

GERENCIA PUERTO LA UNION  
 GERENCIA FINANCIERA  
 GERENCIA DE CONCESIONES

GERENCIA LEGAL  
 UNIDAD DE AUDITORIA INTERNA

**PRORROGA - ADMINISTRACION CEPA**

Solicítase autorización para prorrogar el plazo de la Política Comercial del Puerto de La Unión Centroamericana e incorporación de un descuento del 30% para contenedores vacíos.

=====

**SEGUNDO:**

Mediante Resolución No. 111/2010, del 22 de diciembre de 2010, el Consejo Directivo de la Autoridad Marítima Portuaria aprobó la Política Comercial para el Puerto de La Unión Centroamericana, para el período de un año, a partir del 20 de enero de 2011.

Dicha política comprende lo siguiente:

1. 20% de descuento aplicable a contenedores de transbordo llenos/vacíos en patio y en muelles, para empresas navieras que operen en el Puerto de La Unión, con un volumen no menor de 300 contenedores por recalada a ser movilizadas por otros buques, a los cuales se les aplicaría el mismo descuento.
2. 10% de descuento para todos los contenedores de transbordo/llenos/vacíos en patio y en muelles, para las navieras que manejen un volumen de entre a 100 a 300 contenedores por recalada a ser movilizadas por otros buques, a los cuales se les aplicaría el mismo descuento.
3. La carga de transbordo para contenedores llenos/vacíos en patio, que se les aplique los mismos descuentos de los numerales 1 y 2 precedentes, tendrán derecho a 15 días libres de almacenamiento, entendiéndose que después de éste, se les aplicará la tarifa normal en patio, según sea el caso.
4. 20% de descuento para contenedores de importación y exportación, a ser movilizadas a través del Puerto de La Unión.

Los descuentos no son aplicables al almacenaje correspondiente a carga de transbordo de contenedores refrigerados, los cuales pagarán las tarifas normales vigentes en el Puerto de La Unión. Los descuentos no son aplicables a los servicios a las naves, los cuales deberán pagar las tarifas normales por el uso del canal de acceso, ayudas a la navegación, por atraque/desatraque, remolcaje, amarre y por estadía vigente para el Puerto de La Unión.

De conformidad al Punto Séptimo del Acta número 2373, del 1 de noviembre de 2011, Junta Directiva autorizó prorrogar la vigencia de la Política Comercial del Puerto de La Unión, para un período de doce meses, contados a partir del 21 de enero de 2012 hasta el 21 de enero de 2013 y autorizó a la Administración realizar las gestiones correspondientes ante la AMP.

Mediante Resolución No. 125/2011, del 14 de diciembre de 2011, el Consejo Directivo de la Autoridad Marítima Portuaria (AMP), aprobó prorrogar la Política Comercial para el Puerto de La Unión, para un período de solamente sesenta días, contados a partir del 21 de enero de 2012, pese a que CEPA lo solicitó para un período de doce meses.

Tomando en cuenta que la política comercial antes mencionada vence el 21 de marzo de 2012, es necesario mantener la continuidad de esta política hasta llegar a la conclusión del proceso de concesión, para lo cual aplicarán nuevas tarifas y políticas de descuento propias del operador; así como es necesario asegurar la continuidad de las navieras actualmente operando en el Puerto de La Unión y otras que estén interesadas en recalar en este Puerto.

Así mismo, es necesario hacer modificaciones a la política mencionada, en el sentido de lograr un nivel tarifario competitivo con el mercado regional, que se ha establecido en US \$78.29 por contenedor, llegando dicho valor en términos de descuento del 30% del valor de la tarifa vigente (US \$111.84), la cual aplicará únicamente para los contenedores vacíos.

Esta Junta Directiva, considera atendibles las razones expuestas, por lo cual, con base en los antecedentes, razones y las normas citadas, ACUERDA:

- 1° Autorizar la ampliación del plazo de la Política Comercial del Puerto de La Unión, del 21 de marzo de 2012 hasta la conclusión de la concesión de dicho Puerto.
- 2° Incorporar en dicha Política Comercial el descuento del 30% del valor de la tarifa vigente (US \$111.84), la cual aplicará únicamente para los contenedores vacíos sin restricciones de volumen.
- 3° Autorizar a la Administración, solicitar a la Autoridad Marítima Portuaria (AMP), la aprobación de los ordinales precedentes.
- 4° Autorizar la aplicación inmediata del presente acuerdo.

