



La Argentina sigue rezagada en materia portuaria de cara a Uruguay y Brasil

No llegan señales al mercado naviero respecto de una política clara de modernización de los accesos náuticos y del principal puerto del país, lo que podría acelerar la tendencia a transbordar cargas argentinas en otros puertos.

La conectividad del comercio exterior argentino, que depende del enlace entre dos industrias (la marítima y la portuaria) mantiene un pronóstico reservado.

Históricamente, la llegada de buques de gran porte a la costa este de América del Sur está determinada por la demanda del principal mercado –Brasil– y las condiciones de su sistema portuario.

Mientras los puertos metropolitanos argentinos se mantuvieron en las mismas condiciones de calado (10 metros) respecto de los puertos brasileños, conservamos la condición de puerto “terminal” o de “cola”: era poco el desvío de los tráficos marítimos de ultramar entre Brasil y la Argentina y, por poco que fuera el volumen local, su rentabilidad era mayor al costo que implicaba unos pocos días más de navegación.

Pero en los últimos diez años, sistemáticamente, los puertos competidores de la costa este (sur de Brasil y Montevideo) ampliaron sus calados en línea con la política de las navieras de destinar buques cada vez más grandes. Esta tendencia no se detendrá en el corto plazo.

Es decir, Buenos Aires tiene la misma profundidad que tienen dos puertos en creciente volumen, pero atendidos por buques feeder: 10 metros, como Zárate y Rosario.

Montevideo, en cambio, se dirige a los 14 metros. Su principal operador comparte accionistas con Terminal Puerto Rosario: el Grupo Ultramar, de Chile.

En Brasil, en tanto, Maersk opera 4 terminales de entre 12 y 15,5 metros (Itajaí, Itapoá, Santos y Pécem); MSC tiene otras 2 terminales de entre 12 y 14 metros (Navegantes y Santos).

Ambos operadores portuarios son socios marítimos en todo el mundo en la alianza 2M. En Buenos Aires operan terminales de 10 metros (Terminal 4 y Exolgan).

Tiempo insuficiente

No solo la Argentina no siguió el ritmo de profundización portuaria de sus competidores, sino que además sumó más oferta portuaria para un comercio exterior estancado por más de diez años en el movimiento de contenedores.

El tiempo que resta entre la adjudicación de la concesión de la nueva hidrovía (que vence en abril de este año) hasta que finalicen los trabajos de profundización a por lo menos 14 metros podría ser demasiado para los tiempos de las compañías marítimas.

Sucede que hoy los principales puertos de contenedores por donde entra la importación (Buenos Aires Dock Sud) están recibiendo ya los buques más grandes que pueden entrar, con una capacidad del orden de los 10.000 TEU.

Son naves aptas para los 14 metros de profundidad. Pero la proyección natural indica que pronto podrían desplegarse buques de 14.000 TEU, con 16 metros de calado, y mayores dimensiones en eslora y manga. Ya no entrarían en Buenos Aires.

Las navieras podrían decidir de la noche a la mañana cambiar no solo los tráficos, sino el buque de diseño en los servicios. Si esto sucede, solo los puertos brasileños y Montevideo estarían en condiciones de operar sin demoras estas naves.

En Buenos Aires, más allá de la destreza de los prácticos, y de la cantidad de remolcadores que se le agreguen, sería una operación extraordinaria.

Las principales líneas de contenedores (Maersk, Hamburg Süd y MSC) controlan terminales en la Argentina, pero también lo hacen en Brasil.

Por ahora, Buenos Aires recibe esos buques, la pregunta es por cuánto tiempo.

Servicios feeder

Desde su nacimiento, los puertos del Paraná (Rosario, Zárate) y el más nuevo de La Plata realizan su comercio exterior con buques feeder a los puertos de Montevideo y Brasil. Buenos Aires podría correr la misma suerte, si las economías de las compañías marítimas imponen una restricción en sus gastos globales y decidieran “acortar” los anillos de las principales rutas transoceánicas.

Las líneas marítimas, fuertemente concentradas en tres alianzas globales, no han logrado ser del todo controladas por las autoridades de defensa de la competencia globales. Si una fusión es rechazada en un mercado, la realizarán en otros tráficos. Si una nueva alianza comercial es denunciada como monopólica, se desprenderán de algún activo (por ejemplo, una terminal de contenedores) para lograr el negocio marítimo que ya es más rentable que el negocio portuario.

Así las cosas, mientras es la integración horizontal la que avanza, los eslabones verticales de las líneas marítimas (terminales portuarias) pasan a ser muchas veces moneda de cambio en un tablero global mucho más amplio.

La Argentina se preció durante más de 25 años de contar con cuatro de los cinco principales operadores portuarios mundiales (PSA en Exolgan; Maersk en Terminal 4; HPH en Bactssa; DP World en TRP, e Ictsi en TecPlata).

Pero las terminales portuarias no son un negocio en sí mismo (a los ojos de los grandes grupos marítimo-portuarios, claro está). Dependen de la eficiencia de dos flancos: el acceso náutico para el cliente marítimo; y el acceso terrestre para el cliente cargador.

A la luz de los desarrollos náuticos de Uruguay y Brasil, los 10 metros actuales de Buenos Aires, Exolgan y La Plata desalientan a las compañías marítimas.

En el plano terrestre, o en la interfaz logística de acceso de las cargas a las terminales, no hubo grandes anuncios ni modificaciones que aumenten el caudal de contenedores como para seducir a las navieras de quedarse.

Más pronto que tarde

Sin señales rápidas del Gobierno respecto de las dos principales licitaciones de obra pública de la Argentina de los últimos 25 años –la licitación de la hidrovía y la modernización del Puerto Buenos Aires– que les permitan a grupos cada vez más concentrados apostar por esta costa; sin señales de recuperación del comercio exterior, o con la exacerbación de su regulación, el servicio del transporte marítimo a las empresas argentinas atenderá en Montevideo o Brasil más pronto que tarde.

Si algo demostró la pandemia fueron las políticas de autopreservación de las finanzas marítimas (y de los accionistas): suspendieron puertos en sus tráficos, redujeron espacios en bodega y penalizaron las demoras en la devolución de contenedores.

Esta reacción en los puertos más activos del mundo motiva a reflexionar sobre las políticas que tendrán en un puerto (una economía) periférica como la local.

No obstante, solo una cosa supera la tendencia a reducir los costos operativos y abandonar puertos de parte de las navieras: la posibilidad de ofertar más servicios “tierra adentro”, integrando aún más sus servicios y avanzando hacia los despachos aduaneros, la logística multimodal y el almacenamiento, hasta lograr el “puerta a puerta” de los contenedores.

Sin una política de defensa de la competencia sólida, el mercado argentino es tierra fértil para una mayor concentración de los servicios de comercio exterior en un puñado de jugadores globales.



Cámara de Importadores de la República Argentina