

No.179/PCTMAR-24

Bogotá D.C, 07 de marzo de 2024

Señores

Honorables Miembros

CONSEJO DIRECTIVO

Corporación de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo de la Industria Naval, Marítima y Fluvial.

COTECMAR

Asunto: Avance desarrollo de estrategias para el incremento de la capacidad de levante de COTECMAR

Con toda atención me dirijo a los Honorables miembros del Consejo Directivo de COTECMAR, con el fin de informar el avance en las gestiones realizadas para el desarrollo de estrategias enfocadas en el incremento de la capacidad de levante en la Corporación, proyecto definido en su Direccionamiento Estratégico como una MEGA.

1. ANTECEDENTES

Para adquirir capacidades necesarias para atender buques con peso en rosca superiores a 3.600 toneladas e incrementar el mercado potencial en la línea de reparación y mantenimiento de la Planta Mamonal, se establecieron principalmente un conjunto de estrategias tendientes al logro del objetivo, como se informó mediante el oficio No. "797 PCTMAR-23 del 18 de noviembre de 2023; consistente en la búsqueda y consolidación de una relación comercial con un tercero para el dique flotante, cuya perspectiva esté alineada con los intereses de la Corporación para el desarrollo de este modelo de negocio. En este sentido, se continuó con el intercambio de información con la empresa SMT Shipping actual cliente de la Corporación y se realizó la depuración de los Brókeres interesados en este proceso de negociación.

De igual manera y conforme los Compromisos del Consejo Directivo del 30 de noviembre de 2023, se procedió a realizar los análisis y gestiones respectivas para dar cumplimiento a los siguientes objetivos establecidos:

- A. Evaluar opciones para consolidar una alianza estratégica orientada al aumento de la capacidad de levante, e identificar si la capacidad de 13.000 toneladas es suficiente o si esta debe ser modificada.
- B. Explorar alternativas para gestionar recursos ante el Alto Gobierno Nacional, Ministerio de Hacienda y Crédito Público y Departamento Nacional de Planeación, orientados a financiar el aumento de la capacidad de levante.

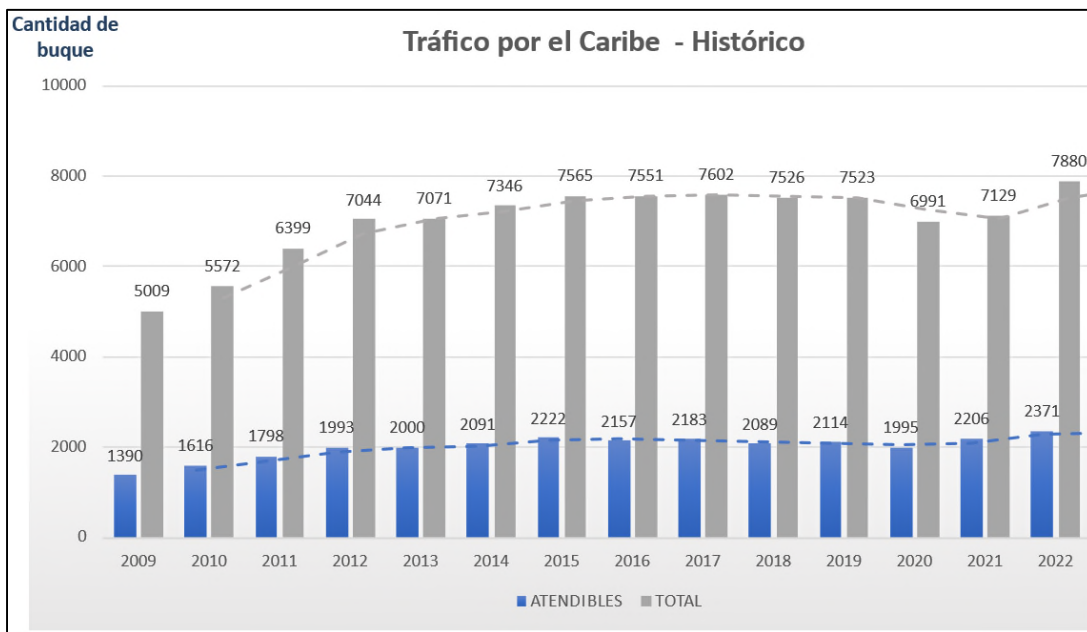
2. AVANCE EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS PARA EL INCREMENTO DE LA CAPACIDAD DE LEVANTE

