

HAMBURG SÜD MANTIENE EL LIDERAZGO

Los armadores top en la Argentina

Se observa una incipiente recuperación por la apertura del nuevo modelo económico y la eliminación de regulaciones extremas.

por AGUSTIN BARLETTI



El país había tocado fondo en 2015. Tras años de regulaciones y cepo, ese año llegó a operar menos contenedores que una década atrás. En 2006 fueron 1.045.00 Teus (unidad equivalente a un contenedor de 20 pies), y en 2015, solo 1.031.500.

El cambio de gobierno producido en diciembre de 2015 también implicó un cambio de rumbo en el comercio exterior. Casi de inmediato se sinceró el mercado de cambios, y por primera vez se creó un ministerio de Transporte, cuyos integrantes estuvieron dispuestos desde el primer día a abordar la problemática del negocio naviero.

El resultado de esta política comenzó a dar sus primeros resultados en un 2016 que cerró con 1.068.800 Teus operados.

La Argentina está aún lejos de los 1.303.800 Teus, de 2013, y del récord de 1.354.200 del año 2008. No obstante, los referentes consultados coinciden en señalar que el primer trimestre de 2017 fue aún mejor por lo que la tendencia al crecimiento se encuentra firme.

Un hecho destacado pasa por la distribución de los contenedores, porque 439.600 Teus fueron de exportación contra 629.200 de importación. Se consolida la tendencia ya observada desde 2010 con ventaja para las compras al exterior.

La suba en las importaciones, no debe ser vista como un perjuicio para el país. No se puede imaginar un modelo exportador sin importaciones que puedan actualizar las técnicas de producción.

En el rubro importación, se puede trazar una suerte de hoja de ruta de los recientes padecimientos de la Argentina. Aquí el impacto de la crisis de 2001 se constata con la brutal caída generada en 2002. Luego el mercado comenzó a acomodarse a instancias de la estabilidad cambiaria, y en 2003 se observó un nuevo crecimiento, tendencia que se ratificó en 2005, se consolidó en 2006 y 2007, y se mostró pujante durante 2008. El ciclo se repitió en 2009 con la crisis financiera mundial. Los niveles de importación fueron casi los mismos que en 2005. Las cosas parecieron acomodarse nuevamente en 2011 cuando los 718.100 Teus importados superaron los guarismos de 2008. En este punto, las trabas impuestas desde la Secretaría de Comercio Interior de la Nación que condujo Guillermo Moreno, quebraron la tendencia alcista. En 2012 las importaciones descendieron a 675.000 Teus, un número similar al de 2010, aunque siguen siendo mayores que las exportaciones. En 2013, se logró aumentar la cantidad de Teus importados, pero un año más tarde los guarismos de 2014 reflejaron cifras similares a las de 2007 y la tendencia se acentuó en 2014 y 2015. Se retrocedieron ocho años. El crecimiento importador de 2016 debe verse entonces como una sana señal para una economía que se recupera y prepara para exportar.

En 2008, de los ocho tráficos relevados, en tres de ellos mandaban las importaciones por sobre las exportaciones. En 2009, solo dos de ellos registran preponderancia de importaciones, Lejano Oriente y la Costa Este de los Estados Unidos. Para 2011 eran 6 los tráficos en donde primaban las importaciones, la cifra se redujo a cuatro tráficos en 2012, y luego a tres en 2013, escenario que se repitió hasta 2016.

Estas cifras sólo se refieren a contenedores con carga. No se toman en cuenta contenedores en condición LCL (los que llevan mercancías para más de una consignación). Las cifras, surgidas de una elaboración propia, fueron nuevamente cotejadas con la base de datos de "Datamar, a Shipping and Foreign Trade Data Company".

