



Sociedad
Portuaria Regional De
Cartagena S.A.

PUERTO DE CARTAGENA

Mercadeando Su Puerto

Como Maximizar el Potencial de su Puerto Aprovechando Nichos de Mercado

Experiencia del Puerto de Cartagena



Miami, Febrero 13 de 2007

Mercadeo: Buscando espacios para competir, con buenas posibilidades de éxito!

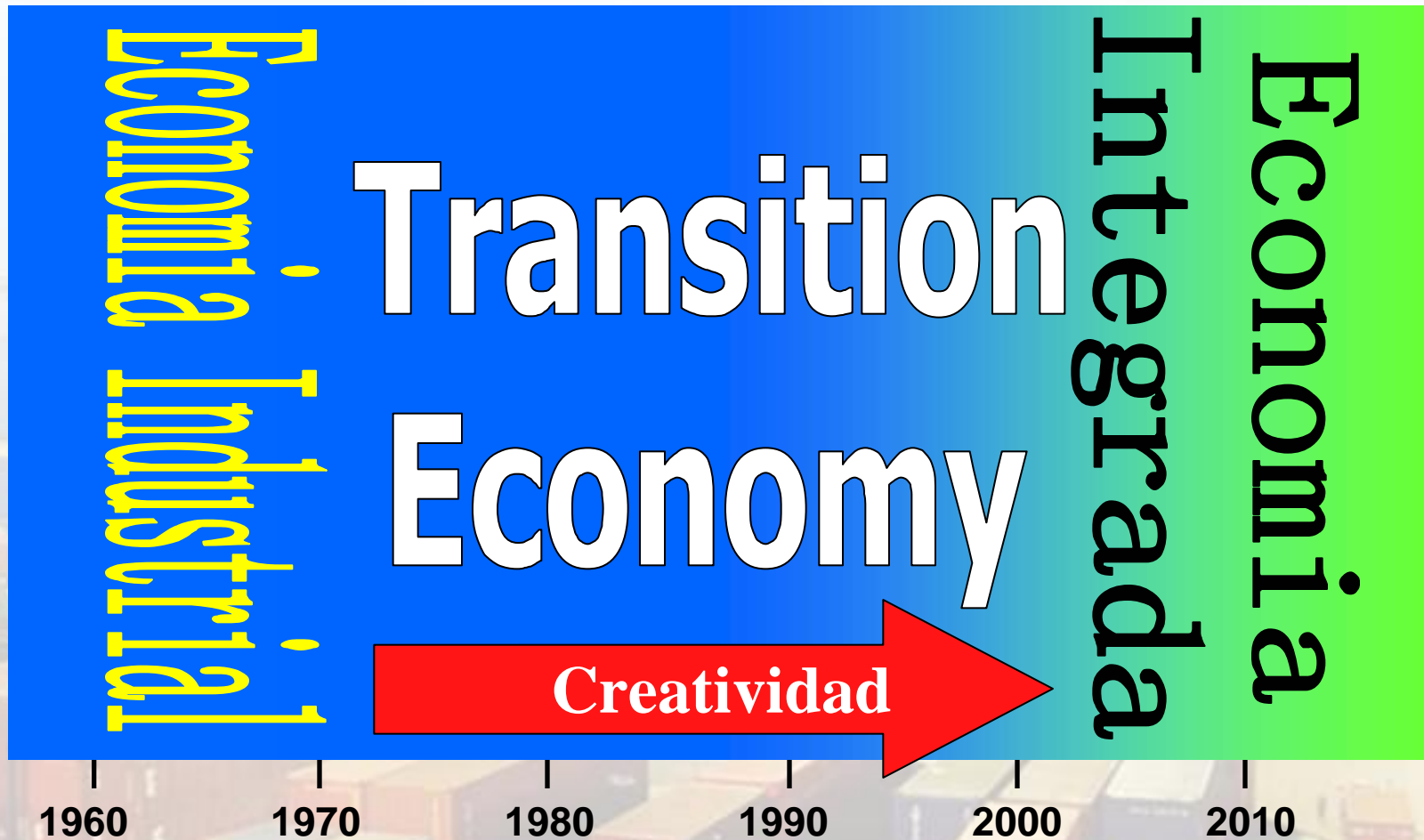
Cual es nuestra proxima meta?

Que retos y oportunidades tenemos?

Que tan creativos somos, paradigmas quebrados?



La tercera ola



Fuente: Adaptado de "Creative Destruction"

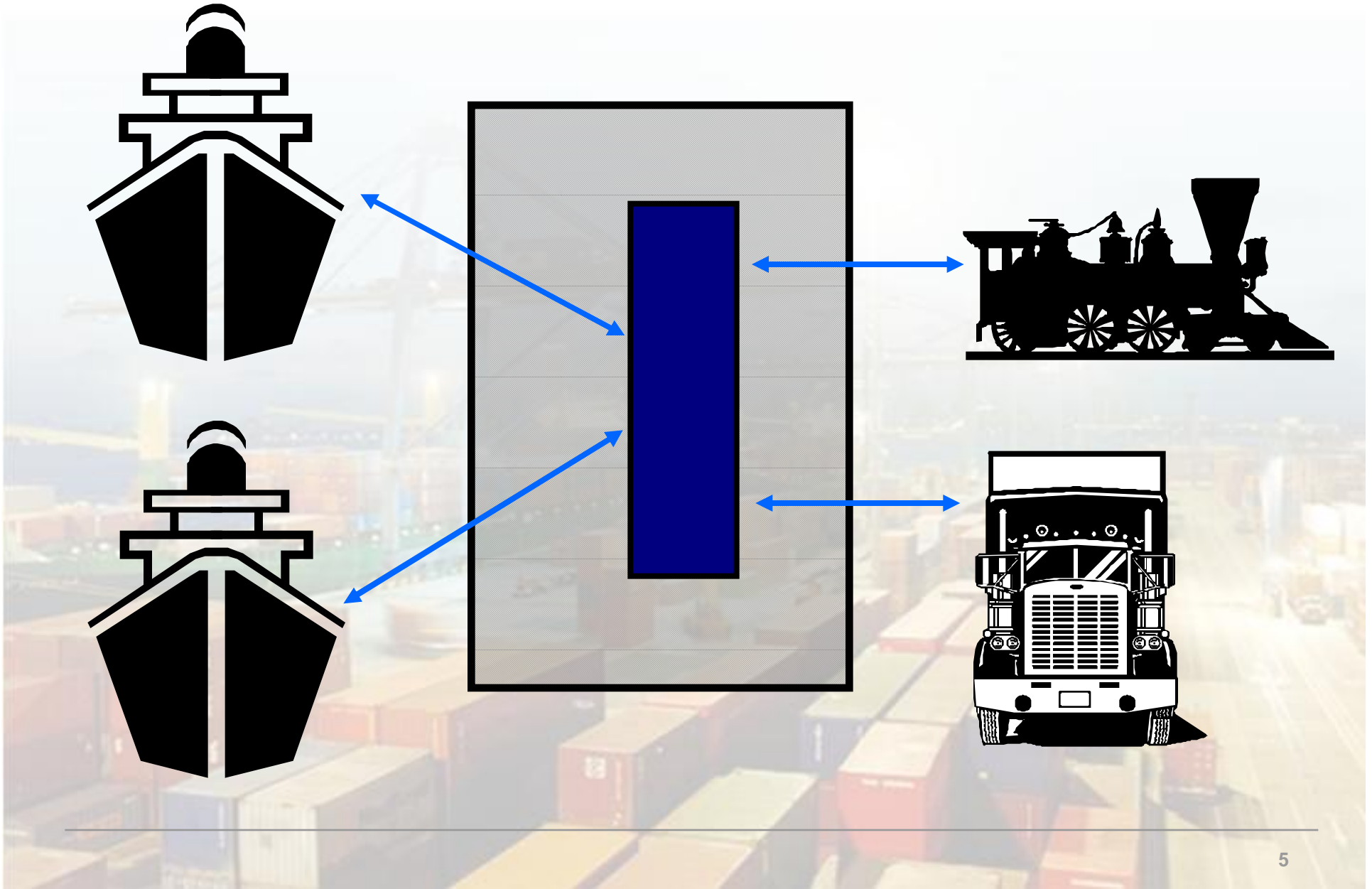
Que esta sucediendo?

