad individual, pero que al fusionar mejoraban la flexibilidad en las rutas a las que tendrían acceso, aumentando el número de rotaciones.

³² Twenty Equivalent Unit

Esta alianza se lograría encontrar previa aprobación de las autoridades reguladoras de EEUU, China y Unión Europea. Finalmente no logró concretarse ya que las autoridades reguladoras de China no lo permitieron, el motivo sería que esta alianza presentaría una amenaza para la competencia de su comercio.

MAERSK Y MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY (2M)

2M, es la unión entre MAERSK LINE Y MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY (MSC), ambas firmaron un acuerdo con la finalidad de compartir buques en las rutas transpacíficas, trasatlánticas y de Asia y Europa.

Esta comenzaría a funcionar a partir de 2015, ya que están sujetas a la previa aprobación de los organismos y autoridades internacionales.

La finalidad de dicha alianza, es compartir la infraestructura y mejorar las eficiencias de las rutas, difiere de lo que sería P3 en que la cuota de mercado es mucho más pequeña, y solamente se compartirán buques, no se creará una identidad independiente.

Cada una de las compañías, realizará sus propias actividades de estiba, establecimientos de tarifas, de viajes y actividades portuarias, comercialización y atención a clientes.

En cuanto al aporte de buques, Maersk line lo hará con 110 buques y MSC con 75 buques, 55 % y 45% de capacidad respectivamente.

G6 ALLIANCE

Esta alianza está formada por seis compañías navieras; Hapag Lloyd, Nippon Yusen Kaisha (NYK), Orient Overseas Container Lines, APL, Hyundai Merchant Marine y Mitsui OSK Lines (MOL) al igual que las anteriormente mencionadas el objetivo principal es reforzar la eficiencia en las rutas en este caso las que unen el extremo medio oriente y Europa, incluido el Mediterráneo.

En lo que se denomina mejoras de eficiencia se incluye la frecuencia de servicios, escalas y el aumento en ofertas de servicio.

Esta alianza incluye nueve servicios de salidas diariamente desde los principales puertos de las regiones ya mencionada.

COSCO CONTAINER LINE, YANG MING, HANJING SHIPPING, KAWASAKI KISEN KAISHA, Y EVERGREEN LINE (CKYH)

Alianza marítima compuesta por Cosco Container Lines, Yang Ming, Hanjin Shipping, Kawasaki Kisen Kaisha (K Line) y Evergreen Line, operan las rutas entre Asia y Europa, incluido el Mediterráneo, cuatro rutas en definitiva que cubren los servicios en estas regiones.

Al igual que los casos anteriores, se encuentran en la constante búsqueda de la ampliación de la cobertura y la mejora de la calidad de los servicios.

5.3.1.2 Adquisición

Una adquisición es la compra de una compañía que tiene ubicación en el extranjero y que posee elementos como; activos, información, marca, redes de distribución o capacidad de gestión que puede aplicar en la empresa adquirida para mejorar sus resultados finales.

Los principales motivos para que se lleve a cabo la adquisición son; *cuando los motivos de producción más importantes residen en áreas racionalizables entre diferentes ubicaciones, la reestructuración del sector y la consecución de operaciones complementarias, la rapidez de entrada al mercado, o el refuerzo de la posición en el mercado.*³³

Dos principales ventajas de la adquisición:

- 1- *La empresa consigue activos que ya están siendo utilizados, de modo que su rentabilización es más rápida que la inversión en activos fijos.*
- 2- *La adquisición dota a la empresa de una cuota de mercado inmediata, sin necesidad de ampliar su capacidad productiva.*³⁴

³³ Castillejo, Gerardo. Entrada de nuevos mercados adquisición e inversión directa. autores Frank Bradley. Haydee calderón. Libro marketing internacional.

³⁴ Castillejo, Gerardo. Entrada de nuevos mercados adquisición e inversión directa. autores Frank Bradley. Haydee calderón. Libro marketing internacional.

Ejemplo de adquisición

CCNI Y HAMBURG SUD

Una de las razones por la cual los sostenedores de la Compañía Chilena de Navegación Interoceánica (CCNI) perteneciente al Grupo de Empresas Navieras (GEN) y la última naviera en Latinoamérica que se encontraba en manos de nacionales, decidieron vender su negocio de contenedores fue por las dificultades existentes en el sector naviero de transporte de contenedores y las diversas alianzas que se han acordado y concretado en la industria que han resultado aumentar las ganancias de las navieras.

La compañía naviera que compra a CCNI es la alemana HAMBURG SUD ubicada actualmente en la decimotercera posición a nivel global, quien ofertó por dicha compañía tres veces su valor bursátil, lo que significa un monto de US\$ 160 millones.

Dicha transacción debiese concluir el 31 de diciembre de 2014, pero primero este proceso está sujeto a la revisión financiera y contable, tal contrato que rijan el acuerdo estará regulado bajo las leyes inglesas.

CCNI tendría utilidades de aproximadamente US \$85 millones, una vez materializada la operación. La compra de tal compañía incluye todos los negocios de transporte de contenedores vía marítima, logo, marca y nombre de CCNI, además de contratos de carga, agenciamiento y fletamento.

HAMBURG SUD, también absorberá los recursos humanos pertenecientes a CCNI, incluyendo sus gerencias, aproximadamente un grupo de 220 personas.

La firma chilena continuará ejerciendo en el resto de áreas que componen su negocio, estas son; arrendamiento de naves propias a terceros, movilización de carga vía transporte marítimo para carga no contenedorizada y automóviles y remolcadores. Una vez que entre HAMBURG SUD y CCNI se concrete el acuerdo de compra-venta, la firma alemana aumentará su presencia en el mercado Sudamericano, quedando como primer o segundo operador con una participación del 17% correspondiente a la Compañía Chilena.

5.3.1.3 Fusión

La fusión se diferencia de las otras dos modalidades, en que en esta situación surge una nueva empresa como resultado del acuerdo y la negociación de dos empresas.

Ambas empresas pueden desaparecer y crear una nueva o puede fusionarse solo una unidad del negocio.

La finalidad de una fusión es que al unir fuerzas podrán lograr objetivos que unitariamente no se hubiesen podido cumplir.

La fusión es una buena alternativa cuando existen problemas o debilidades de un sector en las que la otra tiene ventajas, por lo que se complementan entre sí.

Un caso muy común de fusión existe cuando una compañía necesita capital y no posee los suficientes recursos para realizar una inversión de dinero, pero la otra empresa si lo tiene, por lo que suscribe un acuerdo con otra compañía y esta se queda con parte de las acciones de la misma.

Ejemplos de fusión

COMPAÑÍA SUDAMERICANA DE VAPORES (CSAV) Y HAPAG LLOYD

CSAV firmó un acuerdo para la fusión de su negocio de portacontenedores con HAPAG LLOYD quien al mismo tiempo se convierte en uno de los principales accionistas de dicha naviera junto a Ciudad de Hamburgo (HGV) y Kühne Maritime, accediendo al 30% de las acciones. Del mismo modo también acordaron aumentos de capital por \$370 millones de euros en una primera instancia de los cuales CSAV accederá a 259 millones de euros una vez concluida la transacción. Dicha fusión logra posicionar a HAPAG LLOYD como la cuarta naviera más importante a nivel mundial, en donde la compañía Chilena cubriría las rutas correspondientes al área norte-sur, y la Compañía Alemana los sectores este y oeste.

Según los cálculos estimados, la fusión del negocio de portacontenedores significará sinergias de US \$300 millones al año, asimismo esta estrategia permite potenciar las operaciones de ambas navieras en aquellos sectores débiles, por ejemplo HAPAG LLOYD podrá acceder al mercado de Latinoamérica donde se encuentra en una etapa de crecimiento y en el cual CSAV es líder en el negocio

Cabe mencionar que todas las fusiones están sujetas a entidades que regulan la libre competencia y que son quienes finalmente aprueban la unión de tales compañías.

Para ejemplificar aún más los efectos de la crisis en la industria naviera y poder explicar el contexto en que se desenvuelve a continuación un extracto de la entrevista aplicada a

Don Carlos Oyarzún, Analista de Agencias en el área de Administración y Finanzas, en donde responde de la siguiente manera a los cuestionamientos establecidos;

En relación a la actualidad de la industria y proyecciones en el largo y corto plazo: **¿A qué se debe que últimamente las compañías han decidido establecer alianzas estratégicas o fusiones de sus negocios?**

“Básicamente reducción de costos, el compartir servicios permite que se logren sinergias, ambas compañías al final del día tienen resultados positivos y por ende además aseguramos que la capacidad de nuestra nave sea completada en mayor porcentaje, por ejemplo tal vez una de ellas es débil en algún puerto o sector determinado y al tener un socio ambos aportan buques, mayor utilización de flotas, se pueden compartir rutas y resultados dependiendo de lo que se está aportando porcentualmente como socio u accionista.”

“El tema de las fusiones se hizo más “popular” por la competencia que existía, muchos navieros entregando el mismo servicio y entre dos ninguno logra el 100% de mercado esos mismos navieros además de atender esos dos puntos en donde uno es más fuerte que otro en un momento determinado se unen y crean un mega carrier y que tenemos un coloso moviendo carga de norte a sur y este a oeste y por supuesto el efecto que se da al unir fuerzas es : reducción de costo, mejor utilización de nuestras, naves sacar lo mejor de la parte operativa de ambos para mejorar los procesos, ser más eficientes , más económicos y por ende ganan los dos y mejora la rentabilidad y participación en el mercado”.

¿Estos cambios son de forma permanente o son una medida de reacción frente a una situación coyuntural? ¿Podríamos estar frente a una reestructuración de la industria?

“Estamos frente a una modificación de la estructura de manera temporal, no sé si esto se mantenga en el tiempo, dependiendo del escenario que se esté enfrentando. Adicionalmente para poder establecer fusiones se debe solicitar una aprobación a los gobiernos donde recalcan las naves por un tema de libre competencia esto regulará la unión en un día de mañana de los top five operadores en el mundo, si las legislaciones se empiezan a modificar se puede permitir las uniones de grandes navieras pero el objetivo es frenar el monopolio no puede tener el 100% del mercado de una ruta”.

“El acuerdo entre CSAV Y HAPAG LLOYD es a 10 años depende de cómo vaya la economía porque si no hay carga los buques deben quedar amarrados, no conviene mover un buque por pocos contenedores. Si la economía sigue mal podrían aparecer otros agentes en el negocio y generar nuevas fusiones con tarifas menores ya que mientras más grandes sean las navieras y la fusión generada entre ellas se puede ofrecer tarifa menor.”

En cuanto a CSAV Y HAPAG LLOYD: ¿Cuál fue el principal motivo de realizar una fusión en el negocio de portacontenedores?

“Sinergias aprovechar lo fuerte de uno en el servicio este- oeste y lo fuerte de otro en el servicio norte-sur, hacerse más competitivo, mejorar los procesos de producción o de transporte en este caso, lograr obtener más bajos costos de operación, ya que se

reduce la flota al arrendarse menos buques, se construyen buques más grandes por lo cual el costo de operación es menor.