AÑO 2016: LAS PRINCIPALES NAVIERAS (en TEUs)

| Compañía | Total | % |
|--------------------------|-----------------|--------------|
| Grupo Hamburg Süd | 237,300 | 22,2% |
| Mediterranean Shipping | 187,700 | 17,6% |
| Maersk | 148,100 | 13,9% |
| Hapag Lloyd | 121,500 | 11,4% |
| Evergreen | 56,200 | 5,3% |
| Cosco | 47,300 | 4,4% |
| CMA-CGM | 45,800 | 4,3% |
| MOL | 40,500 | 3,8% |
| ZIM | 32,200 | 3,0% |
| NYK | 28,600 | 2,7% |
| Total primeros 10 | 945,200 | 88,4% |
| Resto | 123,600 | 11,6% |
| TOTAL | 1068,800 | 100% |

Del cuadro comparativo del movimiento de Teus, surge un esbozo parcial de la evolución del comercio exterior argentino durante los últimos 19 años. Esto es así porque el relevamiento estadístico sólo involucra a los servicios regulares de navegación. Están excluidos, en consecuencia, los tráficos ocasionales que comprenden los grandes volúmenes de graneles líquidos y secos, y una parte sustancial de las cargas que viajan en bodegas refrigeradas.

La brutal suba del 31% en 2008 tiene como antecedentes el crecimiento del 3,5% en 2007, del 5,6% en 2006, del 20,3% de 2005 y del 24,5% de 2004.

AÑO 2016 – VOLÚMENES POR TRÁFICO (en TEUs)

| | Exportación | Importación | Total | % |
|------------------|--------------------|--------------------|-----------------|-------------|
| NORTE DE EUROPA | 103,400 | 142,500 | 245,900 | 23,0% |
| MEDITERRÁNEO | 64,200 | 61,300 | 125,500 | 11,7% |
| MERCOSUR | 89,300 | 106,400 | 195,700 | 18,3% |
| EEUU COSTA ESTE | 44,500 | 41,200 | 85,700 | 8,0% |
| LEJANO ORIENTE | 76,800 | 215,100 | 291,900 | 27,3% |
| ÁFRICA | 23,700 | 4,600 | 28,300 | 2,6% |
| AMÉRICA PACÍFICO | 8,600 | 13,900 | 22,500 | 2,1% |
| CARIBE / GOLFO | 29,100 | 44,200 | 73,300 | 6,9% |
| TOTAL | 439,600 | 629,200 | 1068,800 | 100% |

MOVIMIENTO DE TEUs DEL COMERCIO EXTERIOR ARGENTINO

| | Exportación | Importación | Total |
|----------|--------------------|--------------------|--------------|
| Año 1998 | 336,6 | 526,4 | 863,000 |
| Año 1999 | 513,2 | 288,7 | 801,900 |
| Año 2000 | 278 | 507 | 785,000 |
| Año 2001 | 297 | 404 | 701,000 |
| Año 2002 | 365 | 192 | 557,000 |
| Año 2003 | 399,2 | 265,9 | 665,100 |
| Año 2004 | 450,5 | 377 | 827,500 |
| Año 2005 | 526,1 | 463,8 | 989,900 |
| Año 2006 | 555 | 490 | 1045,000 |
| Año 2007 | 530,4 | 551,2 | 1081,600 |
| Año 2008 | 660,8 | 693,4 | 1354,200 |
| Año 2009 | 592,3 | 478,8 | 1071,100 |
| Año 2010 | 614,6 | 681,1 | 1295,700 |
| Año 2011 | 610,5 | 718,1 | 1328,600 |
| Año 2012 | 579,9 | 675 | 1254,900 |
| Año 2013 | 603,7 | 700,1 | 1303,800 |
| Año 2014 | 491,5 | 545,9 | 1037,400 |
| Año 2015 | 420,7 | 610,8 | 1031,500 |
| Año 2016 | 439,6 | 629,2 | 1068,800 |

Tras la debacle financiera mundial de fines de 2008, el mercado cayó en 2009, aunque menos de lo esperado, y superó por poco el millón de Teus. Desde ese piso, comenzó una

senda de crecimiento en 2010 (1.295.700 Teus), y 2011 (1.328.600), que vino a cortarse en 2012 (1.254.900), para retomar a la alza en 2013, caer brutalmente en 2014 (1.037.400), y acentuar el descenso en 2015 (1.031.500). De todas maneras, la Argentina todavía estaba muy lejos del piso de 557.000 Teus del crítico año 2002.

Ahora, esta nueva recuperación en la senda del crecimiento registrada en 2016 debe ser muy tenida en cuenta por el gobierno para afianza aún más la política de apertura económica con baja de costos y mayor oferta de servicios. Una estrategia inspirada y monitoreada desde la Casa Rosada por el propio presidente Mauricio Macri e implementada por el ministro de Transporte Guillermo Dietrich y el subsecretario de Puertos y Vías Navegables Jorge Metz.

