Proyecto del Tercer Juego de Esclusas

Traducción

Nombre del estudio en inglés: **Suez Canal pricing forecast 2005-2025**

Nombre del estudio en español: **Pronóstico de tarifas del Canal de Suez 2005-2025**

Fecha del informe final: **9 de noviembre de 2005**

Fecha de la traducción: **17 de mayo de 2006**

Nombre del consultor: **R.K. Johns & Associates Inc.**

INFORME FINAL

Índice

Resumen ejecutivo……3

Tarifas de tránsito para buques portacontenedores en el Canal de Suez……..……..…5

Ejemplos reales de peajes para las navieras…….……..…….……...….8

Servicios de transporte de contenedores hacia la costa este de los Estados Unidos a través del Canal de Suez……..11

La Gran Alianza…..……12

Servicios alrededor del mundo…….……..16

Servicios de trasbordo en el Canal de Suez.……..……..18

Futuros servicios del Canal de Suez a la costa este de los Estados Unidos…..….……20

Expectativas de las navieras en cuanto a futuros cambios en los peajes del Canal de Suez……..21

El potencial para un Programa de Descuentos del Canal de Suez para el comercio de contenedores en la ruta de Asia-costa este de los Estados Unidos.…….……..22

Estadísticas de tránsito del Canal de Suez…….……24

La Autoridad del Canal de Suez.……27

Pronósticos y estrategia tarifaria del Canal de Suez para 2005-2025……..……..30

Posible cambio en el cálculo del cobro de peajes a los buques portacontenedores a un sistema basado en el número de TEU (unidad equivalente a veinte pies, por sus siglas en inglés)…….…….……..34

Conclusiones……..35

Apéndices……...38

Resumen ejecutivo

Suez es un Canal de 100 millas a nivel del mar, el cual conecta el Mar Rojo con el Mar Mediterráneo. Fue abierto al tráfico marítimo internacional de buques en 1869 y, a lo largo de toda su historia, ha sido cerrado seis veces. El cese de actividades más largo ocurrió en 1967 cuando el Canal se cerró por un período de 8 años.

El Canal, que es administrado y operado por la Autoridad del Canal de Suez, fue nacionalizado por el gobierno egipcio en 1956. Obviamente, la ventaja geográfica del Canal radica principalmente en acortar el tiempo de tránsito de las travesías con dirección Este-Oeste, en comparación con tomar la ruta circular alrededor de Cabo de Buena Esperanza en África. Según los cálculos de la Autoridad, el Canal ahorra el 86% de la distancia entre el este del Mar Mediterráneo y Arabia Saudita, y el 23% de la distancia entre Holanda y Japón.

Con la obvia excepción de los buques petroleros, el Canal de Suez históricamente no ha sido una ruta de comercio importante hacia los Estados Unidos. En la actualidad, alrededor de seis de cada diez tránsitos de buques portacontenedores por el Canal de Suez navegan las rutas entre Asia/India y Europa. Una pequeña porción de estos servicios que originan en el subcontinente indio continúa hacia puertos en los Estados Unidos para después de descargar en Europa.

Mientras mucho se ha comentado en los medios sobre "La Opción Suez" para las rutas entre Asia y los Estados Unidos, solamente un miembro de la Gran Alianza ofrece un servicio de ida y vuelta a la costa este vía el Canal de Suez, y menos del uno por ciento de la carga que se transporta en este servicio se origina en el norte de Asia.

La próxima apertura de servicios a los Estados Unidos a través del Canal de Suez se explica debido al auge en la construcción de buques. Según BRS-Alphaliner, en los próximos cuatro años las navieras construirán 564 buques Pospanamax, lo que equivale al doble de del número de buques Panamax (242) existentes en la actualidad, y se requiere que los mismos sean desplazados de forma rápida y rentable.

Existen muchos "supuestos" en cuanto a los nuevos servicios del Canal de Suez principalmente, en lo tocante al tema de los tiempos de tránsito. Las navieras necesitan sacar numerosos buques de las rutas actuales, pero solo cuando los buques más grandes de 7000 y 8000 TEUs estén disponibles. En segundo lugar, el uso de buques Pospanamax en los puertos de la costa este de los Estados Unidos requiere un nivel de preparación que la mayoría de estos puertos no ha experimentado. Las navieras planean tocar solamente dos o

tres puertos, y para esto necesitarán mayor calado, muelles más largos y patios de contenedores más grandes para acomodar los buques más grandes.

Incluso más importante, un servicio de Asia a Estados Unidos a través del Canal de Suez requiere al menos uno o dos buques más para mantener una rotación semanal similar al servicio a través del Canal de Panamá. Una encuesta confidencial conducida en 2005 por R.K. Johns & Associates para el Canal de Panamá indicó que las navieras de portacontenedores planean lanzar un nuevo servicio a los Estados Unidos en el 2006 y tres más en 2007, usando buques de una capacidad de alrededor de 5,500 a 6,500 TEUs.

Es poco probable que la Autoridad de Suez le otorgue consideraciones especiales a estos nuevos servicios a los Estados Unidos. Desde 1987, la Autoridad ha mantenido una estrategia flexible de tarifas en la cual se incluyen descuentos (*rebates*) para varios tipos de buques y rutas de comercio, en las que el Canal considera existe una ruta alterna competitiva. Históricamente los descuentos se han otorgado a viajes específicos donde los buques tocan un solo puerto de carga y descarga. Los cargueros de gas natural licuado (GNL) han sido la excepción en la que el Canal ha tratado de ofrecer tarifas competitivas en sus tránsitos para captar el comercio de las exportaciones de GNL de Qatar. La Autoridad del Canal de Suez no ha ofrecido descuentos a buques portacontenedores en ninguna ruta comercial.

En el último año fiscal que terminó en junio de 2005, el Canal de Suez logró una utilidad de U$3.29 mil millones de los 17,334 tránsitos de buques. En la segunda mitad del 2005, los tránsitos por el Canal están creciendo en un siete por ciento, mientras que las utilidades están creciendo casi al doble de la velocidad, es decir a un trece por ciento -- este es un indicador claro de que los buques continúan creciendo en tamaño. Los buques portacontenedores suman un poco menos del 40% del tráfico del Canal y un porcentaje ligeramente más alto de su tonelaje neto y utilidades.

Los buques portacontenedores pagan las tarifas más altas por categoría de tonelada neta de buques, aproximadamente 10% más que los buques cisterna. La Autoridad del Canal de Suez le cobra a los buques basados en la capacidad volumétrica de carga, lo que está estrechamente relacionado con el tonelaje bruto registrado del buque. Para captar utilidades por los contenedores que viajan sobre cubierta, el Canal mantiene uno recargo sobre los peajes basado en el número de niveles de contenedores. Por ejemplo, un buque portacontenedores Panamax de tamaño promedio con cinco niveles sobre cubierta pagará un 10% de recargo sobre su tarifa por tonelada neta.

Las tarifas de los peajes fueron aumentadas un 3% en febrero del 2005, el primer aumento de tarifas en nueve años. El aumento fue universal para todo tipo de buques. La Autoridad del Suez no ha adoptado ningún modelo en cuanto al tiempo o tamaño de los incrementos anteriores. Las navieras prontamente admitieron que ellos no llevan ningún dialogo abierto con la Autoridad de Suez sobre las políticas de imposición de peajes y que el Canal solamente otorga un aviso de unos cuantos meses en cuanto a los cambios de tarifas.

Un buque portacontenedores Panamax promedio (4,300 TEUs) actualmente paga en peaje (excluyendo cargos adicionales) alrededor de US$56 por TEU por tránsito cargado a máxima capacidad. En comparación, un buque portacontenedores más pequeño (2,200 TEUs), el cual es más frecuente en rotaciones más cortas por el Canal de Suez, como son las rutas entre el Medio Oriente y la India con el Mediterráneo, paga actualmente un poco menos de $US174,00 por tránsito, lo que equivale a $US80 por TEU de capacidad. A un buque de 8000 TEUs, la última generación de buques Pospanamax actualmente utilizados en las rutas Asia-Europa, se le cobrará casi $US400,000 por tránsito, o el equivalente de $US50 por TEU.

Sin embargo, dada la dinámica del comercio de las mercancías de importación de Asia a Europa y Estados Unidos, la mayoría de los buques opera al 90% de su capacidad de utilización, lo que efectivamente infla el cargo por TEU a un 10%.

Otro factor que crea volatilidad en los peajes del Canal de Suez es el hecho que la Autoridad cobra en "Derechos Especiales de Giro" (SDR, por sus siglas en inglés) del Fondo Monetario Internacional. Considerando que el dólar americano es la divisa internacional del transporte marítimo, cualquier fluctuación en la tasa SDR/dólar impacta el cálculo del costo real del peaje. Cuando el dólar pierde valor, como ha ocurrido en los años recientes, las navieras efectivamente pagan más por tránsito incluso si la tasa de peaje en SDRs permanece constante.

Se proyecta que la Autoridad del Canal de Suez no aumentará el valor nominal de los peajes antes del 2015. El tráfico del Canal es fuerte y se pronostica que durante la próxima década crecerá a una tasa superior al crecimiento estimado del comercio mundial de 4% a 5%. Los precios de crudo más altos han beneficiado a los tránsitos de los buques cisterna, y la introducción de un gran número de buques portacontenedores Pospanamax es una ventaja para el Canal debido al creciente comercio entre Europa, el subcontinente indio y Asia. Asumiendo que el dólar permanece débil, el Canal contribuye doblemente a Egipto--utilidades más altas derivadas del crecimiento de tráfico y mayor ingreso de moneda extranjera. Debido a que el Canal contribuye con un 5 % a 7% de sus fondos de "superávit" con los gastos gubernamentales, no se debe dejar de lado la influencia del gobierno en promover la necesidad de aumentar los peajes. Con la expectativa de una economía egipcia más fuerte y de crecimiento en las utilidades del Canal de Suez, cualquier cambio en la política de peajes ordenada por el gobierno parece improbable.

Para el 2015, basado en la práctica pasada, es probable que la Autoridad del Canal de Suez incremente los peajes. Esto podría además ocurrir otra vez en el 2025. Sin acceso a la información financiera o de planeaciòn estratégica del Canal, es difícil pronosticar el monto del incremento. Una vez más, basado en antecedentes históricos, es posible un incremento del 5% para ambos periodos.

Considerando tanto la posibilidad de cambios en la tasa SDR/dólar y la expectativa de dos aumentos nominales en los peajes en el 2015 y el 2025, el peaje promedio "real" por TEU se incrementa menos del 2% por año durante el período de pronóstico de 25 años.

Tarifas de tránsito para los buques portacontenedores en el Canal de Suez

El costo de cada tránsito de una vía por el Canal de Suez está conformado de aproximadamente 8 cargos separados para cada buque cargado. El cargo real de peaje del Canal representa cerca del 90-95% del total del costo del tránsito. Otros cargos tienen otros nombres, dependiendo del método de facturación de la agencia de tránsito. Según la Agencia Leth Suez, estos cargos incluyen:

Servicio	Descripción
Misceláneos y Papeleos	Tarifas fijas
Derechos de Autoridad de Puerto	Un % del SCNRT
Derechos de Faros	Un % del SCNRT
Pilotaje	Tarifa Fija Impuesta por la Autoridad del canal
Amarres y Proyectores	Tarifa Fija Impuesta por la Autoridad del canal
Costos Bancarios	Variables
Aduana & Cuarentena	Tarifa Fija Impuesta por el gobierno egipcio
Remolcadores	Negociable para buques con menos de 70.000 SCNRT

El siguiente extracto del libro "El Bahía Colombo", el cual relata una travesía Asia-Estados Unidos de este buque de la Gran Alianza, suministra una descripción concisa de la estructura de los costos de transitar el Canal de Suez.

> *La Autoridad del Canal de Suez, bajo administración del gobierno, impone peajes basados en las toneladas netas de un buque, las toneladas brutas menos deducciones por el espacio ocupado por las habitaciones maquinaria, equipo de navegación y combustible, pero no por la carga y pasajeros. El cargo es más alto por las primeras 500 toneladas, entonces disminuye mientras aumentan las toneladas. Los cargos adicionales son numerosos, incluyendo piloto y derechos de puerto, pago de un electricista para operar el reflector en la proa de noche, recargos por carga de cubierta como botes, y multas por llegar tarde a la formación del convoy. Siempre tuve pocas ganas de presentar quejas sobre el peaje de $US6 sobre el puente George Washington después que Jeremy (Capitán del buque) reportó que el costo de transitar las 45,429 toneladas netas del Bahía Colombo por el Canal era de aproximadamente $US250.000 por tránsito, sin incluir el recargo actual del seguro de guerra y terrorismo de $US25,000.*

Richard Pollak
"El Bahía Colombo", publicado en enero de 2004, Simon and Schuster

La Autoridad del Canal de Suez cobra por cada nivel de contenedores en la cubierta de cualquier buque, lo que se convierte en un costo adicional significante para los buques portacontenedores Panamax y Pospanamax. Las navieras además pagan a su agencia de tránsito una tarifa por administrar su paso por el Canal, lo que en promedio son unos $US500 por tránsito.

Los principales cargos de tránsito son el peaje y el recargo sobre los contenedores en cubierta, los cuales se basan en el tonelaje neto registrado del buque en el Canal de Suez. (SCNRT, por sus siglas en inglés). La autoridad de Suez clasifica a todos los buques en 8 tipos, incluyendo a los buques portacontenedores en la misma categoría de los buques portavehículos. Las otras clasificaciones son buques cisterna de petróleo crudo, cisterna de productos del petróleo, buques de carga seca a granel, cargueros de gas natural licuado, cargueros de gas licuado de petróleo, unidades especiales flotantes y otros tipos misceláneos de buques.

A cada tipo de buque se le cobre una tarifa separada con lo siguientes cargos aplicables a buques portacontenedores a partir del 1 de febrero de 2005.

Estructura de Tarifas de Peajes del Canal de Suez Para Buques Portacontenedores

Moneda	Primeras 5,000 SCNRT	PRÓXIMAS 5.000	PRÓXIMAS 10.000	PRÓXIMAS 20.000	PRÓXIMAS 30.000	REST
SDRs*	7.43	4.22	3.47	2.49	2.49	1.88
Dólares americanos	10.89	6.19	5.09	3.65	3.65	2.76

**Derechos Especiales de Giro del Fondo Monetario Internacional*
Tasa de conversión del dólar: $1.466/SDR

La SCNRT es una medida de la capacidad de carga del buque, y como un parámetro de conversión, es aproximadamente igual a la mitad del tonelaje de peso muerto del buque. Un certificado de SCNRT es requerido para transitar y es expedido por sociedades de registro

marítimo reconocidas tales como The American Bureau of Shipping, Bureau Beritas y Det Norske Veritas. Como se puede observar en el cuadro, mientras más grande es el buque, el margen de tarifa por tonelaje se reduce. Por ejemplo, un buque más pequeño de 2,200 TEUs con un SCNRT aproximado de 29,000 pagaría una tarifa promedio por tonelada de $US5.64 por SCNRT. Un buque Pospanamax de 8,000 TEUs con un SCNRT superior a 83,000 paga una tarifa promedio de $US 4.12 por SCNRT.

