

ESTRATEGIA LOGÍSTICA PARA LA REGIÓN CENTRO

**Facilitación de Comercio
Disponibilidad de contenedores**

INFORME FINAL

Contenido

1.	Disponibilidad de equipos para exportación	3
2.	Proyectos para mejorar el escenario	4
3.	Consolidar en el puerto, puede ser mejor	6
4.	Reefer Containers	7
5.	Puertos, volúmenes y conexiones	8
5.1	Volumen anual de containers operados en Argentina en 2020.....	10
5.2	Conexiones terrestres vía países limítrofes.....	11
5.3	Comparativo de costos y variables	13
6.	Propuestas sugeridas	16
6.1	Desarrollar una Base de datos on line de contenedores de impo y expo 16	
6.2	Identificar necesidad de consolidar en origen de carga o en puerto ..	16
6.3	Utilización de containers refrigerados NOR de importación.....	17
6.4	Evaluación de puertos alternativos dentro de Argentina.....	17
6.5	Resumen de propuestas sugeridas.....	18

1. DISPONIBILIDAD DE EQUIPOS PARA EXPORTACIÓN

En general, los desarrollos productivos de exportación en Argentina, que tengan lugar fuera de las proximidades del principal puerto de contenedores, enfrentan la dificultad de no disponer de equipos vacíos en sitios cercanos al origen del producto exportable.

El puerto de Buenos Aires, incluyendo Puerto Nuevo y Dock Sud, concentra más del 90% de los tráficos de buques full container y, en consecuencia, la disponibilidad de containers se localiza en las terminales portuarias de ese puerto y en los depósitos fiscales instalados en sus alrededores. Luego, y en menor medida, también existe alguna disponibilidad de equipos en puertos con actividad regular de servicios de containers, ya sea buques de ultramar o feeders¹ regionales. Entre ellos se destacan los puertos de Zárate, Rosario y Bahía Blanca.

La decisión respecto a en dónde almacenar los equipos vacíos disponibles para la exportación, es atribución de las propias líneas marítimas, y si se efectúa un relevamiento de lo que está ocurriendo en la Argentina, se encuentra que solo hay dos excepciones significativas a lo expuesto. La primera se observa en la provincia de Mendoza, donde el tráfico de exportación de vinos y mosto, principalmente, mantiene una demanda regular que le permite a las líneas marítimas asumir el riesgo de almacenar containers vacíos esperando una pronta utilización por parte de los exportadores.

El otro caso se encuentra en la zona de Villa María, provincia de Córdoba y tiene que ver con la demanda generada por la exportación de Maní.

Fuera de estos dos casos, existen situaciones eventuales o iniciativas temporarias en diferentes puntos del país, pero que no logran consolidarse.

Las estrategias apuntadas a una eventual intención de las líneas marítimas, dirigida a disponer de equipos vacíos para la exportación en una determinada

¹ Feeders: Embarcaciones para conexiones de corto alcance.

ubicación, se podrían basar en que decidieran que los importadores que traen containers llenos a esa misma zona geográfica los puedan devolver vacíos en esa misma ubicación y no en Buenos Aires, como es usual que lo exijan las líneas.

Desde el momento en que la línea marítima aceptara la citada condición, implicaría que confía en la reutilización de esos equipos para la exportación, dentro de un plazo razonable, asumiendo el costo de almacenaje, manipuleo y el “rental” del propio equipo, hasta poder asignarlo a un exportador.

Si ese esquema no logra reflejar una permanencia razonablemente corta es decir menos de una semana y cierta regularidad en la recepción de equipos y posterior exportación, seguramente no se podrá mantener esta condición en el tiempo, ya que, a los costos mencionados, los armadores deberán sumar el transporte de containers vacíos desde esa ubicación hasta el puerto de Buenos Aires, que hoy, por ejemplo desde Córdoba, tiene un costo de unos \$ 200.000 por camión tomando valores vigentes al 15 de Mayo de 2023..