En definitiva, mejorar los resultados operativos, para ello, el negocio de portacontenedores fue tomado por HAPAG LLOYD, ya que este fue el aporte de capital que realizó CSAV para ser el socio mayoritario.”

¿Cuáles serán los cambios que se realizarán en la estructura organizacional de la empresa?

“Al unir dos navieras que tienen las mismas actividades existe duplicidad de los servicios en el tráfico, significa que hay funciones que están repetidas, al unirse dos empresas obviamente hay funciones que están repetidas, por ende se debe definir cuáles serán aquellas que se eliminaran de una y de la otra empresa. Siempre al realizarse una fusión hay pérdida de fuerza laboral, se unifican los departamentos dependiendo de quién sea el socio mayoritario.”

¿Cómo afectará al mercado nacional en el ámbito competitivo?

“Se ve afectado con la baja de tarifas, mejora de servicios en cuanto a frecuencia y continuidad de itinerarios de viaje, dependiendo de los volúmenes de carga los mayormente beneficiados serán los clientes que entregan la carga, ya que cuentan con mayores opciones de selección de proveedor del servicio y las tarifas se reducen.

Los que se ven afectados negativamente son las navieras pequeñas por eso se busca la unión con alguien más grande para mantenerse a flote y competitivo.”

5.3.2 Cambios en la estructura financiera

Se tomaron los estados financieros consolidados, de los periodos 2008, 2009, 2010, 2011, 2012 y 2013 de dos compañías chilenas CSAV y CCNI con la finalidad de representar los cambios que ha sufrido la industria nacional dentro del periodo de crisis y cuáles han sido sus resultados en cuanto a su estructura financiera.

5.3.2.1 Eventos Financieros CCNI

Eventos Financiero 2008

Los años anteriores al año 2008 la economía presentaba indicadores macroeconómicos positivos lo que favoreció el precio de combustibles, el arriendo de naves y una actividad comercial en alza que hacía presumir un aumento en la demanda de transporte. En septiembre de tal año una crisis financiera mundial cambio el panorama establecido, produciendo una variación negativa en los precios de commodities afectando directamente las exportaciones de nuestro país, lo que significó un impacto negativo para CCNI quien se destaca en el transporte de cobre.

Respecto de los resultados generados las ventas aumentaron en un porcentaje del 32,7% y los costos en un 29,8% y una disminución de los gastos financieros del 29,5%, en relación a 2007. Mientras que el patrimonio aumento en un 1,1%

Eventos Financiero 2009

El año 2009 para CCNI represento pérdidas en sus estados financieros por un monto de US\$41,000, 000, ya que también fue afectada por la crisis que afectó a el sector derivado de la situación financiera mundial.

En cuanto a su reestructuración financiera, debieron realizar un aumento de capital por un total de US\$ 40,000, 000 de los cuales 50% se obtuvo de los accionistas y el otro 50% de crédito bancario.

La movilidad de contenedores disminuyó en un 31,6%, mientras que el precio de los fletes lo hizo en un 25%.

CCNI mantiene contratos de arriendo de naves que son renovables año a año, lo que les permitió cancelar algunos y dejar solamente los necesarios, dichos contratos se debieron cancelar para poder enfrentar las pérdidas que dejo la crisis en tal periodo, ya que de no haber realizado tal procedimiento deberían bajar el precio de los fletes lo cual tendría un impacto negativo en sus rentabilidades.

Eventos Financiero 2010

Debido a la puesta en marcha del plan de fortalecimiento financiero, CCNI, logró revertir los resultados negativos del año 2009.

Uno de los aspectos importantes para el logro de resultados positivos, fue el cierre de 19 contratos Charters³⁵, de los cuales 10 tuvieron extensiones por menores costos.

El bajo precio del petróleo y el alza en el transporte de contenedores en un 10% en relación a los años anteriores, fueron otros eventos importantes para la compañía.

Eventos Financiero 2011

El año 2011 fue de altas volatilidades para la industria marítima, la desaceleración de la economía de EEUU, y la crisis Europea, nuevamente aumentaron la brecha entre la oferta y la demanda.

Los precios de los combustibles fueron en alza debido a los problemas geopolíticos del medio oriente, las tarifas de fletes nuevamente disminuyeron y los volúmenes transportados no fueron estables lo que terminó finalmente afectando los resultados de la compañía, por lo que se racionalizaron y cerraron servicios.

Debido al alza en el precio del petróleo, los costos de explotación ascendieron en un 36,1%.

Eventos Financiero 2012

El año 2012 presentó para el mercado menores volatilidades, pero aún con la presencia de sobreoferta y los altos precios de los combustibles.

³⁵ Hace relación al arriendo o alquiler de un buque para el transporte de mercancías en un determinado viaje o por un período definido con puntos de origen y destino establecidos

CCNI, obtuvo utilidades de US \$9,3 millones resultados positivos en relación al año 2011, dicho resultado se explica con la mejora en el precio de los fletes en un 13% y una mayor racionalidad de la industria y mayor eficiencia en cuanto al consumo de petróleo y arriendo de naves. CCNI también atribuye estos resultados al fortalecimiento de sus objetivos en las rutas de América del Sur, aunque el transporte de contenedores fue 6% menor al año anterior.

Adicionalmente la compañía puede adquirir nuevas naves a largo plazo y de mejor tecnología todo esto debido a que no posee construcción de naves pendientes.

Eventos Financiero 2013

El año 2013 nuevamente hizo notar el exceso de flota disponible en relación a la demanda, lo que produce la baja en el precio de fletes, pero CCNI declara que los resultados de igual manera se han mantenido positivos en relación a los competidores. Tomando en cuenta las nuevas tendencias de mercado en cuanto a las alianzas estratégicas y fusión de compañías de la industria, CCNI también miró como una oportunidad el realizar acuerdos de cooperación con otras compañías del mercado.

En cuanto a los servicios prestados a la ruta de Asia, debió cerrar algunos servicios con la finalidad de adaptarse a la disponibilidad de carga movilizada.

5.3.2.2 Eventos Financieros CSAV

Eventos Financiero 2008

Los ingresos de CSAV el año 2008 presentaron un aumento de 31,9% en comparación al año 2007. Este incremento se debe al alza en el precio de los fletes y en el volumen operado.

A pesar de ello, estos no fueron lo suficientemente altos para lograr cubrir el aumento en los costos de operación los cuales fueron 33% mayores en comparación a 2007 debido al incremento en el precio del petróleo. Pero a partir del último trimestre del periodo como consecuencia de la crisis económica mundial, las tarifas de flete demostraron una fuerte caída al igual que lo ocurrido con el volumen de carga transportado que también tenían una tendencia positiva, pero bajaron el último trimestre.

El resultado operacional muestra pérdidas en torno a los MU\$ 1.274.

Una de las medidas para lidiar con los resultados negativos del presente año y con los proyectados para el siguiente, fue la cancelación del servicio entre Asia y el norte de Europa.

Eventos Financiero 2009

Para CSAV el año 2009 significó resultados negativos para su negocio de portacontenedores, el constante crecimiento en la oferta de naves, la disminución de la demanda de transporte marítimo, la reducción en la tarifa de fletes, y el alza en el costo

del petróleo, agravó aún más la situación, luego de que los indicadores de dicha demanda crecían a un 10% anualmente. El año 2009 como consecuencia movilizó 18% menos en relación a lo transportado el año anterior. La compañía tuvo pérdidas de US\$ 668,9 millones lo que la llevó a la implementación de programas financieros, operacionales y comerciales para enfrentar la situación. Los ingresos del periodo presentaron una disminución del 38% en relación a 2008.

Eventos Financiero 2010

El año 2010 logró recuperarse y obtuvo utilidades de US\$ 170.819.902,36 uno de los más altos resultados obtenidos por la compañía, atribuyendo este éxito a la recuperación de la economía mundial, que conllevó a un aumento del volumen movilizado y alzas en las cantidades demandadas. Pese a ello las tarifas de fletes no lograron mejorar.

El año 2010 los accionistas decidieron renegociar contratos de arriendo de barcos que mantenía con armadores alemanes, invitándolos al mismo tiempo a participar en el proceso de recapitalización de la compañía frente a lo cual suscribieron un total de US\$ 360.000.000. Durante el último periodo del año se realizó un aumento de capital por un total de US\$ 223.792.287,49.

Eventos Financiero 2011

El patrimonio de la compañía disminuyó en MUS\$ 783.177, derivado de las pérdidas registradas en el año.

Con la finalidad de mejorar tales resultados, se estableció un plan de reestructuración y un plan de fortalecimiento financiero por un monto de US\$ 1.200 millones.

CSAV en este año vio muy afectado su negocio de portacontenedores. El hecho de haber aumentado la capacidad de transporte y no ocupar el volumen esperado, influyó aún más en los resultados negativos.

La sobreoferta de naves, generó un aumento en la competencia de transporte de portacontenedores lo que llevó a una baja en la tarifa de fletes ante un creciente precio en el petróleo.

El volumen transportado en el cuarto trimestre de tal año cayó un 28% en comparación al año 2010, los ingresos disminuyeron un 11% en los servicios de portacontenedores.

El precio promedio de los combustibles aumentó en un 35% en relación a 2010. Generalmente dicho costo se traspasa a los clientes con un aumento en la tarifa de flete, pero debido a la sobrecapacidad en la oferta de naves, la constante competencia de mercado no permitió que se realizara tal hecho.

Eventos Financieros 2012

El año 2012 presentó tendencias positivas en sus resultados, la compañía logró el equilibrio operacional llegando a una utilidad neta durante el tercer trimestre de MMUS\$56. Los costos de venta ascendieron a MMUS\$3.388, un 40% menor al presentado el 2011, tal evento se explicó por la reducción del volumen movilizado en un 38% en el área de portacontenedores debido al plan de reestructuración.

El mes de octubre del año 2011, se decidió realizar un aumento de capital por MMUS\$1.200 para poder responder a las necesidades financieras de la compañía.

Se creó la nueva sociedad SM-SUDAMERICANA, AGENCIAS AÉREAS Y MARÍTIMAS (SAAM) que absorbió el 99,99% del porcentaje de acciones de la filial SAAM.

En febrero del año 2012 culminó el aumento de capital, con la recaudación total del monto de capital las dos empresas se comenzaron a transar independientemente en la bolsa de comercio.

Eventos Financieros 2013

Para el año 2013, el directorio decidió una adquisición de siete naves portacontenedores de 9300 TEUS de capacidad, lo que significó una inversión de US\$570 Millones, con el objetivo de aumentar la flota propia en relación a la arrendada, las cuales serán recibidas a fines de 2014. Esta inversión se financió con un 40% de capital y 60% de deuda financiera.

Con el objetivo de obtener recursos para el financiamiento de las nuevas naves, pagar pasivo financiero y como respaldo para el desarrollo de las actividades de la compañía se acordó un aumento de capital por US \$500 millones.