Para los contenedores en cubierta, la Autoridad del Canal de Suez cobra una prima sobre los peajes sin importar el tamaño de los buques, de la siguiente manera:

- 2% acumulativamente por cada nivel de contenedores, incluyendo el 5 nivel (2% por el primer nivel, 4 % por 2 niveles, 6 % por 3 niveles, 8 % por cuatro niveles, 10 % por 5 niveles)
- 14% por 6 niveles
- 1% adicional por cada nivel adicional al sexto
- (15% por 7 niveles, 16% por 8 niveles, etc.)

Desde comienzos de la década de los años 70, la Autoridad del Canal de Suez ha calculado sus tarifas de peajes en SDRs para mitigar las fluctuaciones en los valores de las monedas extranjeras (una discusión más detallada sobre los SDRs se ha incluido en la sección de reportes, "Estadísticas de Tránsito del Canal de Suez"). La Autoridad del Canal de Suez acepta 9 diferentes monedas para el pago de derechos – dólares americanos, libras esterlinas, euros, yenes japoneses, dólares canadienses, coronas suecas, coronas danesas, coronas noruegas o francos suizos. Sin embargo, las tres agencias de tránsito más importantes, Leth Suez, Gula Agency y Racimar Agency, aseguran sus pagos en dólares Americanos.

Ejemplos reales de peajes para las navieras

Con una sola excepción, todas las navieras contactadas para desarrollar este informe indicaron que pagan la tarifa publicada por transitar el Canal de Suez. Todas las navieras calcularon sus peajes en dólares americanos. Ejemplos de costos reales para tránsitos de un solo trayecto suministrados por las navieras estuvieron estrechamente alineados con un calculador de muestra de peajes disponible al público por medio de cualquiera de las tres agencias antes mencionadas. (Por ejemplo, http://lethsuez.com/calculator suez.htm)

Las pequeñas diferencias entre los costos reales y los calculados pueden ser atribuidas a fluctuaciones en la tasa de cambio SDR/dólares. (La información que se les solicitó a las navieras no incluyó el día real del tránsito ni la dirección del mismo).

Los costos reales de tránsito de un solo trayecto oscilaron entre $US188,000 por un buque de 2,199 TEUs hasta $US366,000 por un buque de 6,358 TEUs, incluyendo el recargo por los contenedores sobre cubierta y todos los cargos adicionales. Debe notarse que las navieras que pagaron honorarios de mora, no han sido incluidas en estas cifras.

El tránsito por el Canal de Suez se lleva a cabo en convoys-dos por día en cada dirección. La Autoridad de Suez requiere que los buques lleguen con cinco horas de anticipación a la hora programada de formación del grupo. Si las condiciones de tráfico así lo permiten, y por un costo adicional de retardo del 10% del peaje, se les permite a los buques unirse a los convoys con dos horas de antelación a la partida del mismo.

Tránsito en Convoy por el Canal de Suez

Photo courtesy of Gulf Agency Company, 2004

El lenguaje financiero internacional de la industria naviera de portacontenedores es comúnmente medido en TEUs (es decir el tamaño equivalente a un contenedor de 20 pies). Las tarifas de flete, los derechos portuarios, el transporte por tren, los acarreos terrestres y

el peaje del Canal de Panamá para los buques portacontenedores son todos cotizados en dólares americanos con base en el TEU. La siguiente tabla de conversión nos muestra la equivalencia de los peajes del Canal de Suez.

Peajes del Canal de Suez según capacidad de buques

Capacidad del buque	Fuente	Niveles sobre cubierta	Tarifa de peaje promedio $US/TEU	Tarifa ajustada Basada en una utilización de 90%
2,199	Transportador	4	$79	$87
3,600	Calculada	4	$64	$70
4,300	Calculada	5	$56	$61
4,369	Transportador	5	$66	$67
6,200	Calculada	5	$54	$60
6,258	Transportador	5	$56	$61
8,000	Calculada	6	$50	$63

Según se muestra en la tabla anterior, con un esquema gradual de tarifas de peajes, la tarifa promedio por TEU se reduce en los buques más grandes, especialmente aquellos con un SCNRT superior a 70,000. Para compensar parcialmente este descuento en el margen, la Autoridad del Canal de Suez cobra una tarifa "por nivel" más alta para el sexto nivel sobre los contenedores en cubierta. En general, solo los nuevos buques Pospanamax vienen configurados para transportar 6 niveles de contenedores sobre cubierta.

Basados en los costos actuales de las navieras y estimaciones de peajes de las agencias de tránsito, los buques portacontenedores pagan entre $US50 y $US 80 por TEU para transitar el Canal de Suez, sin contar los costos adicionales.[1] Es probable que los buques portacontenedores más pequeños paguen una tarifa incluso más alta por TEU; sin embargo, estos han sido excluidos de este análisis debido a que estos buques no son regularmente usados en trayectos largos de Asia a Europa o América

La capacidad de los buques que aparecen en la lista corresponde a un número nominal poco frecuentemente logrado en la práctica. Utilizando información de PIERS sobre los movimientos reales de contendores de buques de tamaño similar que tocan puertos en Estados Unidos como una norma de comparación, los buques de Asia con carga de importación usualmente navegan con el 90% de su capacidad de carga. Por consiguiente, para obtener una tarifa más exacta por TEU que transita por el Canal de Suez, las cifras nominales de capacidad fueron ajustadas en un 10% menos. Adicionalmente, una utilización mas baja daría como resultado un plan de estiba con un nivel sobre cubierta menos requerido si lo comparamos con un buque cargado a su máxima capacidad.

Con una utilización normal del 90% para viajes de importación, las navieras pagan tarifas de TEU entre 6% y 10 % más altas por transitar el Canal de Suez si lo comparamos con una utilización completa de la capacidad. Un buque Panamax con capacidad para 4,300 TEUs

pagaría $US61 por TEU en peaje de una sola vía. Los buques Pospanamax más grandes con capacidad para 8,000 TEUs pagarían por TEU $US53 por tránsito.

Una naviera miembro de la Gran Alianza confirmó que el servicio "AEX" tiene un contrato o "acuerdo" con la Autoridad del Canal de Suez que trae una combinación de tarifa de cargo fijo o cargo por TEU por cada tránsito, ambos en dólares americanos en contra de la tarifa fijada en SDR.[2] Esta naviera además afirmó que el acuerdo solo aplica al servicio "AEX" y que sus servicios de Asia a Europa pagaban los honorarios de acuerdo a las tarifas publicadas en SDR.

Los cargos fijos suman aproximadamente el 35% de los costos de tránsito; y el costo variable por contenedor, el 65%; esto basado en la utilización de la Gran Alianza de buques en la gama de los 4,000 TEUs. Actualmente la Gran Alianza paga una prima de $US10 en términos de TEUs gracias a su acuerdo de tarifas si lo comparamos las tarifas publicadas (SCNRT convertidas en TEUs).

Asumiendo que el acuerdo incluye cargos adicionales y considerando las fluctuaciones diarias del valor del SDR, es razonable concluir que la Gran Alianza está pagando tarifas muy cercanas a las tarifas del mercado por sus tránsitos. Incluso si la Gran Alianza usara buques Pospanamax en el servicio "AEX", su tarifa de acuerdo no se constituiría como un descuento importante comparado con las tarifas de peajes publicas actuales.

Debe notarse que las navieras consideran los costos del Canal como uno de los muchos costos variables en todo el recorrido de tránsito cuando se determina la utilización de buques. Mientras que el comercio de Asia a Europa no tiene ninguna alternativa económica al Canal de Suez, las rutas comerciales de Asia a los Estados Unidos pueden ser servidas por múltiples rutas.

Un estudio confidencial realizado en el 2004 por R.K. Johns & Associates para el Canal de Panamá mostró que, en promedio, los operadores de buques portacontenedores ahorraron entre 16% y 17% en costos de espacios al desplegar la más nueva generación de buques Pospanamax de 8,000 TEUs en rutas transoceánicas desde Asia comparados con los buques Panamax de 4,000 TEUs.

Midiendo exactamente las economías de los tamaños de los buques, las navieras podrían beneficiarse del despliegue de buques Pospanamax entre Asia y los Estados Unidos por la vía del Canal de Suez. Sin embargo, las economías de mercado también requieren que las navieras mantengan un servicio semanal. El hacer esto por una vía más larga como lo es el Canal de Suez requiere un mínimo de por lo menos uno o dos buques adicionales comparado con una rotación por el Canal de Panamá.

Activos de buques adicionales aumentan los costos globales de despliegue de los mismos, lo que inmediatamente elimina el potencial de ahorro de costos sobre espacios que resulta

del uso de los buques Pospanamax en una rotación más larga por el Canal de Suez desde Asia a USA.

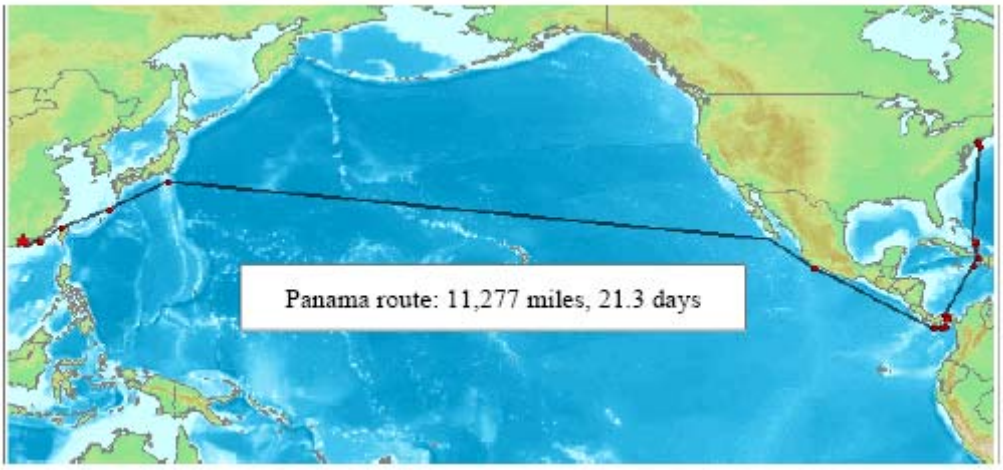
(1) Los costos adicionales varían basados en el tamaño de los buques. Sin embargo para la mayoría de los buques Panamax y Pospanamax el costo se incrementa por tránsito en promedio $US2 a $US3 dólares por TEU.
(2) La naviera no especificó si el acuerdo cubría únicamente el peaje de tránsito o si también cubría los costos adicionales

Las navieras reconocieron en el estudio del año 2004 que ellas se beneficiarán de la utilización de buques más grandes vía el Canal de Panamá luego de su ampliación, tanto en costo de espacios como por eliminar la necesidad de utilizar buques extras comparado con la ruta del Canal de Suez.

Servicios de transporte de contenedores hacia la costa este de los Estados Unidos a través del Canal de Suez

Tradicionalmente, se piensa que Singapur sirve como el punto geográfico divisorio al escoger el despliegue más rápido para el servicio a la costa este de Estados Unidos. La carga del noreste asiático se transporta más rápido por la vía del Canal de Panamá, mientras que las navieras que usan los puertos del sureste asiático toman la ruta del oeste a través del Canal de Suez. Técnicamente, medido en millas náuticas, la distancia sin escala entre Hong Kong y Nueva York por la vía del Canal de Suez es solamente 350 millas más larga que un tránsito por la vía del Canal de Panamá -- menos de un día de diferencia para un buque moderno de contenedores que viaja a 22 nudos.

Tiempos de tránsito y distancias entre Hong Kong y Nueva York
(En millas náuticas viajando a 22 nudos)



Fuente: Dataloy Distance Tables

Existen razones de peso por las cuales las navieras se han mantenido fieles a la tradición de usar los servicios de Suez a Singapur. En primer lugar, ambos canales deben competir con la ruta más corta Asia-Estados Unidos vía la costa oeste, la cual significa más del 70% del total de comercio de contenedores provenientes del Lejano Oriente. Adicionalmente, un volumen considerable de mercado tanto en el norte como en el sur de Asia garantizan numerosos servicios separados, y la ruta del Canal de Suez ofrece considerables oportunidades de carga y descarga de mercancías en puertos de toque intermedios del subcontinente asiático y el mediterráneo.

En términos de una competencia más estricta con los servicios directos de la costa oeste, la ruta del Canal de Panamá por la vía Pacifica ofrece muy pocas paradas en el tránsito salvo una parada local en un puerto de Panamá o en puertos de la costa este de los Estados Unidos como Savannah, Charleston y Norlfok. De acuerdo a la Autoridad del Puerto de Nueva York/Nueva Jersey, ellos tienen 24 servicios transoceánicos desde Asia/India, de los cuales 17 usan el Canal de Panamá.

La Gran Alianza (Hapag Lloyd, NYK Line, OOCL y P&O Nedlloyd) ofrece el único servicio de contenedores directo, "AEX" por vía del Canal de Suez desde los puertos del sureste asiático hacia la costa este de Estados Unidos en una rotación de ida y vuelta. Otras navieras sirven esta ruta con servicios de trasbordo que requieren cambio de buques en el subcontinente indio o en puertos del Mediterráneo o a bordo de servicios alrededor del mundo (RTW, por sus siglas en inglés) con dirección oeste por el Canal de Suez que regresan a Asia a través del Canal de Panamá. Los líderes de estos proveedores de servicios alternativos son Maersk con su servicio a la costa este "MECL" conectando en Omán a su servicio AE7 con el servicio Asia y norte de Asia RTW con los socios Zim, China Shipping y CMA-CGM.