2. PROYECTOS PARA MEJORAR EL ESCENARIO

De las iniciativas destacables para contrarrestar los inconvenientes generados por el escenario descrito, es interesante mencionar un caso en particular desarrollado en la Provincia de Córdoba. Dos empresas muy importantes de la provincia decidieron cooperar en el manejo de sus containers (con la debida aprobación de las líneas marítimas intervinientes).

Las empresas fueron Renault-Nissan y Arcor; la primera es un importante importador de componentes para la industria automotriz y por lo tanto generador de containers vacíos, mientras que Arcor es demandante de containers para sus exportaciones de productos alimenticios. Si bien la idea es destacable y se han podido desarrollar operaciones, no siempre fue posible coordinar esta operación de la mejor manera.

Más allá de los resultados de esta iniciativa, la base estratégica de la misma contiene un amplio potencial de desarrollo en provincias donde globalmente existe un volumen importante de importación y exportación en containers.

Cabe recordar que Argentina es globalmente importador de productos manufacturados en containers de 40' o 40' HC² y exportador en gran medida de materias primas o productos primarios que requieren containers de 20'. Por lo tanto, en ocasiones y especialmente cuando se procura complementar solo a dos operadores como en este caso, se hace más difícil que todas las condiciones operativas, técnicas y tiempos involucrados puedan alinearse adecuadamente. Si el espectro de participantes fuera más amplio, las oportunidades podrían incrementarse.

Aprovechando el puntapié inicial efectuado por estas 2 destacadas empresas, esta idea merece un estudio más profundo de la mecánica desarrollada, tal vez involucrando el más amplio universo de exportadores e importadores por provincia (o región). Contar con información on line para dar forma a una base de datos dinámica, permitiría diseñar un esquema integrado para administrar esa oferta y demanda de equipos de forma global, necesariamente administrado por un tercero y no por los propios interesados.

Esta idea desarrollada por los propios operadores en una provincia abre una chance dirigida a solucionar una restricción para los exportadores que les permitiría bajar tiempos operativos y costos de transporte a importadores y exportadores, evitando el transporte de equipos vacíos de ida y vuelta.

Aun las líneas marítimas, que siempre deben dar el visto bueno a estas estrategias, podrían advertir las ventajas y potencial incremento de volúmenes de carga. Debe recordarse en este punto que un container vacío entregado para la exportación es siempre puesto a disposición por parte de la línea marítima que lo administra y por lo tanto es responsable por las condiciones en que ese equipo llega a las manos del exportador. Por este motivo la línea

² HC: High Cube, son contenedores de mayor altura (un pie más), hasta hace algún tiempo excepcionales, pero casi estándares en la actualidad.

involucrada siempre debe autorizar un eventual traspaso de un equipo devuelto por un importador a un exportador que podrá reutilizarlo. Lo más probable es que se efectúe una inspección y eventual acondicionamiento menor que podría ser una limpieza si fuera necesario. Si fuera requerido un acondicionamiento mayor, reparación etc., el importador que devuelve el equipo deberá asumir el costo de este. Por ese motivo la intervención de la línea en medio de una eventual transferencia entre ambos operadores es crucial operativamente y no es meramente administrativa o burocrática.

3. CONSOLIDAR EN EL PUERTO, PUEDE SER MEJOR

Hasta ahora, se ha dado por hecho que disponer del container vacío en el punto de origen de la mercadería exportable para consolidar en origen, es la mejor opción, pero no siempre es así.