"Hace seis años que la Argentina no crecía. Es muy difícil tener una recuperación inmediata pero el actual gobierno puso rápidamente algunas cosas en su lugar como la eliminación del cepo, arreglo con los holdouts, y flujo de dólares. Se produjo una leve recuperación basada en confianza y reglas de juego más claras. Algunas variables se pudieron ordenar, las autoridades de la subsecretaría, ministerio de Transporte, y Administración General de Puertos lograron quitar varios costos distorsivos, que fueron paliativos para poder mover básicamente la exportación. Este es un tema estratégico, tengo esperanza hacia el futuro. Todo eso se logró por el trabajo conjunto del sector público y privado. Obviamente falta mucho, aún hay muchos impuestos. Pero un país que venía de estancamiento empezó a tener algunas variables positivas hacia adelante", dijo a Transport & Cargo Patrick Campbell, presidente de NYK Grupo Multimar.

A remontar

"El mercado liner lleva años reduciendo en promedio su oferta de espacios y equipos frente a un país que se mantuvo hostil al comercio exterior durante demasiados años. La demanda cayó durante mucho tiempo y la oferta trato de igualarla pero siempre un paso atrás. Muchos armadores chicos han simplemente desaparecido y los medianos o grandes defienden celosamente su market share con fletes desproporcionadamente bajos pero sin aumentar sus barcos por falta de demanda en el plate. Esta situación fue aprovechada por la carga durante años pero ese ciclo creemos estaría cerca de su fin. En el mismo tiempo vimos como los barcos siguieron creciendo de tamaño y consecuencia de lo anterior se puede observar que en algunos tráficos existen solo dos servicios y 8 miembros por joint. Hay y van a existir menos barcos y más grandes. Es cierto que la demanda de espacios creció un poco a principio de año o mejor dicho dejó de caer, pero la realidad es que la performance promedio generalizada no generó aún la vuelta de más barcos / espacios a la oferta local", aseguró Julio Delfino, CEO de Delfino Global.

En la misma línea, Enrique Elliot, gerente general de CMA CGM Argentina resaltó que "la recuperación está relacionada en forma directa a un progresivo aumento del volumen de carga pero también a que la infraestructura local acompañe la realidad y la evolución de este sector. La industria naviera ha evolucionado considerablemente durante estos últimos años pero los puertos argentinos, sus accesos y la infraestructura terrestre, quedó detenida en el tiempo".

Consciente de esta realidad, el gobierno ha encarado un ambicioso plan de infraestructura que contempla millonarias inversiones en puertos, pero también en rutas, ferrocarriles y aeropuertos.

Bajar costos

El director del Instituto de Estrategia Internacional (IEI) de la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA), Alonso Ferrando, consideró que si bien "persiste la debilidad del comercio global, por el bajo dinamismo de la demanda, la caída en los precios de las

commodities, un menor ritmo de liberalización comercial y un freno en la expansión de las cadenas globales de valor", el principal problema de la Argentina no pasa por el contexto internacional.

CARIBE/GOLFO

| | Exportación | Importación | Total | % |
|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| HAPAG | 8,600 | 21,100 | 29,700 | 40,5% |
| HSG | 6,700 | 9,400 | 16,100 | 22,0% |
| MSC | 4,900 | 7,600 | 12,500 | 17,1% |
| NYK | 7,200 | 2,400 | 9,600 | 13,1% |
| MAERSK | 1,200 | 1,400 | 2,600 | 3,5% |
| OTRAS LÍNEAS | 0,500 | 2,300 | 2,800 | 3,8% |
| TOTAL | 29,100 | 44,200 | 73,300 | 100,0% |

MEDITERRÁNEO

| | Exportación | Importación | Total | % |
|--------------|---------------|---------------|----------------|-------------|
| MSC | 18,700 | 18,200 | 36,900 | 29,4% |
| HSG | 17,200 | 11,600 | 28,800 | 22,9% |
| MAERSK | 9,900 | 8,700 | 18,600 | 14,8% |
| ZIM | 6,400 | 7,800 | 14,200 | 11,3% |
| HAPAG | 3,300 | 6,900 | 10,200 | 8,1% |
| CMA-CGM | 5,200 | 4,500 | 9,700 | 7,7% |
| OTRAS LÍNEAS | 3,500 | 3,600 | 7,100 | 5,7% |
| TOTAL | 64,200 | 61,300 | 125,500 | 100% |