Negocio

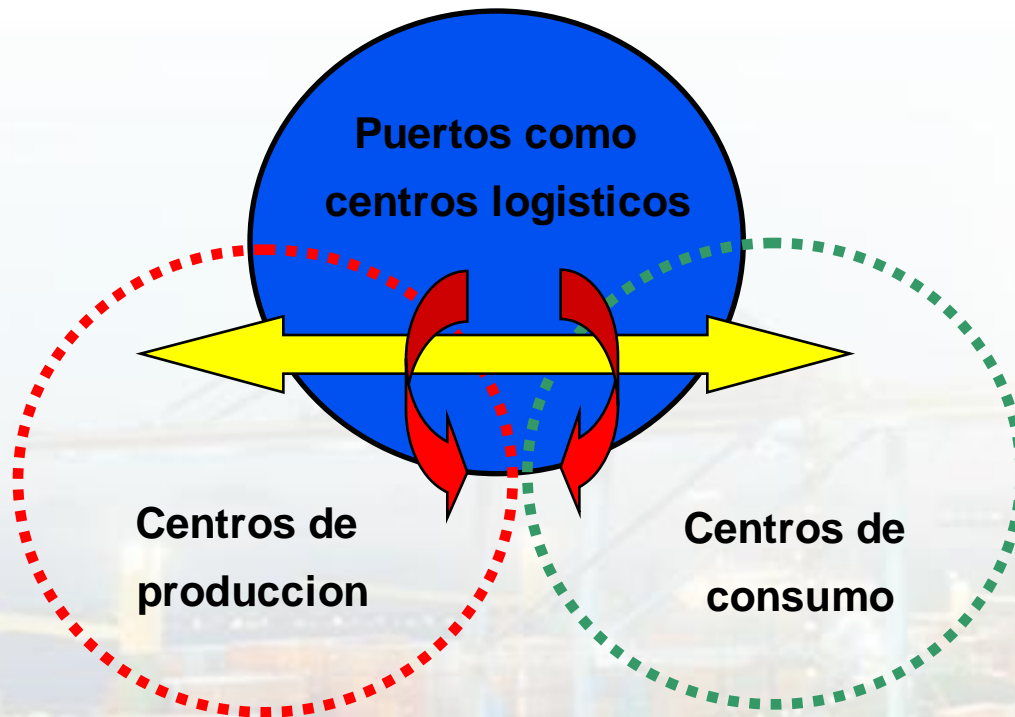
ante

**Cambios en
los limites y
fronteras de
los negocios**

Vision portuaria tradicional



Vision portuaria actual



- Despacho de mercancías con mínimos tiempos de entrega
- Agregar valor a la mercancía mientras pasa por los centros portuarios
- Mezcla de productos con diferentes orígenes / destinos
- Manejo anticipado de información: inventarios, facturación, despachos
- Servicios personalizados, diseñados para clientes estratégicos

Entendiendo el mercadeo portuario

- **Prestamos un servicio**
 - Es una promesa de que haremos algo.....BIEN
 - Es un proceso que involucra humanos, gente
 - Existe una capacidad cierta, muchos factores la alteran
 - Es Intangible, un pequeño error puede traer GRANDES problemas
- **Involucra una multiplicidad de actores / mercados**
 - Navieras
 - Aduanas
 - Bancos
 - Transportadores terrestres, fluviales, ferroviarios
 - Operadores logísticas, forwarders
 - Dueños de carga
 - Autoridades, gobiernos
 - Servicios marítimos
- **Nodo en la cadena logística**
 - Ubicación geográfica
 - Hinterland
 - Vías de comunicación

Entendiendo el mercadeo portuario

- **Dependientes de información**
- **Influencia política**
- **Sindicatos**
- **Comunidades vecinas**
- **Leyes**
- **Tratados comerciales**

Resumiendo, un puerto es co-dependiente y es tan bueno como el actor de peor desempeño en su cadena logística

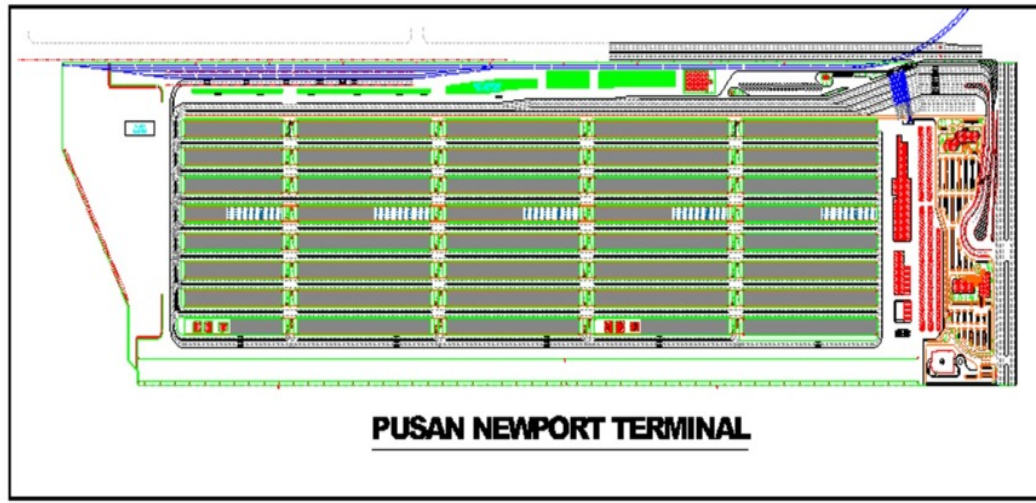
Nuestros clientes, nuestra competencia, nuestros aliados

- **Otros puertos**
 - Locales
 - Nacionales
 - Internacionales
- **Otros medios de transporte (Substitutos)**
 - Terrestre
 - Ferroviario
 - Aéreo
- **Líneas navieras**
- **Agentes marítimos**
- **Operadores logísticas – forwarders – consolidadores**
- **Depósitos aduaneros – CFS**
- **Empresas estibadoras**
- **Servicio de remolcadores, pilotos**