Hoy contar con el container vacío en el punto de origen de la carga, implica anticipar la contratación del flete marítimo a efectos de disponer del equipo vacío en Buenos Aires, luego transportarlo hasta el punto de origen, cargarlo, formalizar temas aduaneros y luego regresar al puerto de Buenos Aires. Además del costo de transportar el equipo vacío, debe considerarse que la capacidad de volumen de los containers de 20' o 40' es de 30 m³ y 60 m³ respectivamente, con un aprovechamiento inferior a estos volúmenes, considerando las características de la carga. Al mismo tiempo estos equipos tienen una capacidad de carga neta de hasta 21.800 kg en 20' y hasta 24.500 en 40'. Es decir que si se tuvieran lotes a exportar de carga que pudiera requerir - por ejemplo- más de 2 equipos, sería conveniente evaluar la capacidad de carga de la mercadería involucrada directamente sobre camión, donde seguramente se podrá incrementar la capacidad de volumen en más de un 30 %. Asimismo, en relación al peso, si se evita el container, se evita sumar su tara equipo y se amplía la capacidad en peso neto entre un 15 y un 25%.

Aplicar el criterio expuesto tanto sobre volumen como para el peso de la carga, implicaría utilizar menos camiones para transportar la mercadería hasta el puerto o depósito fiscal donde se efectuaría la consolidación de la carga a contenedor en proximidades del puerto de Buenos Aires.

Este aspecto solo podrá ser identificado luego de contar con todos los elementos a evaluar para comparar escenarios y estrategias.

4. REEFER CONTAINERS

Si bien disponer de dry containers³ cercanos a donde se origina la carga exportable presenta un desafío, la disponibilidad de equipos reefer expone una limitación aún mayor.

Los containers aptos para transportar carga perecedera son escasos a nivel mundial, con demanda creciente en todos los puertos y cuya rotación en Argentina es limitada en el sentido inbound (importación), ya que el país no es importador de productos que necesiten frío. Usualmente las líneas marítimas deben posicionar equipos vacíos provenientes del exterior para ponerlos a disposición de los exportadores y en este caso el equipo queda disponible, siempre, en zona portuaria. Asimismo, los armadores han desarrollado una opción a efectos de reducir los costos de reposicionamiento de equipos reefer a puertos de exportación, ofreciendo lo que se denomina equipos reefer NOR.

NOR es una sigla que significa Non Operative Reefer cuya implicancia permite la utilización de containers refrigerados cargados con carga seca, para efectuar operaciones de importación hacia los puertos con demanda de estos equipos. Esta estrategia le permite bajar el costo a la línea para abastecerse de equipos reefer vacíos (una vez que se deshacen de la carga seca importada) y también significa una reducción en la tarifa de flete marítima para el importador en comparación con un equipo dry standard, dado que hay restricciones en el tipo de carga aceptable.

En este punto hay algunos aspectos que se deben tener en cuenta y tienen que ver con las dimensiones disponibles de equipos reefer, ya que hasta hoy se operan en 20' y en 40' HC y en Argentina se exporta mercadería en ambos tipos de equipos. El punto a destacar es que en Argentina existe la particularidad de que las terminales portuarias locales, todavía consideran al container 40' HC

³ Dry Container: para carga seca

como equipo especial. En efecto, en las terminales de Buenos Aires se pagan sobrecostos muy elevados por recibir equipos denominados especiales, como es considerado el 40'HC y esto significa un sobre costo para el importador que supera ampliamente cualquier ventaja obtenida en el flete marítimo por utilizar un equipo en condición NOR. La situación expuesta limita aún más las posibilidades de una fluida disponibilidad de equipos en Argentina, pero tarde o temprano las terminales portuarias locales, deberán alinearse con lo que ocurre en la mayoría de los puertos del mundo y tomar los equipos 40'HC como standard.

Desde el punto de vista comercial, si bien tanto líneas marítimas como los freight forwarders ofrecen servicios marítimos con reefer containers, la experiencia demuestra que la mayor oportunidad de disponer de equipos en el menor tiempo se logra operando con líneas en forma directa, ya que en general los armadores restringen el cierre de operaciones de exportación reefer a los freight forwarders, reservando los equipos para abastecer a sus cargadores directos. Más allá de lo expuesto, hay freight forwarders que, mediante contratos regulares, logran contar con equipos en tiempo. En función de esto es importante saber cuál es la situación de la empresa de transporte marítimo antes de tomar decisiones que definan el servicio.