NORTE DE EUROPA

| | Exportación | Importación | Total | % |
|--------------|----------------|----------------|----------------|---------------|
| HSG | 27,600 | 36,800 | 64,400 | 26,2% |
| MSC | 24,800 | 27,600 | 52,400 | 21,3% |
| MAERSK | 20,800 | 28,500 | 49,300 | 20,0% |
| HAPAG | 15,100 | 23,400 | 38,500 | 15,7% |
| CMA-CGM | 9,200 | 13,800 | 23,000 | 9,4% |
| GRIMALDI | 3,800 | 3,800 | 7,600 | 3,1% |
| OTRAS LÍNEAS | 2,100 | 8,600 | 10,700 | 4,4% |
| TOTAL | 103,400 | 142,500 | 245,900 | 100,0% |

Por el contrario, el experto subrayó que "el posicionamiento del país depende más de las reformas internas". Al respecto, destacó que debe "atenderse el bajo grado de competitividad de la economía, tal como lo demuestra la caída en la participación de las exportaciones locales en el total mundial".

Por su parte, Alejandro Ramos Martínez, especialista del Instituto para la Integración de América latina y el Caribe (Intal) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), manifestó que "la apreciación del dólar contribuyó a una 'nueva normalidad', identificada por un acompañamiento en las tendencias de las tasas de crecimiento del comercio mundial y de las exportaciones de América latina, medidas ambas a valores constantes". No obstante, fue

cauto al pronosticar un horizonte a largo plazo, "dada la relativa debilidad de la demanda real".

Aportes privados

Si el sector espera que todo el esfuerzo provenga del estado, se equivoca de punta a punta. La política actual de apertura al mundo debe ser acompañada por las empresas no con declaraciones de apoyo sino con gestos concretos. Un ejemplo puntual es el aporte realizado por Hidrovía SA. Si el Paraná, que es la principal salida de las exportaciones argentinas se mantiene operativo, es gracias a su inversión extra estimada en u\$s 60 millones realizada para contrarrestar los efectos del fenómeno El Niño.

Normalmente la vía navegable troncal se mantiene con un plantel de tres o cuatro dragas de succión en marcha y cuatro o cinco buques balizadores. En este momento visto la crecida y las altísimas tasas de sedimentación el concesionario se vio obligado a trabajar con seis dragas de las cuales cuatro se concentran en la zona del Canal Emilio Mitre y el inicio del Paraná de las Palmas donde se viene depositando cantidades atípicas de sedimentos dado el efecto de El Niño.

AMÉRICA/PACÍFICO

| | Exportación | Importación | Total | % |
|--------------|--------------|---------------|---------------|-------------|
| MSC | 3,200 | 6,600 | 9,800 | 43,6% |
| HSG | 2,900 | 4,800 | 7,700 | 34,2% |
| HAPAG | 1,400 | 1,700 | 3,100 | 13,8% |
| OTRAS LÍNEAS | 1,100 | 0,800 | 1,900 | 8,4% |
| TOTAL | 8,600 | 13,900 | 22,500 | 100% |

ÁFRICA

| | Exportación | Importación | Total | % |
|--------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| MAERSK | 8,800 | 1,300 | 10,100 | 35,7% |
| MSC | 3,700 | 0,400 | 4,100 | 14,5% |
| HSG | 1,900 | | 1,900 | 6,7% |
| MOL | 2,200 | 0,200 | 2,400 | 8,5% |
| NILEDUTCH | 1,200 | 0,100 | 1,300 | 4,6% |
| OTRAS LÍNEAS | 5,900 | 2,600 | 8,500 | 30,0% |
| TOTAL | 23,700 | 4,600 | 28,300 | 100,0% |