PUERTO DE CARTAGENA

Recomendación: Conozcase bien, su entorno



Análisis de su entorno



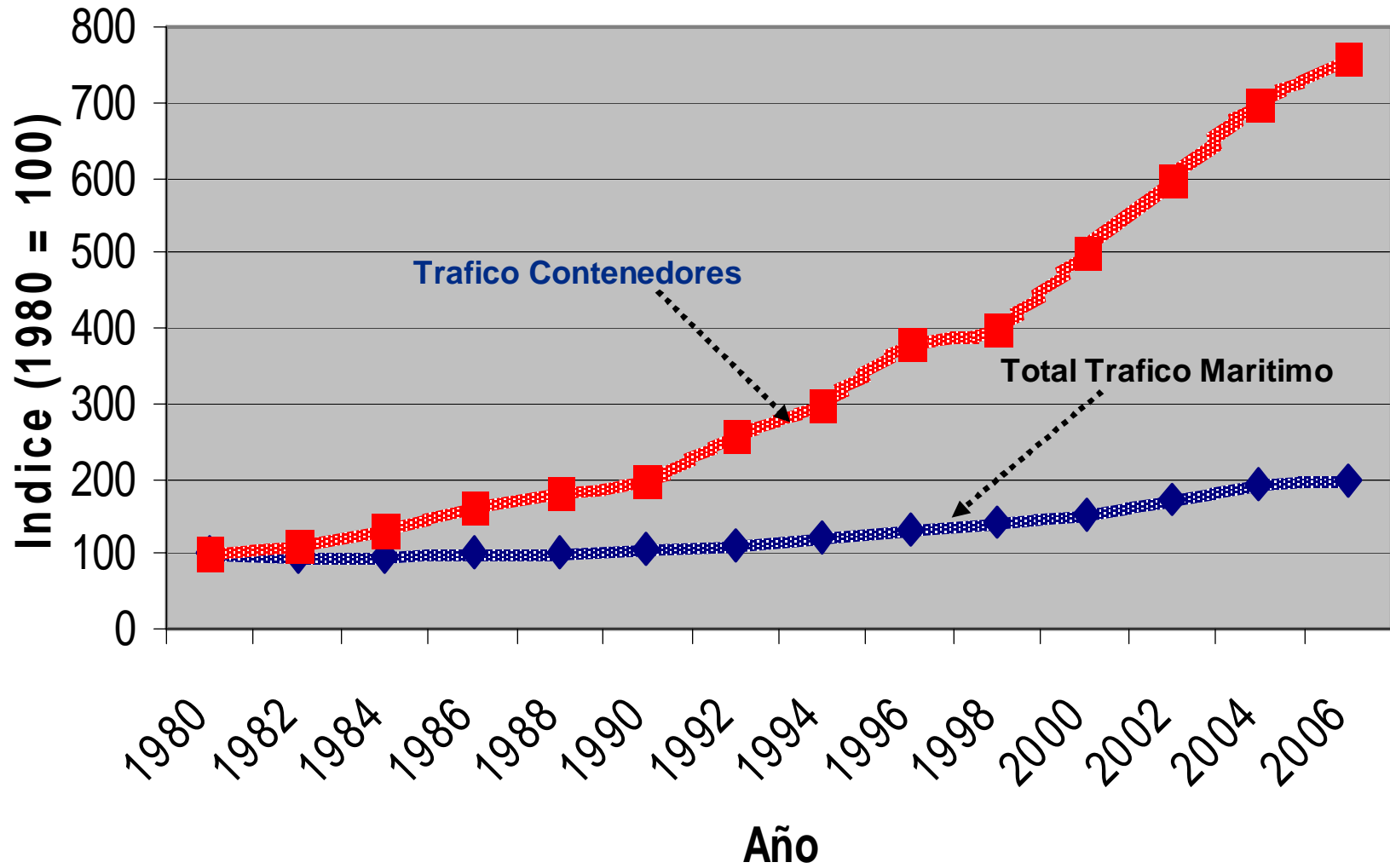
Nuestra Experiencia, Visión



Nuestro foco: El Contenedor

Revolucionó el transporte y el comercio mundial, la globalización ha sido posible gracias a este medio de transporte

Crecimiento transporte marítimo



Catorce años atrás, nuestra vision, nuestro sueño....



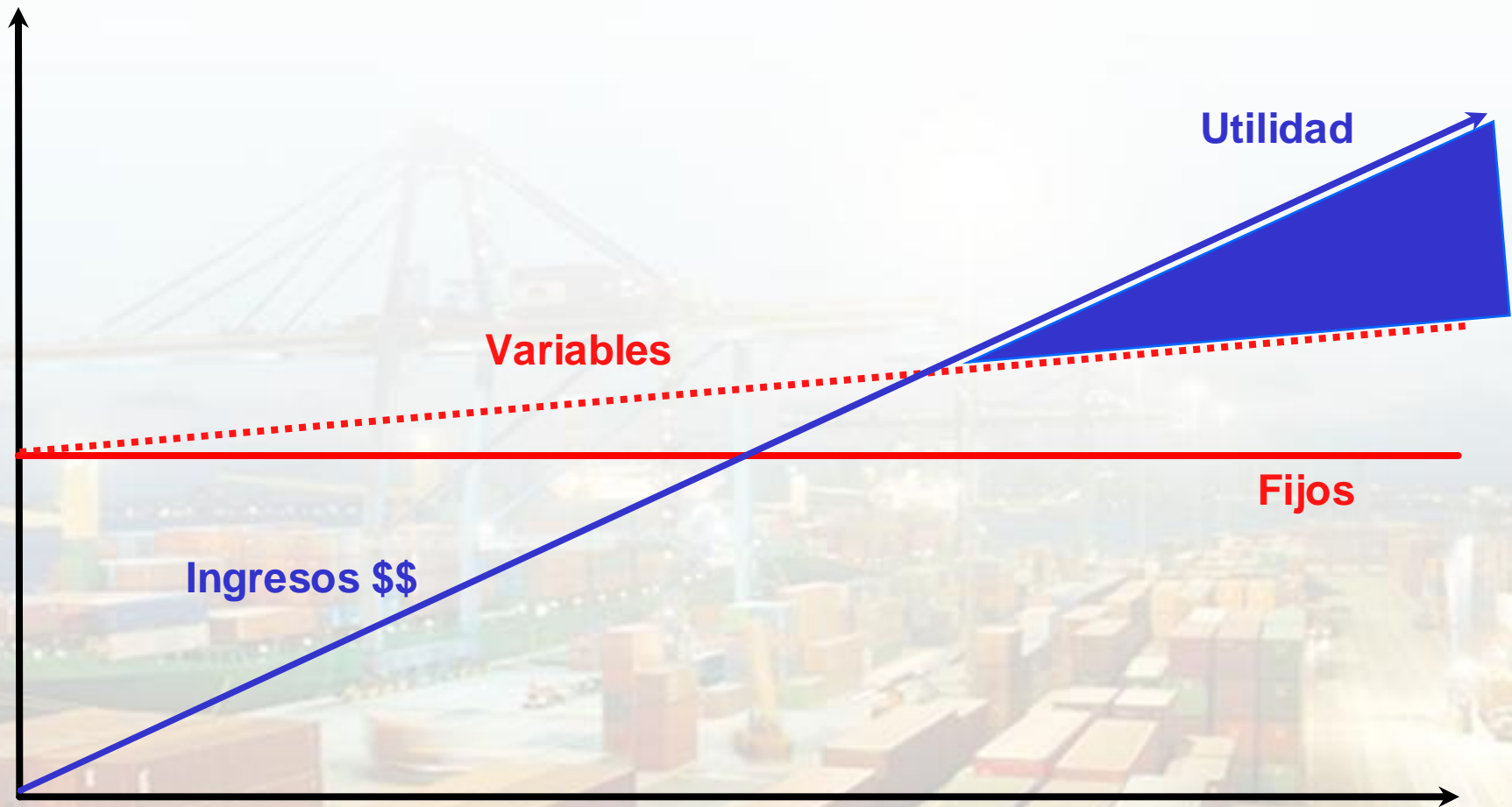
- Desarrollar en Colombia un verdadero terminal de contenedores que permitiera un acceso competitivo al comercio exterior
- Eficiente, moderno, confiable
- Capaz de atender naves de hasta 5.000 TEUS de capacidad
- Que pudiese proveer servicios de transito internacional (centro de transbordos)
- Capturar el 10% del mercado total de contenedores del Caribe y Centro América (Caribe)