5. PUERTOS, VOLÚMENES Y CONEXIONES

Buenos Aires es identificado como un puerto desde cualquier punto de origen en el exterior, aunque en realidad, como se ha indicado, hace referencia a 2 puertos: Puerto Nuevo en la Ciudad de Buenos Aires y Dock Sud en Avellaneda. Cada uno de estos está instalado en jurisdicciones diferentes (CABA y provincia de Buenos Aires respectivamente) y por lo tanto responden a requerimientos regulatorios diferentes, incluso las jurisdicciones aduaneras son diferentes.

No obstante, observando un Conocimiento de Embarque ya sea de importación o exportación, el mismo solo expondrá Buenos Aires como puerto y por lo tanto usualmente será necesario observar otros detalles para conocer donde operó el buque involucrado. Luego de la privatización de Puerto Nuevo llevada adelante en 1994, la Gobernación de la Provincia de Buenos Aires decidió

aprovechar las ventajas operativas de Dock Sud para acompañar el desarrollo iniciado en Puerto Nuevo, promoviendo la creación de un nuevo puerto. A los 5 muelles “finger” desarrollados en Puerto Nuevo se integraron las instalaciones de Dock Sud y por lo tanto luego de diferentes transformaciones y fusiones, el Puerto de Buenos Aires cuenta con 2 terminales operativas TRP (de DP World Ports & Terminals) con 3 muelles operativos; Terminal 4 (de APM Terminals) con un muelle operativo. Se les suma Terminal 5 (de Hutchinson) en situación de transición y Terminal 6, que prácticamente nunca operó como terminal portuaria full container. Al mismo tiempo Dock Sud cuenta con Exolgan (de PSA Group) siendo una terminal con un muelle extendido.

De esta manera el Puerto de Buenos Aires, con la configuración descrita, es el principal puerto argentino para buques full container y el único en el país que mantiene con regularidad servicios marítimos a todo el mundo. Luego hay puertos alternativos con diferentes niveles de desarrollo, equipamiento y operación, pero que en suma se sitúan en un escalón muy menor, debido los volúmenes operados en función de la actividad económica argentina.

El más cercano al puerto de Buenos Aires, es TecPlata, que es una terminal portuaria de última generación, localizada en la ciudad de Berisso, lindera a La Plata con una capacidad potencial de operación de 500.000 TEUs, pero que está prácticamente paralizada desde su inauguración a fines de 2014. El proyecto de TecPlata surgió como una respuesta esperable luego del récord de TEUs operado en Argentina en 2010 que fue próximo a los 2 millones, y que evidenció las limitaciones del puerto de Buenos Aires en ese momento. Luego, debido al rumbo económico del país, los volúmenes se fueron reduciendo al punto que se hacía innecesario para las líneas marítimas buscar alternativas fuera de Buenos Aires. Hoy TecPlata está subutilizada, operando un servicio de cabotaje con el puerto de Santa Fe, conectando un servicio de Mercosur y en estos momentos se estaría confirmando el primer servicio conectando TecPlata con puertos del Mar Caribe vía Zim Line.

Si bien TecPlata es el puerto con mayor potencial considerando su ubicación e instalaciones, la segunda terminal portuaria por volumen operado después de

Buenos Aires, es TZ (Terminal Zarate), que complementa su actividad principal que es la terminal para operación de buques Car Carrier, siendo una terminal full container y multipropósito equipada con grúas pórtico.

Aun siendo el 2do puerto en volumen, TZ no alcanza al 10% de lo operado en el Puerto de Buenos Aires, mientras que los siguientes puertos donde se operan containers, exhiben volúmenes en niveles muy bajos e irregulares, como se ve en el siguiente detalle.