Con la finalidad de evaluar opciones para consolidar una alianza estratégica orientada al aumento de la capacidad de levante, e identificar si la capacidad de 13.000 toneladas es suficiente o si esta debe ser modificada, se procedió inicialmente con la actualización del estudio de mercado y análisis respectivo, de la siguiente manera:

2.1. ANÁLISIS DEL ESTUDIO DE MERCADO PARA LA DEFINICIÓN DE LA CAPACIDAD DE LEVANTE HASTA LAS 13.000 TONELADAS

Para el presente análisis, se inició con la actualización del mercado de embarcaciones que transitan por el Mar Caribe, delimitando para ello los principales puertos de los países que tienen frontera marítima con esta zona geográfica. La base de datos utilizada corresponde al portal marítimo SEA-WEB, herramienta que posee la Corporación como parte del Sistema de Inteligencia Empresarial – SIE.

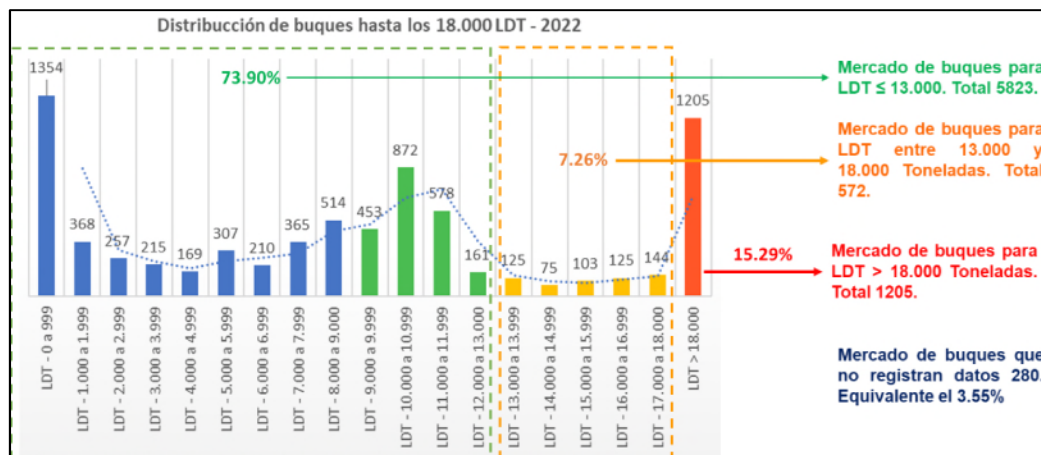
A continuación, se reflejan los resultados obtenidos:



Gráfica 1. Histórico del total de embarcaciones con tráfico en el caribe en al año 2022. Fuente: Elaboración propia.

Con base en la información histórica de todos los buques que transitan por el Caribe (7880), se procedió a segmentar el mercado objetivo de la Corporación hasta las 18.000 toneladas de desplazamiento ligero, de tal manera que se excluyeron del presente análisis 280 embarcaciones que no registran información técnica (eslora, manga, desplazamiento y

calado) en la base de datos y 1205 que tienen un desplazamiento superior a las 18.000 toneladas. Los resultados se presentan en el siguiente gráfico:



Gráfica 2. Histórico del total de embarcaciones con tráfico en el Caribe en el año 2022. Fuente: Elaboración propia.
LDT (Light Displacement Tonnage)

De acuerdo con la Gráfica 2. “Histórico del total de embarcaciones con tráfico en el Caribe en el año 2022”, se evidencia que el segmento con mayor potencial para la Corporación, corresponde al rango de las embarcaciones que poseen un tonelaje de desplazamiento en rosca (LDT) igual o menor a las 13.000 toneladas, lo cual representa un 73.90% del total de embarcaciones que transitan por el Caribe, dejando únicamente por fuera del mercado objetivo un 26.10% que corresponde a las embarcaciones con desplazamiento entre las 13.001 y 18.000 toneladas (7.26%), la embarcaciones con desplazamientos superior a las 18.000 toneladas (15.29%) y el grupo de embarcaciones que no registra datos técnicos (3.55%) como se puede observar en la Tabla 1. “Segmentación del mercado de acuerdo LDT”, presentada a continuación:

DESPLAZAMIENTO LIGERO	CANT. EMBARCACIONES	DISTRIBUCIÓN
LDT ≤ 13.000	5.823	73.90%
LDT 13.000 ≤ 18.000	572	7.26%
LDT > 18.000	1.205	15.29%
No Registran	280	3.55
TOTAL	7.880	100%

Tabla 1. Segmentación del mercado de acuerdo LDT (Tonelaje de desplazamiento ligero)

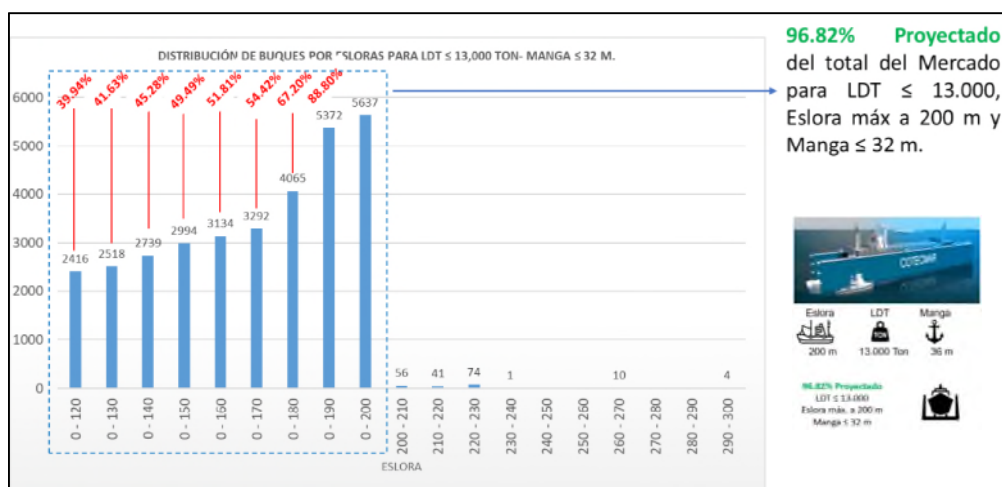
2.2 ANÁLISIS DEL MERCADO POTENCIAL HASTA LAS 13.000 TONELADAS DE DESPLAZAMIENTO

Teniendo en cuenta la segmentación del mercado hasta las 13.000 toneladas de desplazamiento en rosca como se explicó anteriormente y considerando la opción contemplada en la estrategia de la Corporación para el incremento de la capacidad de

levante, se procedió con la definición de las dimensiones máximas (Eslora y Manga), teniendo como referencia el estudio de mercado y las siguientes restricciones:

- Capacidad instalada
- Áreas y espacios disponibles
- Maniobrabilidad de las embarcaciones para arribo y zarpe
- Espacios y distancias de seguridad para la operación
- Capacidades complementarias
- Reubicación de infraestructura existente

Para el mercado potencial del dique flotante, se presenta a continuación la gráfica resumen con el porcentaje total de buques atendibles en el segmento de hasta las 13.000 toneladas, 200 metros eslora y 32 metros de manga, así:



Gráfica 3. Distribución de buques por eslora para LDT ≤ 13.000 TON – Manga ≤ 32 metros para diferentes rangos de eslora.

Esto indica que, consolidando la estrategia para la implementación de la capacidad de levante mediante la integración de un dique flotante para buques de estas características, se podría tener acceso al 96.82% del total de buques en este segmento, varando un (01) buque en dique, con promedio de facturación de \$1.500.000 USD.

De acuerdo con lo expuesto, se determinaron las dimensiones aproximadas para el artefacto naval, así:

PARÁMETRO	DIMENSIÓN
Eslora	200 metros máx.
Manga	32 metros máx.
Capacidad de levante (Toneladas)	13.000.

Tabla 2. Dimensiones máximas para los buques para Dique Flotante.

2.3 ADQUISICIÓN DIQUE FLOTANTE A TRAVÉS DE UN SOCIO COMERCIAL

De acuerdo con ilustración 1. “Línea de tiempo fase de selección ajustada - Socio Comercial” se continuaron con las gestiones que permitan consolidar los acuerdos de confidencialidad (NDA) con las empresas de Brokers SHIPLINK S.A, HV TRADING, Y SOTTOVENTO HOLDING, QUINTUS SHIPPING y la EMPRESA SMT SHIPPING, proceso que se encuentra en su etapa de finalización para la posterior firma entre las partes.

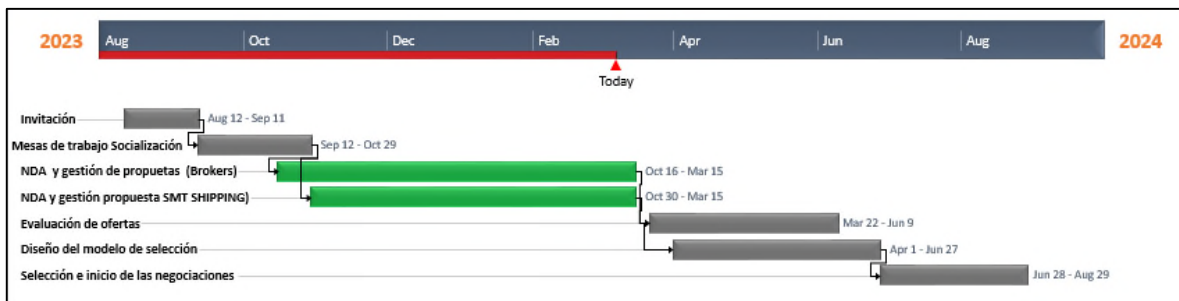


Ilustración 1. “Línea de tiempo fase de selección ajustada - Socio Comercial”

De los cuatro Brokers participantes, la empresa QUINTUS SHIPPING no continuó con su participación en el proyecto, debido al desistimiento de sus interesados. Por otro lado, en la actualidad, ya se tiene firmado el NDA con la empresa SHIPLINK S.A. y se encuentra en proceso de revisión y firma con las empresas SOTTOVENTO HOLDING, HV TRADING y SMT SHIPPING.

3. EXPLORACIÓN DE ALTERNATIVAS PARA GESTIONAR RECURSOS ANTE EL ALTO GOBIERNO NACIONAL

Es importante considerar que el análisis y selección de la capacidad de levante (dique flotante usado) de la Corporación, inicialmente comprendido de manera disruptiva ingresar a un mercado objetivo en el menor tiempo posible; sin embargo, en la actualidad se mantiene la no disponibilidad de diques flotantes acordes a las condiciones técnicas de COTECMAR imposibilitando la materialización de la nueva capacidad.

Por lo cual y teniendo en cuenta la evolución y sensibilidad del proyecto a las condiciones y cambios macroeconómicos para la adquisición del dique flotante y que hoy en día no permiten la materialización de este proyecto, la Corporación incluyó dentro su estrategia, la formulación de un proyecto de inversión para presentar ante el Departamento Nacional de Planeación, con el objetivo de solicitar los aportes a través del Alto Gobierno, de tal manera que se consolide el incremento de la capacidad de levante y se adecúe la infraestructura complementaria a de esta capacidad.

Dentro de las gestiones desarrolladas por parte de la Corporación para la consecución de recursos ante el Alto Gobierno, se destacan las siguientes:

- Durante el presente bimestre se realizaron los acercamientos con el Departamento Nacional de Planeación (DNP), requiriéndose formular el proyecto de acuerdo con la “Metodología General Ajustada” (MGA) teniendo en cuenta la naturaleza del proyecto, actividad que se encuentra en ejecución.
- Por otro lado, y en cumplimiento de las instrucciones emitidas por el Consejo Directivo de la Corporación, se realizaron acercamientos con diferentes entidades a fin de establecer la ruta a seguir y requerimientos para la presentación de un proyecto de inversión que permita incrementar la Capacidad de Levante, con recursos a ser solicitados por el Alto Gobierno. Es así como, en el marco de la política de Reindustrialización que fue aprobada el pasado 21 de diciembre de 2023 (CONPES 4129), se realiza la presentación de este proyecto estratégico al sr. Manuel Felipe Martínez Mantilla, Asesor del Viceministerio Técnico del MHCP, entidad a cargo del Fondo Potencia Mundial de la Vida, con acompañamiento del equipo del Viceministerio del GSED. En esta reunión se sustenta la importancia del proyecto, el cual será incluido en la agenda de la Junta Asesora del VGSED para su seguimiento.

Respetuosamente,



Vicealmirante LUIS FERNANDO MÁRQUEZ VELOSA
Presidente COTECMAR