Primera etapa, lo básico.....

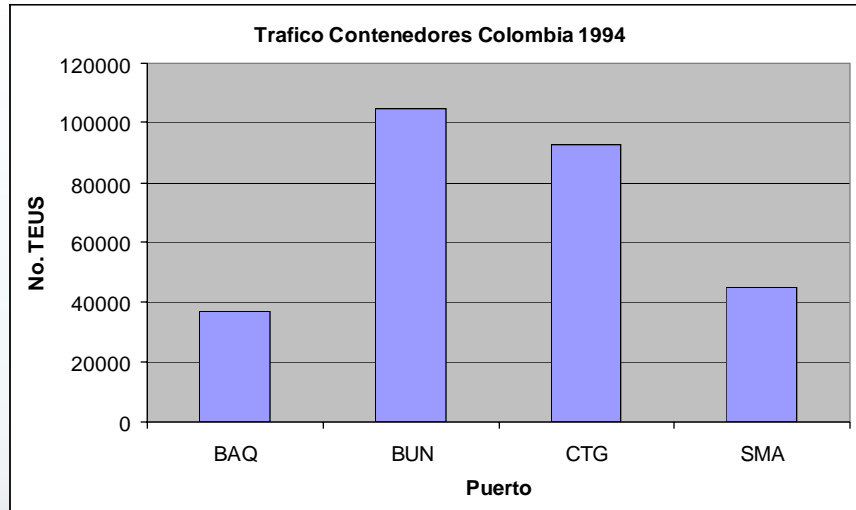
- **Confiabilidad**
 - Credibilidad
 - Reglas Claras
 - Seguridad
- **Infraestructura**
 - Dragado
 - Muelles
 - Patios reforzados
 - Modernos equipos
 - Comunicaciones, sistemas
- **Recurso Humano**
 - Nueva cultura portuaria
 - Entrenamiento, capacitación
 - Seguridad social
- **Competitividad**
 - Tarifas
 - Productividad
 - Eficiencia

La ecuación portuaria



Altas Inversiones requieren altos volúmenes de carga, altos ingresos con tarifas competitivas

Cartagena: Nuestra realidad, 1994



- Bajos índices de contenedorización de mercancías, mucha carga suelta
- Importante mercado internacional transporte terrestre
- Férrea competencia entre puertos por grandes exportadores, importadores; poca fidelidad de clientes
- Portafolio de servicios ofrecidos muy limitado, poco control del negocio: Estibadores, depósitos francos, agencias de aduana
- Poca información disponible, investigación de mercados, conocer a los actores que deciden
- Infraestructura subutilizada (en especial bodegas)
- **No existía una masa crítica, un volumen que soportara nuestro plan**

Caso 1: Cerromatoso – BHP Billiton

De carga suelta a contenedores

- 165,000 Tons carga suelta al año
- 14 embarques al año de carga suelta, en charters
- Destino principal Europa Norte y Mediterráneo
- Solución de transporte manejado desde Holanda
- Centro de acopio ubicado en Cartagena, fuera del recinto portuario



Caso 1: Cerromatoso – BHP Billiton Resultado

- 7,800 nuevos contenedores de exportación de 20'
- Ubicación de su centro de acopio dentro del recinto portuario: carga cautiva
- Nuevos ingresos derivados de servicios adicionales a esta carga: llenado de contenedores, almacenaje, inspecciones
- Nuevas navieras interesadas en incluir a Cartagena en sus itinerarios



Recomendación: No piense que es imposible, sino como sería posible

Productos que muy pronto pueden ser contenerizados masivamente

- Bananos
- Carbón coque
- Productos acerados, rollos, laminas
- Trigo, maíz
- Abonos, fertilizantes
- Cemento



Caso 2: Transporte Terrestre Vs. Transporte Marítimo



- Volumen significativo de mercancías elaboradas en la zona industrial de Cartagena con destino a Valencia, Venezuela
- Volumen importante de petroquímicos fabricados en El Tablazo con destino Bogotá y Medellín en Colombia
- Nueva naviera con deseos de ingresar a la región
- Algunos problemas en el paso de la frontera Colombo - Venezolana



PUERTO DE CARTAGENA

Caso 3: Whirlpool Colombia: Ganando una naviera a través de un cliente



CONSUL



BRASTEMP



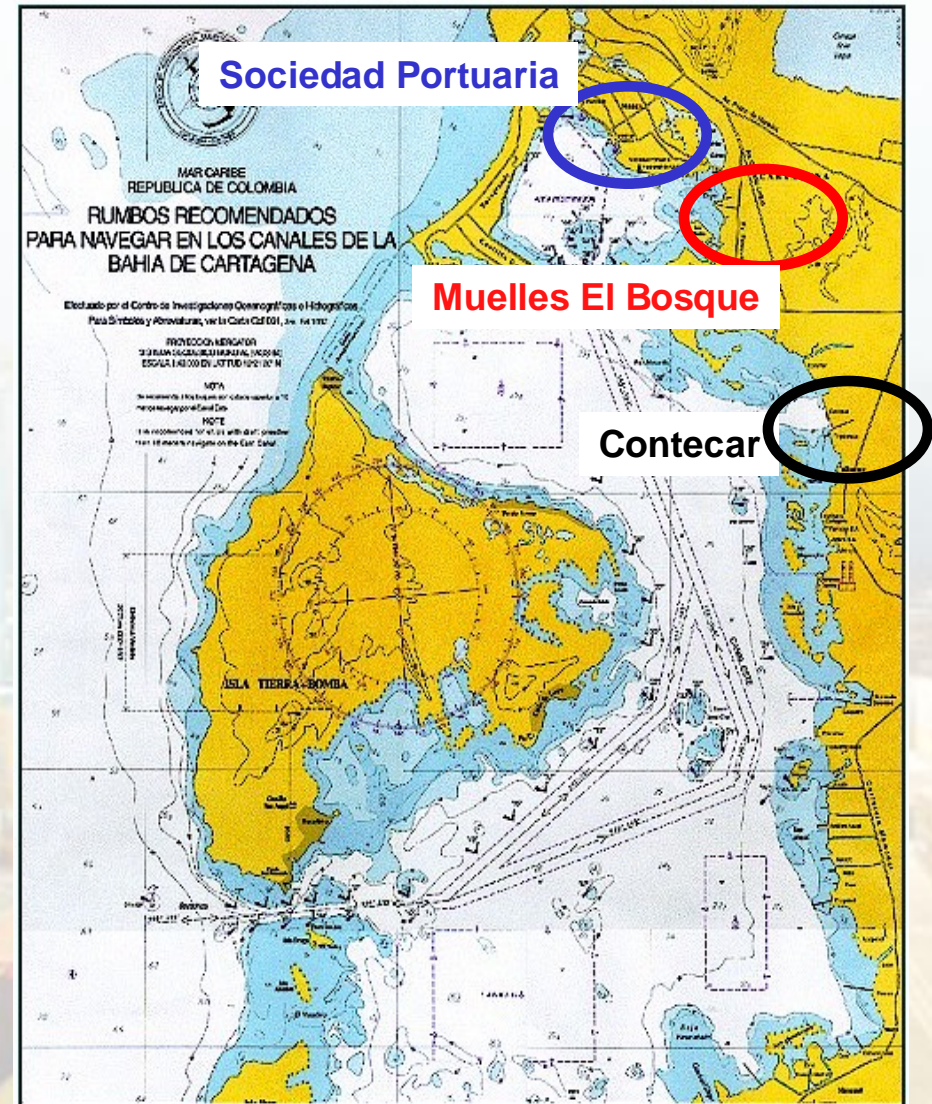
Un Caso Gana - Gana



Competencia Bahía de Cartagena, 1998

- Sociedad Portuaria
 - Hapag Lloyd
 - CSAV
 - CCNI
 - HSUD
 - Maersk
 - Crowley
- Muelles El Bosque
 - Seaboard
 - Frontier
 - MSC
 - Sealand
- Contecar
 - FMG – TMM
 - Evergreen

55%



Caso 3: Whirlpool Colombia: Ganando una naviera a través de un cliente

- 4,500 TEUS/Anuales importados, 3,300 TEUS ingresaban por Cartagena, el resto por otros puertos del país
- Este volumen era transportado exclusivamente por Sealand
- Sealand operaba en otro terminal de la bahía
- El volumen de Whirlpool representaba el 32% de la carga transportada por Sealand, cliente más importante
- Whirlpool operaba 4 bodegas en diferentes ciudades, con un alto costo logístico
- Competían no solo con otras marcas, sino también contra productos Whirlpool introducidos de contrabando
- La participación de mercado promedio de sus productos en el país oscilaba entre 8 y 14%



PUERTO DE CARTAGENA

- De varios puertos a sus varias bodegas
- De sus bodegas a sus clientes finales





PUERTO DE CARTAGENA

- Desde el puerto directamente a su cliente final





PUERTO DE CARTAGENA

Caso 4: Generando lealtad, cautivando ciertos clientes



BASF



Living.
Improved daily.

EXXON



syngenta



Algunos de ellos manejando o controlando a nivel mundial mas de un millón de TEUS por año!!!!

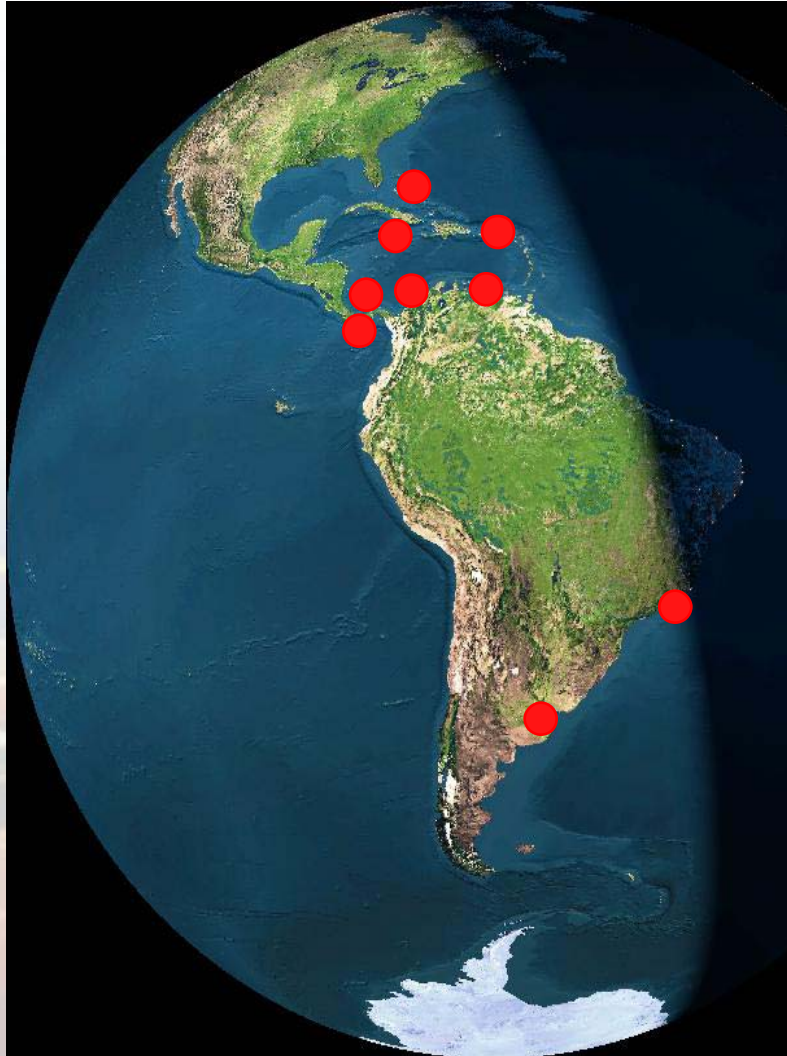
Análisis Flota Porta-Contenedores

Rango Nave Tamaño TEUS	Flota Actual		En Orden	
	No. de Naves	No. de TEUS	No. de Naves	No. de TEUS
100 - 249	118	21.169	0	0
250 - 499	273	102.557	0	0
500 - 999	672	484.122	196	159.831
1000 - 1499	548	649.289	139	161.748
1500 - 1999	444	747.938	135	236.277
2000 - 2499	313	713.198	32	73.404
2500 - 2999	279	764.975	172	466.852
3000 - 3999	266	898.815	71	239.344
4000 - 4999	309	1.360.850	156	681.495
5000 - 7499	310	1.789.551	163	971.571
> 7500	86	708.291	162	1.462.969
Totales	3618	8.240.755	1226	4.453.491

Análisis Flota Porta-Contenedores

- La capacidad de transporte promedio de los porta-contenedores en construcción es de 3,633 TEUS, contra 2,278 TEUS de la flota existente; casi 60% mayores en tamaño
- El 70% de la capacidad de transporte de la flota en construcción se concentra en naves de mas de 4,000 TEUS de capacidad
- El 55% de la capacidad de la flota en construcción se concentra en naves post Panamax de mas de 5,000 TEUS, versus tan solo un 30% de la flota actual
- El tamaño de nave con mayor presencia en nuestra zona actualmente, 2,000 a 2,499 TEUS, es la de menor demanda y construcción, tan solo representa el 1,6% en la capacidad de transporte de las nuevas construcciones

Arribaron a Latinoamérica!!!