5.1 VOLUMEN ANUAL DE CONTAINERS OPERADOS EN ARGENTINA EN 2020

Puerto de Buenos Aires	1.382.700 Teus
Terminal Zárate	112.000 Teus
Ushuaia	33.000 Teus
Rosario	31.000 Teus
Puerto Madryn	28.000 Teus
San Antonio Este	27.000 Teus
Puerto Deseado	25.000 Teus
Mar del Plata	5.370 Teus
La Plata	4.560 Teus
Santa Fe (2022)	700 Teus
Concepción del Uruguay (2017)	439 Teus
Formosa (2016)	107 Teus
TOTAL	1.660.000 TEUS

Información suministrada por el Ministerio de Transporte / Puertos, Vías Navegables y Marina Mercante

Solo el puerto de Buenos Aires dispone de servicios directos fuera de Sudamérica, el resto de los puertos detallados incluido Zárate, tienen servicios feeder con conexión en puertos de Brasil o Montevideo. En particular, los puertos de menor volumen solo operan con barcasas a puertos de conexión.

En este sentido se debe resaltar que aun en el puerto de Zárate, con volúmenes anuales superiores a los 100.000 Teus, las líneas marítimas no programan servicios directos, sino que conectan vía feeders en Brasil. Esta situación da la pauta de lo difícil que puede ser desarrollar servicios marítimos si no hay suficiente carga.

5.2 CONEXIONES TERRESTRES VÍA PAÍSES LIMÍTROFES

Las escalas directas de servicios marítimos en el Puerto de Buenos Aires primero y las conexiones vía feeders luego, son las principales vías de ingreso y egreso internacional de containers, pero no son las únicas.

El puerto de Montevideo en Uruguay es un punto de transbordo por vía fluvial, pero también hay cargas que conectan servicios marítimos por vía terrestre hacia Argentina.

Por ejemplo, muchos importadores de la Provincia de Córdoba han optado por recibir sus cargas en Montevideo, desconsolidarlas, dejando el container en el puerto y continuando por camión internacional hasta un Depósito Fiscal de Córdoba, para su posterior nacionalización. De esta forma, según indican los importadores, se evitan demoras operativas, costos administrativos y riesgos de complicación en la formalización aduanera, que se podrían generar al pasar por Buenos Aires. El volumen que aplica a esta práctica no es significativo, pero sí es regular y constante a lo largo de los años, al punto que hay empresas especializadas en desarrollar todo el servicio integrado.

La alternativa por puertos chilenos tiene otra motivación y tanto para exportación como para la importación, en algunos casos esta opción resulta atractiva por una cuestión de costos y tiempo de tránsito.

A lo largo de la extensa frontera con Chile se han desarrollado diferentes pasos fronterizos, pero hay cuatro pasos principales que conectan el mayor volumen

de carga. En primer lugar y con ubicación central el paso de Cristo Redentor en Mendoza, con acceso directo a la Ciudad de Santiago y a los 2 principales puertos chilenos con terminales full container: Valparaíso y San Antonio. Luego, con menor volumen, el Paso Cardenal Samoré y más al norte el Paso de Pino Hachado, ambos en la Provincia de Neuquén con conexión al puerto de Lirquen, y en la provincia de Jujuy el Paso de Jama con conexión al puerto de Antofagasta y Angamos y también a Iquique. En la provincia de Salta también se encuentra el Paso de Sico y el Paso de Socompa que vincula Argentina con Chile vía el ferrocarril⁴ y acceden a puerto de Antofagasta y Angamos.

Al mismo tiempo existen proyectos para desarrollar nuevos pasos hacia el Pacífico para el tráfico de cargas, con ubicaciones próximas a la Región Centro, como son el paso de San Francisco en Catamarca y el paso de Agua Negra en San Juan. No obstante, ambos proyectos carecen de puertos adecuados en Chile al cual conectar, hasta ahora, y, más importante, estos proyectos no parecen mejorar la distancia y condiciones operativas que ofrece el Paso Cristo Redentor / puertos de Valparaíso y San Antonio, para la provincia de Córdoba, como punto más cercano de la Región Centro.