5.3.3 Análisis de Ratios

Se analizarán los ratios de Endeudamiento, Liquidez, Rentabilidad y Cobertura de CSAV y CCNI con los cuales se compararán los resultados obtenidos por ambas empresas en los mismos periodos de tiempo (2008 -2013) para cuantificar cual fue el impacto de la crisis en mencionadas compañías.

Los resultados a continuación presentados fueron obtenidos de los análisis razonados indicados en los anexos desde la página 119 a la 130.

La finalidad de los ratios de Endeudamiento es determinar el estado de deuda de la empresa en el corto y largo plazo, y cual es la capacidad de la compañía para afrontar dichas obligaciones con terceros.

En cuanto a los de Liquidez, determinan la relación existente entre los recursos que posee la empresa frente a las deudas de corto plazo. Resumidamente la habilidad que tiene la empresa para convertir sus activos en efectivo y determinados pasivos.

Los ratios de Rentabilidad miden la capacidad de la empresa para generar utilidades en relación a la inversión .El tener resultados negativos en este índice, significa un impacto negativo en los costos que está incurriendo la empresa.

Y finalmente los de Cobertura permiten visualizar la capacidad de la empresas para asumir sus gastos financieros. Mientras más alto sea el valor del índice entregado menor es el riesgo de no poder cumplir con el pago de la deuda financiera.

Comparación de resultados CSAV – CCNI

5.3.3.1 Índices de Liquidez

CCNI		
AÑO	LIQUIDEZ CORRIENTE	RAZÓN ÁCIDA
2008	1,096	0,96
2009	0,75	0,65
2010	1,3	1,15
2011	0,76	0,64
2012	1,11	0,95
2013	1,09	0,95

CSAV		
AÑO	LIQUIDEZ CORRIENTE	RAZÓN ÁCIDA
2008	1,367	0,304
2009	0,906	0,302
2010	1,478	0,547
2011	0,552	0,112
2012	0,872	0,283
2013	0,783	0,264

En cuanto a la liquidez corriente ambas empresas presentan resultados similares en todos los periodos. El año 2009, año en que más peso tuvo la crisis financiera sobre las compañías.

CSAV se encontró en mejor posición para responder a sus deudas de corto plazo, pero en los últimos tres años CCNI ha logrado mejores indicadores.

Tomando los resultados de 2009 los activos circulantes de CSAV se interpreta que por cada 1 peso de deuda, CSAV cuenta con 0,906 pesos para pagarla. Dicho resultado no es positivo ya que este índice debe oscilar entre 1 y 2, un menor resultado indica que la

empresa puede presentar suspensión de pagos ante sus obligaciones y deberá tomar parte de sus activos fijos para pagar las deudas de corto plazo.

Ante tal evento CCNI durante 2012 y 2013 logró los índices esperados.

En lo que respecta a la Razón acida, el año 2011 fue el que entregó peores resultados para ambas navieras, en el caso de CCNI el resultado indica que por cada 1 peso de deuda contaba con 0,64 pesos para responder inmediatamente frente a ella, por lo que reflejaba insuficiencia de recursos para responder ante obligaciones de corto plazo.

5.3.3.2 Índices de Endeudamiento

CCNI

AÑO	Pasivos/patrimonio	Deuda corto plazo/deuda total	Deuda largo plazo/deuda total	COBERTURA GASTOS FINANCIEROS
2008	2,46	0,81	0,19	1,26
2009	7,5	0,75	0,25	17,33
2010	1,7	0,8	0,2	20,12
2011	3,27	0,87	0,13	-43,47
2012	1,53	0,77	0,23	4,88
2013	1,32	0,82	0,18	-7,01

CSAV

AÑO	Pasivos/patrimonio	Deuda corto plazo/deuda total	Deuda largo plazo/deuda total	COBERTURA GASTOS FINANCIEROS
2008	1,236	0,579	0,421	0,718
2009	2,339	0,665	0,335	-20,774
2010	1,319	0,523	0,477	6,117
2011	4,262	0,601	0,399	-26,855
2012	1,868	0,463	0,537	-8,962
2013	1,315	0,565	0,435	-5,009

En lo que respecta a endeudamiento, ambas empresas están financiadas en más del 50% con fondos ajenos, lo que pone en riesgo a la empresa ya presentan un alto índice de dependencia financiera.

CSAV mantiene mayor deuda de corto plazo en relación a la deuda total con terceros, al igual que CCNI.

En cuanto a la cobertura de los gastos financieros la empresa vio superada su capacidad de responder ante sus gastos financieros los años 2009, 2011, 2012, y 2013, solamente el año 2010 es el único dentro de los periodos establecidos en que se encontraba estable para responder ante mencionados gastos.

Al contrario CCNI mantenía mejores indicadores de las veces que podía cubrir sus gastos financieros recordando que entre más alto el índice mejor cobertura posee solamente el año 2011 y 2013 se vio incapacitado para responder ante los intereses financieros.

5.3.3.3 Índices de Rentabilidad

CCNI		
AÑO	DE PATRIMONIO	DEL ACTIVO
2008	0,01	0,003
2009	-1,7	-0,2
2010	0,481	0,178
2011	-1,447	-0,339
2012	0,103	0,041
2013	0,002	0,002

CSAV		
AÑO	DE PATRIMONIO	DEL ACTIVO
2008	-0,045	-0,02
2009	-0,927	-0,316
2010	0,168	0,063
2011	-1,255	-0,391
2012	-0,427	-0,111
2013	-0,179	-0,07

Finalmente las rentabilidades frente al patrimonio dejan mucho que deear, este índice interpreta cuantos pesos de utilidad recibe un inversionista por cada peso invertido, y ambas compañías presentan rentabilidades negativas o menores a uno.

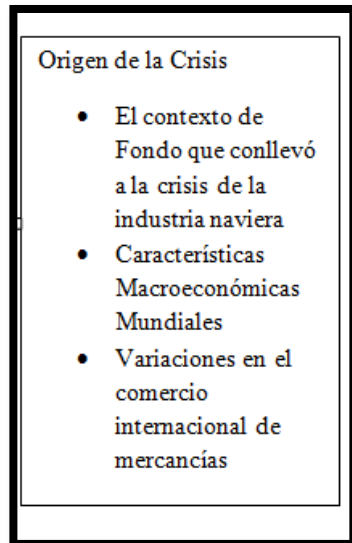
Las rentabilidades frente a los activos indican cuales han sido las rentabilidades frente a los recursos que posee la empresa en este caso mientras mayor sea el índice más atractivo sería invertir en activos, en ambos casos los resultados son menores que 1, es decir que por cada peso invertido en activos los retornos han sido menores o muy bajos en relación a lo invertido.

De dichos análisis se puede concluir que la decisión de ambas empresas de concretar acuerdos de venta o fusión del negocio era lo más acertado para enfrentar los resultados negativos de los periodos posteriores a 2008.

La mayoría de los índices son cifras negativas, que a pesar de los esfuerzos de reestructuración financiera e inyección de capital no mostraron una mejora en la situación financiera.

El hecho de la existencia de una sobreoferta de naves, ha llevado a las navieras a bajar el precio de los fletes para poder lograr que los buques ocupen su capacidad máxima de rendimiento pero al mismo tiempo el costo del precio de los combustibles juega en contra al momento en que las tarifas han logrado subir, lo cual ha mantenido la volatilidad en los precios y en las características de la demanda y oferta.

CAPÍTULO 6 ORIGEN DE LA CRISIS EN LA INDUSTRIA NAVIERA



6. El contexto de fondo que conllevó a la crisis de la industria naviera

6.1 Crisis Subprime

El principal motivo que originó la crisis de la industria naviera es la llamada crisis subprime.

La crisis Subprime comenzó en EEUU en el año 2007, teniendo sus más grandes efectos en 2009, año en que afectó las economías de diversas naciones a nivel mundial y varias industrias.

El nombre Subprime surge por la denominación que tienen aquellas hipotecas en EEUU clasificadas con un mayor nivel de riesgo, debido a que son otorgadas a un segmento de la población con menor solvencia económica lo cual los hace más sensibles al no pago

de la deuda crediticia. Como consecuencia poseen tasas más altas de interés y comisiones establecidas por los bancos y las entidades financieras.

En Estados Unidos las deudas hipotecarias pueden ser utilizadas como objeto de venta y transacción a través de la compra de bonos o títulos de crédito y podían ser retiradas del pasivo del balance de la sociedad concesionaria transferida a fondos de inversión o planes de pensiones.

El principal problema que desató finalmente el caos económico fue cuando la Reserva Federal decidió aumentar la tasa de interés progresivamente, lo que culminó en la incapacidad de la población para realizar los pagos de la correspondiente hipoteca aumentando la morosidad y los embargos.

La principal responsabilidad de tal evento es atribuida a las clasificadoras de riesgos, quienes no fueron capaces de dilucidar el riesgo que asumían las entidades financieras y aquellas otorgadoras de crédito, quienes continuaron con una evaluación positiva respecto de los créditos subprime a deudores que no tenían la liquidez suficiente para enfrentar el alza de las tasas de interés y cuya capacidad de pago es muy baja para soportar la deuda.

Estas hipotecas se comenzaron a transar en el mercado de capitales a través de un proceso denominado securitización que consiste en la agrupación de hipotecas con

*similar clasificación las cuales forman un conjunto que luego es vendido en forma de garantía de un bono pagado con el flujo de ellas.*³⁶

El porcentaje de no pago de tales hipotecas cuando fueron otorgadas se encontraban en un rango entre 4% y 6%, esta situación se vio agravada aumentando a un 13% lo que las llevó a convertirse un instrumento financiero más riesgoso generando desinterés en los inversionistas, quienes exigían un premio por riesgo mayor y que finalmente en la búsqueda de la seguridad dejaron de invertir en dichos instrumentos.

6.2 Crisis Zona Euro

La crisis de la Zona Euro tuvo sus orígenes como consecuencia de las bajas tasas de interés posterior a la creación del euro y la estabilidad de precios.

Debido a las bajas tasas presentadas los países aumentaron el gasto público en algunos casos y en otros el gasto privado donde los más afectados fueron Grecia, Portugal, España, Irlanda e Italia, lo que culminó en déficit en las cuentas corrientes, aumento de la deuda externa, burbuja de precio de activos, entre otros. La explosión de la crisis se produjo cuando el financiamiento externo se redujo y las tasas de interés se elevaron a causa de la crisis financiera del año 2008. Tuvo sus primeros indicios en Grecia, afectando posteriormente a Portugal e Irlanda cuando presentaron dificultades para obtener financiamiento externo.

³⁶ <http://www.economiaynegocios.cl/especiales/subprime2007/subprime.html>

Al verse superados por la dificultad de conseguir financiamiento estos países debieron ser apoyados por el programa denominado Troika³⁷, conformado por el Banco Central Europeo (BCE), Unión Europea y Fondo Monetario Internacional (FMI). La expansión de la crisis llegó a Italia y España el año 2011. Se necesitará de nuevas reformas e implementación de planes que ayuden a mejorar la situación fiscal y que permitan nuevamente el crecimiento económico de estas naciones.