**Invierta: Los nuevos feeders y naves
atendiendo directamente los tráficos
regionales estarán entre los 4000 y
5000 TEUS de Capacidad. Puede
su puerto atenderlos hoy?**

Es necesario entender que hoy es mas importante el manejo de la información que el manejo mismo de carga.

- Software comercializable
- Desarrollado en Joint Venture



Port of Felixstowe



Destin8

The launch

Destin8 is the new generation platform for control and vessel movements through ports and airports. Within a few days, the language of the 10000 ports will be unified in the Destin8 platform. Created by Felixstowe Dock & Railway Company / Portis, the world's leading provider of port information systems, Destin8 replaces old-fashioned paper information forms, simplifies procedures, and provides better a vision of what was possible. To learn more, visit our website or contact us directly on +44 1594 674622

Portis
Port Information Systems

Recomendación: Este permanentemente atento a nuevas tecnologías

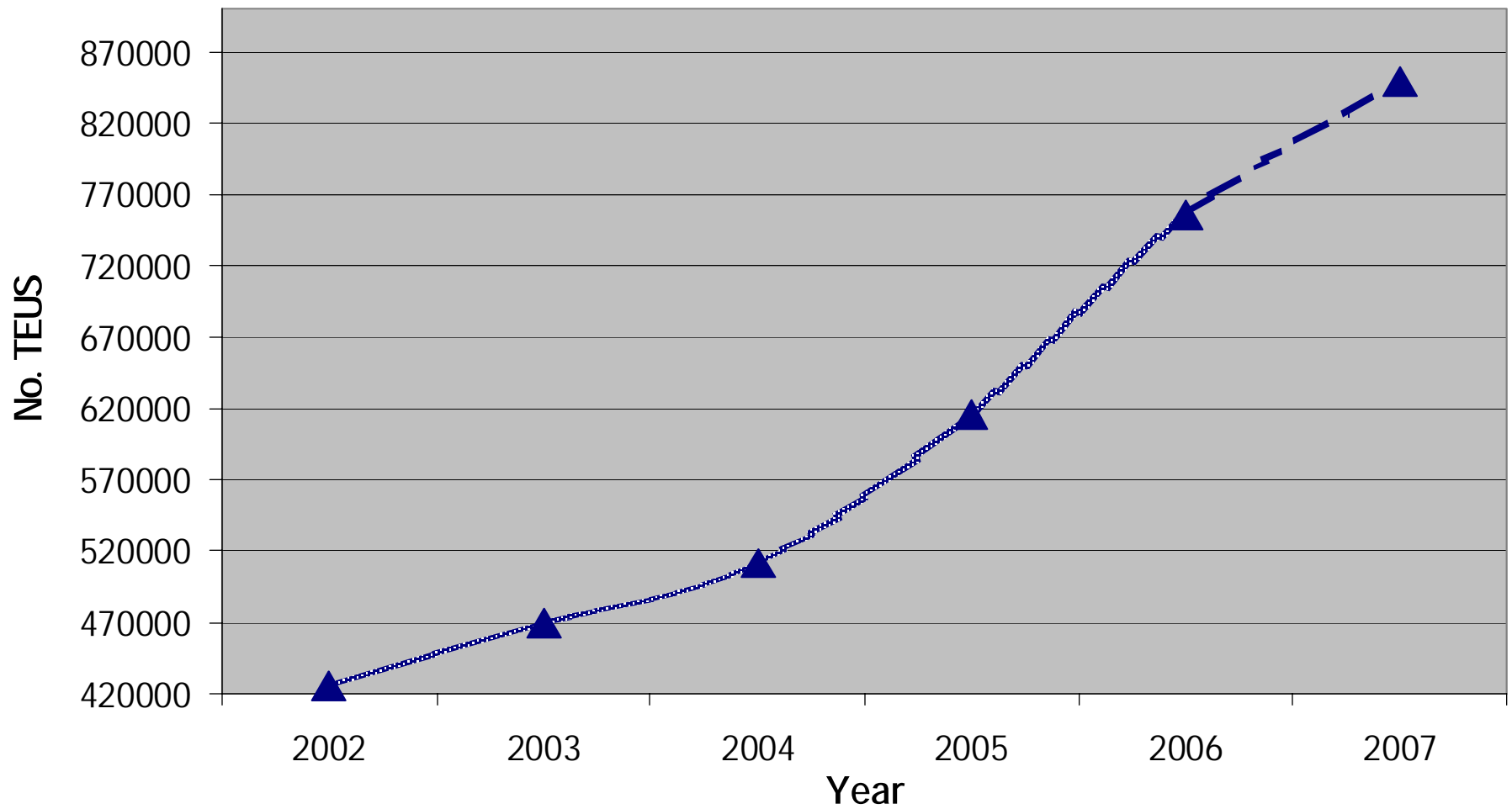
“Too busy/Too Much Capital” To Look At New Technology



**“NO! - I CAN'T BE BOTHERED TO SEE ANY CRAZY
SALESMAN, WE'VE GOT A BATTLE TO FIGHT!”**

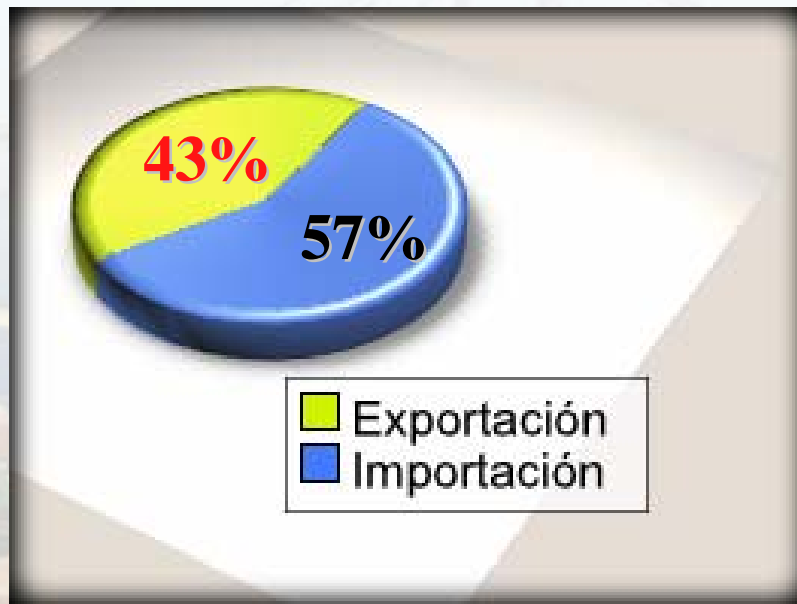
© William DeWitt - Northwestern University - May 1999

Estimated Volume 2007

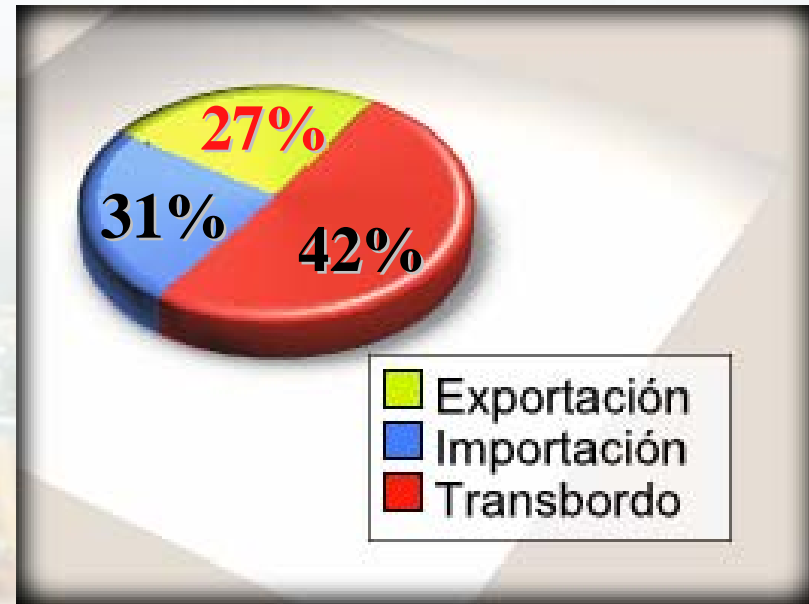


Cartagena: Centro de transbordos del Caribe

1993
94,394 TEUS



2006
855,312 TEUS





PUERTO DE CARTAGENA

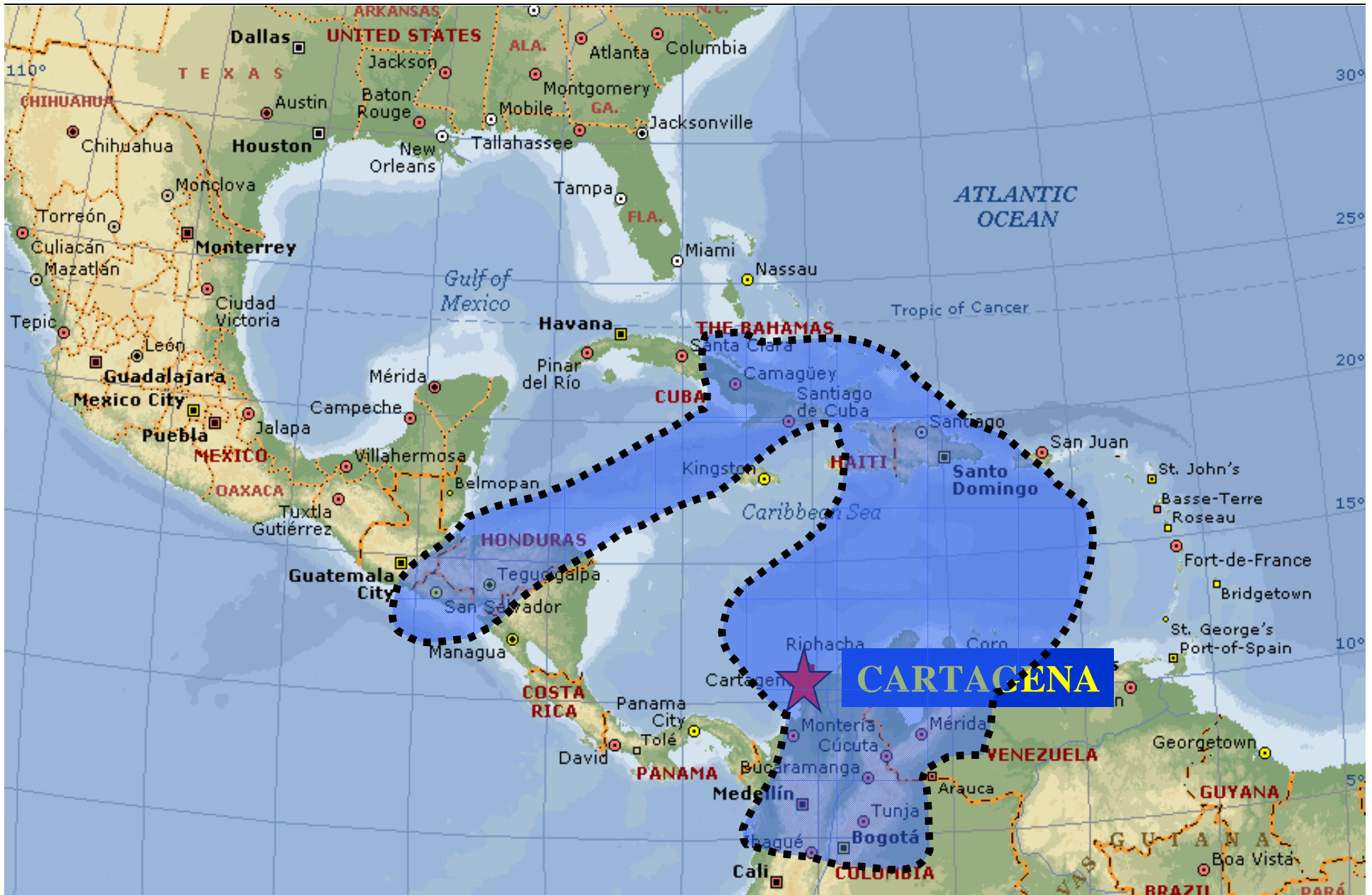
Es este mi terminal? De verdad lo cree?