Luego de identificar el panorama de accesos disponibles hacia los puertos del Océano Pacífico, el costo operativo implícito determina la conveniencia o no de acceder a estos puertos y en todo caso hay determinados factores y variables que en ocasiones podrán demostrar que realmente pueden ser una opción viable.

El Paso Cristo Redentor, que hoy parece ser la única opción eventualmente utilizable para la Región Centro, se puede decir, en base a años de experiencia, que su único hinterland regular y estable es la Provincia de Mendoza.

Prácticamente la única razón por la cual las cargas con origen o destino a Mendoza se ven restringidas a utilizar este paso, son las fuertes nevadas que se

⁴ Aunque con funcionamiento algo irregular.

pueden presentar durante algunos días de invierno, que eventualmente obligan a cerrar el acceso temporariamente.

5.3 COMPARATIVO DE COSTOS Y VARIABLES

Si se quisiera extender el origen o destino de las cargas en territorio argentino que pudieran utilizar puertos chilenos vía el Paso Cristo Redentor, ya depende de la comparación de los costos involucrados, versus los propios que implica utilizar el puerto de Buenos Aires. En este sentido hay diferentes variables a tener en cuenta que pueden incidir en el resultado final y que se pueden identificar en los siguientes cuadros comparativos, tomando la situación de las provincias de Mendoza y Córdoba para advertir diferencias ante un mismo escenario.

Cuadro 1 Escenario de costos variables operando vía Pacífico								
	T/c \$ 245 / USD				T/c \$ 460 / USD			
Mendoza	Valp / S.Ant		Buenos Aires		Valp / S.Ant		Buenos Aires	
	USD	\$	USD	\$	USD	\$	USD	\$
Puerto + Agencia	USD 300	\$ 73.500	USD 600	\$ 147.000	USD 300	\$ 138.000	USD 600	\$ 276.000
terrestre internacional	USD 1.100	\$ 269.500		\$ 0	USD 1.100	\$ 506.000		\$ 0
Terrestre a local				\$ 400.000				\$ 400.000
Diferencial flete marítimo		\$ 0	USD 61	\$ 14.945		\$ 0	USD 61	\$ 28.060
Total		\$ 343.000		\$ 561.945		\$ 644.000		\$ 704.060
Fletes Marítimos a Ningbo	USD 429		USD 490		USD 429		USD 490	
	T/c \$ 245 / USD				T/c \$ 460 / USD			
Cordoba	Valp / S.Ant		Buenos Aires		Valp / S.Ant		Buenos Aires	
	USD	\$	USD	\$	USD	\$	USD	\$
Puerto + Agencia	USD 300	\$ 73.500	USD 600	\$ 147.000	USD 300	\$ 138.000	USD 600	\$ 276.000
terrestre internacional	USD 1.500	\$ 367.500		\$ 0	USD 1.500	\$ 690.000		\$ 0
Terrestre a local				\$ 220.000				\$ 220.000
Diferencial flete marítimo		\$ 0	USD 61	\$ 14.945		\$ 0	USD 61	\$ 28.060
Total		\$ 441.000		\$ 381.945		\$ 828.000		\$ 524.060
Fletes Marítimos a Nigbo	USD 429		USD 490		USD 429		USD 490	
Cuadro 2 Escenario de costos variables operando vía Pacífico								
	T/c \$ 245 / USD				T/c \$ 460 / USD			
Mendoza	Valp / S.Ant		Buenos Aires		Valp / S.Ant		Buenos Aires	
	USD	\$	USD	\$	USD	\$	USD	\$
Puerto + Agencia	USD 300	\$ 73.500	USD 600	\$ 147.000	USD 300	\$ 138.000	USD 600	\$ 276.000
terrestre internacional	USD 1.100	\$ 269.500		\$ 0	USD 1.100	\$ 506.000		\$ 0
Terrestre a local				\$ 400.000				\$ 400.000
Dif flete marítimo		\$ 0	USD 271	\$ 66.395		\$ 0	USD 271	\$ 124.660
Total		\$ 343.000		\$ 613.395		\$ 644.000		\$ 800.660
Fletes Marit a Ningbo	USD 429		USD 700		USD 429		USD 700	
	T/c \$ 245 / USD				T/c \$ 460 / USD			
Cordoba	Valp / S.Ant		Buenos Aires		Valp / S.Ant		Buenos Aires	
	USD	\$	USD	\$	USD	\$	USD	\$
Puerto + Agencia	USD 300	\$ 73.500	USD 600	\$ 147.000	USD 300	\$ 138.000	USD 600	\$ 276.000
terrestre internacional	USD 1.500	\$ 367.500		\$ 0	USD 1.500	\$ 690.000		\$ 0
Terrestre a local				\$ 220.000				\$ 220.000
Diferencial flete marítimo		\$ 0	USD 271	\$ 66.395		\$ 0	USD 271	\$ 124.660
Total		\$ 441.000		\$ 433.395		\$ 828.000		\$ 620.660
Fletes Marítimos a Nigbo	USD 429		USD 700		USD 429		USD 700	