Algunas de las causas del origen de la crisis han sido atribuidas a las siguientes hipótesis; *(1) el descuido por la solvencia fiscal y la excesiva expansión de Estado; (2) la débil regulación y supervisión del sistema financiero; (3) una falta de preocupación por el bajo crecimiento y la mantención de los equilibrios macro; (4) la falta de autoridades fiscales y de supervisión y regulación financiera común para todos los países miembros de la Unión Monetaria Europea (UME); (5) y, la inexistencia de un prestamista de última instancia de los gobiernos en la UME.*³⁸ No todas estas hipótesis presentadas son aplicadas a todos los países, cada uno de ellos tiene distinto origen del problema.

Por ejemplo tomando el caso de Irlanda el origen de la crisis remonta en el sector bancario donde la deuda con pasivos era tres veces la cifra del PIB. En España el

³⁷ La troika o troica está formada por el Banco Central Europeo (BCE), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Comisión Europea (CE).

<http://diccionarioeconomico.blogspot.com/2012/06/que-es-la-troika.html>.

³⁸http://www.cepchile.cl/1_4986/doc/causas_y_lecciones_de_la_crisis_europea.html#.VHDLHIuG_qM

aumento del crédito y una sobrevaloración del precio de los activos inmobiliarios fueron la principal causa.

6.3 Características macroeconómicas mundiales del período

Luego de que a finales de 2008 la crisis financiera presentara sus efectos en las economías a nivel mundial, el año 2009 el PIB mundial se contrajo un 19%, uno de los porcentajes que representa la caída más significativa desde 1929.

Todas las economías se vieron afectadas tanto aquellas en transición como aquellas en desarrollo y las desarrolladas con reducciones de 6,3%, 2,4% y 3,4% respectivamente.

China fue la excepción junto a la India cuyos PIB crecieron en de 8,7% y 6,6%.

A finales del año 2009 las pérdidas para los países desarrollados fueron de 750.000 millones de dólares, y la situación de personas en extrema pobreza para el 2010 fue de 64 millones.

En cuanto a las características de crecimiento económico el año 2010, la economía mundial presentó índices de recuperación en relación al año anterior, creciendo el PIB en un 3,9%.

Las economías en transición y en desarrollo continuaron liderando los porcentajes de recuperación mundial, China lo hizo con un 10,3%, India 8,6% y Brasil 7,5%, la metodología ocupada para dicho crecimiento fue basarse en generar crecimientos en sus

propios mercados más que depender de las exportaciones, aun así no han logrado los índices anteriores al periodo de crisis.

La producción industrial mundial y su evolución, el crecimiento del producto interno bruto (PIB), el comercio de mercancías y el transporte marítimo tienen una estrecha relación la cual no presento variaciones.

Algunos acontecimientos que afectaron la economía en 2010 fueron los desastres naturales y los problemas políticos los que afectaron la demanda y aumentaron la inflación.

Pese a que 2010 entregó cifras positivas, en 2011 el crecimiento del PIB fue menor, siendo de 2,7%.

Pese a ello el transporte marítimo, la producción industrial y el comercio de mercancías se movieron de forma paralela. Pero la producción industrial se redujo en los países pertenecientes a la Organización para el Comercio y el Desarrollo Económico creciendo un 2,1 % cifra mucho menor al 8,1% de 2010.

Lo que se mantuvo estable fue que las economías en desarrollo encabezaron el crecimiento económico mundial, aunque en el segundo periodo del año comenzaron a desacelerarse, lo cual ejemplifica la estrecha relación que existe entre las economías a nivel mundial.

En América Latina como consecuencia de la reducción de la estimulación económica el lento crecimiento de los países Europeos y la recuperación de Estados Unidos frenaron su crecimiento.

Continuando con las características del periodo de crisis, el 2012 nuevamente existió una desaceleración en el PIB, aumentó solamente un 2,2%. Las economías desarrolladas lo hicieron en un 1,2%, las que se encuentran en desarrollo un 4,6% y las en transición en 3,0%. En Estados Unidos hubo una aceleración en las tasas de crecimiento que finalmente fue de 2,2%, mientras que la unión Europea entrego un índice negativo de -0,3%. El crecimiento en China se desaceleró debido a la reducción en la cantidad de exportaciones demandadas por Europa. Aunque este evento también es producto de las intenciones del país por frenar el crecimiento económico y reducir la posibilidad de inflación. América latina a raíz de la desaceleración China también vio afectado su crecimiento al disminuir sus exportaciones.

Las perspectivas de crecimiento para el año 2014 se mantienen sin variación en relación a 2013 proyectando un 3,3% de crecimiento. Esperando que para el año 2015 el crecimiento sea de 2,3% para economías desarrolladas

Estados Unidos, ha presentado mejoras en las cifras de empleo y las condiciones financieras de los hogares han mejorado al igual que el mercado inmobiliario.

Por otra parte, la Zona Euro proyecta un crecimiento gradual pero débil con mínimas tasas de interés.

Mientras que los mercados emergentes y los mercados en desarrollo repuntaran en crecimiento mundial. China prevé reducciones en su crecimiento aproximadamente lo hará en 7,4%, para América Latina la tasa de crecimiento será del 1,3% aproximadamente como consecuencia de la reducción de las exportaciones y se espera una proyección de 2,2% para 2015.

Los riesgos más importantes a corto plazo en las economías avanzadas son la baja inversión en relación al ahorro conocido como estancamiento secular, bajo crecimiento económico a pesar de las bajas tasas de interés y deflación principalmente en la zona euro.

Aunque han transcurrido seis años de la crisis financiera que se desato en EEUU, los índices de crecimiento de las economías son interdependientes de las políticas monetarias expansivas de las economías desarrolladas cuyo principal objetivos es estimular la demanda, incentivar la inversión empresarial y el saneamiento de los balances³⁹, aunque dichas políticas están constantemente bajo el análisis de la relación entre los beneficios y riesgos financiero. Los niveles de confianza de la población incluyendo empresas son muy débiles ante los escenarios de incertidumbre que presenta la demanda y la estabilidad de sistema financiero.

En la Zona Euro los índices de inversión aún son bajos ya que los bancos recién han dejado de restringir los préstamos. FMI en su Informe sobre la estabilidad financiera

³⁹ Informe sobre la estabilidad financiera mundial, toma de riesgos, liquidez y banca paralela. Contener los excesos y fomentar el crecimiento. resumen ejecutivo. FONDO MONETARIO INTERNACIONAL(FMI) octubre 2014.<https://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/gfsr/2014/02/pdf/execsums.pdf>

mundial menciona: *“el repunte más vigoroso del crecimiento en general ocurrirá en Estados Unidos, mientras que los obstáculos a la recuperación en la zona del euro se disiparán lentamente, y el crecimiento en Japón seguirá siendo moderado”*.⁴⁰

Las economías de los mercados emergentes son más sensibles a las políticas y los cambios económicos provenientes de los países desarrollados, ya que estos reciben mayor porcentaje de inversión extranjera. Lo que provoca un aumento en las volatilidades de precio de los activos y mayor sensibilidad a las fluctuaciones de dichos mercados.

Como conclusión al capítulo 6.3 se puede destacar que el crecimiento económico durante el periodo de seis años, destaca la volatilidad en el crecimiento de los mercados ya que no se puede predecir con seguridad los índices de crecimiento, y dependiendo del comportamiento en los flujos financieros o de las políticas expansivas establecidas por las economías avanzadas, quienes influyen directamente en el PIB de los países en desarrollo , cambian el panorama mundial y finalmente es un hecho que la globalización ha aumentado la dependencia de los países económicamente más aún si es en un alto nivel de las exportaciones a dichas regiones.

⁴⁰ Informe sobre la estabilidad financiera mundial, toma de riesgos, liquidez y banca paralela. Contener los excesos y fomentar el crecimiento. resumen ejecutivo. FONDO MONETARIO INTERNACIONAL(FMI) octubre 2014.<https://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/gfsr/2014/02/pdf/execsums.pdf>

6.4 Variaciones en el comercio internacional de mercancías

Al igual que en los indicadores económicos, las variaciones en el comercio de mercancías el año 2009 fueron las más críticas. El hecho de que exista una relación directa entre la situación financiera de los países y el intercambio comercial hace que ambas variables se comporten de manera muy similar. Para dicho año el valor de las exportaciones de mercancías cayó en un 22,9%. Según el informe entregado por La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) las exportaciones a nivel mundial en cuanto a su volumen disminuyeron siete veces más rápido que el PIB, cuyas repercusiones también se vieron reflejadas en el apoyo de financiamiento al comercio que también se hizo más escaso.

Esta situación no solamente afectó a un sector económico, o a un determinado número de países, sino más bien a todas las regiones del mundo, con excepción de China quienes mantuvieron relativamente estables sus índices de importación y demostrando una vez más que son claves en ejemplo de crecimiento económico y comercial.

La recesión del periodo en la economía mundial, afectó las cantidades demandadas de productos manufacturados, de consumo y duraderos, así como también a aquellos exportadores de materias primas.

En cuanto a lo que en cifras representa este declive comercial, las economías en desarrollo redujeron sus volúmenes de intercambio comercial en un 11,7%, mientras que las economías en transición lo hicieron en un 9,5%. Pero quienes sin duda estuvieron en

la posición más grave fueron los exportadores de minerales y petróleo con reducciones de 28,8% para economías en transición y el Caribe y América Latina en un 17,1%.

Durante el año 2010 las tendencias de intercambio comercial fueron muy similares a lo ocurrido con el PIB, inestabilidad durante el periodo que indicaba en unos comienzos proyecciones positivas que luego se vieron afectados por la desaceleración económica, pero a pesar de ello los resultados fueron mejores que los presentados el año anterior. Nuevamente quienes marcaron la tendencia hacia mayor volumen de comercio y estabilidad fueron las economías en desarrollo, aumentando su cuota de intercambio entre los años 2008-2010 en un 40%. Al mismo tiempo dicho dato revela que el mundo depende principalmente de pocos proveedores claramente establecidos en la región asiática.

Así es como el año 2011 los países desarrollados, presentaron aumento en las exportaciones en un 5,1% debido a que Estados Unidos y la Unión Europea tuvieron un fuerte y rápido crecimiento del 7,2% y 6% respectivamente, lo que contrasta de las importaciones que se tuvieron menor crecimiento debido a la reducida demanda de las economías desarrolladas.

Lo que se hizo presente durante el periodo fueron medidas comerciales correctivas, subidas arancelarias, licencias de importación, y controles aduaneros⁴¹, que generalmente son aplicados cuando la finalidad de un país es proteger su industria y

⁴¹ UNCTAD. Conferencia de la Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo. Revista de Transporte Marítimo 2011. Informe de la Secretaria de la UNCTAD. Nueva York y Ginebra 2012.

potenciar el desarrollo del comercio nacional antes que se produzca un aumento de las importaciones las cuales aumentan la presencia de productos extranjeros lo que significa mayor competencia para los productores nacionales. Esto también se vio reflejado en las cifras de 2012, donde el crecimiento del comercio internacional de mercancías reflejó una nueva desaceleración, debido a la disminución de la demanda de las grandes economías.