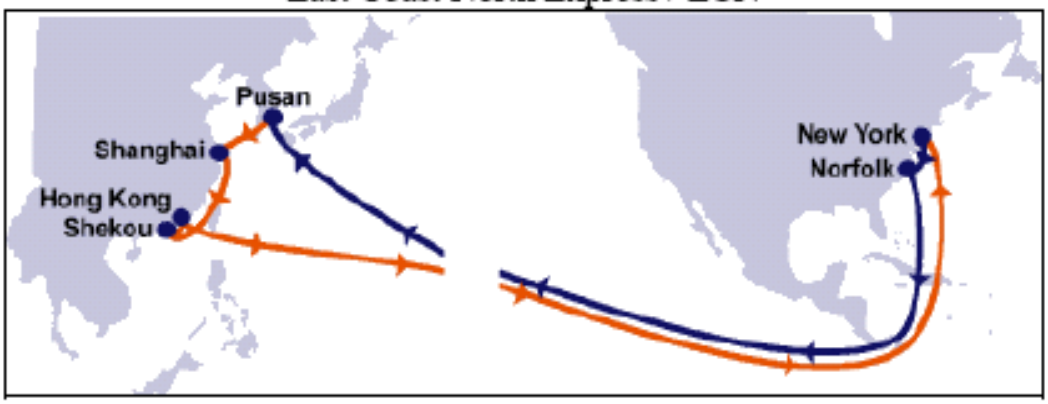
En julio, China Shipping adicionó un segundo servicio semanal con rumbo oeste RTW, llamado "AMAX", el cual usa 10 de sus propios buques. Supuestamente, China Shipping continuará aportando uno de los 13 buques en el servicio del norte de Asia RTW también.

La Gran Alianza

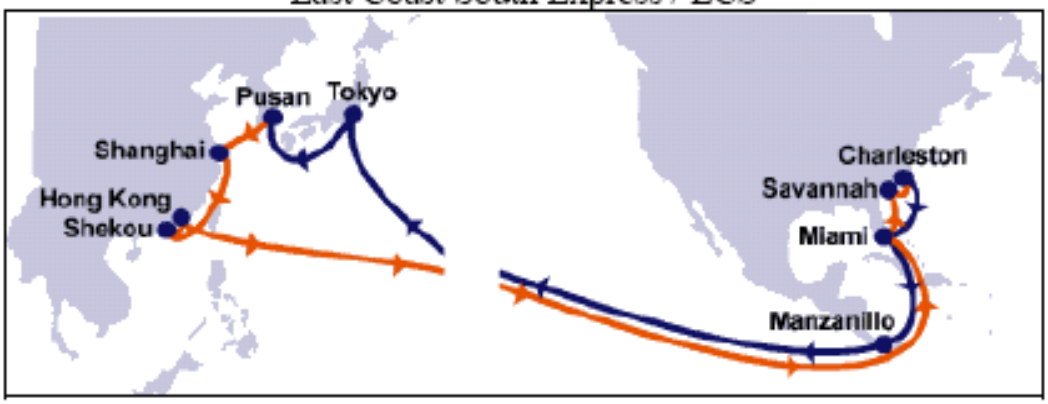
La Gran Alianza es el líder del mercado entre Asia y la costa este de los Estados Unidos con cuatro servicios semanales separados. Este grupo de navieras ofrecen tres servicios por la vía del Canal de Panamá -- el servicio péndulo "PAX" entre Asia-América del Norte-Europa, el cual incluye cuatro puertos de toque en la costa este, el servicio "ECS" a Miami, Savannah y Charleston, y el servicio "ECN" a Norfolk y Nueva York. El cuarto servicio, el servicio Suez "AEX", incluye puertos de toque en Halifax, New York, Norfolk y Savannah.

Servicios de la Gran Alianza: Asia-Estados Unidos

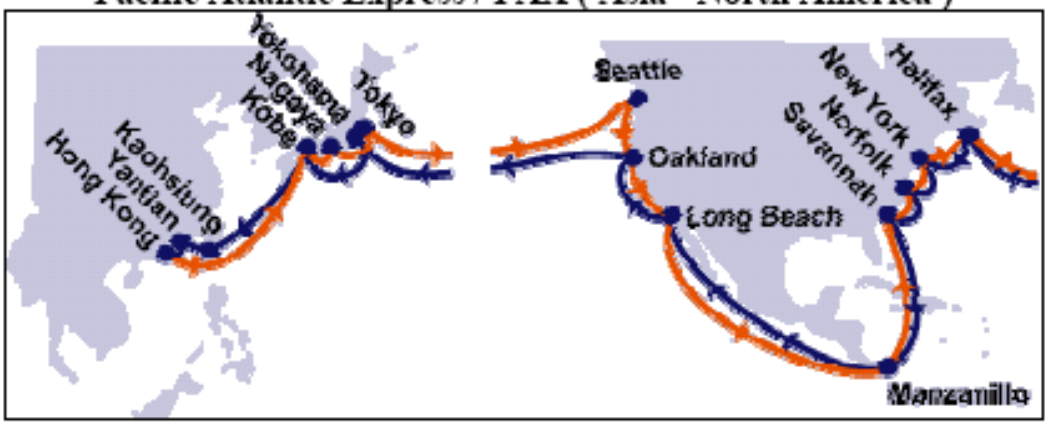
East Coast North Express / ECN

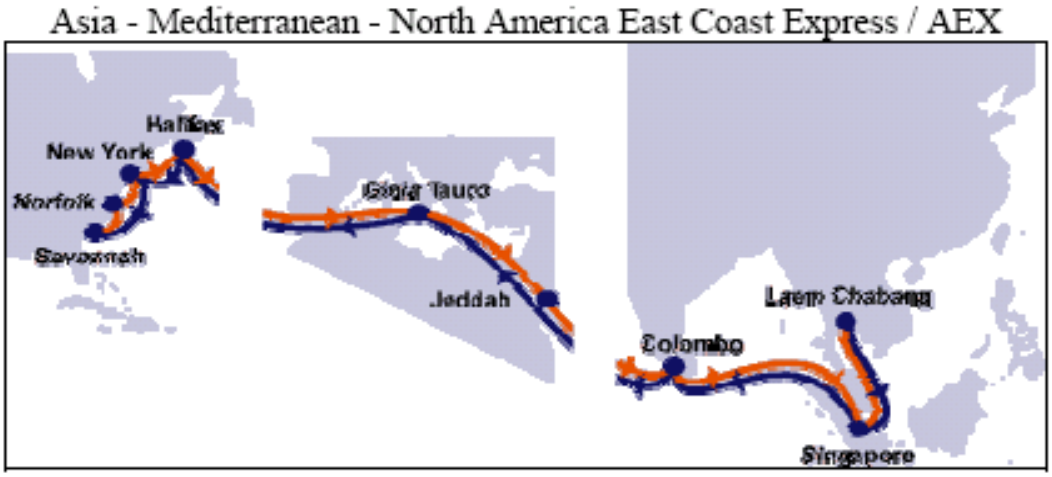


East Coast South Express / ECS



Pacific Atlantic Express / PAX (Asia - North America)





Estos cuatro servicios combinados representan el 18% del volumen de TEUs del servicio transoceánico del norte de Asia a la costa este, 32% de estos movimientos vienen del sur de Asia y 15% corresponden a los contenedores del subcontiente indio.

Participación de mercado de las cinco principales navieras de la Gran Alianza en las rutas totalmente acuáticas a la costa este de los Estados Unidos

Naviera/Alianza	Norte de Asia	Sur de Asia	Subcontinente Indio
CKYH	27%	17%	No Tiene Serv. Directo
Evergreen	8%	7%	3%
Gran Alianza*	18%	32%	15%
Maersk	10%	19%	31%
Alianza New World	13%	14%	1%

**Incluye P&O Nedlloyd*
(Fuente: PIERS Global Container Report, segundo trimestre del 2005)

Desde julio, el servicio Suez "AEX" de la Gran Alianza utilizó 9 buques Panamax para mantener una rotación semanal. El buque más grande que se utilizó es el P&O Nedlloyd Delft con una capacidad de 5,047 TEUs. El buque más chico del servicio es el Sophia Britannia de NYK con una capacidad de 3,808 TEUs. La capacidad promedio es de 4,474 TEUs.

Buque	Propietario	Capacidad en TEUs
Antwerpen Express	Hapag Lloyd	4.800
Dresden Express		4.039
Hoechst Express		4.639
Paris Express		4.639
Sophia Britannia	NYK	3.808
Colombo Bay	P&O Nedlloyd	4.230
Newport Bay		4.230
Repulse Bay		4.230
P&O Delft		5.047

(Fuente: Compairdata, Julio de 2005)

Con cuatro opciones de rutas desde Asia a la costa este de los Estados Unidos, la Gran Alianza no ha promovido el servicio Suez "AEX" como una ruta predilecta para carga originada en China. Para mover la carga originada en China por la vía del Canal de Suez, la Gran Alianza tendría que transbordar los contenedores en Singapur, lo que adicionaría por lo menos 4 días al tránsito. Por ejemplo, una ruta de la Gran Alianza de Hong Kong a Nueva York por la vía del Canal de Suez toma 29 días. Como se muestra a continuación, los 7 días extra de tránsito comparados con el servicio "ECN" a Nueva Cork vía el Canal de Panamá y los costos adicionales de trasbordo no favorecen la economía de tal rotación. El servicio "PAX" ofrece una ruta de Hong Kong a New York en la que los contenedores se descargan en Seattle aunque el buque continúa a través del Canal de Panamá con toques directos en puertos de la costa este.

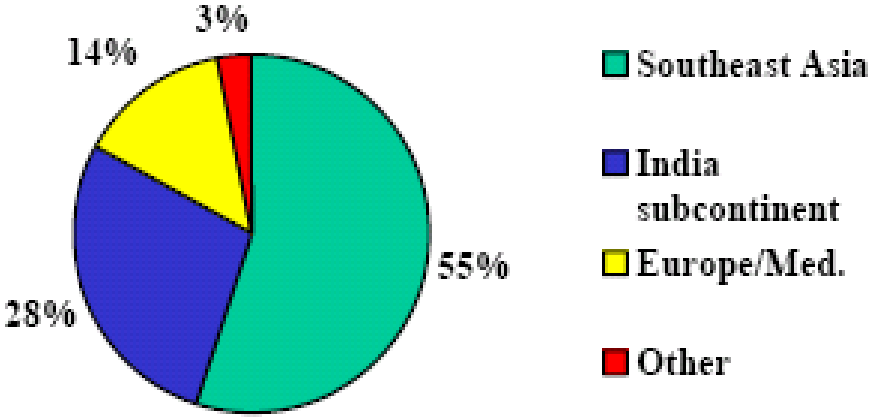
Servicio de la Gran Alianza	Días	Puertos de toque en el tránsito
ECN	22	0
AEX Suez*	29	4
PAX	31	9

**Trasbordo en Singapur.*

Un muestreo de la información de PIERS (febrero, abril y junio del 2005) revela que menos del 1% de los contenedores del servicio Suez "AEX" se originan en China o Hong Kong, mientras que los servicios "ECS" y "ECN" regularmente cargan entre el 75-80% de sus contenedores en China.

La Gran Alianza promueve su servicio Suez "AEX" preferiblemente en la ruta del sureste asiático con cerca del 50-60% de los contenedores originados en Indonesia (14%), Malasia (11%), Filipinas (1%), Singapur (3%), Tailandia (20%) y Vietnam (5%)

Participación de mercado de contenedores de importación de los Estados Unidos por región en el servicio Suez AEX de la Gran Alianza



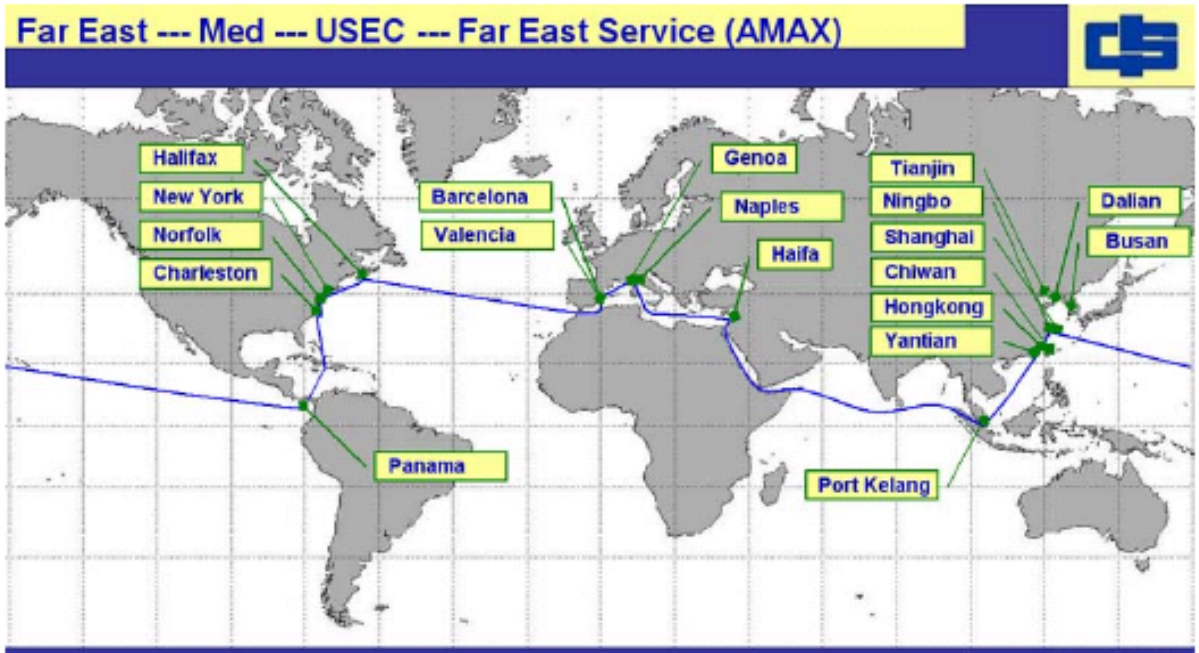
(Fuente: PIERS: Feb, Abril y Junio de 2005)

Servicios alrededor del mundo

China Shipping recientemente lanzó el segundo servicio RTW con toques directos en puertos chinos usando el Canal de Suez para llegar a la costa este de los Estados Unidos. El servicio "AMAX" utiliza 10 buques de 4,250 TEUs cada uno para mantener una rotación semanal. El servicio incluirá un total de 19 toques de puertos en Asia, la región

mediterránea y la costa este de Norte América. China Shipping está prestando ese servicio sin socios.