EEUU / COSTA ESTE

| | Exportación | Importación | Total | % |
|--------------|---------------|---------------|---------------|-------------|
| HSG | 18,700 | 14,600 | 33,300 | 38,9% |
| MSC | 14,100 | 16,700 | 30,800 | 35,9% |
| HAPAG | 9,200 | 6,500 | 15,700 | 18,3% |
| OTRAS LÍNEAS | 2,500 | 3,400 | 5,900 | 6,9% |
| TOTAL | 44,500 | 41,200 | 85,700 | 100% |

Hidrovía trajo la ultra moderna draga de succión en marcha "Pedro Álvares Cabral" con capacidad de cantara de 14.000 m3 como así también la draga de corte y succión construida en 2011 "Niccolo Machiavelli", con una potencia total instalada de cerca de

25.000 kw. Sumadas estas dos dragas a la Alvar Núñez Cabeza de Vaca, Niña, Vespucci, James Ensor, Sanderus y Capitán Núñez se estará operando con un total de 8 dragas en el sistema de hidrovía, para seguir brindando seguridad a la navegación y un servicio que garantiza el calado navegable de 34 pies necesario a fin de beneficiar el comercio exterior y una eficiente exportación de la cosecha gruesa de 2017 que comenzará en forma inminente.

Por varios cuerpos

Tras reconquistar la cima del podio en 2012, el Grupo Hamburg Sud (HSG), la mantuvo en 2013, consolidó su liderazgo en 2014 y amplió aún más la distancia en 2015 y 2016. De aprobarse la compra de HSG por parte de Maersk Line que está tercera en el ranking, la distancia será aún mayor. Será como en la liga española de fútbol, donde lo que se debate es quien alcanza el segundo lugar.

En 2016 HSG movió 237.300 Teus y con ello logró una participación del 22,2% del mercado. Un año atrás, con 229.100 Teus alcanzaba el mismo porcentaje. El salto es notable, si se tiene en cuenta que en 2011 detentaba un 13,6% de participación.

En la región, durante el año pasado se vivió un escenario con fletes presionados fuertemente hacia la baja, debido a la sobrecapacidad producida por los buques de mediano tamaño desplazados de las operaciones en las rutas de Asia. Este efecto cascada en las rutas Norte-Sur impactó severamente en Sudamérica, provocando un notable aumento de capacidad y tonelaje, que no pudo ser compensado por las débiles tasas de crecimiento de la demanda de espacios.

La reducción en el precio de los combustibles, contribuyó a moderar el escaso crecimiento del transporte. En este panorama, Hamburg Sud supo moverse con destreza y pese a las difíciles condiciones del mercado, se mantuvo en positivo, en base a una agresiva política comercial. La naviera germana vuelve entonces a alzar la copa, como lo hizo en 2012, 2013, 2014 y 2015. También había liderado el mercado en el período que va de 1998, año en que Transport & Cargo comenzó a relevar la estadística, hasta 2005.

Desde Japón

Nippon Yusen Kaisha (NYK) obtuvo un interesante crecimiento en 2016, desplazó a Log-In y trepó al décimo lugar del ranking.

La naviera japonesa presente en Argentina a través de NYK Grupo Multimar irrumpió fuerte en la ruta al Lejano Oriente, pero también obtuvo una interesante performance en el trayecto a México con carga de exportación. Todo un logro para el equipo de trabajo que en Argentina preside Patrick Campbell.

"Con NYK, hemos crecido mucho en la exportación. Tuvimos un cambio de política más cerca del cliente, tarifas muy competitivas, tratar de ayudar más al exportador argentino. Para el futuro inmediato, las tres líneas japonesas van a fusionarse y se convertirán en un gran jugador. Estamos con muchas expectativas positivas tanto en el servicio naviero como en el país", destacó Campbell.

Otro hecho destacado es el crecimiento de COSCO, esta vez con la compra de China Shipping Container Lines. La actual China Cosco Shipping Corp trepó del octavo puesto que detentaba en 2015 al sexto en 2016. Esto se debe únicamente a su importante desempeño en la ruta del Lejano Oriente y lo mismo sucede con Evergreen, y MOL quienes también acceden al ranking por el mismo trayecto.