Según este extracto tomado de la revista de transporte marítimo del año 2013 entregado por la UNCTAD: *“Informes de la OMC y la Comisión Europea han puesto de manifiesto un aumento de medidas proteccionistas desde 2008 (Economist Intelligence Unit , 2013) , con nuevas restricciones comerciales continuamente están implementando y con casi el 3,0 por ciento del comercio mundial estima de ser afectados por las restricciones al comercio introducidas desde el inicio de la crisis”*. Para contrarrestar esta posición también se han presentado nuevos acuerdos comerciales que fomentan el comercio exterior y el libre intercambio de mercancía aunque también haciendo énfasis en otros puntos no económicos pero de regulación ciudadana. Algunos de los acuerdos son Trans Pacific Partnership (TPP), USASEAN que será ampliada a ASEAN+6, lo que beneficia a los resultados finales de movilidad de mercancía, crecimiento económico y que efectivamente beneficia al transporte marítimo.

Finalmente y como cierre de este subcapítulo se adjuntan las tablas correspondientes al periodo transcurrido entre 2008 y 2012 con las variaciones en el comercio mundial de mercancías en el anexo de este informe.

CAPÍTULO 7 RESULTADOS Y CONCLUSIONES

Haciendo énfasis a la información recopilada y analizada, todo mercado o industria que quiera mantenerse operativo debe realizar cambios constantes a medida que la demanda de un servicio o producto se vaya modificando, independiente del factor que provoque esta desviación.

La industria marítima no se encuentra ajena a esta realidad y al igual que en otros sectores económicos, el comprador o cliente que cada vez se encuentra más informado, alcanza un mayor nivel de negociación y un mayor poder de decisión sobre que proveedor elegir o el servicio a contratar.

Un hecho tan impredecible como lo es una crisis económica, desencadena una serie de repercusiones en el transporte marítimo que hace que las compañías se replanteen el modo de operación llevado a cabo hasta el momento y que establezcan nuevas estrategias que permitan suplir la demanda, pero que no genere una sobreoferta, como ocurrió en el año 2009 debido a la sobrecapacidad de espacio disponible en las naves.

En el transcurso de este informe, se han presentado los distintos motivos que impulsan a una compañía naviera a la constante búsqueda de la eficiencia, el logro de sinergias que conlleven a economías de escala, lograr convertirse en un competidor con mayor presencia de mercado, y mantener las rentabilidades deseadas ante un escenario complejo.

Las decisiones de largo y corto plazo tomadas por las compañías van desde la reducción de construcción de naves, hasta las alianzas estratégicas, siempre buscando mejora en las cifras de los resultados financieros, la entrega de un mejor servicio, la reducción de costos y mantenerse competitivo cubriendo mayores sectores geográficos a nivel mundial.

En cuanto al planteamiento realizado desde el comienzo de este informe: *“La crisis de la industria naviera ¿Se trata de un problema estructural que se venía generando a través del tiempo y que encontró su culminación en un evento puntual como las diferentes crisis que afectan la economía mundial? O ¿Es solo un problema estrictamente coyuntural y se toman las medidas temporales para lidiar con la situación?”* la respuesta se encuentra en el segundo cuestionamiento, es decir; la crisis que vive y vivió la industria naviera es generada netamente por un problema coyuntural, originado por la crisis económica mundial que ha cambiado las características de la demanda pero no así el mecanismo de funcionamiento y establecimiento de la oferta.

Las decisiones tomadas hasta ahora, han sido una reacción a este hecho y una adaptación del método de operar ante la inestabilidad de mercado, pero la industria mantiene las bases de su funcionamiento, conservando aún sus características en el establecimiento de tarifas, decisiones de inversión de acuerdo a las proyecciones macroeconómicas entregadas por los índices económicos anuales, características de la oferta, etc. Por ello, no se ha generado una reestructuración de la industria, es solo una

adaptación a una nueva demanda y el poder replantearse el modo en el cual se obtienen los resultados deseados.

BIBLIOGRAFÍA

Libros

- Castillejos, Gerardo, Capítulo 14, entrada en nuevos mercados-Alianzas estratégicas, Marketing Internacional.
- Castillejos, Gerardo, Entrada de nuevos mercados adquisición e inversión directa. autores Frank Bradley. Haydee calderón. Marketing Internacional.
- Cepeda, M Lacalle, J.R. Simón, D Romero. Economía para ingenieros.1ª Edición.Madrid.THOMSON.2004.
- Moraleda Villacura, Marcos César. Negocio naviero: caracterización y explotación comercial de la nave. Administrador de Negocios Internacionales. Universidad de Valparaíso, 2008.
- Porter, Michael E .Estrategia competitiva. técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia. trigésima segunda reimpresión de 2004.México. CECSA.2000
- Soane Freire, Ma Jesús, Fernando Gonzales laxe. Economía del Transporte Marítimo.1ª Edición. A coruña. NETBIBLO,S.L. 2003.
- Valenzuela Sepúlveda Rodolfo. Comercio Exterior: todos lo hacen ¿y yo sé?, 8ª Edición Aumentada y Actualizada, Santiago, Chile, Legal publishing, 2012.
- Valenzuela Sepúlveda Rodolfo. Logística de la distribución física internacional.1º Edición, Santiago, Chile, Lexis Nexis, 2004.

Entrevistas

- Arrue, Jorge, Subgerente Operaciones, Ultramar Agencia Marítima Limitada, Valparaíso.
- Oyarzun , Carlos , Analista de Agencias ,Área Administración y Finanzas, Compañía Sudamericana de Vapores, Valparaíso.12.12.2014

Revistas

- UNCTAD. Revistas de Transporte Marítimo 2009,2010, 2011, 2012,2013, Nueva york y Ginebra 2012.

Sitios WEB

- ALPHALINER
<http://www.alphaliner.com/top100/>
- Asociación Nacional de Armadores A.G. (ANA)
<http://www.alphaliner.com/top100/>
- Centro de estudios Públicos (CEP)
<http://www.cepchile.cl/>
- CNN Expansión
<http://www.cnnexpansion.com/>
- Comercio-Exterior.es
<http://www.comercio-externo.es/>

- Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV)
<http://portalweb.csav.com/es/>
- Compañía Chilena de Navegación Interoceánica (CCNI)
<http://www.ccni.cl/>
- Diario de Fusiones Y Adquisiciones

<http://www.diariodefusiones.com/>
- Diccionario de Economía y Finanzas

<http://www.eumed.net/cursecon/dic/C.htm>.
- Diccionario de Economía

<http://www.economia48.com/>
- EMOL

<http://www.economiaynegocios.cl/>
- Enciclopedia Financiera

<http://www.encyclopediafinanciera.com/>
- Estibadores Puerto Valencia

<http://estibadores.cgtvalencia.org/>
- Expansion.com

<http://www.expansion.com/>
- Fondo Monetario Internacional (FMI)

<https://www.imf.org/>
- Latinports

<http://latinports.org/>

- Mar y Gerencia (M & G)
<http://marygerencia.com/>
- Moneda Unica.net La Revista Económica de Negocio Internacional
<http://www.monedaunica.net/>
- Panamá América
<http://www.panamaamerica.com.pa/>
- Portal Oficial de la Fruta Chilena de Exportación
<http://www.simfruit.cl/>
- RM Forwarding
<http://rm-forwarding.com/>
- SUDAMERICANA, AGENCIAS AÉREAS Y MARÍTIMAS (SAAM S.A)
<http://www.saam.cl/>

ANEXOS

ANÁLISIS RAZONADOS CSAV



ANÁLISIS RAZONADO

Índices Financieros del Balance Consolidado 31/12/2009

	A:	Dec/09	Dec/08
Liquidez Corriente	= $\frac{\text{Activos Circulantes}}{\text{Pasivos Circulantes}}$	0,906	1,367
Razón Ácida	= $\frac{\text{Recursos Disponibles}}{\text{Pasivos Circulantes}}$	0,346	0,304
Endeudamiento	= $\frac{\text{Total Pasivo Exigible}}{\text{Patrimonio}}$	2,276	1,236
	= $\frac{\text{Deuda Corto Plazo}}{\text{Deuda Total}}$	0,648	0,579
	= $\frac{\text{Deuda Largo Plazo}}{\text{Deuda Total}}$	0,352	0,421
Cobertura Gastos Financieros	= $\frac{\text{Resultado antes de Impuestos e Intereses}}{\text{Gastos Financieros}}$	(19,971)	0,718
Rentabilidad Patrimonio	= $\frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Patrimonio Promedio}}$	(0,945)	(0,045)
Rentabilidad del Activo	= $\frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Activos Promedio}}$	(0,351)	(0,020)
Rendimiento Activos Operacionales	= $\frac{\text{Resultado Operacional del Ejercicio}}{\text{Activos Operacionales Promedio (1)}}$	(0,842)	(0,225)
Retorno de Dividendos (Cifras en centavos de dólares)	= $\frac{\text{Dividendos Pagados en los últimos 12 meses}}{\text{Precio de Mercado de la Acción}}$	0,000	6,952
Resultado por Acción (Cifras en centavos de dólares)	= $\frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Número de Acciones}}$	(44,645)	(5,018)
Valor Bursátil de la Acción (Cifras en pesos)		370,18	415,00

(1) Se consideran Activos Operacionales Maquinarias y equipos, y otros activos fijos.

