

La carga en su laberinto

Emiliano Galli

Las arterias del sistema comercial están trabadas por los costos del transporte.

Esa es la conclusión de un grupo de economistas del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) que entraron en la arena logística para medir la competitividad de las exportaciones. El resultado fue el trabajo "Destrabando las arterias: el impacto de los costos del transporte en el comercio de América latina y el Caribe", recientemente presentado en Buenos Aires.

Durante la presentación, Uziel Nogueira, economista senior del BID, dijo que lo que se buscó con el informe es echar luz al grado de "inserción de los países de la región" en el mundo.

Los economistas que participaron de la exposición y de la redacción del informe "Mauricio Mesquita Moreira y Christian Volpe" reconocieron que el estudio de los costos de transporte y de logística fue todo "un avance".

"Había algo raro en la política comercial de la región, que seguía enfocada en barreras, obstáculos y aranceles. Nos parecía que el mundo había cambiado y era necesario repensar la agenda de facilitación del comercio, donde hoy se imponen los temas de aduana y transporte", reconoció Moreira.

Por supuesto, el análisis económico de estos costos no viene para excluir del tapete las barreras arancelarias. Es, en rigor, un crudo complemento a la realidad de las exportaciones latinoamericanas que tienen más obstáculos por sortear que los que se evidencian tradicionalmente en los foros multilaterales.

La "renovada" agenda se sustenta en tres hechos: el éxito de las reformas comerciales que motivaron una baja de aranceles (costos tradicionales) desde los 80; el avance de la fragmentación de la producción global (con bienes circulando por todo el mundo), y la alta depreciación del bien durante su transporte, que obliga a contar con infraestructuras eficientes y entregas rápidas.

"El ingreso de China e India en la economía mundial nos empujó hacia una especialización de la producción que incluye bienes intensivos en transporte, como los de la minería y los granos, cuyo precio final es explicado en un 50% por el costo del transporte", agregó Moreira.

Estas variables motivaron la pregunta sobre cómo comparar, entonces, el impacto en la competitividad exportadora de la vieja agenda arancelaria con la nueva agenda del transporte, por un lado, y qué tan intensiva en transporte son las exportaciones latinoamericanas. En definitiva: ¿cuáles son los principales determinantes de los costos de las exportaciones?

Resultados: "Los costos de transporte y flete son mayores que los aranceles. En una exportación a los Estados Unidos, el costo promedio del flete es del 7,8% mientras que los aranceles son del 2,7%. En el comercio intrarregional, el transporte incide con el 4,3%, mientras que las tarifas lo hacen con un 1,9%", indicó Moreira.

El relevamiento realizado por el BID refleja, además, las asimetrías entre los costos de transporte de los tráficos Este-Oeste y Norte-Sur. "El flete marítimo promedio desde América latina hacia los Estados Unidos es un 75% más alto que desde Holanda a los Estados Unidos. Esto se da sobre todo por la composición de nuestras exportaciones: son bienes más pesados.

También influye el grado de eficiencia de los puertos y aeropuertos, y la debilidad que existe en la región en materia de competencia de servicios de transporte", se indicó.

En este sentido, los economistas sugirieron que la dirección de las políticas públicas, claramente, deberían orientarse a una reducción de los fletes. De hecho, una baja del 10% del flete tiene un impacto positivo 20 veces mayor que una reducción equivalente en aranceles.

"El 9% del producto [argentino] exportado a Estados Unidos es flete, y sólo el 1,6% lo conforma el arancel", explicó Moreira. Claro que, como el transporte no se limita sólo al flete, el costo del tiempo también fue estudiado. "Hay una fuerte depreciación diaria por el proceso de transporte", advirtieron.

La región es exportadora intensiva de recursos naturales pesados. "Ser negligentes en esto tiene un costo altísimo. La eficiencia portuaria explica el 25% del diferencial del flete que tiene la región en sus embarques a Estados Unidos respecto de los de Holanda", se explicó.

Asimismo, Volpe profundizó el análisis y catalogó de "sospechosos" por el rezago en la diversificación de las exportaciones regionales a los costos del comercio (la suma de los aranceles y los costos de transporte).