Maersk es otro caso para destacar. La naviera danesa consolidó la tercera posición del ranking con 148.100 Teus y reflejó un gran salto con relación a los 103.700 movilizados en 2014. Esta situación determinó que ampliara su participación en el mercado de 10% en 2014 a 13,9% en 2016. En esta realidad mucho tuvo que ver el aporte de empresas del grupo como Safmarine y Sealand. Maersk Line y Safmarine son marcas distintas del mismo grupo. Para intra-Américas, existe SeaLand, que si bien forma parte del mismo grupo, es una empresa independiente.

Otro jugador de fuste es MSC. Con 187.700 Teus, también superó su marca de 2015 cuando movió 179.800. Esto le alcanza y sobra para mantener con comodidad el segundo puesto con una presencia estable y continua en la Argentina.

Hapag Lloyd demostró que no siempre uno más uno es dos. Tras adquirir a fines de 2014 la naviera chilena Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV), las cifras de 2016 reflejan un crecimiento, pero no a la escala esperada. Movilizó 121.500 Teus. Muchos más que los 72.100 de 2014, pero menos que los 136.000 que surgen de sumar los Teus de Hapag y de CSAV de ese mismo año.

MERCOSUR (BRA/URU)

| | Exportación | Importación | Total | % |
|--------------|---------------|----------------|----------------|-------------|
| HSG | 27,700 | 30,400 | 58,100 | 29,7% |
| MAERSK | 18,800 | 23,800 | 42,600 | 21,8% |
| LOG-IN | 13,300 | 15,100 | 28,400 | 14,5% |
| HAPAG | 8,700 | 15,400 | 24,100 | 12,3% |
| MSC | 8,500 | 13,400 | 21,900 | 11,2% |
| ZIM | 3,400 | 1,900 | 5,300 | 2,7% |
| MSG | 0,800 | 0,200 | 1,000 | 0,5% |
| OTRAS LÍNEAS | 8,100 | 6,200 | 14,300 | 7,3% |
| TOTAL | 89,300 | 106,400 | 195,700 | 100% |

LEJANO ORIENTE

| | Exportación | Importación | Total | % |
|----------------|---------------|----------------|----------------|-------------|
| EVER | 10,600 | 45,600 | 56,200 | 19,3% |
| MOL | 9,300 | 28,800 | 38,100 | 13,1% |
| COSCO | 11,700 | 35,600 | 47,300 | 16,2% |
| HSG | 7,600 | 18,400 | 26,000 | 8,9% |
| MAERSK | 5,600 | 19,300 | 24,900 | 8,5% |
| MSC | 4,400 | 14,900 | 19,300 | 6,6% |
| UASC | 7,800 | 10,300 | 18,100 | 6,2% |
| NYK | 5,100 | 13,900 | 19,000 | 6,5% |
| CMA-CGM | 4,900 | 8,200 | 13,100 | 4,5% |
| ZIM | 4,300 | 8,400 | 12,700 | 4,4% |
| YANG MING LINE | 3,900 | 6,400 | 10,300 | 3,5% |
| OTRAS LÍNEAS | 1,600 | 5,300 | 6,900 | 2,4% |
| TOTAL | 76,800 | 215,100 | 291,900 | 100% |

Quien e mantuvo en el top ten con un noveno puesto fue Israel Compañía de Navegación, Internacional Line (ZIM) y el que desapareció es el Grupo Maruba. La última vez que asomó entre los diez primeros fue en 2011, con 33.300 Teus, a partir de allí su participación se fue reduciendo al punto que hoy no tiene presencia en el mercado de contenedores. La compañía argentina dio un giro hacia otros tipos de negocios, como graneles o carga de proyecto con muy buenos resultados.

Pocos con mucho

En 2016, el fenómeno de la concentración siguió creciendo.

Durante 2008 y 2009, las primeras diez navieras detentaron en su conjunto el 81% del tráfico total. En 2010 redujeron su presencia al 78,8%, pero un año más tarde recuperaron terreno para alcanzar el 79,8%. La cifra descendió en 2012 a 78,9%, se recuperó para tocar el 79,9% en 2013, 81,1% en 2014 para alcanzar ahora el 88,4%.

Los números muestran que en Argentina este fenómeno supera el promedio internacional. En el mundo, las primeras tres navieras, Maersk, Mediterranean Shipping y CMA-CGM, consiguen el 38,4% del mercado. En estas tierras los tres primeros suman el 53,7% %. Lo mismo sucede al momento de sumar los top ten. En el planeta éstos acaparan el 72%, pero en Argentina el 88,4%.

Las cuatro primeras tienen el 65,1% del mercado (64,6% en 2015).

Este informe incorpora la posición de las distintas líneas con relación a los principales tráficos. Asimismo, se agregan al Río de la Plata (Puerto Nuevo y Exolgán) los datos de las demás terminales del litoral marítimo y fluvial de la Argentina.

Hamburg Sud desplazó nuevamente a Mediterranean Shipping en la cima de la estratégica ruta al Norte de Europa. En este trayecto, hasta 2006 mandaba Maersk, quien ahora ocupa el tercer lugar detrás de MSC. Por noveno año consecutivo Hapag Lloyd lidera en Caribe/Golfo.

Log-In se ubicó en el tercer puesto para el trayecto a Brasil. Esta naviera venía experimentando un notable crecimiento. Su arremetida había sido furiosa. En 2009, la compañía brasileña movilizó 25.800 Teus. En 2010, alcanzó la cifra de 29.400 Teus para trepar a los 47.900 en 2011, y 49.600 en 2012. Los 55.800 Teus de 2013 le alcanzaron para alcanzar el 7º lugar en el ranking total de navieras, a menos de 5.000 Teus de la sexta posición. Sin embargo, el desplome del intercambio comercial entre Argentina y Brasil le produjo una severa reducción de volumen y es así como en 2014 movilizó 28.900 Teus, y en 2015 27.100. La leve recuperación de 2016 con 28.400 no le alcanzó para ingresar al top ten.

En este trayecto se vuelve a notar la presencia de transportistas regionales que prestan servicios tanto en el río como en el mar, tal el caso de Mercosur Shuttle Group.

Todas las rutas relevadas sufrieron bajas de movimiento, pero ninguna tanto como la que vincula a la Argentina con Brasil. Durante 2016 se desplomó 21% el intercambio comercial con nuestro principal socio del Mercosur.

Como su nombre lo indica, Mediterranean Shipping es amo y señor de la línea al Mediterráneo. Su liderazgo sigue siendo notable. Tiene el 29,4% del mercado (29,3 % en 2015 y 29,1% en 2014), y se separó más del segundo, HSG que detenta el 22,9% .

Por su potencial, el trayecto al Lejano Oriente sirvió para catapultar a tres navieras entre las diez primeras del ránking. La colosal diferencia entre exportaciones e importaciones, es su característica principal.

El liderazgo de Evergreen, con 56.200 Teus, es suficiente para que acceda al 5º puesto del top ten. En el caso de Mitsui OSK Lines (MOL), los 2.400 Teus movidos en la ruta África Índico se suman a los 38.100 del Lejano Oriente. En la suma alcanza los 40.500 Teus que lo colocan en el 8º lugar.

Expectativas

"El mercado está expectante a que ocurran cambios importantes que reflejen en los exportadores proyecciones de cargas crecientes, cosa que hoy no se está observando al menos en una gran cuantía de exportadores. Vemos con muy buenos ojos el interés del gobierno de ordenar los controles de la Aduana, impidiendo que su accionar genere extra costos por intervenciones en escaneos que podrían evitarse y permitir ocurran en Puerto Nuevo o en Exolgan dichos trasbordos. Los espacios que estos contenedores de trasbordo generen al bajar en Buenos Aires se traducirán directamente en mayor oferta de espacio para nuestras exportaciones de contenedores. Mejor performance para las líneas y disponibilidad para las cargas", señaló Delfino.

El directivo destacó su optimismo "en el mediano plazo ya que entendemos después del piso viene el rebote y también ya se puede observar un rebote importante de la carga en los puertos brasileros que ayudan y determinan la demanda de espacios para la Costa Este de Sudamérica, sirviendo de piso a la oferta en toda la costa. Del lado de nuestros clientes, todos coinciden sobre lo venturoso del largo plazo después del cambio de timón de la economía, pero son muy pocos los que tienen la espalda suficiente para sobrevivir los próximos meses con un dólar por el piso e impuestos por el techo. Sería una picardía mantener por mucho tiempo esta situación que nos dejaría solo exportadores grandes o multinacionales cuando lo que más le conviene al país es la combinación de grandes, medianos y chicos. Las Pymes son las mejores para que la economía traccione con contundencia. Si bien para los exportadores la devaluación no es la solución económica de largo plazo es fundamental que el gobierno brinde una reforma fiscal que permita oxigenar las economías de la carga".