Indices Financieros Balance CSAV Consolidado

		dic-10	dic-09
Liquidez Corriente	= $\frac{\text{Activos Circulantes}}{\text{Pasivos Circulantes}}$	1,478	0,930
Razón Acida	= $\frac{\text{Recursos Disponibles}}{\text{Pasivos Circulantes}}$	0,547	0,302
Endeudamiento	= $\frac{\text{Total Pasivo Exigible}}{\text{Patrimonio}}$	1,319	2,339
	= $\frac{\text{Deuda Corto Plazo}}{\text{Deuda Total}}$	0,523	0,665
	= $\frac{\text{Deuda Largo Plazo}}{\text{Deuda Total}}$	0,477	0,335
Cobertura Gastos Financieros	= $\frac{\text{Resultado antes de Impuestos e Intereses}}{\text{Gastos Financieros}}$	6,117	(20,774)
Rentabilidad Patrimonio	= $\frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Patrimonio Promedio}}$	0,168	(0,927)
Rentabilidad del Activo	= $\frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Activos Promedio}}$	0,063	(0,316)
Rendimiento Activos Operacionales	= $\frac{\text{Resultado Operacional del Ejercicio}}{\text{Activos Operacionales Promedio (1)}}$	0,084	(0,362)
Retorno de Dividendos (Cifras en centavos de dólares)	= $\frac{\text{Dividendos Pagados en los últimos 12 meses}}{\text{Precio de Mercado de la Acción}}$	0,000	0,000
Resultado por Acción (Cifras en centavos de dólares)	= $\frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Número de Acciones}}$	0,084	(0,438)
Valor Bursatil de la acción (Cifras en pesos)	=	581,93	370,18

(1) Se consideran Activos Operacionales; Total de Activos menos Impuesto Diferidos e Intangibles

Indicadores Financieros Balance CSAV Consolidado

		Dic-11	Dic-10
Liquidez Corriente	= $\frac{\text{Activos Circulantes}}{\text{Pasivos Circulantes}}$	0.552	1.478
Razón Ácida	= $\frac{\text{Recursos Disponibles}}{\text{Pasivos Circulantes}}$	0.112	0.547
Endeudamiento	= $\frac{\text{Total Pasivo Exigible}}{\text{Patrimonio}}$	4.262	1.319
	= $\frac{\text{Deuda Corto Plazo}}{\text{Deuda Total}}$	0.601	0.523
	= $\frac{\text{Deuda Largo Plazo}}{\text{Deuda Total}}$	0.399	0.477
Cobertura Gastos Financieros	= $\frac{\text{Resultado antes de Impuestos e Intereses}}{\text{Gastos Financieros}}$	-26.855	6.117
Rentabilidad Patrimonio	= $\frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Patrimonio Promedio}}$	-1.255	0.168
Rentabilidad del Activo	= $\frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Activos Promedio}}$	-0.391	0.063
Rendimiento Activos Operacionales	= $\frac{\text{Resultado Operacional del Ejercicio}}{\text{Activos Operacionales Promedio (1)}}$	-0.363	0.064
Retorno de Dividendos (Cifras en centavos de dólares)	= $\frac{\text{Dividendos Pagados en los últimos 12 meses}}{\text{Precio de Mercado de la Acción}}$	5.876	0.000
Resultado por Acción (Cifras en centavos de dólares)	= $\frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Número de Acciones}}$	-0.438	0.084
Valor Bursátil de la acción (Cifras en pesos)	=	102.23	581.93

(1) Se consideran Activos Operacionales: Total de Activos menos Impuesto Diferido e Intangibles.

6. Índices

Los principales indicadores a diciembre de 2012 han tenido el siguiente comportamiento:

Índices de Liquidez

Índices de Endeudamiento		31-dic-12	31-dic-11	31-dic-11 sin SAAM*
Endeudamiento	= $\frac{\text{Total Pasivo Exigible}}{\text{Patrimonio}}$	1,868	4,262	-311,369
Endeudamiento de Corto Plazo	= $\frac{\text{Deuda Corto Plazo}}{\text{Deuda Total}}$	0,463	0,601	0,640
Endeudamiento de Largo Plazo	= $\frac{\text{Deuda Largo Plazo}}{\text{Deuda Total}}$	0,537	0,399	0,360
Cobertura Gastos Financieros	= $\frac{\text{Resultado antes de Impuestos e Intereses}}{\text{Gastos Financieros}}$	-7,726	-36,151	-38,299

Índices de Rentabilidad

Índices de Rentabilidad		31-dic-12	31-dic-11	31-dic-11 sin SAAM*
Rentabilidad del Patrimonio	= $\frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Patrimonio Promedio}}$	-0,427	-1,255	-3,281
Rentabilidad del Activo	= $\frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Activos Promedio}}$	-0,111	-0,391	-0,556
Rendimiento Activos Operacionales	= $\frac{\text{Resultado Operacional del Ejercicio}}{\text{Activos Operacionales Promedio}^*}$	-0,079	-0,386	-0,526
Retorno de Dividendos (Cifras en centavos de dólares)	= $\frac{\text{Dividendos Pagados en los últimos 12 meses}}{\text{Precio de Mercado de la Acción}}$	0,000	5,876	
Resultado por Acción (Cifras en centavos de dólares)	= $\frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Número de Acciones}}$	-0,036	-0,438	-0,460
Valor Bursátil de la Acción (Cifras en pesos)	=	42,76	102,23	

* Activos operacionales: Activos Totales menos Impuestos Diferidos e Intangibles.

6. Índices

Los principales indicadores a diciembre de 2013 han tenido el siguiente comportamiento:

Índices de Liquidez

			31/ dic/13	31/ dic/12
Liquidez Corriente	=	$\frac{\text{Activos Circulantes}}{\text{Pasivos Circulantes}}$	0,783	0,872
Razón Ácida	=	$\frac{\text{Recursos Disponibles}}{\text{Pasivos Circulantes}}$	0,264	0,283

Índices de Endeudamiento

			31/ dic/13	31/ dic/12
Endeudamiento	=	$\frac{\text{Total Pasivos Exigible}}{\text{Patrimonio}}$	1,315	1,868
Endeudamiento de Corto Plazo	=	$\frac{\text{Deuda Corto Plazo}}{\text{Deuda Total}}$	0,565	0,463
Endeudamiento de Largo Plazo	=	$\frac{\text{Deuda Largo Plazo}}{\text{Deuda Total}}$	0,435	0,537
Cobertura Gastos Financieros	=	$\frac{\text{Resultado antes de impuestos e intereses}}{\text{Gastos Financieros}}$	-5,009	-8,962

Índices de Rentabilidad

		31/ dic/13	31/ dic/12
Rentabilidad del Patrimonio	= $\frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Patrimonio Promedio}}$	-0,179	-0,427
Rentabilidad del activo	= $\frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Activos Promedio}}$	-0,070	-0,111
Rendimiento Activos Operacionales	= $\frac{\text{Resultado Operacional del Ejercicio}}{\text{Activos Operacionales Promedio*}}$	-0,112	-0,081
Retorno de Dividendos (Cifras en centavos de dólares)	= $\frac{\text{Dividendos pagados los últimos 12 meses}}{\text{Precio de Mercado de la Acción}}$	0,000	0,000
Resultado por Acción (Cifras en centavos de dólares)	= $\frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Número de Acciones}}$	-0,011	-0,036
Valor Bursátil de la Acción (Cifras en pesos)	=	27,50	42,76

ANÁLISIS RAZONADOS CCNI

Rut : 90596000 - 8
 Período : 01-01-2008 al 31-12-2008
 Expresado en : Miles de Dólares
 Tipo de Balance : Consolidado

Página 1 de 1
 FECHA IMPRESIÓN: 29-01-2009

ACTIVOS

2.00 ESTADOS FINANCIEROS

2.01 BALANCE GENERAL

1.00.01.30 Tipo de Moneda Dólares
 1.00.01.40 Tipo de Balance Consolidado

1.01.04.00 R.U.T.
90596000 - 8

ACTIVOS	NÚMERO NOTA	al			al		
		31	12	2008	31	12	2007
		ACTUAL			ANTERIOR		
5.11.00.00 TOTAL ACTIVOS CIRCULANTES		137.520			123.488		
5.11.10.10 Disponible		8.270			7.212		
5.11.10.20 Depósitos a plazo		39.656			21.075		
5.11.10.30 Valores negociables (neto)		0			0		
5.11.10.40 Deudores por venta (neto)	04	59.016			64.060		
5.11.10.50 Documentos por cobrar (neto)	04	2.843			3.110		
5.11.10.60 Deudores varios (neto)	04	9.184			9.320		
5.11.10.70 Documentos y cuentas por cobrar empresas relacionadas	05	1.841			1.925		
5.11.10.80 Existencias (neto)	06	12.044			13.747		
5.11.10.90 Impuestos por recuperar		706			1.175		
5.11.20.10 Gastos pagados por anticipado	12	2.414			1.224		
5.11.20.20 Impuestos diferidos	07	787			632		
5.11.20.30 Otros activos circulantes		759			8		
5.11.20.40 Contratos de leasing (neto)		0			0		
5.11.20.50 Activos para leasing (neto)		0			0		
5.12.00.00 TOTAL ACTIVOS FIJOS	08	48.981			53.525		
5.12.10.00 Terrenos		0			0		
5.12.20.00 Construcción y obras de infraestructura	08	6.429			6.421		
5.12.30.00 Maquinarias y equipos	08	24.053			24.295		
5.12.40.00 Otros activos fijos	08	51.942			50.887		
5.12.50.00 Mayor valor por retención técnica del activo fijo		0			0		
5.12.60.00 Depreciación (menos)	08	(33.443)			(28.078)		
5.13.00.00 TOTAL OTROS ACTIVOS		39.955			34.748		
5.13.10.10 Inversiones en empresas relacionadas	09	14.077			10.901		
5.13.10.20 Inversiones en otras sociedades	10	2.955			2.861		
5.13.10.30 Menor valor de inversiones	11	8.705			6.821		
5.13.10.40 Mayor valor de inversiones (menos)		0			0		
5.13.10.50 Deudores a largo plazo	04	312			347		
5.13.10.60 Documentos y cuentas por cobrar empresas relacionadas largo plazo	05	0			0		
5.13.10.65 Impuestos diferidos a largo plazo	07	10.725			11.090		
5.13.10.70 Intangibles		0			0		
5.13.10.80 Amortización (menos)		0			0		
5.13.10.90 Otros	12	3.181			2.728		
5.13.20.10 Contratos de leasing largo plazo (neto)		0			0		
5.10.00.00 TOTAL ACTIVOS		226.456			211.761		

Rut : 90596000 - 8
 Período : 01-01-2008 al 31-12-2008
 Expresado en : Miles de Dólares
 Tipo de Balance : Consolidado

Página 1 de 1

FECHA IMPRESIÓN: 29-01-2009

PASIVOS

1.00.01.30 Tipo de Moneda
 1.00.01.40 Tipo de Balance

Dólares
Consolidado

1.01.04.00 R.U.T.

90596000 - 8

PASIVOS	NÚMERO NOTA	al día mes año			al día mes año		
		31	12	2008	31	12	2007
		ACTUAL			ANTERIOR		
5.21.00.00 TOTAL PASIVOS CIRCULANTES		130.134			116.716		
5.21.10.10 Obligaciones con bancos e instituciones financieras a corto plazo	13	20.270			20.147		
5.21.10.20 Obligaciones con bancos e instituciones financieras largo plazo - porción corto plazo	13	1.962			1.923		
5.21.10.30 Obligaciones con el público (pagarés)		0			0		
5.21.10.40 Obligaciones con el público - porción corto plazo (bonos)		0			0		
5.21.10.50 Obligaciones largo plazo con vencimiento dentro un año	17	3.289			3.032		
5.21.10.60 Dividendos por pagar		43			55		
5.21.10.70 Cuentas por pagar		76.043			71.405		
5.21.10.80 Documentos por pagar		0			0		
5.21.10.90 Acreedores varios		2.416			2.266		
5.21.20.10 Documentos y cuentas por pagar empresas relacionadas	05	15.132			9.649		
5.21.20.20 Provisiones	15	10.307			6.818		
5.21.20.30 Retenciones		176			291		
5.21.20.40 Impuesto a la renta		14			18		
5.21.20.50 Ingresos percibidos por adelantado		456			1.083		
5.21.20.60 Impuestos diferidos		0			0		
5.21.20.70 Otros pasivos circulantes		26			29		
5.22.00.00 TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZO		30.799			36.168		
5.22.10.00 Obligaciones con bancos e instituciones financieras	14	9.886			12.163		
5.22.20.00 Obligaciones con el público largo plazo (bonos)		0			0		
5.22.30.00 Documentos por pagar largo plazo		0			0		
5.22.40.00 Acreedores varios largo plazo		0			0		
5.22.50.00 Documentos y cuentas por pagar empresas relacionadas largo plazo	05	0			0		
5.22.60.00 Provisiones largo plazo	15	1.156			1.178		
5.22.70.00 Impuestos Diferidos a largo plazo		0			0		
5.22.80.00 Otros pasivos a largo plazo	17	19.757			22.827		
5.23.00.00 INTERES MINORITARIO	18	0			0		
5.24.00.00 TOTAL PATRIMONIO	19	65.523			58.877		
5.24.10.00 Capital pagado	19	55.722			50.722		
5.24.20.00 Reserva revalorización capital		0			0		
5.24.30.00 Sobreprecio en venta de acciones propias	19	0			0		
5.24.40.00 Otras reservas		12.265			11.265		
5.24.50.00 Utilidades retenidas (sumas códigos 5.24.51.00 al 5.24.56.00)	19	(2.464)			(3.110)		
5.24.51.00 Reservas futuros dividendos		0			0		
5.24.52.00 Utilidades acumuladas	19	0			10.681		
5.24.53.00 Pérdidas acumuladas (menos)		(3.110)			0		
5.24.54.00 Utilidad (pérdida) del ejercicio	19	646			(13.791)		
5.24.55.00 Dividendos provisorios (menos)		0			0		
5.24.56.00 Déficit acumulado periodo de desarrollo		0			0		
5.20.00.00 TOTAL PASIVOS		226.456			211.761		

Rat : 90596000 - 8
 Periodo : 01-01-2008 al 31-12-2008
 Expresado en : Miles de Dólares
 Tipo de Balance : Consolidado

Página 1 de 1

FECHA IMPRESIÓN: 05-02-2009

ESTADO DE RESULTADOS

2.02 ESTADO DE RESULTADOS

1.00.01.30 Tipo de Moneda Dólares
 1.00.01.40 Tipo de Balance Consolidado

1.01.04.00 R.U.T.

90596000 - 8

ESTADO DE RESULTADOS	NÚMERO NOTA	Actual			Anterior		
		desde	hasta	hasta	desde	hasta	hasta
		01	31	31	01	31	31
		01	12	12	01	12	12
		2008	2008	2007	2007	2007	2007
5.31.11.00 RESULTADO DE EXPLOTACION			(1.257)			(20.239)	
5.31.11.10 MARGEN DE EXPLOTACION			15.999			(4.179)	
5.31.11.11 Ingresos de explotación			972.389			732.840	
5.31.11.12 Costos de explotación (menos)			(956.390)			(737.019)	
5.31.11.20 Gastos de administración y ventas (menos)			(17.256)			(16.060)	
5.31.12.00 RESULTADO FUERA DE EXPLOTACION			2.127			2.894	
5.31.12.10 Ingresos financieros			946			1.166	
5.31.12.20 Utilidad inversiones empresas relacionados	09		4.438			5.571	
5.31.12.30 Otros ingresos fuera de la explotación	20		910			1.477	
5.31.12.40 Pérdida inversión empresas relacionadas (menos)			(7)			(6)	
5.31.12.50 Amortización menor valor de inversiones (menos)			(240)			0	
5.31.12.60 Gastos financieros(menos)			(3.290)			(4.669)	
5.31.12.70 Otros egresos fuera de la explotación (menos)	20		(630)			(645)	
5.31.12.80 Corrección monetaria			0			0	
5.31.12.90 Diferencias de cambio			0			0	
5.31.10.00 RESULTADO ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA E ÍTEMES EXTRAORDINARIOS			870			(17.345)	
5.31.20.00 IMPUESTO A LA RENTA	07		(224)			3.554	
5.31.30.00 ÍTEMES EXTRAORDINARIOS			0			0	
5.31.40.00 UTILIDAD (PERDIDA) ANTES DE INTERÉS MINORITARIO			646			(13.791)	
5.31.50.00 INTERES MINORITARIO	18		0			0	
5.31.00.00 UTILIDAD (PÉRDIDA) LIQUIDA			646			(13.791)	
5.32.00.00 Amortización mayor valor de inversiones			0			0	
5.30.00.00 UTILIDAD (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO			646			(13.791)	

**ANÁLISIS RAZONADO
CORRESPONDIENTE A LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS AL 31 DE
DICIEMBRE DE 2010.**

TENDENCIAS

INDICADOR		UNIDAD	31-12-2010	31-12-2009
LIQUIDEZ	Liquidez Corriente	Veces	1.30	0.75
	Razón Ácida	Veces	1.15	0.65
	Capital de trabajo	M.USD	39,951	(34,705)
ENDEUDAMIENTO	Relación Deuda/Patrimonio	Veces	1.70	7.50
	Deuda Bancos/Patrimonio	Veces	0.41	1.98
	Deuda Corriente/Deuda total	Veces	0.80	0.75
	Deuda No Corriente/Deuda total	Veces	0.20	0.25
	Cobertura Gastos Financieros	Veces	20.12	17.33
ACTIVIDAD	Activos Fijos (Netos)	M.USD	46,338	51,295
	Total Activos	M.USD	264,293	208,316
RESULTADOS	Ingresos Ordinarios	M.USD	822,544	610,814
	Relación Costos/Ingresos	Veces	0.90	1.05
	Resultado Operacional	M.USD	59,105	(49,553)
	Gastos Financieros	M.USD	(2,956)	(2,660)
	Resultado No Operacional	M.USD	(2,575)	807
	EBITDA	M.USD	61,050	(44,406)
	Resultado Final	M.USD	47,041	(41,674)
RENTABILIDAD	Rentabilidad Patrimonio	Veces	0.481	(1.700)
	Rentabilidad Activos	Veces	0.178	(0.200)
	Utilidad Por Acción	USD	0.109	(0.139)
	Valor Libro Acciones	USD	0.223	0.068
	Valor Bolsa Acciones	USD	0.491	0.266

**ANÁLISIS RAZONADO
CORRESPONDIENTE A LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS AL 31 DE
DICIEMBRE DE 2011**

TENDENCIAS

INDICADOR		UNIDAD	31-12-2011	31-12-2010
LIQUIDEZ	Liquidez Corriente	Veces	0.76	1.30
	Razón Ácida	Veces	0.64	1.15
	Capital de trabajo	M.USD	(37,359)	39,951
ENDEUDAMIENTO	Relación Deuda/Patrimonio	Veces	3.27	1.70
	Deuda Bancos/Patrimonio	Veces	0.42	0.12
	Deuda Corriente/Deuda total	Veces	0.87	0.80
	Deuda No Corriente/Deuda total	Veces	0.13	0.20
	Cobertura Gastos Financieros	Veces	(43.47)	20.12
ACTIVIDAD	Activos Fijos (Netos)	M.USD	50,581	46,338
	Total Activos	M.USD	232,351	264,293
RESULTADOS	Ingresos Ordinarios	M.USD	939,033	822,544
	Relación Costos/Ingresos	Veces	1.08	0.90
	Resultado Operacional	M.USD	(97,828)	59,105
	Gastos Financieros	M.USD	(2,212)	(2,956)
	Resultado No Operacional	M.USD	19,098	(12,064)
	EBITDA	M.USD	(103,087)	53,296
RENTABILIDAD	Resultado Final	M.USD	(78,730)	47,041
	Rentabilidad Patrimonio	Veces	(1.447)	0.481
	Rentabilidad Activos	Veces	(0.339)	0.178
	Utilidad Por Acción	USD	(0.168)	0.109
	Valor Libro Acciones	USD	0.111	0.223
	Valor Bolsa Acciones	USD	0.132	0.491

**ANÁLISIS RAZONADO
CORRESPONDIENTE A LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
AL 31 DE DICIEMBRE 2013**

ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Liquidez

LIQUIDEZ	UNIDAD	31-12-2013	31-12-2012	Forma de Cálculo
Liquidez Corriente	Veces	1,09	1,11	Activos Corrientes Total / Pasivos Corrientes Total
Razón Ácida	Veces	0,95	0,95	(Activos Corrientes Total - Inventarios) / Pasivos Corrientes Total
Capital de trabajo	M.USD	9.282	12.107	(Activos Corrientes Total - Pasivos Corrientes Total) / 1000

En el periodo actual comparado con el mismo período del año 2012, el índice de liquidez disminuyó en un 0.02% y no hubo variación en la razón ácida. La disminución del índice de liquidez es producto, principalmente, de la disminución de los Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes.

Endeudamiento

ENDEUDAMIENTO	UNIDAD	31-12-2013	31-12-2012	Forma de Cálculo
Relación Deuda/Patrimonio	Veces	1,32	1,53	(Pasivos Corrientes Total + Pasivos No Corrientes Total) / Patrimonio Neto Total
Deuda Bancos/Patrimonio	Veces	0,06	0,08	Préstamos que devengan intereses / Patrimonio Neto Total
Deuda Corriente/Deuda total	Veces	0,82	0,77	Pasivos Corrientes Total / (Patrimonio Neto y Pasivos Total - Patrimonio Neto Total)
Deuda No Corriente/Deuda total	Veces	0,18	0,23	Pasivos No Corrientes Total / (Patrimonio Neto y Pasivos Total - Patrimonio Neto Total)
Cobertura Gastos Financieros	Veces	(7,01)	4,88	(Rstdo antes de Impuesto - Costos Financieros) / Costos Financieros

La disminución del 13,9% en la relación deuda/patrimonio, con respecto al período anterior, es originado, en gran medida, por la disminución de pasivos corrientes y no corrientes.

Resultados

RESULTADOS	UNIDAD	31-12-2013	31-12-2012	Forma de Cálculo
Ingresos Ordinarios	M.USD	841,466	918,045	Ingresos Ordinarios Total / 1000
Costo ventas	M.USD	825,946	884,064	Costo de Ventas Total / 1000
Relación Costos/Ingresos	Veces	0,98	0,96	Costo de Ventas / Ingresos Ordinarios Total
Resultado Operacional	M.USD	(8,306)	10,834	Ganancias (Pérdidas) de Actividades Operacionales
Gastos Financieros	M.USD	(1,881)	(2,183)	Costos Financieros / 1000
Resultado No Operacional	M.USD	8,469	(1,511)	(Costos Financieros + Participación en Asociadas + Diferencias de Cambio + Impcto Diferido)
EBITDA	M.USD	(7,370)	16,894	(Ganancia (Pérdida) - Intereses - Impuestos - Depreciaciones)
Resultado Final	M.USD	163	9,323	Ganancia (Pérdida)

RATIOS

Ratios de Rentabilidad

- Rentabilidad sobre el Patrimonio: Resultado del ejercicio/ Patrimonio Promedio
- Rentabilidad del activo: Resultado del Ejercicio/Activos Promedio

Ratios de Endeudamiento

- Endeudamiento de Corto Plazo: Deuda de Corto Plazo/ Deuda total
- Endeudamiento de Largo Plazo: Deuda de Largo Plazo/ Deuda Total

Ratios de liquidez

- Liquidez corriente: Activo Circulante/Pasivo Circulante
- Razón Ácida: (Activo Circulante-Existencias)/Pasivo Circulante

Cobertura de Gastos Financieros

- Resultado Ante Intereses e Impuestos/Gastos Financieros

FORMATO ENTREVISTA

1. Respeto de la estructura de mercado.

1.1 ¿Cuáles son las principales dificultades que tiene una compañía o un nuevo participante del rubro para ingresar al mercado de transporte marítimo?