-¿Qué pasaría con las exportaciones intrarregionales si bajáramos un 10% los aranceles y un 10% los fletes? "La Argentina aumentaría un 45% las ventas por la baja del flete y un 4% por la de los aranceles. Y diversificaría sus exportaciones en un 25% con menos flete y un 10% con menos aranceles", sintetizó.

La conclusión de los economistas es que se progresó mucho en materia comercial ("aún cuando persisten barreras altas y picos arancelarios", reconocieron) pero que no ocurrió lo mismo con los costos de transporte, y esto se debe, en gran medida, a que los aranceles se reducen negociando o incluso por decreto, mientras que bajar el costo del transporte implica "coordinación entre países para proyectos de infraestructura en común y competencia [en la provisión de servicios] entre privados".

La cuestión ferroviaria

El consultor en temas de transporte, César Bogado, se concentró en los "costos internos" de las exportaciones. Admitió que, al menos en la Argentina, la falta del desarrollo del transporte de cargas por el modo ferroviario infla todavía más los costos.

"El ferrocarril de carga no pudo responder al crecimiento de la producción y perdió participación a manos de los camiones. Así, tenemos hoy congestionamiento en las rutas y en los accesos a los puertos", recordó.

Mencionó a propósito que en julio pasado ingresaron a la zona de Rosario más de 83.000 camiones y unos 2500 por día al puerto de Buenos Aires. "No es tan importante la tarifa en estos casos, sino el tiempo perdido del capital fijo, es decir, la inmovilización del rodado", explicó.

"En el pasado, el ferrocarril era necesario porque no existían los camiones; hoy es necesario porque hay demasiados camiones", agregó.

La cuestión política vuelve a la escena: el camión es más barato porque no paga "el piso" que usa (al menos, los distintos peajes no alcanzan a compensar la proporción de uso), mientras que el ferrocarril tiene que "pagar las vías".

"En Estados Unidos -continuó- para tener una rentabilidad del 10%, el ferrocarril debe mover 5 millones de toneladas por año por kilómetro de circulación. En la Argentina, el Nuevo Central Argentino (NCA) está en el 15% de esta cantidad. Es imposible pretender que obtenga la inversión necesaria para reparar la infraestructura o el material rodante", añadió Bogado.

La mentada reactivación del ferrocarril no tiene misterios: precisa financiación para capital rodante, locomotoras y vagones. Otro tema son las vías: sólo la inversión estatal es la que vale. "Demanda [de la carga] hay", aseguró el especialista.

El eje en la cadena

Jorge Tesler, director ejecutivo de TGI Argentina y especialista en logística, brindó un enfoque holístico de la cadena durante el seminario "El transporte y la logística en la Argentina", organizado por la Fundación Cívico Republicana, que conduce Ricardo López Murphy.

"Estas cadenas hacen posible que cualquier insumo o materia prima se transforme y pase por las etapas de producción, distribución y comercialización y llegue a los consumidores. Esto requiere que la cadena sea coherente y las actividades estén alineadas porque impacta directo en la eficiencia y en los costos", destacó.

¿Qué importancia tiene la logística, como instrumento necesario para los menores costos del comercio? Representa el 11,7% del PBI de Estados Unidos y países asiáticos y europeos.

"Está claro que en la Argentina es un extracosto importante que impacta en el resto de la economía", indicó Tesler, tras agregar que el crecimiento de la actividad logística fue de dos dígitos en los últimos 7 años y que su temática está presente "en la mesa de los ejecutivos de empresa cuya estrategia está cada vez más expuesta a la logística".

Basta una ojeada al índice de costos que elabora la Cámara de Empresas de Operadores Logísticos (Cedol), que muestra un incremento del 420 por ciento desde 2001.

Es que la tasa de crecimiento del comercio exterior dobló a la de la infraestructura logística y el resultado es la calamitosa dificultad por alcanzar estándares de competitividad.

"Tenemos congestión, atascos en los ingresos, falta de espacio para almacenar productos en la ciudad de Buenos Aires y en las provincias, saturación de espacios en zonas portuarias, fábricas precariamente reconvertidas en depósitos fiscales...", enumeró Tesler.