Servicio alrededor del mundo de China Shipping



Port Rotation

Rotation	NGB	SHA	CWN	HKG	YTN	PKG	SUE	HAF	NAP	GOA	BCN	VLC	HAL	NYC	ORF	CHS	PNM	NGB	SHA
	Ningbo	Shanghai	Chiwan	Hongkong	Yantian	Port Kelang	Suez	Haifa	Naples	Genoa	Barcelona	Valencia	Halifax	New York	Norfolk	Charleston	Panama	Ningbo	Shanghai
Transit Day	TUE / WED	WED / THU	SAT / SUN	SUN / MON	MON / MON	FRI / FRI	SUN / MON	TUE / WED	FRI / SAT	SAT, SUN	MON, TUE	TUE / WED	TUE / MON	THU / FRI	SAT / SUN	MON / TUE	SAT / SAT	TUE / WED	WED /
F.E. - MED-USEC	0	0	2	3	4	8	17	19	22	24	25	26	33	35	37	39	44		
MED - USEC								0	2	3	5	6	13	15	17	19			
USEC - F.E.													0	1	3	5	10	27	28

China Shipping también comparte buques con Norasia, Zim y CMA-CGM en otro servicio RWT que ofrece un servicio "pareja de puertos" de China a la costa este de los Estados Unidos. Este servicio ofrece un número similar total global de toques en puertos, pero evita los puertos del Mediterráneo por los puertos del norte de Europa como Felixtowe, Rótterdam y Hamburgo. Debido a los tiempos de tránsito más largos para servir Europa, este servicio requiere el uso de 13 buques. El tamaño de los buques ha variado, pero generalmente está en el margen de los 2,500 a los 3,000 TEUs.

Según China Shipping, en el servicio "AMAX" 1500 TEUs de cada buque con capacidad de 4,250 está siendo reservado para carga de Asia a la costa este. Otros 2,000 TEUs en espacios son asignados al comercio del Mediterráneo a la costa este. Mientras que las estadísticas de los manifiestos de los buques no están aun disponibles para este servicio, es probable que la mayoría de los espacios separados para Asia no sean llenados con carga originada en China. La información de PIERS sobre el servicio RTW del norte de Asia indica que el 95% de los contenedores fueron importados de Europa, con alrededor del 4% del subcontinente indio. Ningún contenedor originó en Asia.

Además de los dos servicios alrededor del mundo (RTW), China Shipping ofrece 5 servicios semanales desde el norte de Asia a la costa oeste, dos a la costa este y uno a la costa del Golfo vía el Canal de Panamá. Como se muestra a continuación, los tiempos de tránsito en ambos servicios RTW a la costa este no son competitivos con el servicio transoceánico "AAE1" de China Shipping vía el Canal de Panamá.

Tiempos de tránsito de los servicios totalmente acuáticos de China Shipping de Hong Kong a Nueva York

SERVICIO	Días	Puertos de toque en el tránsito
Norasia/Zim RTW	56	10
AMAX RTW	32	8
AAE1(Panamá)	28	3
AAE3(Panamá)	31	7

Servicios de trasbordo del Canal de Suez

Aunque no brindan un servicio eficiente para Asia, dos servicios importantes de trasbordo promueven "Servicios vía Suez a la costa este". Maersk opera el servicio "MECL" y la Alianza de APL, CMA-CGM y CP Ships ofrecen el servicio "INDAMEX". Ambos servicios toman carga originada en Asia en transbordo en un puerto del Medio Oriente, aumentando el tiempo de tránsito a la costa este.

El servicio "MECL" utiliza 7 buques de 4,300 TEUs en una rotación semanal entre 6 puertos. El punto más lejano al que llegan en Asia es Tanjun Pelepas Malasia. La carga originada en China en este servicio tendría que ser transbordada, con un total tiempo de tránsito de no menos de 36 días a Nueva York.

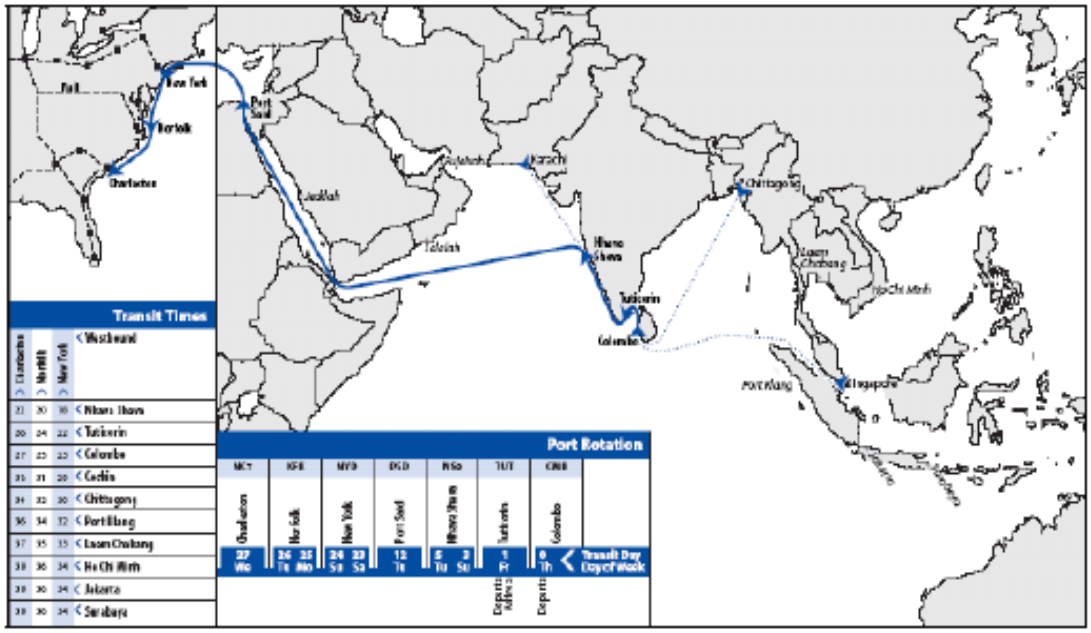
El servicio "INDAMEX" toca 7 puertos y opera 6 buques de diferentes tamaños desde una capacidad de 1,400 TEUs hasta 3,800 TEUs. Ninguno de los tres operadores ofrece servicio de transbordo después de Singapur, lo que toma 32 días hasta Nueva York. Suponiendo que se pudiera hacer una conexión con un buque alimentador, el tiempo de tránsito Hong Kong-Nueva York sería similar al del servicio "MECL" en 36 días mínimo.

Debido a tiempos de tránsito más largos y la necesidad de transbordo en el Medio Oriente, la carga originada en Asia no juega un papel muy importante en estos servicios del Canal de Suez. La información de PIERS indica que en promedio, el sureste asiático, el subcontinente indio y el Medio Oriente suman el 11%, 21% y 68% de los contenedores que se transportan la costa este de los Estados Unidos respectivamente.

Servicio Maersk MECL

Port	Arrives		Departs		Transit
AE7 Service (———)					
Tanjung Pelepas, Malaysia	Sun	1500	Mon	1100	--
Salalah, Oman	Sun	0900	Mon	0700	6
MECL Service (- - - - -)					
Salalah, Oman	Sat	1300	Sun	1700	--
Charleston, SC	Tue	1300	Wed	0600	29
Norfolk, VA	Thu	0800	Fri	0100	31
Port Elizabeth, NJ	Fri	2300	Sun	0500	32

Servicio INDAMEX
(APL, CMA-CGM & CP SHIPS)



Futuros servicios del Canal de Suez a la costa este de los Estados Unidos

Una reciente encuesta confidencial de navieras de portacontenedores lideres en el mercado realizada por R.K. Johns & Asociates reveló planes para la introducción de 4 nuevos servicios transoceánicos desde Asia a la costa este de los Estados Unidos vía el Canal de Suez en el año 2006-2007. Aparentemente estos servicios son únicos comparados con los servicios actuales debido a varias razones clave:

- Uso de buques Pospanamax en la gama de 5,500-6,500 TEUs
- Muy limitados puertos de toque en el subcontinente indio, Medio Oriente o regiones mediterráneas.
- Inclusión de un puerto de toque directo en China
- Descarga en solo 2 ó 3 puertos de la costa este de los Estados Unidos.

Mientras que los planes están en la etapa preliminar en estos momentos y pueden cambiar, estas navieras esperan tanto dinamismo del mercado como economías en la operación de los buques de modo que sea lo suficientemente favorable para garantizar el servicio norte de Asia-costa este de los Estados Unidos vía el Canal de Suez.

El norte de Asia ofrece más carga y mayor crecimiento que el sur de Asia, lo que está impulsando un crecimiento sin precedente en los servicios de las navieras de contenedores utilizando todas las opciones de desplazamiento. Desde el año 2000, liderados por China, el volumen de contenedores del norte de Asia a Estados Unidos (total) ha crecido en una tasa anual promedio de 22%. El flujo de contenedores del sur de Asia ha crecido un 10% anualmente.

Hoy en día, el volumen de contenedores del norte de Asia supera cuatro veces al comercio del sur de Asia. Las navieras inicialmente respondieron a este crecimiento con servicios agregados y utilización de buques más grandes a la costa oeste de los Estados Unidos, lo que resultó en un congestionamiento y que las navieras estén utilizando más servicios por el Canal de Panamá para manejar el aumento de importaciones. La misma encuesta sobre los intereses de las navieras en los servicios del Canal de Suez mostró planes para el lanzamiento de 11 nuevas rutas a la costa este de los Estados Unidos vía el Canal de Panamá entre el año 2006 y el 2008.

Ninguna de las navieras encuestadas señaló que ofrecerían un servicio sin escalas por el Canal de Suez. Sin embargo, es posible que con solo 2 puertos de toque en tránsito, el viaje de una vía desde China hasta Nueva York vía el Canal de Suez pueda ser reducido a 26 días. Esto aún requeriría la utilización de un noveno buque para mantener un servicio de rotación semanal, en comparación a los 8 buques usados en la mayoría de servicios Asia-Panamá-costa este de los Estados Unidos.

Sobre la base de los costos de espacios de TEUs de un viaje de ida y vuelta, dos encuestas separadas hechas a las navieras mostraron similares conclusiones -- la ruta del Canal de Suez es $200 más cara comparada con la ruta del Canal de Panamá hacia la costa este de los Estados Unidos, a pesar de las economías de escala logradas al usar buques Pospanamax. Las navieras reconocen que los servicios del Canal de Suez con tiempos de tránsito competitivos a la alternativa del Canal de Panamá costarían lo mismo. Por consiguiente, con costos más altos relacionados con el desplazamiento de buques adicionales, el factor crítico para introducir los servicios del Canal de Suez no se encontraría en el margen operacional, si no en una más completa utilización de la flota nueva de buques Pospanamax.

Expectativas de las navieras en cuanto a cambios futuros en los peajes del Canal de Suez

La opinión general en cuanto a como la Autoridad del Canal de Suez administrará la futura política de peajes se puede resumir en las palabras de un ejecutivo de Leth Suez Agency, “Es imposible de describir”. Los administradores del Canal han sido tachados por críticos y clientes como OOCL, Maersk, NYK y United Arab Shipping de “diferentes”, “inflexibles”, “no originales”, “monopolistas”, “actúan con una mente militar” y “claramente carecen de un pensamiento estratégico”.

La Autoridad de Suez le suma a la confusión en la política de peajes el hecho de no llevar a cabo audiencias públicas. Por ejemplo, cada año el esquema de honorarios de tránsito solamente se anuncia por medio de una circular de la Autoridad del Canal de Suez publicada en noviembre o diciembre del año anterior.[3]

A finales del 2004, con anterioridad al anunciado incremento en peajes de 3% del año 2005, un ejecutivo de United Arab Shipping dijo, "Creo que al Canal de Suez le está yendo muy bien". Contactado otra vez para este informe, el ejecutivo añadió "mientras aumenta el tamaño de los buques y los volúmenes de comercio entre el este y el oeste mejoran en Europa y América, el Canal estará cosechando beneficios".

En junio del 2005, luego del anuncio del Canal de Panamá sobre una serie de incrementos de tarifas planeadas para los años venideros, *Fairplay* escribió, "Las oportunidades tocan a la puerta del Canal de Suez, pero los gerentes no las han explotado". Ese mismo artículo citó una naviera anónima que dijo "No hemos visto que la Autoridad del Canal de Suez haga nada para aprovechar la airosa reacción del mundo en cuanto a los aumentos del Canal de Panamá…. La Autoridad del Canal de Suez ha adoptado siempre una política de bajo perfil y de caso-por-caso". Debe notarse que cuando se les informó sobre "una alianza para tarifas acordadas", ni las navieras ni las agencias de tránsito estaban al tanto de ningún acuerdo especial de peajes.

Todos las navieras entrevistadas para este informe reconocieron que es muy probable que se de un incremento en los peajes del Canal de Suez entre el 2005 y el 2025. Sin embargo, ninguna naviera ha presupuestado una cantidad específica o proyectado el tiempo para algún aumento en los peajes. Una naviera opinó que los incrementos futuros en los peajes del Canal de Suez serán distribuidos en varios años, 10 años en promedio y no serán presentados como "incrementos de tarifas de varios años, uno tras otro como el incremento en peajes de 3 niveles que estamos experimentando en el Canal de Panamá".

No es necesariamente una dicotomía que las navieras esperen un incremento de los peajes del Canal de Suez, si no que no están haciendo presupuestos correctamente. Los contratos de tarifas de los clientes de las navieras son usualmente negociados anualmente, permitiendo una recuperación rápida de aumentos en costos operacionales no planeados tales como aumentos en el precio del combustible y de los peajes.

Por ejemplo, el Canal de Suez es predominantemente la ruta principal para el comercio Asia-Europa y las tarifas se amparan bajo la conferencia de tarifas del Lejano Oriente (Far East Freight Conference-FEFC). La FEFC Lleva a cabo múltiples negociaciones de tarifas con los clientes a lo largo del año. Este año, la FEFC tiene la intención de imponer un recargo de temporada alta (Peak Season Surcharge) debido a los costos más altos relacionados con el congestionamiento en las terminales, reposición de contenedores vacíos, arrendamiento de contenedores y el incremento de peajes del Canal de Suez en febrero.

El potencial de un programa de descuento del Canal de Suez para el comercio de contenedores en la ruta Asia-costa del este de los Estados Unidos

En los Estados Unidos incluso la sola mención de un descuento sobre el transporte de carga llamará la atención de la Federal Maritime Commission (FMC). Legalmente, los contratos entre naviera/embarcador y naviera/puerto que son monitoreados por la FMC prohíben el descuento. Sin embargo, la Autoridad del Canal de Suez tiene procedimientos específicos para que las navieras soliciten descuentos sobre sus tarifas de tránsito publicadas. De potencial interés para operadores de contenedores, empezando en 1987 la Autoridad del Canal de Suez ha ofrecido un descuento para tránsitos largos. Según la Guía de Tránsito de la Compañía de Gulf Agency. (The Gulf Agency Company Transit Guide):

"La Autoridad ha estado otorgando descuentos a dueños/operadores cada vez que estos pueden probar que el costo del viaje por la vía del Canal de Suez es más caro que el tomar la ruta del Cabo de Buena Esperanza de África u otra ruta alterna".