Enrique Elliot, también aseguró percibir "un leve aumento de la carga en el primer trimestre del 2017. Esto es una buena señal, pero falta mucho para volver a los valores del 2008 y todavía queda un largo camino para recorrer. Con respecto al transporte marítimo en contenedores, los armadores siguen viendo a Buenos Aires como un puerto caro para sus escalas, debido al alto costo que tienen que pagar sus navíos para ingresar, y el aumento del tamaño de los buques ha llevado a la fusión de varios servicios disminuyendo año a año la cantidad de escalas. Entendemos que el mapa de Sudamérica va a cambiar drásticamente a partir de la fusión de Maersk y HSG y si bien por el momento no hay ninguna novedad con respecto a este tema, entiendo que antes de fin de año vamos a tener una mejor perspectiva de cómo van a manejarlo".

Tiempo de aliarse

El mercado naviero se ha esforzado en mejorar sus condiciones en materia de costos operativos y sinergias. El especialista Carlos Schwartz destaca que las tres grandes alianzas en el transporte de contenedores representan uno de los esfuerzos más significativos en la historia del sector por deshacerse del exceso de capacidad que sofoca las tarifas del transporte por mar. El 95% de la mercancía que interviene en el comercio mundial viaja por agua metida en contenedores que acaban en las terminales de carga de los puertos del mundo. La caída sin precedentes de las tarifas en el comercio de contenedores ha reforzado en 2016 la tendencia a la formación de alianzas y las fusiones,

que han prosperado como forma de deshacerse del excedente de capacidad que hay en el sector y que, junto a la debilidad del comercio mundial, constituye el principal motivo por el que las tarifas del transporte de contenedores hayan llegado a las cotizaciones actuales.

De acuerdo con los analistas del sector, el transporte de mercancías en contenedor es un negocio de u\$s mil millones al año, un segmento por tanto nada desdeñable. Los tres grandes acuerdos entre navieras se denominan 2M, Ocean Alliance y The Alliance. 2M que está formada por Maersk Lines y Mediterranean Shipping Company (MSC) con sede en Suiza, y que son los dos operadores más grandes del mundo por capacidad ya está en funcionamiento. En abril del año pasado la francesa CMA CGM encabezó el esfuerzo y firmó un acuerdo con la china COSCO Container Lines, Evergreen Line y Orient Overseas Container Line. El agrupamiento supone una combinación muy importante de capacidades y tiene una fuerte penetración en las líneas entre Asia y el resto del mundo. El tercer agrupamiento está encabezado por la alemana Hapag Lloyd y reúne a otras cuatro navieras asiáticas, entre las cuales se cuenta las japonesas Kawasaki Kisen Kaisha, Mitsui OSK Lines, Nippon Yusen, y Yang Ming de Taiwan. De este acuerdo se cayó Hanjin tras su quiebra el verano pasado. Por su parte la coreana superviviente, Hyundai Merchant Marine, se acopló de manera limitada a 2M tras el veto de los socios mayores a una integración plena.

El resultado del agrupamiento es que 2M tendrá el 34% del tráfico Asia-Europa, Ocean Alliance el 33% y THE Alliance el 30%. En la ruta Asia-Estados Unidos 2M tendrá el 17% del tráfico, Ocean Alliance el 35% y THE Alliance el 39%. Esta formidable concentración del tráfico y la capacidad de transporte implícita han despertado la inquietud de los reguladores, pero la Comisión Marítima Federal de Estados Unidos normalmente celosa de las restricciones a la competencia- señaló que no había ninguna evidencia de colusión para la manipulación de los precios, un respaldo significativo para estas alianzas.

Las navieras afirman que las alianzas les permiten compartir barcos y puertos de destino racionalizando las operaciones con la consiguiente reducción de costos y por lo tanto ahorros. Según sus argumentos estos ahorros serán trasladados a los clientes, es decir los propietarios de la carga. Entretanto los puertos deberán hacer grandes inversiones para adaptar sus infraestructuras a los Triple E.