Una carga de exportación con origen en la provincia de Córdoba debe ser conducida hacia el puerto de embarque más conveniente procurando identificar cual es la mejor opción entre los puertos chilenos o el puerto de Buenos Aires. Por lo tanto, se deben conocer diferentes variables a considerar

antes de decidir. Tal vez el único aspecto inalterable en este proyecto es la distancia geográfica que separa el origen de la carga de cada uno de los puertos considerados, pero tener en cuenta que los diferentes aspectos adicionales nunca son estáticos. Esto se traduce en que cada escenario debe ser construido con los datos del momento a definir la ruta. Entonces es necesario conocer los siguientes datos:

- Disponibilidad de containers vacíos (disponibilidad en Córdoba, en Buenos Aires, en Mendoza o en Chile)
- Tarifa de transporte terrestre con Buenos Aires, one way o round trip, dependiendo la disponibilidad de equipos.
- Tarifa de transporte internacional a puertos chilenos.
- Tarifas de flete marítimo desde cada uno de los puertos considerados hasta el destino definido.
- Gastos en origen y en puertos considerados.
- Transit time desde cada uno de los puertos de origen evaluados.
- Tipo de cambio vigente y otros aspectos de impacto cambiario que puedan afectar el costo final.

En este sentido, no parece factible definir de forma estable el hinterland de un paso fronterizo como en este caso, ya que el área de influencia no es estática mientras los costos derivados de las diferentes variables expuestas no presenten estabilidad en el tiempo.

En los Cuadro 1 y Cuadro 2, se exponen 4 escenarios diferentes, modificando solo 2 variables que son, tarifa de flete marítimo y tipo de cambio, los cuales podrían ser los de mayor impacto. Asimismo, se consideran 2 puntos de origen alternativos en cada escenario dentro de un hinterland hipotético que involucran las ciudades de Mendoza y de Córdoba como orígenes alternativos.

Los gráficos demuestran que, en cualquiera de los escenarios, la ciudad de Mendoza es siempre un origen conveniente para canalizar embarques vía puertos chilenos. Por otro lado, la ciudad de Córdoba nunca aparece como un origen en el que sea más ventajosa la salida por el Pacífico, aunque en el Cuadro 2, en el caso de tipo de cambio atrasado y flete marítimo más elevado por

Buenos Aires, los costos comparativos son muy parejos. En este último caso, posiblemente un tercer factor pueda desequilibrar la decisión en favor de los puertos chilenos y es el transit time que se reduce en 10 días en llegar al puerto de Oriente considerado en este ejemplo.

Dada la ubicación de la Región Centro, no se advierten ventajas evidentes en las conexiones con el Océano Pacífico y se hace necesario revisar todas las variantes con datos actuales antes de definir.