A simple vista, la ruta Asia-Suez-costa este de los Estados Unidos califica para el descuento de largos trayectos basado en el promedio de $200 de costo adicional por TEU vía el Canal de Suez comparado con el Canal de Panamá.

Sin embargo, un ejecutivo de Leth Suez Agency no pronostica que la Autoridad del Canal de Suez ponga un precedente al garantizar tales descuentos a los operadores de buques portacontenedores. Un comité de descuentos se reúne diariamente y usa una fórmula complicada para evaluar cada solicitud de tránsito con respecto a su ruta alterna basado en criterios como distancia de viaje, tarifas SDR, precios del combustible, tarifas de fletamento, velocidad de los buques y toques de buques. Los factores críticos para los buques portacontenedores son los toques de puerto, con la Autoridad definiendo la distancia de la ruta total empezando en el último puerto de operación anterior al Canal de Suez y primer puerto de operación después del tránsito de la vía acuática.

(3)El incremento de tarifas del Canal de Suez en el 2005 fue el primero en 5 años, de alguna manera mitigando la necesidad de un debate público. Los últimos incrementos de tarifa en dos años consecutivos ocurrieron en a comienzos de los años 80s.

Asumiendo que todos los operadores de contenedores planean toques de puertos en tránsito entre Asia y la costa este de los Estados Unidos por la vía del Canal de Suez, especialmente

en el subcontinente indio o en el Mediterráneo, la distancia real entre "los últimos y los primeros puertos" sería mínima. Igualmente importante, tales toques de puertos no serían posible en la ruta por Panamá y de ahí que el Canal de Suez es el más eficiente para trayectos largos, lo cual elimina la necesidad del descuento.

El asunto sobre "el ultimo & primer" puerto es probablemente la razón por la cual la alianza de mercadeo de 1999 entre el puerto de Nueva York/New Jersey y la Autoridad del Canal de Suez no resultó en ninguna introducción importante de nuevos servicios desde Asia. Según un informe de prensa de la Autoridad del Puerto:

"El Acuerdo requiere un estudio conjunto de opciones para desviar el actual comercio transpacífico de contenedores a través del Canal de Suez, incluyendo comparaciones de costos y estrategias de identificación para incrementar ganancias y volúmenes de tráfico para el comercio Asia-Norte América a través del Canal. Se propone además se realicen actividades de m mercadeo conjunto."

En 1999, el entonces presidente de Cho Yang, el señor Ed Nelly, comentó sobre los esfuerzos conjuntos de Nueva York-Suez, "los peajes del Canal de Panamá son la mitad de los del Canal de Suez, pero preveo un incremento en los servicios del Canal de Suez porque se pueden alcanzar múltiples rutas con toques en el Mediterráneo, el subcontinente indio y el oeste de Asia". La lógica del señor Nelly sí predijo la introducción de nuevos servicios tales como el MECL de Maersk y el servicio INDAMEX, pero la Autoridad del Canal de Suez no ablandó su política de descuentos para trayectos largos para estos servicios.

A comienzos de este año, durante entrevistas con las navieras, se le dijo a R.K. Johns & Associates que tanto el Puerto de Nueva York/Nueva Jersey como la Autoridad de Puerto del Estado de Carolina del Sur han, una vez más, contactado la Autoridad del Canal de Suez en lo concerniente a descuentos para la introducción de nuevos servicios de transporte de contenedores en la costa este de los Estados Unidos. Ambas autoridades de puertos se negaron a comentar sobre este reporte.

Sin embargo, en julio de 2005, *The Journal of Comerse* citó las palabras de Meter Zantal, gerente general de análisis estratégico del Puerto de Nueva York/Nueva Jersey, "Seria muy bueno que el Canal de Suez pudiera igualar los peajes a los del Canal de Panamá y para los costos más altos de travesía de un contenedor que viaja del sur de China a los Estados Unidos por la vía del Canal de Suez, el cual resulta en un viaje de aproximadamente medio día adicional". Meter citó el ejemplo del descuento de la Autoridad de Suez para cargueros de gas natural licuado (GNL).

La Autoridad del Canal de Suez les ofrece a los cargueros de gas natural licuado una reducción de tarifa del 35% sobre las tarifas públicas principalmente debido al diseño del casco, el cual resulta en una gran configuración SCNRT con respecto a la capacidad del tanque. Dos agencias de tránsito contactadas para este informe indicaron que la ruta del Canal de Panamá no era un factor a considerar en el programa de descuentos de los cargueros de gas natural licuado.

En el año 2004, la Autoridad del Canal de Suez resolvió un total de 320 solicitudes de descuentos.[4] De las cuales, se otorgaron descuentos en menos del 25% de los casos. Travesías puerto-puerto iniciando o terminando en puertos de los Estados Unidos sumaron 45 solicitudes. A trece de éstas se les otorgó descuentos en la gama del 5% al 29% de la tarifa pública para buques de carga seca, de minerales, coque de petróleo o fertilizantes hacia / desde los puertos de la costa del Golfo. Cinco solicitudes específicas del Puerto de Nueva York/New Jersey a varios lugares en el Medio Oriente fueron todas negadas.

Una revisión de todos los descuentos solicitados y otorgados por la Autoridad del Canal de Suez durante los últimos 5 años indica que no se otorgó ningún descuento a buques portacontenedores cargados en ninguna ruta.

China Shipping, quien introdujo su propio servicio RTW por el Canal de Suez este año, no hizo ningún comentario sobre estos cargos de peajes. China Shipping escoge Savannah en vez de Charleston por su rotación de la costa este (Halifax, Nueva York, Norfolk & Savannah).

Estadísticas de tránsito del Canal de Suez

La Autoridad del Canal de Suez publica pocos detalles sobre su actividad de tránsito o desempeño financiero. Sin embargo, a pesar de esta carencia de claridad, el OECD concluyó en su perspectiva económica de África para el 2005, "El Canal de Suez está generando utilidades sustanciales".

Esta opinión positiva parece ser replicada por los medios y por otras organizaciones gubernamentales internacionales que monitorean la economía egipcia.

"Las informaciones son confusas y no transparentes…. Mientras las tarifas de tránsito del Canal de Suez están basadas en Derechos de Giro Especiales (SDR) del Fondo Monetario Internacional, la depreciación del 10% del dólar contra el SDR durante los últimos dos años ha sido también un factor de contribución en las crecientes ganancias. Por cuánto tiempo el actual alto nivel de utilidades pueda ser mantenido depende en parte de los acontecimientos en Irak y los movimientos de la tasa de cambio SDR/dólar".

Informe sobre Egipto de la Embajada de los Estados Unidos, 2003

El Canal de Suez impuso un record financiero en el calendario del año 2003 con una utilidad de $US 2.61 mil millones provenientes de 15,666 tránsitos, sobrepasando el ya alto resultado de $US1.97 mil millones en 1993.[5] En el año 2004, después de las ganancias de 33% del año anterior, el Canal de Suez sostuvo su expansión con un crecimiento en utilidades del 18% y en tránsitos del 8%.

Generalmente, la Autoridad del Canal de Suez comenta sobre su desempeño en su año fiscal el cual va de julio a junio. Las más recientes comparaciones sobre desempeño del año fiscal son las siguientes:

Cambios en el desempeño del año fiscal año-tras-año del Canal de Suez

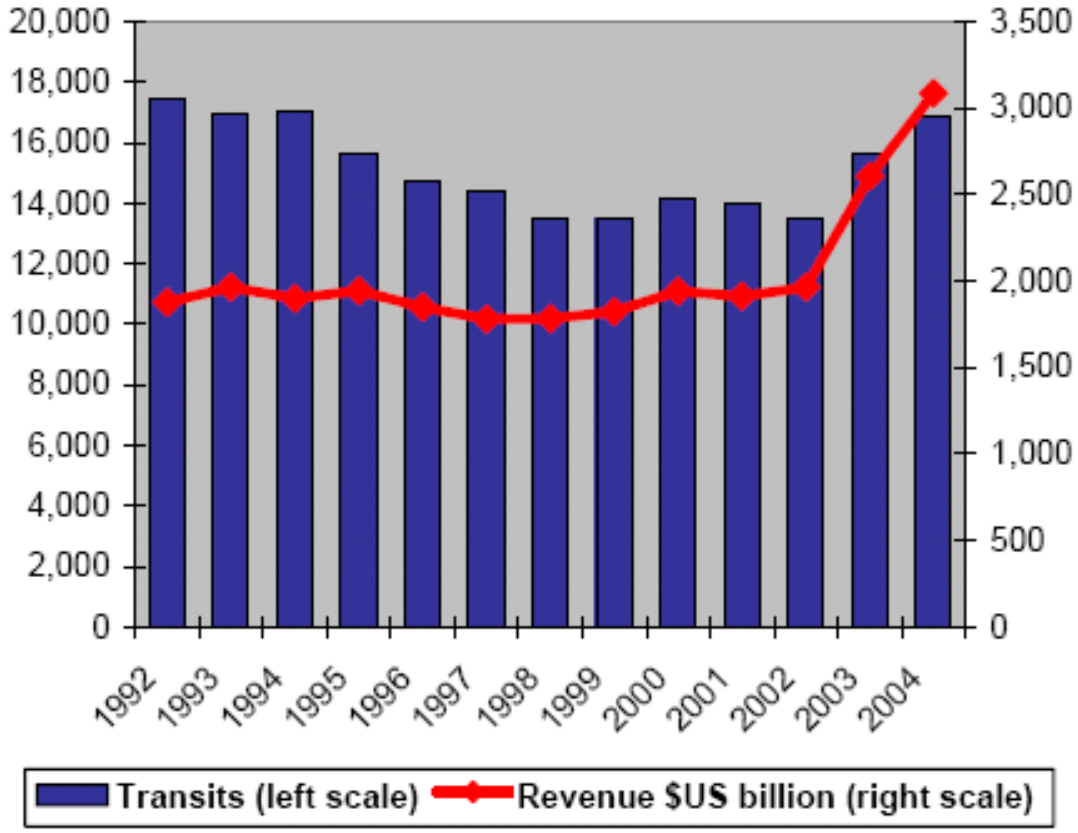
	AF2001	AF2002	AF2003	AF2004	AF2005
Tránsitos	5%	-6%	9%	11%	7%
Tonelaje neto	16%	-5%	14%	16%	12%
Utilidad	3%	-4%	23%	22%	17%

Comentando sobre la reciente mejoría en el desempeño del Canal, el Presidente, Almirante Ahmed Fadel, indicó que las ganancias del 2002-2003 estuvieron relacionadas con los peajes pagados por los buques de la coalición militar de los Estados Unidos involucrados en la guerra de Irak. Añadió que la mejora del año 2004 fue impulsada por un crecimiento global del comercio y el uso de buques portacontenedores más grandes. Según los informes del servicio de noticias de Aljazeerah, el Presidente señaló el creciente comercio con los gigantes económicos asiáticos, China e India, como responsable del crecimiento del Canal e indicó que el sureste de Asia significa el 40% del tráfico del Canal de Suez.

Durante agosto de 2005, las utilidades del Canal alcanzan un 13% en base a información hasta la fecha, mientras que el número de tránsitos creció 5%. La Autoridad de Suez atribuye este continuo vigor a "un activo comercio de contenedores y al hecho que el aumento en los precios de combustible ha estimulado a que los buques tomen la ruta más corta vía El Canal de Suez" (Resumen Árabe de Prensa).

(4) Una lista de solicitudes de descuentos del año 2004 fue obtenida de Leth Suez Agency. Es posible que esta lista no incluya todas las solicitudes.
(5)Las estadísticas de año calendario se han calculado a partir del año fiscal de la Autoridad, el cual termina en Junio

Calendario de utilidades y tránsitos del Canal de Suez para los años 1992-2004

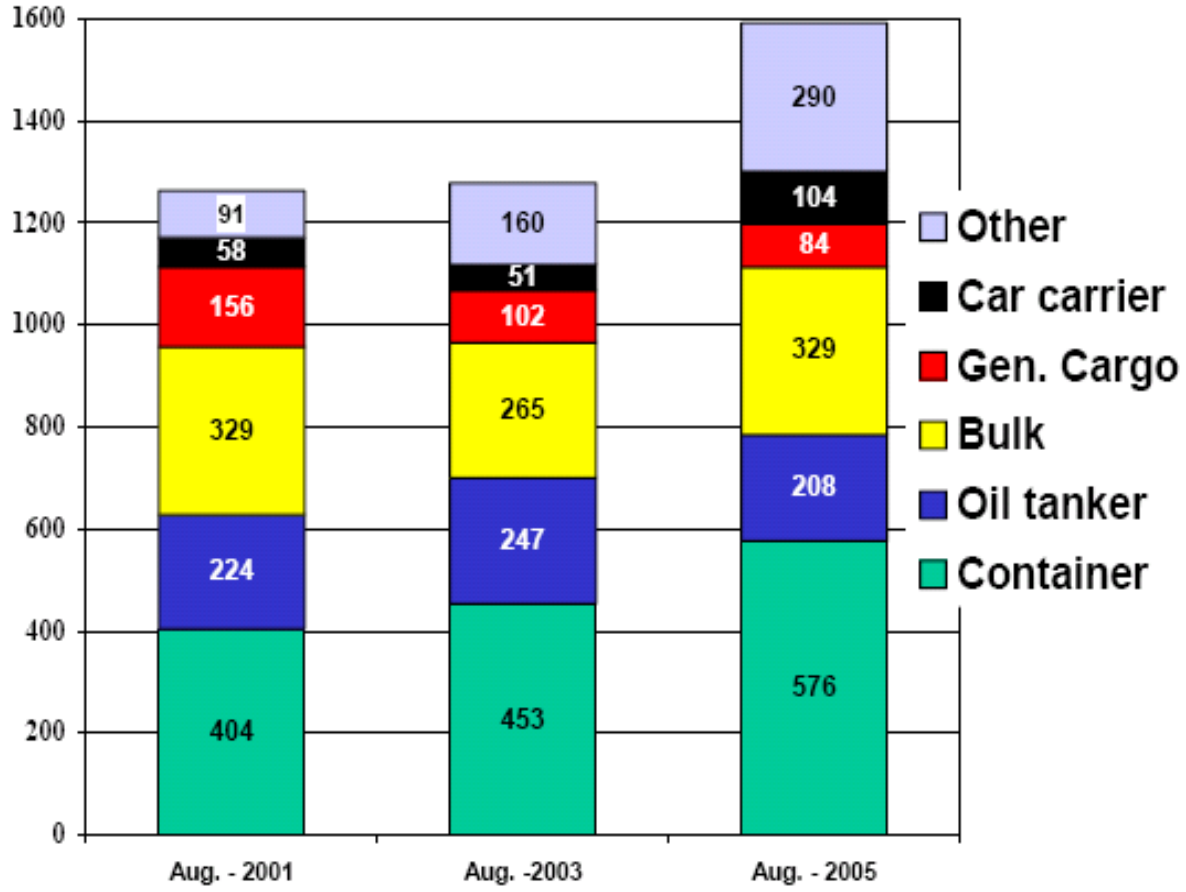


Generalmente la Autoridad de Suez no publica estadísticas de tránsito por tipo de buques excepto para dos categorías generales --Buques cisterna y "otros buques". Durante la última

década, los buques cisterna han tenido una participación estable del 20% del total de todos los tránsitos. Sin embargo, la participación de los buques cisterna sobre el total del tonelaje neto del Canal (capacidad de carga de los buques) ha declinado de 35% en 1990 a menos del 25% actualmente. Los buques tanqueros que utilizan el Canal no han aumentado notoriamente su tamaño debido a que existe una limitación de calado de 62 pies, la cual impide el tránsito de cargueros muy grandes de crudo (VLCC, por sus siglas en inglés) con calados de hasta 72 pies.

Dos de las tres agencias de tránsito contactadas para este informe mantienen una más detallada información sobre la actividad de sus clientes. Usando su información como base para todos los tránsitos, los buques portacontenedores han sido establemente responsables por una creciente participación de mercado de tanto tránsitos como de tonelaje neto. En el año 2000, los buques portacontenedores tuvieron una participación del 32% del total de los tránsitos. En el 2004, la participación había crecido al 35%, con una participación incluso más alta sobre el tonelaje neto del 39%.

Tránsitos del Canal de Suez por tipo de buque (tránsitos mensuales)



En el periodo comprendido entre julio y septiembre del 2005, los tránsitos de buques portacontenedores por el Canal de Suez promediaban 19 por día. Si se mantiene ese ritmo, para el año, los buques portacontenedores serán responsables del 38% de todos los tránsitos.

La Autoridad del Canal de Suez[6]

Después de nacionalizar el Canal en 1956, la Autoridad de Suez ha fomentado una misión multifacética para operar la vía acuática, incluyendo el suministro de un paso seguro, protección del medio ambiente, modernización de la navegación mediante mantenimiento e inversión y contribuyendo con una creciente fuente de ganancias al gobierno egipcio.

El papel del Canal en la economía egipcia ha crecido después de la caída de la industria del turismo después del 11 de septiembre de 2001. Para el más reciente año fiscal que terminó en junio, las ganancias del Canal en dólares americanos se constituyeron en el tercer más grande generador de divisas extranjeras de la economía egipcia con aproximadamente $US3 mil millones, en comparación con los $US5 mil millones provenientes del sector de petróleo/gas y los aproximadamente $US4 mil millones del turismo.

Tal vez más importante que su contribución a la balanza de pagos del país, el "superávit" del Canal de Suez o ganancias después de operaciones e inversiones es una fuente importante de ganancias para el gobierno. En su informe, "Tendencias de la economía egipcia para el año 2004", la Embajada de los Estados Unidos destacó el hecho que el superávit del Canal de $US687 mil millones en el año fiscal 2002-2003 totalizaron el 3.7% de las ganancias del gobierno.

Basados en una estimación sobre la población de Egipto para el año 2003 de 71 millones, el Canal de Suez solo contribuye casi $US10 per capita al país.

De acuerdo al presupuesto propuesto del estado egipcio para el año 2004-2005, el superávit de Suez se proyectó en 7.19 mil millones de lempiras egipcias (alrededor de $US12 mil millones con la tasa de cambio actual de 5.8 LE/dólar), lo que equivalía 5.7% de las utilidades del gobierno. En este punto más alto de capacidad de generación de utilidades, el Canal de Suez contribuye al equivalente del $US16 per capita.

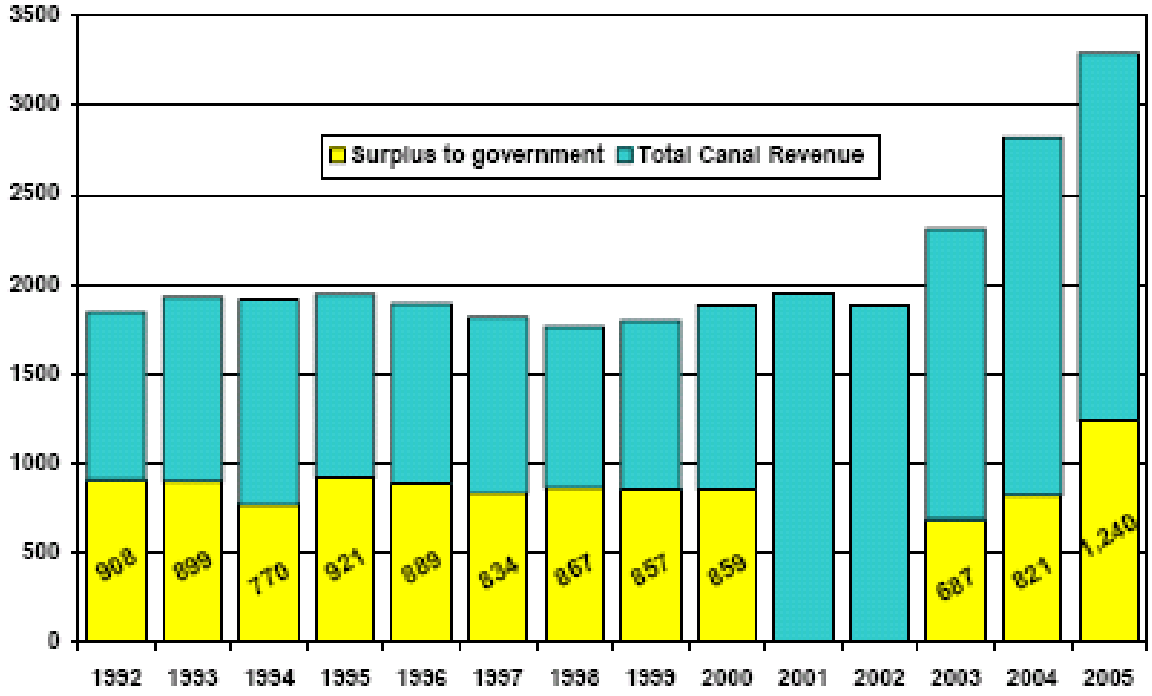
Visto en términos de las finanzas de Suez, el superávit es una transferencia de alrededor del 30% de las utilidades del Canal al gobierno.[7] Durante la década de los años 90, cuando la moneda egipcia estuvo flojamente atada el dólar, las transferencias de ganancias del Canal al gobierno estuvieron por el orden del 46% de las utilidades. Después de perder alrededor del 40 % de su valor con relación al dólar entre el 2002 y el 2004, la moneda egipcia ha fluctuado otra vez en una banda angosta, lo cual ha ayudado a impulsar la participación del superávit en términos de porcentaje. La transferencia proyectada de $US1.2 mil millones para el año fiscal que acaba de terminar representa el 38% de las utilidades del Canal de $US3.29 mil millones.

Debe notarse que la falta de transparencia con relación al Canal de Suez se extiende a sus costos de operación y mano de obra. Las cifras sobre la mano de obra no están disponibles. Sin embargo, se sabe que la Autoridad mantiene una planilla para proveer a los hospitales locales, personal de mantenimiento de vías, bancos, plantas de tratamiento de aguas, un astillero y, supuestamente, una granja de aves domésticas. En el año 2001, la Autoridad anunció que había vendido 75% de tales negocios; sin, embargo la información financiera y de empleo no s encuentran disponibles.

(6) Para este informe, se ha solicitado una entrevista personal con el director de planificación e investigación del Canal de Suez. Si la entrevista es concedida, esta sección del informe será actualizada en conformidad.

(7) Mientras que las utilidades del Canal son reportadas en dólares americanos, el superávit transferido a las cuentas del gobierno es únicamente reportado en lempiras egipcias. La tasa de cambio promedio del año fiscal fue usada fue usada para calcular el superávit en términos de dólares de los Estados Unidos.

Transferencias al gobierno y utilidades del Canal de Suez
(En millones de dólares, años fiscales 1999 al 2005



Las cifras del superávit para el Año Fiscal 2001-2002 no están disponibles.

Justo después de la tragedia del 11 de septiembre, la revista semanal Al-Ahram publicó una entrevista con el presidente de la Autoridad del Canal de Suez.

> *"La estrategia del gobierno fue diseñada hace mucho tiempo con el fin de aumentar las tarifas del Canal para mejorar la balanza de pagos. Tememos que nuestras esperanzas de duplicar cada década las utilidades de los tránsitos hayan sido quebradas".*

Antes de año 2000, el Canal había aumentado las tarifas por última vez en 1996 dando esto como resultado una caída en tránsitos y utilidades. El impacto negativo del incremento de

las tarifas se puede exagerar ya que en 1997, la crisis económica del sureste asiático muy probablemente tuvo un efecto incluso más dramático sobre los tránsitos debido a la importancia que tenia la región para el Canal. [8]

Pronósticos y estrategia tarifaria del Canal de Suez 2005-2025

En cuanto a estadísticas de tránsito, hay muy poca información pública sobre el presupuesto operativo de la Autoridad del Canal de Suez o planes de capital que suministrarían detalles de utilidades y proyecciones y suposiciones de peajes.

En el pasado, el gobierno egipcio financió importantes mejoras de capital en el Canal. Mientras que no estaba específicamente atado a un programa de incremento de peajes, una inversión tan grande hizo varios aumentos de tarifa generales. A comienzos de la década de los años 80, se construyó un túnel para el tránsito de vehículos por debajo del Canal de Suez ,el cual incluía un programa de dragado recurrente para permitir el tránsito de buques de hasta 58 pies de calado. El programa se extendió para alcanzar un acceso de 62 pies de calado y el costo combinado del proyecto se estimó en $US1.3 mil millones. Se señaló en un informe de la Embajada de los Estados Unidos que este costo estaba muy por encima de los ingresos generados por concepto de peajes. Además se resaltó que la Autoridad del Canal de Suez aumentó las tarifas de tránsito anualmente durante 1981 y 1985, con incrementos anuales que iban desde el 2% al 6.5%.

En el año 2001, la Autoridad del Canal de Suez anunció un proyecto de tres etapas para ampliar el Canal de 345 metros a 400 metros y dragar la vía acuática de 62 pies a 66 pies y después a 72 pies para el año 2010. El costo inicial estimado para la ampliación completa fue de $US441 millones, los cuales serían financiados por el gobierno egipcio. A comienzos de este mes, The United Press Internacional anunció que el presidente de la Autoridad del Canal de Suez había dicho que la fase de desarrollo de dragado de los 62 pies a los 66 pies le costaría a la Autoridad de Suez $US200 millones, aunque no se anunció una fecha de inicio. Fondos del gobierno en sí para el proyecto tampoco fueron anunciados, ni tampoco se consideró la posibilidad de un aumento en los peajes para cubrir los costos de proyecto.

En febrero del 2005, la Autoridad de Suez de hecho aumentó la tarifa de tránsito un 3% para todo tipo de buques y categorías de tonelaje neto. Fue el primer aumento en 9 años. En una conferencia de prensa, el presidente de la Autoridad señaló:

(8)Después del 11 de septiembre, la prima del seguro de riesgo de guerra por el tránsito del Canal aumentó dramáticamente y fue citada por la Autoridad del Canal de Suez como un factor que ayudó a la desmejora en el volumen de tráfico. Los aumentos de tal prima eran variados, aunque supuestamente el recargo semanal saltó .04% (del valor del buque). Los medios anunciaron varios incrementos de las tarifas, se habló hasta de un recargo temporal de $100 por contenedor. En meses la Autoridad del Canal trabajó rápidamente para hacer mejoras en la seguridad para reducir el recargo a la mitad. El tránsito del Canal se incluye ahora en los planes regulares de seguros, aunque solamente se toquen puertos selectos egipcios, igual se requiere el pago de una prima.

> *"La decisión de aumentar las tarifas es el resultado de un estudio profundo del trafico del comercio global, el volumen de carga transportada e intercambiada entre los diferentes mercados, los factores de la economía que afectan los volúmenes de las transacciones financieras, el mercado del transporte marítimo y los costos de usar rutas alternas en lugar del Canal de Suez".*

Lo importante acerca de la explicación sobre este aumento de peajes es lo que no se dice--no se hace referencia a proyectos de planes recientes de mejoras de capital del Canal como tampoco al impacto que tienen las fluctuaciones de las monedas en el costo de los tránsitos.

En el año 2002, Fadel, Presidente del Canal fue entrevistado por ejecutivos de Leif Hoegh & Co. para su revista noticiosa. A continuación aparece un aparte de la tercera edición del año 2002:

¿Cual es la política de precios del Canal de Suez hoy en día para optimizar el tráfico?

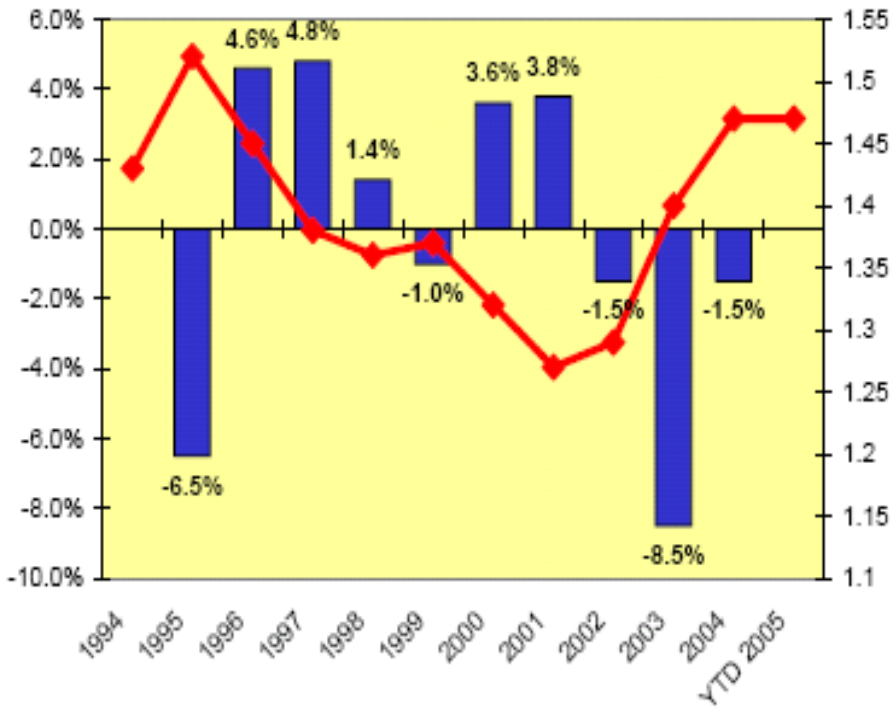
> *"Usted verá--nosotros estudiamos todo lo concerniente a este asunto muy cuidadosamente, 365 días del año. Un principio básico es: si puedes tomar una ruta alterna, nosotros deberíamos ser más baratos que esa ruta. No solo más baratos si no 100% seguros y suministrar un buen servicio. Para el año 2002, decidimos en noviembre del 2001 que, basados en nuestros cálculos, las tarifas del Canal deberían permanecer iguales al nivel del 2001.*

> *Nosotros estudiamos muchos aspectos: la economía mundial, el comercio marítimo mundial, hacia dónde va el mundo en cuanto a la construcción de buques, costos de combustible, precios de tiempos de fletamento, el valor de SDR, etc. También se está incorporando alta tecnología a bordo de los buques y en la construcción de los mismos, y debemos considerar los costos del tránsito de cada tipo de buques por el Canal. Cualquier aspecto que usted pregunte, lo encontrará en nuestra ecuación-- de veras".*

Es importante que la Autoridad del Canal de Suez reconozca los efectos de la tasa SDR sobre su política de precios. El más reciente ciclo de valor del dólar "fortaleza-a-debilidad" ha durado alrededor de 10 años. Ciclos anteriores en las pasadas tres décadas han sido más cortas, en promedio 6 años de duración.