GERENCIA AIES  
GERENCIA PUERTO DE LA UNION  
GERENCIA FINANCIERA

GERENCIA ACAJUTLA  
GERENCIA LEGAL  
UNIDAD DE AUDITORIA INTERNA

VARIOS

=====

TERCERO:

Al final de la sesión se trató el Punto Varios:

Presentación del informe final desarrollado por el consultor externo ingeniero Juan Operti, acerca de la vocación de las zonas extraportuarias del Aeropuerto Internacional de El Salvador, Puerto de Acajutla y Puerto de La Unión.

El ingeniero Juan Operti, realizó exposición sobre las vocaciones asociadas a las zonas estratégicas del Aeropuerto Internacional El Salvador, Puerto de La Unión y Puerto de Acajutla, con los siguientes detalles:

- **Puerto de La Unión:**

- En el Land Side: Debido a las condiciones naturales que presenta el Puerto de La Unión; como son los dos sitios de atraque sobre el mismo muelle, el puerto puede ser posicionado como un HUB regional idóneo para que se desarrolle el transbordo de mercadería, cuyo destino fuese la zona del pacífico, con destino a México y Estados Unidos.  
Las plataformas que se pueden desarrollar alrededor del puerto, son las oficinas de servicios. El edificio ya existente dentro del puerto puede llegar a ser alquilado, por US \$15.00, US \$20.00, el metro cuadrado por mes.

Otra operación, es el cross-docking, que consiste en traspasar contenedores a camiones regionales, lo que no ocuparía grandes superficies y cuyos cánones serían por movimiento de grúa; la playa de vehículos con el desarrollo del muelle ro-ro, que puede llegar a pagarse US \$35.00, por vehículo al mes.

Otras operaciones son servicio de contenedores, truck center, entre otros.

- En el Wet Side: Se debe de procurar que la concesión se lleve en un camino rápido, para esto se debe visitar a las navieras e ir a validar la vocación del puerto. En caso de que quede desierta la concesión, se debe de llamar a operadores portuarios para que arrienden los equipos.

- **Puerto de Acajutla:**

Se planteó que el Puerto de Acajutla, puede ser considerado como un puerto nacional, mientras que el puerto de La Unión, como un puerto internacional. Asimismo, en la playa de contenedores se puede proveer servicios de lavado y reparación de contenedores.

Se determinó que es necesario modernizar el control de acceso dentro del puerto y en los terrenos extraportuarios.

Se definió el potencial para desarrollar un parque industrial farmacéutico, electrónico y de medical devices, aprovechando los Tratados de Libre Comercio que El Salvador posee con los Estados Unidos.

Como proyecto inmediato se propuso el arrendamiento por 5 años de depósitos portuarios existentes, para que sean utilizados para consolidar, desconsolidar y almacenar carga; el establecimiento de una ventanilla única con la finalidad de tener un puerto muy rápido en el tema documental y arrendamiento de oficina para optimizar el edificio.

- **Aeropuerto Internacional El Salvador:**

Se expuso que alrededor de un aeropuerto existen tasas de alrededor del 15% de más empleo, que en otras zonas. Asimismo, se aclaró que lo que irradia a un aeropuerto hoy en día son los freshops, la carga multimodal y la infraestructura de las terminales.

Como caso especial, se manifestó que la terminal de carga aérea debería darse a un concesionario internacional especializado en terminales de carga, para que lo desarrolle.

También, se estableció que es necesario tratar de lograr una mayor frecuencia de aerolíneas posibles, especialmente líneas regionales para aumentar la conectividad.

Asimismo, con base en toda la evaluación realizada y con la finalidad de llevar a cabo el desarrollo de las zonas extraportuarias propiedad de CEPA, se propuso la siguiente hoja de ruta:

- Contratación de Experto Internacional que lleve a cabo el desarrollo de las zonas extraportuarias.
- Realizar visitas a Uruguay (Zonamerica, Puerto, Aeropuerto y LATU).
- Realizar una sensibilización a actores claves de la comunidad uruguaya, invitando al Dr. Kasarda, mentor de las Aerotropolis.
- Elaborar un plan de acción en áreas de Alto Impacto (Carga y Extra-aeropuertaria).
- Elaborar o definir el Marco Legal para concesión Fast Track.
- Licitación de la Aerotropolis – Data Room
- Matriz y Base de Datos de Inversores Meta.
- Road Show Internacional para la captación de Inversores.

Los señores Directores se dieron por informados.

“No habiendo nada más que hacer constar, se da por terminada la sesión a las dieciocho horas con quince de este mismo día, firmando el acta el Presidente y los Directores Propietarios y Suplentes que asistieron; cuyo contenido ha sido revisado por el Secretario y el Asesor Jurídico de la Junta Directiva”.