Es necesario aclarar que, si bien en este tipo de trabajos se procura dejar de lado los aspectos coyunturales en general, incluyendo desvíos muy marcados, como por ejemplo el atraso cambiario, en este caso dada la extensión en el tiempo y el reiterado resurgimiento de esta situación en Argentina, se hace necesario tenerlo en consideración.

6. PROPUESTAS SUGERIDAS

6.1 DESARROLLAR UNA BASE DE DATOS ON LINE DE CONTENEDORES DE IMPO Y EXPO

Contar con información on line para dar forma a una base de datos dinámica, permitiría diseñar un esquema integrado para administrar esa oferta y demanda de equipos de forma global, necesariamente administrado por un tercero y no por los propios interesados.

Esta idea abre una chance dirigida a solucionar una restricción para los exportadores que les permitiría bajar tiempos operativos y costos de transporte a importadores y exportadores, evitando el transporte de equipos vacíos de ida y vuelta.

6.2 IDENTIFICAR NECESIDAD DE CONSOLIDAR EN ORIGEN DE CARGA O EN PUERTO

Consolidar en origen o en puerto es una decisión del exportador. Normalmente consolidar en el puerto implica utilizar menos camiones para transportar la mercadería hasta el puerto o depósito fiscal donde se efectuaría la consolidación y allí es más fácil encontrar contenedores. Sin embargo,

consolidar en planta ofrece más seguridad frente a manipulaciones y acelera la ejecución de las cartas de crédito.

6.3 UTILIZACIÓN DE CONTAINERS REFRIGERADOS NOR DE IMPORTACIÓN.

Los containers NOR (Non Operative Reefer) son aquellos refrigerados que son cargados con carga seca para efectuar operaciones de importación hacia los puertos con demanda de estos equipos, para devolverlos con carga refrigerada.

Las líneas marítimas asignan a estos tráficos contenedores de 40 pies “high cube”, de mayor altura. Para una fluida disponibilidad de equipos NOR en Argentina, las terminales portuarias locales, deberán alinearse con lo que ocurre en la mayoría de los puertos del mundo y tomar los equipos 40’HC como standard.

6.4 EVALUACIÓN DE PUERTOS ALTERNATIVOS DENTRO DE ARGENTINA

El dador de carga debe trabajar más íntimamente con su agente de cargas para ubicar puertos alternativos a Buenos Aires y Dock Sud para sus contenedores, tales como TecPlata o Zárate. Sin embargo, estos puertos deben ser capaces de mejorar sus alianzas con las navieras para disponer de servicios de barcos portacontenedores.

También son variantes de interés para la RC el puerto de Montevideo en Uruguay, y los puertos chilenos a la altura del Paso del Cristo Redentor

6.5 RESUMEN DE PROPUESTAS SUGERIDAS

Componente	Eje / Acción / Lineamiento	Ámbito/Juris dicción	Cadenas de Impacto	Corredor Bioceánico
Base de datos on line de contenedores de impo y expo.	Identificar demanda y proyección de equipos arribando.	Provincia o región	Transversal	Parcial
Identificar necesidad de consolidar en origen de carga o en puerto	Optimizar utilización de recursos y reducción de costos.	Puntos de origen de exportación y área de puertos.	Transversal	Parcial
Utilización de containers refrigerados NOR de importación.	Ampliar disponibilidad de equipos reefer, combinando con la importación de carga.	Zona portuaria.	Carnes y lácteos.	Parcial
Evaluación de puertos alternativos dentro de Argentina	Identificar mejor conexión considerando costo y transit time.	Puertos Río Paraná / Buenos Aires	Transversal	No
Evaluación de puertos regionales en países limítrofes, para direccionar exportaciones.	Identificar mejor conexión considerando costo y transit time.	Puertos Río Paraná / Buenos Aires y países limítrofes.	Transversal	Parcial