1.2 ¿Cuáles son las principales limitaciones que tiene una compañía naviera para dejar el negocio de transporte de contenedores?

1.3 ¿Cuáles son los principales proveedores para dichas empresas, y que nivel de negociación tienen respecto de los contratos establecidos entre las partes?

2. Actualidad de la Industria y Proyecciones en el largo y corto plazo.

2.1 ¿A qué se debe que últimamente las compañías han decidido establecer alianzas estratégicas o fusiones de sus negocios?

2.2 ¿Estos cambios son de forma permanente o son una medida de reacción frente a una situación coyuntural? ¿Podríamos estar frente a una reestructuración de la industria?

2.3 ¿Cuál es el panorama que usted podría proyectar en el corto y largo plazo

3. CSAV Y HAPAG LLOYD

3.1 ¿Cómo fue el proceso de negociación, que tipos de contratos o cláusulas existen entre ambas compañías, existe alguna fecha de termino del acuerdo?

3.2 ¿Cuáles serán los cambios que se realizarán en la estructura organizacional de la empresa, y como estiman que mejoraran los resultados del negocio fusionado?

3.3 ¿Cómo afectará al mercado nacional en el ámbito competitivo?

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA DE PRÁCTICA PROFESIONAL

1. Descripción de la empresa u organización.

SAAM (sudamericana agencias aéreas y marítimas), fue fundada en 1961 en Valparaíso, consecutivamente en 1980 da inicio a AEROSAN dedicada al transporte de carga vía aérea. Posteriormente en 1989 se produce la creación del terminal extra portuario considerado Zona primaria de Extensión Logística.

En los años posteriores expande su presencia geográfica tanto a nivel nacional como internacional.

En puertos nacionales; Terminal Puerto Arica, Iquique terminal internacional, Antofagasta Terminal Internacional, San Antonio Terminal Internacional, San Vicente terminal Internacional y Portuaria Corral. En cuanto a su presencia Internacional presente en puertos de; Guayaquil-Ecuador; Mazatlán-México y Florida-EE.UU.

En 2011 se decide la separación de CSAV (Compañía Sudamericana de Vapores) concretándose en Febrero del 2012 así nace SM SAAM, comenzando a transarse sus acciones en la bolsa el 1 de marzo de 2012.

Actualmente presta servicios los siguientes servicios:

- Agente Portuario
- Servicio Documental
- Agente Protector

- Servicio Aéreo
- Agente en Cruce de Canales

En el área de la importación:

- Transporte de contenedores full de importación.
- Transporte de contenedores full de importación con entrega directa en planta del cliente.
- Des consolidación de contenedores.
- Almacenaje de carga suelta y control de inventario.
- Servicio Agente Importador.
- Servicio de retorno de contenedores vacíos a depósito.

En el área de Exportación:

- Retiro de contenedores vacíos en depósito.
- Consolidación de contenedores en planta del cliente.
- Almacenaje de carga suelta y control de inventario.
- Servicio Agente Embarcador.
- Transporte de contenedores full a stacking de la nave.

El servicio de agente embarcador en frutas; consta de una asesoría a los exportadores en el ámbito operativo y documental en la gestión de pre embarque de carga, actuando como representante del cliente ante los organismos reguladores (SAG, ADUANA, SERNAP, etc) del proceso de exportación.

Este servicio incluye;

- Transporte Terrestre
- Documentación y Coordinación
- Control de Temperatura
- Presentación de la Carga ante Organismos Controladores
- Recepción en los Puertos de Embarque

Misión y Visión

Visión

*"Ser la compañía líder en América en operaciones portuarias y en servicios de remolcadores, siendo reconocidos como un operador logístico relevante en la región, destacando nuestro conocimiento de la industria, cobertura geográfica, capacidad de internacionalización, calidad de servicio y compromiso con nuestros clientes."*⁴²

Misión

*"Proporcionar servicios portuarios, asistencia en maniobras, operaciones marítimas y servicios logísticos integrales, generando soluciones de excelencia operacional, con el propósito de crear valor para nuestros clientes, empleados y accionistas, manteniendo el debido respeto a la comunidad y medio ambiente."*⁴³

⁴² http://www.saam.cl/saam/prontus_saam/2012-04-30/174013.html

⁴³ http://www.saam.cl/saam/prontus_saam/2012-04-30/174013.html

Principales Políticas

Las principales políticas en SUDAMERICANA, AGENCIAS AÉREAS Y MARÍTIMAS SAAM son sobre prevención del consumo de drogas y abuso del alcohol, y la ley 20.393. Ambos manuales entregados al momento de la contratación, que debe ser firmado por el trabajador declarando que tiene conciencia de lo allí establecido, junto a un código de ética, el reglamento interno de orden, higiene y seguridad y un manual de manejo de información de interés para el mercado donde especifica qué tipo de información se puede difundir y cual es de carácter privado.

La política sobre prevención del consumo de drogas y abuso del alcohol, declara la motivación de CSAV por integrarse al programa de iniciativa de transportistas marítimos (SCIA en sus siglas en ingles), que promueve la cooperación entre la industria del transporte marítimo y el Servicio Nacional de Aduanas de Estados Unidos para el control del narcotráfico y que es aplicable a todas las empresas bajo su supervisión. Dicho manual declara; los objetivos, prohibiciones, medidas, control y rehabilitación.

En cuanto al manual de organización administración y supervisión (MOAS) basado en la ley 20.393 sobre la responsabilidad penal de las personas jurídicas, SUDAMERICANA, AGENCIAS AÉREAS Y MARÍTIMAS SAAM S.A. lo aprueba el 13 de abril de 2012 y su correspondiente actualización el 2 de agosto de 2013, establece la Política de Prevención de Delitos , Políticas y Normas para prevenir el lavado de activos y financiamiento del terrorismo, y Políticas y Normas para prevenir el cohecho, junto a ellas las responsabilidades, denuncias y sanciones de la falta a tales políticas y

normas que el trabajador asume su total conocimiento al proceder con la firma de su contrato.

2. Descripción de las funciones realizadas

El proceso de práctica profesional consistió en asistir en las labores documentales al coordinador de grupo, quien se encarga de una cartera de clientes entregando lo respectivos informes acerca de la situación de la carga, desde la solicitud de pre asignación de un contenedor hasta su post embarque.

Tales documentos son fundamentales para el proceso de exportación siendo requisitos obligatorios de la misma. Dichas tareas fueron;

•**Manejo de ERP⁴⁴ SAP:** El sistema SAP fue integrado en SUDAMERICANA, AGENCIAS AÉREAS Y MARÍTIMAS SAAM el año 2013, y se utiliza frecuentemente durante todo el proceso de agenciamiento. Las principales funciones para las cuales se utiliza SAP son: Descarga de reportes de mercancía una vez que esta ha sido estibada en el puerto de embarque de la carga, carga de archivos TXT (formato guía de despacho) para que la planta proceda con despacho del camión, Creación de Instructivos de Embarque pre requisito para factura proforma, Creación de operación para identificación de embarque y Cierre documental una vez que todos los documentos estuvieran en orden y la nave hubiese zarpado.

⁴⁴ ERP: Enterprise Resource Planning, es un Software de gestión integrada, y se define como un grupo de módulos conectados a una única base de datos. El ERP es un paquete de software que permite administrar todos los procesos operativos de una empresa, integrando varias funciones de gestión en un único sistema; en otras palabras, representa la “columna vertebral” de una empresa.

•**Creación de matriz Declaraciones (DRAFT DE BILL OF LADING):** La confección de matrices se hace dependiendo de la compañía naviera, los sistemas utilizados son INTTRA, E-COMMERCE y CCNI en donde se hace una declaración de la carga detalladamente, junto con los datos del exportador, consignatario y notificado. Esto permite la confección de un Draft o un borrador de un BILL OF LADING.

•**Solicitud de retiro Bill Of Lading:** La solicitud de retiro de BL es una carta que entrega la autorización al tramitador realizar retiro del mismo en la agencia naviera correspondiente.

Esta carta detalla el número de BILL OF LADING o BOOKING (numero de reserva), el nombre de la nave en la que se embarcara y el nombre del exportador y la cantidad de BL que se retiran para tal operación. Esto se debe realizar una vez transcurridos 48 horas desde que la nave zarpo a su destino.

•**Creación de cartas de temperatura:** Las cartas de temperatura son necesarias para detallar el tratamiento adecuado que se les debe dar a las mercancías durante su permanencia en el contenedor, con la finalidad de que no pierda sus características originales. Una vez que esta se encuentre visada y timbrada por la correspondiente agencia se adjunta a la carpeta de la operación de que se trata y se envía al puerto de carga.

•**Creación de factura proforma:** La creación de factura proforma se realiza una vez la carga ya se encuentre estibada, y se puedan generar los reportes necesarios para la confirmación de los detalles. Una factura proforma detalla tanto datos de cliente, como

detalle de la mercancía con su respectivo valor. Generándose tres copias por cada set de documentos .En algunos casos seis copias cuando se trataba de algún consignatario que solicitaba alguna modificación respecto de la factura original haciéndose la entrega de ambas factura en el set correspondiente

3. Razones que impulsan el tema a desarrollar

Al realizar mi práctica en SUDAMERICANA, AGENCIAS AÉREAS Y MARÍTIMAS SAAM SA por un tiempo de dos meses aproximadamente pude observar los cambios estructurales vividos en la ex filial de la Compañía Sudamericana de Vapores en donde aún funcionaba un departamento a cargo del agenciamiento de dicha Naviera. En mencionado departamento se produjo una serie de despidos debido a la finalidad de la entrega del servicio hacia ella debido a que CSAV se encontraba en la negociación de su fusión del negocio de Portacontenedores con Hapag Lloyd. Dicha área contaba con pérdidas financieras y se debía buscar una solución efectiva que permitiera mantener el negocio rentable.

Desde aquel punto comencé a indagar en el por qué de dicha fusión y me encontré con una información muy interesante acerca de los cambios que estaba sufriendo el mercado de las Navieras como consecuencia de la crisis mundial originada en EEUU el año 2008, que afectó tanto los índices financieros de las empresas, como índices de movilidad de mercancía y crecimiento económico a nivel mundial.

Esto conllevó a realizar una investigación exploratoria de todos aquellos cambios que sufrió el mercado durante un periodo de seis años tanto operacional, financiero y

estructural tomando como ejemplo dos empresas nacionales CSAV y CCNI pero también informando lo ocurrido en el resto del mercado internacional.