

Estrategia Comercial y Competitividad del Negocio de Cruceros



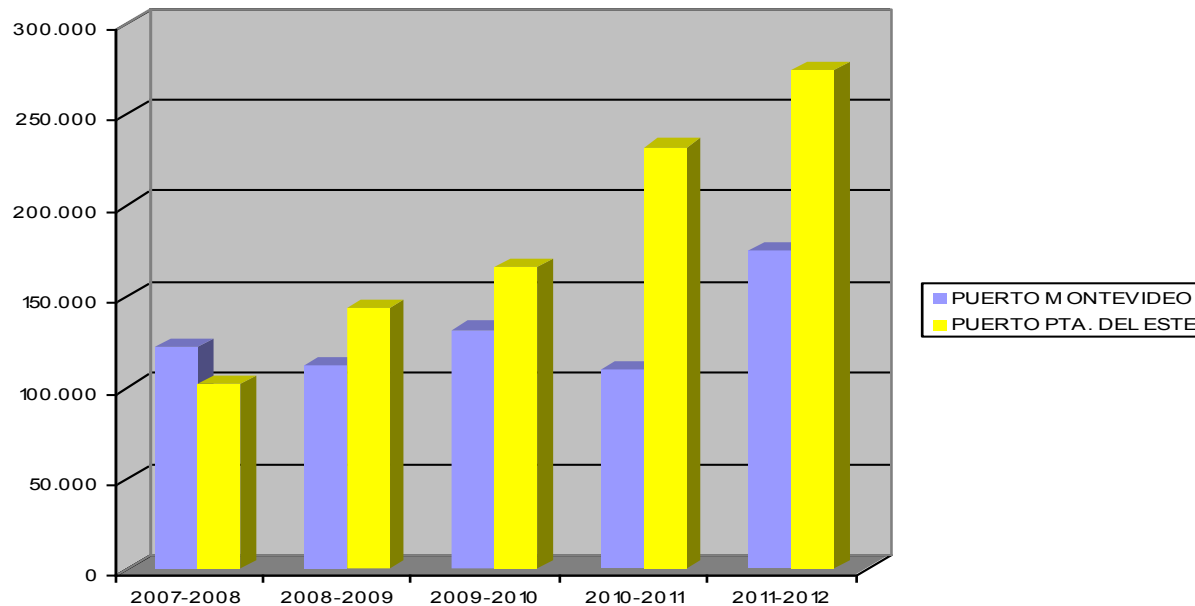
Cra. Ana Rey

.....

PASAJEROS CRUCEROS

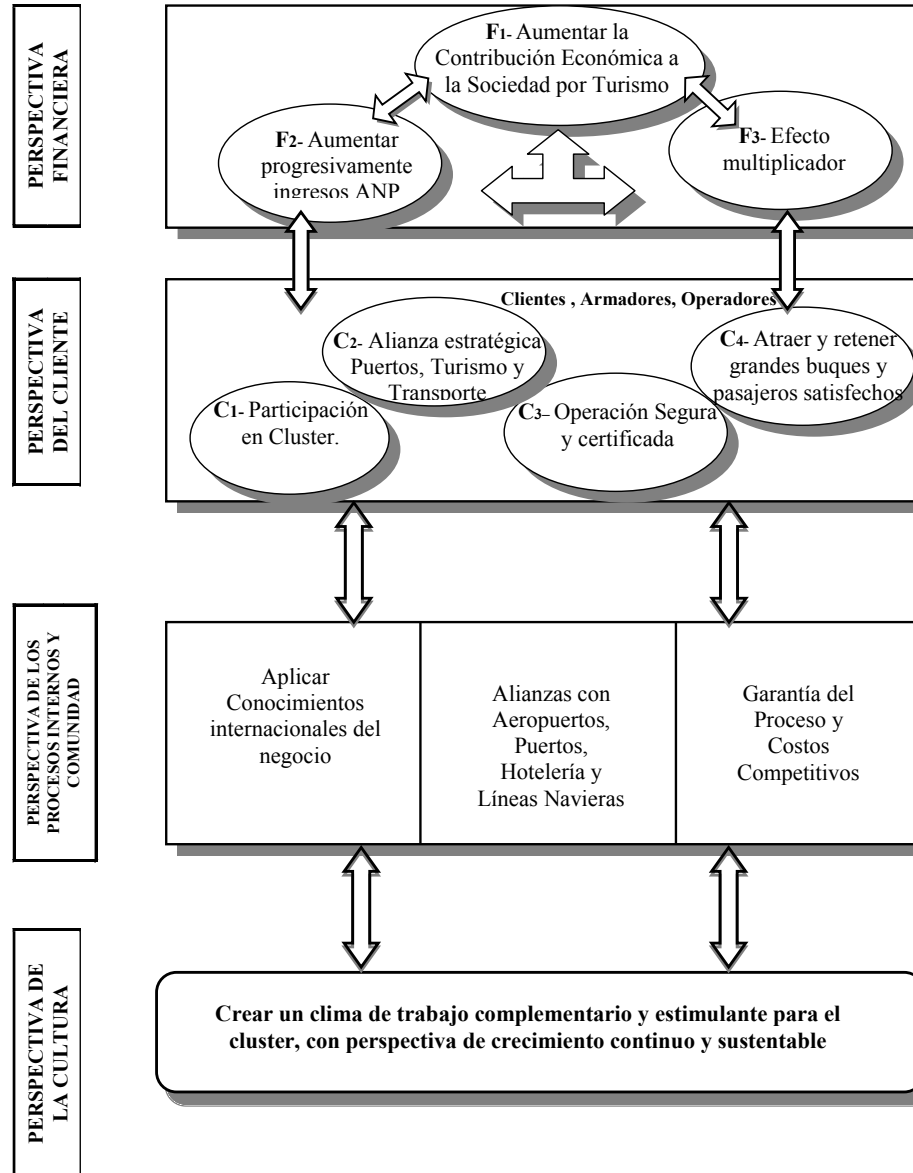
Cuadro Comparativo de Pasajeros por Temporada