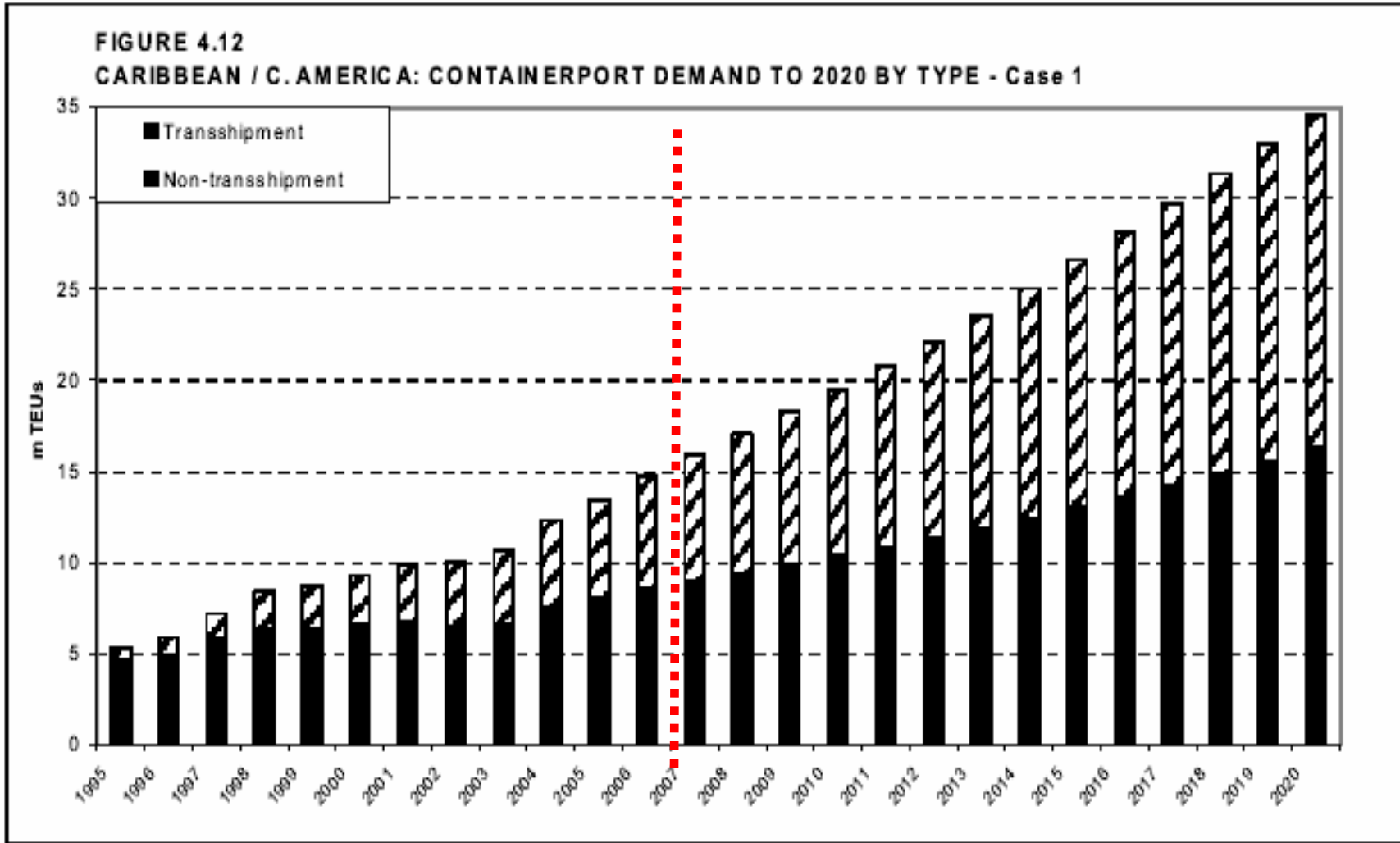
PUERTO DE CARTAGENA

Virtualmente, nuestras paredes y limites pueden estar mucho mas lejos – solo depende de usted!



Crecimiento Esperado/Demanda Contenedores: Caribe y Centroamérica

Nuestro Objetivo: 10% para el año 2020



Fuente: Ocean Shipping Consultants

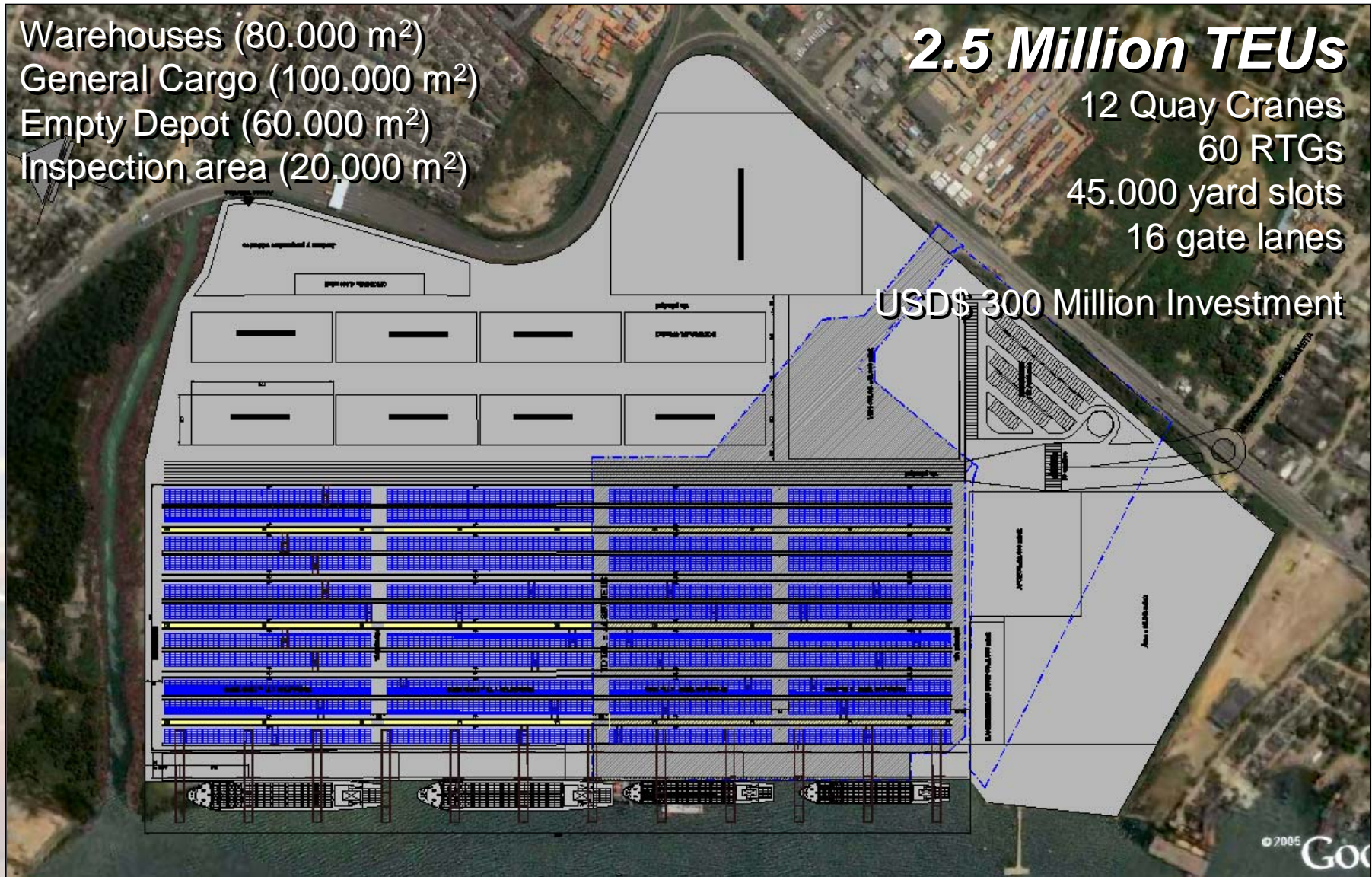
Contecar – Proyecto Cartagena II

Warehouses (80.000 m²)
General Cargo (100.000 m²)
Empty Depot (60.000 m²)
Inspection area (20.000 m²)

2.5 Million TEUs

12 Quay Cranes
60 RTGs
45.000 yard slots
16 gate lanes

USD\$ 300 Million Investment



Por ultimo, una reflexión

“En momentos y épocas en los cuales los cambios son veloces y drásticos, su peor enemigo es la experiencia”.



Sociedad
Portuaria Regional De
Cartagena S.A.

PUERTO DE CARTAGENA

Mercadeando Su Puerto

Como Maximizar el Potencial de su Puerto Aprovechando Nichos de Mercado

Experiencia del Puerto de Cartagena



Miami, Febrero 13 de 2007