El último incremento de pejes del Canal de Suez en 1996 ocurrió cerca del mismo tiempo que el dólar empezó a apreciarse con respecto al SDR, efectivamente compensando el precio del aumento del peaje. El dólar continuó ganando valor por los siguientes 6 años, hasta 2001. Sin cambios en la tasa de peaje en SDR durante este período, la tasa real del dólar calló 12%. En otras palabras, las navieras que pagaban sus peajes de tránsito en dólares recibieron una reducción promedio anual de tarifa de un poco más del 2% por año desde 1996 hasta 2001

Efecto de pagar los peajes del Canal de Suez en dólares americanos por SDR



% de cambio en dólares americano
Escala izquierda

Dólares americanos por SDR
Escala derecha

Como lo indica la tabla anterior, el dólar empezó a debilitarse con respecto al SDR en el 2002. Mientras que la tarifa de peajes permaneció igual, las navieras otra vez empezaron a pagar más por concepto de tránsitos en términos de dólares. El efecto cumulativo entre 2002 y 2005 eliminó las ganancias de los 5 años anteriores. Mientras que la tasa de cambio dólar/SDR había permanecido estable en 2005, el Canal aumentó el costo del peaje en un 3%.

No hay consenso entre economistas internacionales en cuanto al futuro del precio del dólar. Muchos factores influencian el precio de la moneda incluyendo las perspectivas económicas con respecto a naciones desarrolladas como Japón y los mayores mercados de comercio como Europa. Adicionalmente, la presión global sobre China para liberar su moneda impactará el dólar. Mientras que es muy probable que la economía estadounidense logre un crecimiento del 3+% PIB en el largo plazo, tal fortaleza continuará atrayendo importaciones, empeorando el actual déficit de cuenta y poniendo presión sobre el dólar.

Para el pronóstico de tarifas de peajes de este informe, se asume que el dólar permanecerá relativamente débil durante un ciclo que termina hacia el 2010. De ahí en adelante, se presume que una mejora típica en el valor del dólar resultará hasta el 2025. Según la

experiencia de la pasada década, el valor del dólar tiende a permanecer igual durante largos períodos.

Es razonable asumir que la Autoridad de Suez está al tanto de que incluso sin incrementos adicionales de los peajes, la lenta depreciación esperada del dólar para los próximos varios años trae como consecuencia un crecimiento en las utilidades dominadas del Canal por el dólar.

La Autoridad de Suez probablemente se beneficiará de utilidades más altas resultantes de mayores tránsitos también durante el período pronosticado. Se proyecta que los tránsitos continuarán aumentando a un ritmo cónsono con el crecimiento del comercio mundial de aproximadamente 5% anual. El programa de dragado de la Autoridad del Canal de Suez atraerá buques tanqueros más grandes, suponiendo que la demanda y precio del crudo continúen creciendo. Los tránsitos de los buques portacontenedores deberían también incrementarse, tal vez incluso más rápido que el comercio mundial hasta 2010. Se espera que el número de buques Panamax y Pospanamax en servicio se duplique para finales de esta década basados en el actual libro de pedidos y entregas conocidas. Mientras que el comercio Asia-costa este de los Estados Unidos es un potencial nuevo para el Canal de Suez, el Canal puede esperar ver crecimientos adicionales en servicios de rutas más establecidas entre Asia/Medio Oriente y entre Europa y el subcontinente indio/Estados Unidos.

Otro factor para la Autoridad de Suez será el mejoramiento esperado de otras fuentes de ganancias del gobierno egipcio. El OECD y el Banco Mundial coinciden en afirmar que la economía egipcia se encuentra en un camino saludable de crecimiento de largo plazo debido a exportaciones más fuertes de crudo, remesas más altas de trabajos en el extranjero, una mejora en el sector turismo, niveles de inflación más bajos y una estabilidad de las tasas de interés y de la tasa de cambios. En su edición de septiembre del 2005 sobre "La economía egipcia: perspectiva de diez años", The Economist Intelligence Unit (EIU) cita muchos puntos positivos para el país, incluyendo una ventaja geográfica competitiva, ya que conecta África, Asia y Europa por el Canal de Suez como un conducto clave para el comercio". El EIU pronostica que el PIB real egipcio crecerá, en promedio anual 4.7% a 5.1% entre el 2005 y el 2030(véase apéndice II sobre el informe económico completo del EIU). Una economía completa le pone menos presión a los superávit del Canal de Suez de manera que contribuya en forma creciente con los gastos del gobierno.

La Autoridad de Suez ha indicado que continuará con un programa de mejoras de capital del Canal para impulsar el aumento de tránsitos. Además del dragado, mejoras en la navegación serán implementadas para acelerar los tránsitos, aumentar el número de convoys, apoyo a sistemas de modernización y se mantendrá un mantenimiento normal. Se asume que el costo de estos programas se puede pagar mediante las ganancias operacionales normales del Canal sin necesidad de un aumento en las tarifas de peajes.

Varias discusiones en años recientes han identificado un importante proyecto de cinco años para crear un cauce de desviación en el medio del Canal para permitir tránsitos de dos vías.

Actualmente, solo cerca del 40% de la extensión del Canal permite tránsitos de doble vía. The Economist Intelligence Unit reportó en el 2005 que este proyecto costaría $US1.5 mil millones; sin embargo, ningún plan especifico de desarrollo o cronograma ha sido anunciado.

Claramente, si un proyecto de expansión de tal magnitud fuese emprendido, sería muy probable que la Autoridad de Suez aumentara las tarifas de peajes para obtener fondos. Para este informe, se asume que un proyecto de Canal alterno no se emprenderá antes del año 2025.

Basado en las suposiciones antes mencionadas de que el Canal de Suez verá un crecimiento en utilidades resultado de la combinación de un debilitamiento gradual del dólar, mayores tránsitos y buques más grandes generando mayor tonelaje neto, se puede concluir que es probable que los usuarios del Canal no enfrenten un aumento de peajes antes del año 2015. Sin embargo, con la posibilidad de que el dólar permanezca débil, el costo real del peaje convertido de SDR a dólares mostrará un incremento gradual.

Mirando hacia el futuro para los años 2015-2025, es probable que la Autoridad de Suez implemente aumentos de las tarifas de los peajes en un ciclo de 10 años, basados en la experiencia del pasado. Sería razonable asumir que un incremento sería inminente para el año 2015 y otra vez para el 2025. A juzgar por el pasado reciente, se proyecta que estos aumentos serán no mayores del 3% al 5% cada uno.

Debido al cambio del dólar con referencia al SDR y con dos aumentos de tarifa del 5%, un buque Pospanamax de 6,300 TEUs de capacidad que actualmente paga $US55 por TEU por tránsito, es probable que experimente un incremento de esa tarifa a $US60 por TEU para el año 2010 como resultado de la debilidad del dólar, y permanezca bastante estable hasta tanto un aumento en los peajes en el 2015 aumente la tarifa a aproximadamente $US65 por TEUs. Para el año 2025, con otro incremento de tarifas, la tarifa equivalente en TEUs podría alcanzar los $US70. En general, eso equivaldría a un aumento promedio aproximado de menos del 2% por año a lo largo del período pronosticado comprendido entre el año 2005 y el 2025.

Debe notarse que esta estimación es para el peaje "actual" calculado con un método de TEU por tránsito incluyendo tanto un incremento de tarifas nominal impuesto por la Autoridad del Canal de Suez y los efectos de la moneda en las fluctuaciones de la tasa de cambio SDR/dólar.

Posible cambio en el cálculo del cobro de peajes a los buques portacontenedores a un sistema basado en el número de TEUs

Una agencia de tránsito del Canal de Suez ha indicado que la Autoridad está estudiando el efecto sobre los peajes de un cambio para los buques portacontenedores de un sistema de cálculo basado en tonelaje neto a un cobro "por TEU". Ésta no es una respuesta

sorprendente al reciente cambio similar en el Canal de Panamá. Adicionalmente, el nuevo diseño de los buques ha resultado en un porcentaje más alto de contenedores sobre cubierta, lo que no contribuye al tonelaje neto de los buques o la base de la tarifa de Suez.

En el 2004, la Autoridad de Suez revisó su sistema de cobro acerca de los niveles de contenedores sobre cubierta como un método para capturar más de la capacidad de carga de contenedores como un recargo adicional. Desde 1994, el cargo para los tres primeros niveles de contenedores sobre cubierta era una prima del 6% sobre la tarifa de tonelaje neto. El recargo aumentaba a 8% para el cuarto nivel, 10% para el quinto nivel y terminaba en 14% para buques con 6 o mas niveles de contenedores.

El nuevo recargo reduce la prima para los primeros 6 niveles, pero quita el limite al adicionar 1% por nivel a la tarifa sobre el sexto nivel (15% por 7 niveles, 16% por 8 niveles, etc.)

En su informe anual, the American Bureau of Shipping suministra un resumen conciso sobre el tema enfrentado por la Autoridad del Canal de Suez en lo concerniente a buques portacontenedores:

> *"Los diseñadores de los buques portacontenedores están haciendo un enorme esfuerzo por minimizar el registro de tonelaje bruto de los buques para limitar costos operacionales y portuarios. Esto supone nuevos desafíos con respecto a la altura de las cargas sobre cubierta, visibilidad del puente y protección de la carga".*

Como ejemplo, los buques Panamax de la Gran Alianza (4,250 TEUs) fueron construidos a comienzos de la década de los años 90, cada uno con un registro de tonelaje bruto de 50,000(GRT) aproximadamente. Los buques Panamax más nuevos de China Shipping en su servicio RTW fueron construidos entre el 2004 y el 2005. Cada uno de estos buques transporta los mismos 4,250 TEUs, pero el diseño del buque tiene un registro de tonelaje neto de solo 40,000(GRT). Estos transportan alrededor del 63% de sus contenedores sobre cubierta.

Usando la calculadora de tránsito del Canal de Suez para ambos tipos de buques, los buques más antiguos pagan alrededor de $US56 por TEU por tránsito. Los nuevos buques pagan alrededor del $US50 por TEU por tránsito, o por lo menos un descuento del 10%.

Enfrentados a la posibilidad de nuevos y más grandes buques portacontenedores usando el Canal con un porcentaje más grande de contenedores sobre cubierta, parece prudente que la Autoridad de Suez estudie la posibilidad de una estructura de tarifas basada en TEUs. No se sabe si ellos aprovecharán la misma oportunidad para incrementar las tarifas de los buques portacontenedores, ya que esto sentaría un precedente de que todos los cambios de tarifas de peajes fueron aplicados igualmente a todos los tipos de buques.

Conclusiones

La Autoridad de Suez actúa eficiente pero reservadamente. Se escuchó con frecuencia entre los clientes y agentes del Canal que ellos saben muy poco sobre el sistema de cobro de peajes y mucho menos sobre los planes y estrategias de la Autoridad.

A diferencia de la reciente experiencia del Canal de Panamá en cuanto a toda la atención por parte de la prensa y los clientes a los aumentos de peajes, el incremento del 3% en los peajes por la Autoridad de Suez a comienzos de este año no ha sido cuestionado. La Autoridad de Suez anuncia sus incrementos de peajes con dos o tres meses de anticipación, y sin oportunidad de debatirlos. No es probable que se modifique esta política; asumiendo que las tarifas de peajes permanezcan medidas e intermitentes.

No hay ningún motivo para sospechar que la Autoridad de Suez no continúe siendo reservada en cuanto a sus políticas de peajes. Además, el autor considera que la Autoridad de Suez se enfocará más en los buques cisterna que en los buques portacontenedores. El ser una vía acuática importante en el Medio Oriente convierte el hecho antes mencionado en casi un hecho. La pasada ampliación del Canal y los proyectos futuros probables se enfocan en capturar una porción actualmente en crecimiento del mercado de ULCC

Los buques portacontenedores son los usuarios más grandes del Canal de Suez, pero no representan un reto para la Autoridad. Incluso los buques Pospanamax más grandes pueden transitar la vía acuática sin restricciones. Adicionalmente, de cada 20 tránsitos de buques portacontenedores, la mayoría se desplaza entre Asia/India y Europa. Según CompairData, las navieras ofrecen más de 50 servicios semanales en esta ruta, de los cuales todos usarían el Canal de Suez. Eso equivale a alrededor de seis de cada diez tránsitos semanales en cada dirección. Este comercio es vibrante y promete una contribución importante a las utilidades de Suez en el futuro.

Mientras que el mercado Asia/India-Europa tiene unas pocas rutas alterna al Canal, cualquier incremento en las tarifas de tránsito podría eventualmente cortar el volumen de comercio o llevar a las navieras a buscar alternativas. El Canal de Suez cobra alrededor de 25% y 30% más que el Canal de Panamá por un tránsito. Eso podría volverse menos defendible si las tarifas suben muy rápidamente.

La Autoridad de Suez no ha seguido un patrón fijo para imponer los cambios de peajes en el pasado. Los aumentos no han sido frecuentes, ni más altos de 5 a 6 por ciento en su momento. No hay razón para pensar que vayan a cambiar esa tradición. Por ende, proyectamos solo dos aumentos de peajes -- en el 2015 y el 2025, o cerca de alrededor del mismo intervalo como en el pasado. La misma lógica aplica para nuestra proyección de solo un incremento del cinco por ciento en estos años -- el pasado es probablemente la mejor herramienta para medir el futuro.

La única área donde vemos un posible cambio por parte de la Autoridad de Suez es en la manera de calcular el peaje para los buques portacontenedores. Incluso, la Autoridad del Canal de Panamá sentó el precedente para basar el cobro de los peajes en el número de TEUs y no en el tonelaje. El diseño de los buques portacontenedores ha avanzado de modo que están configurados para transportar más contenedores sobre cubierta que abajo. La Autoridad del Canal de Suez puede concentrarse en capturar mejor esa parte del servicio al cambiar el sistema de cobro a una tarifa por TEU.

El riesgo al cambiar, por supuesto, es que ese sistema de tarifas basado en TEUs facilita la comparación de los costos de tránsito del Canal entre Panamá y Suez. Para atenuar este asunto, la Autoridad de Suez, en el corto plazo, es posible que continúe ajustando su recargo para la carga sobre cubierta. Después de unos cuantos años, durante los cuales las tarifas del Canal de Panamá serán incrementadas, la Autoridad de Suez probablemente entonces implemente el cambio.

Con o sin un cambio en el sistema de cálculo de peajes a un sistema por TEUs, creemos que el Canal de Suez continuará costando más por tránsito que el Canal de Panamá a lo largo del período proyectado.

Un escenario alternativo pronosticaría que la Autoridad de Suez eventualmente igualaría el incremento de peajes a los del Canal de Panamá. Para el 2007, el Canal de Panamá cobrará US54 por TEU por tránsito, o aproximadamente una prima del 28% sobre el peaje de hoy. Para obtener una similar estructura, la Autoridad de Suez tendría primero que cambiarse al modelo de cálculo de peajes basado en TEUs y luego romper su tradición e imponer un incremento de peajes para buques portacontenedores solamente, aumentando la tarifa por encima de los $US70 por TEU por tránsito. Esto sería algo sin precedente y tal vez visto como una política monopolística; por consiguiente, no consideramos este escenario como altamente probable.

Apéndices:

Apéndice I: Estadísticas del Canal de Suez, 1995-2005

Apéndice II: Artículo del Economist Intelligence Unit

Suez Canal Traffic
Calendar Year

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Jan - Aug 2004	Jan - Aug 2005
Number of Vessels	15,051	14,731	14,430	13,471	13,490	14,141	13,986	13,447	15,667	16,850	11,076	11,835
Oil Tankers	2,471	2,310	2,256	2,137	1,986	2,563	2,764	2,474	2,799	3,258	2,072	2,284
Other ships	12,580	12,421	12,174	11,334	11,504	11,578	11,222	10,973	12,868	13,592	9,004	9,551
S C Net Tons (millions)	360	355	369	386	385	439	456	445	549	621	404	436
Oil Tankers	97	81	78	90	68	105	117	94	119	142	92	95
Other ships	263	274	291	296	317	334	339	351	430	479	312	341
Revenue ($US millions)	$1,943	$1,849	$1,780	$1,764	$1,824	$1,942	$1,911	$1,964	$2,606	$3,085	$2,000	$2,270

Economist Intelligence Unit | The Economist

EIU onlinestore

Country ViewsWire Egypt September 2005

Egypt economy: Ten-year growth outlook

	2005-09	2010-20	2021-30	2005-30
Population and labour force (% change; annual av)				
Total population	1.90	1.46	1.14	1.42
Working-age population	2.58	1.85	1.26	1.76
Working-age minus total population	0.67	0.38	0.12	0.34
Labour force	2.75	2.42	1.88	2.28
Growth and productivity (% change; annual av)				
Growth of real GDP per head	3.0	3.6	3.5	3.5
Growth of real GDP	5.0	5.1	4.7	4.9
Labour productivity growth	2.7	2.6	2.7	2.7
Growth of capital stock	3.0	4.5	4.8	4.3
Total factor productivity growth	2.5	2.0	1.8	2.0

Download the numbers in Excel

Condiciones iniciales: La liberalización de la economía centralista y dominada por el Estado creada por el arquitecto de la Republica Egipcia, Gamal Andel Nasser, ha sido un asunto gradual y cauteloso sujeto a periódicos inconvenientes. El proceso lanzado por el presidente anterior, Anwar Sadat, y profundizado por el actual presidente, OSN Mubarak, ha dado como resultado una economía de dos niveles muy amplios. Compañías privadas, muchas de ellas empleando prácticas de negocios y tecnología extrajeras, con empleados con niveles de ingresos equivalentes a occidente, equivalen a una relativamente pequeña porción (si se puede decir en aumento) de la producción egipcia. La mayoría del resto de la población es empleada por el gobierno o en la grande economía informal. Los niveles de habilidad entre estos empleados son limitados, los ingresos son bajos y la mayoría dependen en gran medida a subsidios del estado.

Existe un espacio significativo para un crecimiento acelerado a través del mejoramiento de los niveles de habilidades, mejoras de la eficiciencia (por ejemplo, mediante la computarización, la cual permanece pobremente desarrollada) y la facilitación de un ambiente más amigable de negocios. Contrariamente, el no reducir el aun papel central del gobierno en la economía podría dar como resultado un deterioramiento insostenible de las finanzas públicas ya débiles. La localización geográfica de Egipto es una notable ventaje competitiva ya que conecta África y Asia y está cerca de Europa. El Canal de Suez es un conducto clave para el comercio entre los países de Europa y la cuenca mediterránea y el sur de Asia. El 95% de los egipcios viven en un territorio equivalente el 5% del total de tierra o en un área equivalente a menos de un décimo del tamaño de Francia (la cual tiene una población más pequeña). Una densidad de población tan alta tiene algunas ventajas: la distribución es relativamente simple y el acceso al empleo no presenta mayores problemas. Sin embargo, esto potencialmente trae frustraciones sociales.

Tendencias demográficas: Las tendencias demográficas son favorables en cuanto a los prospectos de crecimiento de Egipto; en ese sentido la población en edad de trabajar continuará creciendo más rápido que la población en general a lo largo del período proyectado. Sin embargo, la tasa de crecimiento de "la población en edad de trabajar menos el total de la población" se desacelerará notoriamente de solo 0.4% del 2010 al 20 y 0.1% del 2021 al 30 de 0.7% en el período de perspectiva de 5 años (2005-2009). El descenso gradual ocurrirá debido a una baja en la tasa de fertilidad, mientras programas de planificación familiar de largo plazo progresan gradualmente, pero mucho más sustancialmente por el crecimiento en la proporción de la población de pensionados, considerando que un mejor sistema de salud pública ha hecho posible que la expectativa de vida se incremente a 77 años para el 2030, de los 71 años en la actualidad. Esto hará que la proporción de pensionados se incremente a 7.9% de la población para el 2030, de 4% actualmente, causando costos más altos en pensiones.

Además, un crecimiento más rápido de la fuerza efectiva de trabajo traerá sus propios problemas. Egipto necesita un crecimiento anual real del PIB de alrededor del 6-7% para poder absorber los casi 600.000 nuevos empleados potenciales que se suman a la fuerza efectiva de trabajo cada año. El gobierno en realidad ha abandonado desde hace mucho tiempo su promesa de la era Nasser de contratar recién graduados, y se requerirán importantes mejoras del clima de negocios si Egipto quiere absorber esos nuevos trabajadores. El crecimiento de la población en general -- a 105 millones para el año 2030 de alrededor 73 millones actualmente -- impondrá una gran presión en la infraestructura, en ciudades particulares donde la población crecerá mas rápido, las presiones del mercado laboral aseguran la continuación de la larga tendencia establecida del estilo urbano. Este nivel de crecimiento poblacional también aumentará la ya alta densidad de población. El gobierno se verá forzado a impulsar proyectos para el desarrollo de áreas de desierto más allá del valle del Nilo con el fin de aliviar esta situación. Un número importante de proyectos de esta naturaleza están en la actualidad en desarrollo. Sin embargo, la factibilidad económica de los proyectos iniciados hasta la fecha es cuestionable y existe el riesgo que resulte un daño a los recursos del Estado. Además, a pesar de los proyectos de recuperación del desierto, la porción de tierra disponible para la agricultura ha permanecido más o menos igual ya que ha sido absorbida por la expansión industrial. Egipto, que hace solo en la década de los años 70 era un exportador neto de comida, se ha convertido actualmente en uno de los más grandes importadores de alimentos en el mundo y a menos que los programas de recuperación anden más rápido, los volúmenes de las importaciones de alimentos crecerán.

Condiciones externas: Egipto está empeñado en ser un exportador líder de gas natural para finales de la década y complementará estas utilidades con continuas ventas de crudo. Sin embargo, Egipto aun depende altamente de las importaciones y la salud de su economía dependerá grandemente de su éxito en el desarrollo de exportaciones diferentes al crudo. El ambiente económico externo parece apoyar tal empuje en términos de permitirle a Egipto el acceso a mercado externos y forzarle a abrir su mercado local largamente protegido y aumentar su competitividad. Egipto es miembro de la Asociación Mundial de Comercio y

ha sellado un acuerdo de asociación con la Unión Europea, el cual le permite un acceso inmediato a los mercados de los estados miembros de la Unión Europea y el cual lo forzará a expirar tarifas sobre exportaciones -- un proceso que debe terminarse para el 2019. Egipto está también esperanzado en asegurar un tratado de libre comercio con los Estados Unidos lo cual traería una inmediata liberalización del régimen de comercio bilateral. Además de esto, Egipto es miembro de organismos de comercio africanos y del Medio Oriente: estos podrían adquirir mayor importancia a medida que pasa el tiempo si Egipto logra mejorar la calidad de su producción (para aumentar su competitividad en mercados árabes más ricos) y mientras el poder de compra mejora en países africanos.

Es probable que el clima político sea menos benigno; hay una gama de conflictos en la región que no muestran signos de resolución, como por ejemplo entre israelíes y palestinos, y el conflicto en Irak. Un deterioro de cualquiera de los dos conflictos es un importante potencial negativo en la política interna de Egipto. Egipto tiene un significativo papel de mediador en estas disputas, pero cualquier aumento en las tensiones en la región podría afectar el sector turismo, el cual es la industria más importante de Egipto.El tema que trae el mayor potencial de antagonismo es el Nilo, del cual Egipto depende para su total suministro de agua. Estados vecinos han presionado cada vez más perentoriamente por una revisión de acuerdos de la era colonial que le dan a Egipto el derecho a casi toda el agua y no le asignan ninguno de los recursos del río a la mayoría de los estados ribereños. Egipto reconoce de mala gana que el actual acuerdo es injusto, pero el asunto es altamente sensible y puede llegar a requerirse arbitramento internacional para llegar a una solución.

Instituciones y tendencias de las políticas: hay debilidades muy importantes en la efectividad política e institucional de Egipto. Se han hecho mejoras legislativas al clima de negocios, pero su entrada en vigor es pobre debido al sistema de corte comercial lenta (y en los niveles más bajos, sugestionable) y una burocracia altamente opaca, lenta y algunas veces corrupta.

El actual sistema marcha en contra del sistema de toma de decisiones requerido para hacer las reformas necesarias. Egipto permanece dominado por la presidencia, aun cuando el parlamento suministra un nivel de responsabilidad. Sin embargo, el parlamento tiende a ser cortoplacista, populista y reactivo -- por lo menos en cuanto asuntos económicos -- en gran parte porque no debe asumir la responsabilidad por las estrategias. Esto trae como consecuencia un presidente con aversión al riesgo. A menos que la reciente decisión para permitir elecciones presidenciales con múltiples candidatos dé como resultado una democratización más amplia -- lo cual está por verse -- de esta manera forzando al sistema político a tomar una responsabilidad mayor, esto seguirá siendo una barrera para una reforma fundamental. Además de esto, el señor Mubarak, quien ha gobernado por un cuarto de siglo, es un político cauto que ha defendido el cambio. Dada la magnitud de la concentración de poder en las manos del presidente, los prospectos de reformas a su fallecimiento -- el presidente tiene 77 años -- dependen en gran medida del enfoque de su sucesor. Ciertamente existe una presión por un cambio de dirección -- un nuevo gabinete de liberales de una nueva generación están ansiosos por abrir a Egipto e iniciar una reforma de largo alcance. El reconocimiento entre por lo menos algunas figuras influyentes dentro de

la elite gobernante que se requiere de una reforma debería traer por lo menos un progreso estable poco espectacular.

Desempeño de largo plazo: dado el actual nivel de eficiencia relativamente bajo de la economía doméstica, hay un potencial importante de crecimiento de la productividad y, por consiguiente, un crecimiento del PIB real relativamente fuerte. Algunos factores apoyan esta creencia: un clima económico externo que debería estimular la demanda y aumentar la productividad de las industrias locales; la ubicación privilegiada de Egipto como una base para exportar a Asia, África y Europa; y una abundante y potencialmente económica fuerza de trabajo. Sin embargo, el éxito dependerá de cambios importantes a la efectividad política e institucional de Egipto, sobre todo la disponibilidad de hacer e implementar políticas más audaces que traigan consecuencias negativas de corto tiempo, implementando promesas gubernamentales sobre el retiro del estado de la actividad económica, aumentando la eficiencia burocrática y el desarrollo de un sistema legal comercial más efectivo. Es probable que el progreso sea desigual antes que rápido. Como consecuencia, proyectamos un crecimiento real del PIB per capita del 3.5% apenas logrando alcanzar lentamente el crecimiento de las economías desarrolladas.

Income and market size

Income and market size	2005	2010	2020	2030
Population (m)	74.7	81.8	94.4	105.7
GDP (US$ bn at market exchange rates)	90	130	286	617

© 2005 R.K. Johns & Associates, Inc.

GDP per head (US$ at market exchange rates)	1,200	1,580	3,030	5,83
Private consumption (US$ bn)	63	89	200	43
Private consumption per head (US$)	850	1,090	2,120	4,07
GDP (US$ bn at PPP)	298	434	939	1,95
GDP per head (US$ at PPP)	3,990	5,300	9,940	18,46
Exports of goods & services (US$ bn)	26	36	75	14
Imports of goods & services (US$ bn)	26	37	79	16
Memorandum items				
GDP per head (at PPP; index, US=100)	9.5	10.1	12.1	14.
Share of world population (%)	1.2	1.2	1.3	1.
Share of world GDP (% at market exchange rates)	0.2	0.2	0.3	0.
Share of world GDP (% at PPP)	0.5	0.5	0.6	0.
Share of world exports (%)	0.2	0.2	0.2	0.

Download the numbers in Excel

About us | Contact us | How to advertise | Privacy policy | Terms of access | Help

Copyright © 2005. The Economist Intelligence Unit Limited. All rights reserved.