	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012
PUERTO MONTEVIDEO	122.090	111.522	131.443	109.184	174.804
PUERTO PTA. DEL ESTE	101.088	142.876	166.216	231.635	273.850



Estrategia Comercial

MAPA ESTRATÉGICO NEGOCIO DE CRUCEROS





Perspectiva Financiera

- Escalas de visita a Puerto o recambio de pasaje con diferente contribución económica
- Ingresos financieros para las Autoridades Portuarias asociadas
- Aumentar progresivamente los ingresos de los puertos por Tarifas a la Nave
 - Uso de Puerto, Canal
 - Muellaje
 - Servicios
- Tarifas de embarque al pasajero y/o uso de infraestructura
- Ingresos relevantes para la sociedad y comunidad privada que integra el cluster con una contribución económica por servicios y la generación de un mercado laboral.

Servicios a la Nave: Varios

- Remolcadores
- Suministro de agua potable: Se efectúa desde un tanque sobreelevado, ubicado en el área de atraque, con agua de excelente calidad y pureza.
- Proveedores marítimos: empresas de reconocida aceptación a nivel nacional e internacional abastecen al buque de suministros de carne, productos agrícolas y lácteos, asegurando la competitividad de los precios de productos tradicionales de venta para el consumo a bordo
- Retiro de Residuos: Retiro de aguas sentinas, desechos sólidos realizados por empresas privadas que operan luego del desembarque de los pasajeros.
- Descarga de aguas grises y negras : Conexión directa del buque a la red de saneamiento interna del Puerto de Montevideo

Puerto de Montevideo - Pasajeros

- **Área de exclusión:** Se dispone de una zona restringida, de exclusión al pie del Crucero en la cual sólo ingresan personas autorizadas por el Operador Portuario habilitado, facilitando el tránsito seguro de pasajeros.



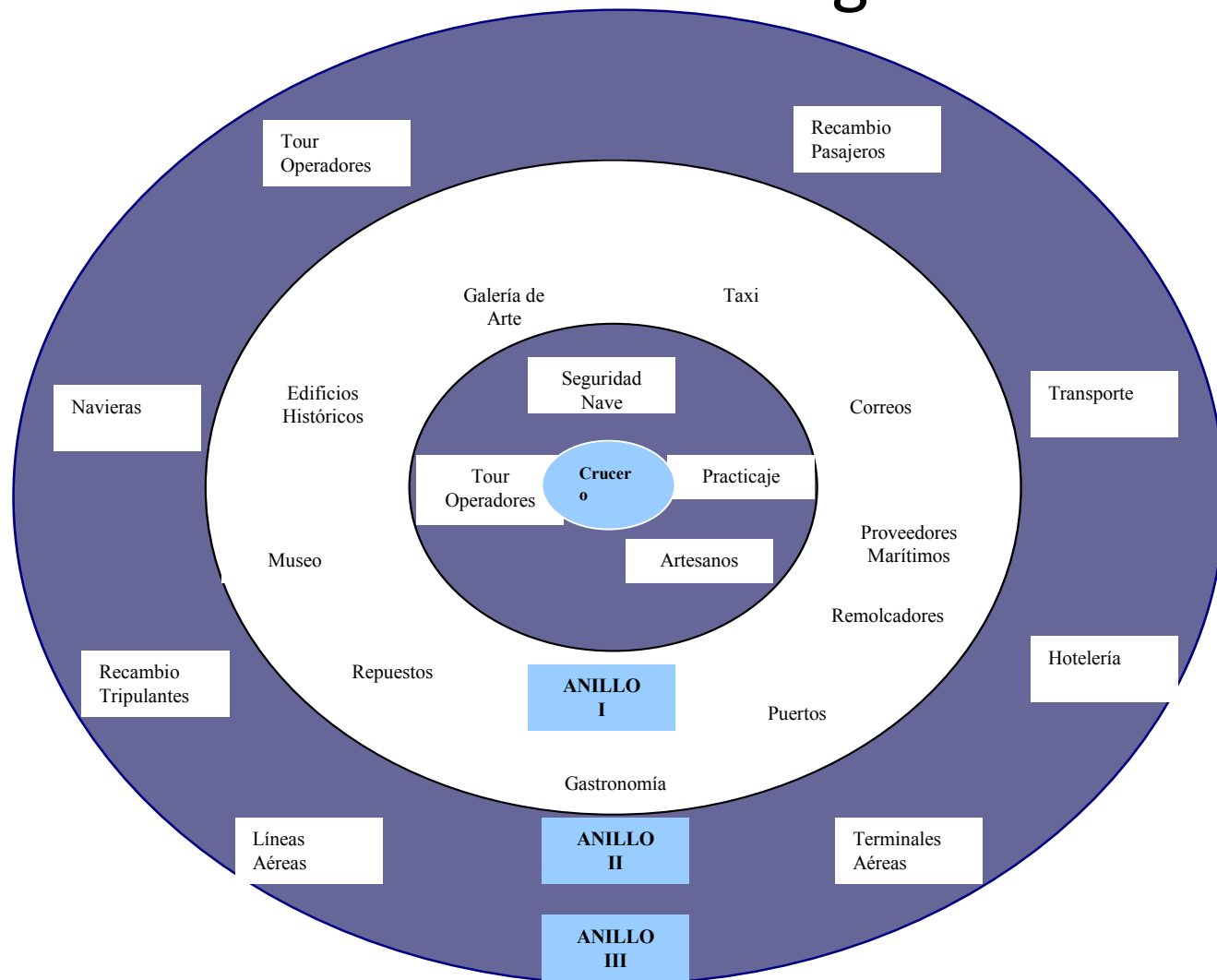
Puerto de Montevideo – Isla de Servicios

El recinto portuario cuenta con una Isla de Servicios próxima al muelle de atraque con servicios varios tales como telefonía, conexión a Internet, correo nacional, giros de dinero, información turística, entrega de mapas de la ciudad, cafetería, refrescos, golosinas y sanitarios.



También posee una variada oferta de souvenirs y artesanías características del Uruguay. A su vez dispone de un área de descanso para pasajeros.

Fases de Desarrollo del Negocio de Cruceros



Fase I – Ciclo inicial de crecimiento con una operativa base

Fase II – Ordenación territorial donde los turistas acceden directamente a los servicios – Alquiler de vehículos, galerías de arte

Fase III – Punto de recambio de pasajeros y/o tripulantes



Elementos para un crecimiento sustentable

- Las inversiones que se demandan no deben generar un aumento de costos sino que el negocio de cruceros para el inversor no puede superar el punto de equilibrio.
- El trabajo requiere el liderazgo del transporte aéreo asociado a la operativa conformando una oferta de logística integral al armador del buque.
- La presentación internacional de los eslabones de un puerto de recambio de pasajeros y tripulantes requiere un compromiso de los actores en el nivel de servicios ofertado.



Elementos para un crecimiento sustentable

- La fuerte tendencia de las compañías en la Costa Este de trabajar el mercado regional presenta en el destino del viaje puntos de visita que en muchos casos ya son conocidos por el viajero o se encuentran en su país de residencia.
- Es en consecuencia en el análisis de los destinos y la oferta turística asociada donde los armadores van a ver la factibilidad de incrementar sus ventas en nuevos mercados.
- El proceso de identificar nuevos mercados con un volumen potencial de clientes está directamente relacionado con la conectividad del Terminal Portuario y/o aeroportuario a los puntos de promoción de venta a gran escala.

Servicios y Mercado Laboral

Servicios y Mercado Laboral

Servicios Indirectos

I & D

Gastronomía

Proveeduría Marítima

Sistema de Información y comunicación

Mercados Artesanales

Traducción

Mantenimiento

Traductores

Desarrollo Software

Negocio

CRUCEROS Y FERRY

Servicios Directos

Transporte Terrestre
Transporte Aereo
Transporte Marítimo en Ferry

Depósito

Logística VAL

Despacho de Insumos

Agencias Marítimas

Tour Operadores

Terminales Pasajeros

FUNCIONES DE APOYO

SEGUROS

EDUCACION

ESTADISTICA

PORTALES WEB

CONTABILIDAD

LIMPIEZA

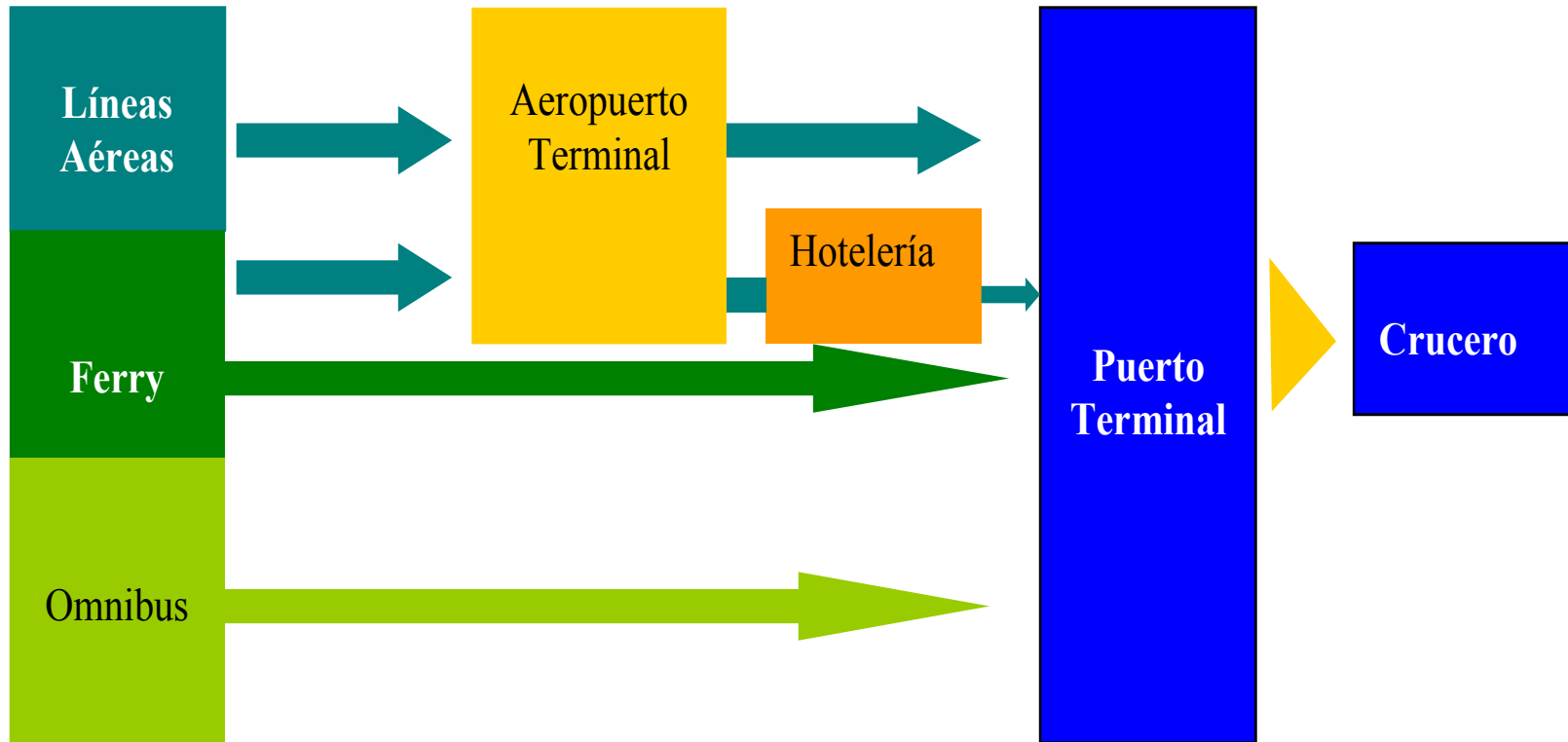
VIGILANCIA

FINANCIERO

LOGISTICA

Traducción

Servicios y Mercado Laboral



El gráfico representa los eslabones con infraestructura para el desarrollo de la fase de recambio de pasaje, conformando con las diferentes rutas de acceso directo o con estadía previa, una oferta para el número de turistas previstos en el recambio.

Beneficios Económicos de Constituir un Puerto de Embarque:

- El embarque de pasajeros genera nuevas oportunidades de trabajo directas en el caso de los operadores a nivel del recinto portuario indirectas a nivel ciudad.
- Las oportunidades indirectas de escala se generan principalmente por dos vías:
 - Insumos y materiales utilizados por las empresas en la provisión de los servicios portuarios: Proveedores Marítimos.
 - Demanda de servicios turísticos: Gastronomía, Artesanías, Servicios de transporte, Excursiones, Marroquinería, Vestimenta, Espectáculos, etc.

Beneficios Económicos de Constituir un Puerto de Embarque

- La demanda indirecta de un “Puerto de Embarque” implica servicios adicionales como hotelería, transporte aéreo o terrestre desde los puntos de conectividad.
- *La ANP iniciará un estudio de los beneficios y servicios asociados a un Puerto de Embarque de Pasajeros tanto para el Puerto de Montevideo como para la Comunidad en su conjunto.*



Costos de la Ruta y Competitividad

- Los puertos de una ruta son los eslabones logísticos y operativos que hacen factible el negocio .
- El diseño de una ruta requiere al menos de tres puertos con ofertas complementarias , playa, ciudad , Museos , etc. Ej. Ruta Montevideo, Buenos Aires y Punta del Este .
- Si los costos a la nave en un puerto o terminal de embarque desequilibra la rentabilidad de la naviera ello hace que se suprima la ruta y se afecten todos los puertos .

Acuerdos de Complementación

- ¿Es posible regular los precios del sector ?
- ¿Es factible alcanzar acuerdos regionales de precios máximos públicos y privados en función de ofertas de escala, fondeo o embarque?
- La complementación a nivel Mercosur exige crear nuevos puertos y destinos promoviendo e invirtiendo en la infraestructura suficiente para un negocio que en forma directa no la puede amortizar ,generando así un uso marginal y competitivo de los puertos de una ruta .



Conclusiones y Recomendaciones

- La redacción de términos de participación privada debe contemplar los precios máximos de las terminales de embarque obligatorio , teniendo en cuenta que los ingresos de un inversor afectan a todos los beneficiarios de la actividad .
- Los costos portuarios a la nave asociados a un valor por pasajero deben mantenerse a un nivel razonable monitoreado por las autoridades portuarias con las líneas .



Conclusiones y Recomendaciones

- Se deben evitar los sobre costos por servicios no necesarios, evitando promover leyes que no favorezcan la competencia sectorial y puedan constituir servicios obligatorios con costos que no benefician a la comunidad .
- Los países deben trabajar en la intermodalidad y conectividad de los puertos en particular con el modo aéreo y ferry con el fin de aumentar el Hinterland de la actividad .

Conclusiones y Recomendaciones

- Existen nuevos mercados para el negocio de cruceros en el Río de la Plata asociado al potencial de Paraguay , Chile , Colombia , Perú y Bolivia que basado en una mejora de la conectividad aérea y precios competitivos para el recambio y embarque pueden determinar un turismo de cruceros creciente y orientarse comercialmente a una actividad de todo el año . Estos mercados sustentados con el volúmen regional y propio de nuestros países nos permitirán un crecimiento sustentable .
- Hemos alcanzado en el Río de la Plata un desarrollo del negocio que ahora requiere validar y revisar costos y estrategias para la fidelización y crecimiento de la actividad que contribuye al desarrollo económico conjunto de nuestros países en materia portuaria y de turismo .
- Juntos debemos trabajar en un análisis FODA para mitigar las amenazas comunicadas por los armadores en materia de costos y potenciar las oportunidades de una región en crecimiento .