Soluciones posibles

Ejemplos de coordinación abundan en el mundo, y el concepto que mejor la expresa es el de plataforma logística. (Ver aparte).

"Es una zona donde residen las actividades logísticas, los servicios para la carga y el transporte, con depósitos y oficinas para operadores logísticos, y una zona aduanera. Es una mini ciudad", explicó Tesler.

La concentración de actividades que hacen al comercio exterior en un lugar genera las consabidas sinergias. Además, pueden tener distintos perfiles: al lado de un puerto o en el interior como servicio de transbordo de cargas.

"Es una parte de la infraestructura que no tenemos en el país y son modelos largamente desarrollados en Europa, y cerca de la Argentina también", indicó el consultor. (Vea el caso de Zonamérica).

Es cierto que donde se creó una plataforma de estas características, la logística creció todavía más. Pero es obligación de los productores y de la industria exigir niveles competitivos de servicios logísticos y de eficiencia operativa. Más aún, si están internacionalizados en sus respectivas cadenas productivas.

"Necesitamos también operadores logísticos en transporte y almacenamiento con alto grado de profesionalismo. Hay operadores internacionales que cumplen con este formato. Pero tenemos muy poca actividad en lo que hace al desarrollo de ciudades", agregó.

Es casi como una nueva urbanización. Otra vez, es una cuestión de planificación, y de estrategia.

Esta conceptualización debe incluir "coincidieron todos" el desarrollo del intermodalismo, que respete y potencie la efectividad de cada modo de transporte según la carga y la distancia.

Ahora bien, ¿de dónde saldrá la plata para todo esto?

"Así como tenemos centros comerciales y de oficinas, con desarrolladores e inversores especializados en ciertas infraestructuras, deberíamos tenerlos también especializados en cuestiones logísticas. Necesitamos empresarios que hagan de esto una especialidad", concluyó Tesler.

El corolario de estas evaluaciones es que, afortunadamente, no hay que inventar nada, sino que hay que saber copiar modelos probados.

Casos de plataformas logísticas

En 2006, España tenía 15 millones de metros cuadrados de plataformas logísticas repartidos en 12 zonas de actividades logísticas, 5 centros de almacenamiento, 24 de servicios para el transporte, estacionamiento, mecánica y descanso para choferes, y 14 plataformas multifunción. "Todo esto en un quinto de nuestra superficie y con casi la misma población", ilustró el consultor en logística Jorge Tesler.

Además de Zonamérica, en Uruguay, el especialista mencionó la zona de actividades logísticas de Valparaíso y otras dos en Chile.

"Nosotros tenemos proyectos, en lugar de ejemplos", ironizó.

Entre ellos, muchos de los cuales tienen ya años de cavilación, mencionó uno situado a 700 metros de la Avenida General Paz, a la altura de la bajada Beiró, con 80 hectáreas disponibles, y que hoy está concesionado a ALL, empresa brasileña que opera los ferrocarriles central y mesopotámico.

Luego están las 100 hectáreas disponibles del Mercado Central. También éste fue objeto, hace 10 años, del primer proyecto para hacer una zona de actividades logísticas a modo de mercado agroalimentario modelo concentrado en la exportación de productos de contraestación a Europa.

"Es una de las zonas mejor ubicadas desde el punto de vista logístico", indicó. Tal vez por ello también sea parte de un antiguo proyecto de la Administración General de Puertos (AGP) para llevar contenedores vacíos allí y descongestionar así el puerto. También la ciudad de Buenos Aires quiere avanzar con su idea. Tiene 30 hectáreas Parque Roca que le serviría para potenciar la zona sur y ordenar el tema de depósitos fiscales.

"Hay condiciones para avanzar, y lo que piden los inversores son reglas claras. Pero finalmente las inversiones se fueron a Chile. Estos son modelos mixtos. Los inversores necesitan cierta seguridad, planificación y saber que el gobierno tiene un plan de inversión en infraestructura", concluyó.

La Nación, Buenos Aires, 22 out. 2008, Comércio Exterior, online. Disponível em: <<http://www.lanacion.com.ar>> Acesso em: 22/10/2008.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais