

Equipo 3

Estudio Caso Real

Integrantes

- Isaias Migueles Argentina
- Jorge Raggio Argentina
- Roy Legoas Perú
- Luisa Aarón Colombia
- Rodolfo Schmulson Colombia

Puerto de Silaville

Debilidades

- Espacio
- Endeudamiento
- Imagen
- Vencimiento de contrato
- Multi-operador (7)
- Ausencia Isotankers
- Mano de Obra alta frente a la competencia

Oportunidades

- Areas externas
- Mercado

Puerto de Silaville

Fortalezas

- Localización en el Rio
- Tren Clase AA
- No sindicato
- Buen control de calidad
- Productividad
- Navieras
- # 1 generador de ingreso para la comunidad
- Equipos

Amenazas

- Crecimiento limitado
- Destinación de las áreas

Puerto de Riverton

Debilidades

- Localización río
- Estrategia de mercado muy costosa

Oportunidades

- Espacio
- Consolidación regional

Puerto de Riverton

Fortalezas

- Todo dentro del puerto
- Mas fácil negociar
- Ingreso impuesto predial
- Contrato con directo con navieras
- Disponibilidad de Endeudamiento
- Contrato Isotanques
- Rentable para Century
- Mejor productividad

Amenazas

- Cercanía con Silaville

Conclusiones

Estudio Caso

- Silaville tiene mayor riesgo comercial y de convivencia con la comunidad.
- Si hay un interés del operador en contralar la operación en la región, consolidándose como operador regional
- La situación es compleja con tantos operadores. Lo ideal es la unión para poder manejar un objetivo común “ Privatización ”.
- Favorecer un privado con plata del estado y destinación específica de los recursos públicos.
- Consolidar y controlar el mercado regional desplazando a los otros operadores