

Hace 2 años > ESPERA EL OK PARA INVERTIR U\$S 35:

Montecon quiere seguir invirtiendo para mejorar la oferta del puerto de Montevideo, dijo Olascoaga

» El gerente general de Montecon, Juan Carlos Olascoaga, dijo a CRÓNICAS que la empresa espera invertir U\$S 35 millones en equipamiento portuario para atender los más exigentes requerimientos de servicios de los nuevos portacontenedores y de esta manera hacer más atractiva la oferta del puerto de Montevideo, evitando que la pérdida de volumen en la actividad ponga en riesgo la permanencia de las líneas navieras en dicha terminal.

El ejecutivo sostuvo que la gestión que pueda realizar el gobierno ante su par argentino "para recuperar los tránsitos perdidos" debería complementarse con medidas para "potenciar aquellas fortalezas en las que el país tiene control" -incluyendo la propuesta de Montecon- de forma que Montevideo "sea un puerto cada vez más competitivo, con mayor productividad, con más alternativas".

La entrevista con el gerente general de Montecon se procesó a través del siguiente diálogo:

- Las medidas adoptadas por Argentina han generado una pérdida del 5% en la operativa de Montecon ¿qué representa ese porcentaje medido en dólares?

- Me costaría decir una cifra, porque no necesariamente un 5% de la actividad representa un 5% de facturación. En cambio me gustaría precisar que lo que está pasando nos pega a todos, porque lo que hay es una pérdida de

masa crítica de todo el puerto, que está poniendo en riesgo la permanencia de las principales líneas navieras que hoy conectan directamente a Montevideo con los principales mercados del mundo. De alguna manera, la pérdida de volumen puede hacer que la escala Montevideo sea menos atractiva para algunos servicios.

- ¿Montecon maneja la posibilidad de enviar al seguro de paro a sus trabajadores por esta situación?

- No. No está prevista esa contingencia.

- ¿La pérdida entonces puede afectar a toda la operativa de la terminal portuaria?

- Efectivamente, acá no solamente pierden Montecon y TCP, sino que la ANP pierde recaudación y también se perjudican los despachantes, los transportistas, obviamente las líneas navieras, los depósitos portuarios. No nos preocupa solamente Montecon y quisiéramos que el tema no se li-



mitara a la gestión política que pueda hacerse con Argentina...

- A ver...

- Es relevante, es importantísimo recuperar esos tránsitos y ojalá el gobierno tenga éxito en esa gestión, pero también deberíamos ver como país, qué estamos haciendo para que el puerto de Montevideo mantenga las ventajas competitivas en la región. De ahí nuestro interés porque el tema no se quede solamente en la gestión de Cancillería para recuperar esos movimientos de trasbordo -que son relevantes- sino también potenciar aquellas fortalezas en las que el país tiene control. Que en definitiva sea un puerto con mayor productividad, con tarifas competitivas, flexible. Cuya competitividad esté sustentada en ventajas propias y donde las líneas oceánicas no se sientan de alguna manera rehenes de

una sola alternativa para poder operar.

- ¿Y qué se requiere para ello?

- Ello pasa -entre otras cosas- por inversiones que Montecon quiere realizar pero que por el momento no están autorizadas por la ANP.

- ¿En esa línea es que Montecon planteó invertir en la compra de grúas pórtico?

- Montecon está planteando desde hace dos años esta compra. Está la decisión del Directorio para adquirir al menos dos grúas pórtico y equipamiento de apoyo en terminal, las líneas de crédito disponibles, solo resta la autorización de la ANP. Es una inversión a puro riesgo de Montecon.

- ¿De cuánto dinero estamos hablando?

- Estamos hablando de 35 millo-

nes de dólares para equipamiento portuario...

- ¿Cuál es el precio de una grúa pórtico?

- Unos 12 o 13 millones de dólares. Pero desde el momento que se firma la orden de compra hasta que se cuenta efectivamente con el equipamiento operando pueden pasar entre 18 y 24 meses.

- ¿Por qué tanto tiempo?

- Son grúas que primero entran en la cola de espera de fabricación y después hay todo un tema de flete, después de armado y puesta a punto...

- Así que si mañana se le diera el ok a la inversión, sus efectos recién se verían en un par de años...

- Sí. Cuanto más se dilate la decisión, más tiempo pasaremos sin grúas. Y mas tarde, el puerto de Montevideo podrá optimizar una inversión muy importante que ha realizado que es el nuevo muelle C (el cual fue diseñado pensando en el uso de pórticos)

- ¿Son tan necesarias?

- Este tipo de grúa hoy ya es casi imprescindible para cualquier operador eficiente de contenedores. Hoy las navieras, que son perjudicadas por el trasbordo argentino, en la medida que el puerto de Montevideo no tenga una productividad razonable ni ofrezca otras alternativas, van perdiendo interés por utilizarlo. Hoy por hoy un requisito fundamental de un barco portacontenedores es la productividad, cada vez son barcos más grandes y más costosos,

"El principal opositor a que se mejore el equipamiento portuario en las áreas públicas es Katoen Natie"

- Por último, la pérdida del 25% en la actividad, ¿compromete la estabilidad del puerto de Montevideo?

- El puerto no va a colapsar por esto. Obviamente se va a sentir, pero no dudo que saldremos adelante en la medida que seamos cada vez más proactivos y creativos en nuestras decisiones; es decir, mayor inversión, salir a buscar otros mercados, fomentar otro tipo de trasbordos.

- ¿Como el paraguay?

- Hoy Montevideo maneja solamente el 30% del comercio exterior paraguay. El otro 70% pasa por Buenos Aires. Tanto la ANP como el Ministerio de Transporte son conscientes de esto y están preparando una batería de medidas para fomentar que ese trasbordo crezca por Montevideo.

- ¿Eso absorbería el déficit?

- Paraguay seguramente no sustituya el volumen de Argentina, pero son medidas mitigadoras que pueden ayudar. En paralelo, a todas las gestiones que pueda ensayar en el ámbito político, nosotros como operadores portuarios también tenemos otras para hacer.

- ¿Cuáles?

- Ver otros mercados, mejorar nuestra competitividad, nuestros procesos, invertir. Todos nos lamentamos de lo que perdimos, que es real, pero hay una cantidad de cosas que dependen de nosotros que no se están haciendo o no nos están dejando hacer...

- ¿Ustedes han insistido en estas cuestiones ante las autoridades del

puerto?

- Tenemos un diálogo permanente y fluido con las autoridades...

- ¿Pero no las han logrado convencer aún?

- Bueno, estas decisiones de pronto causan ruido por otro lado...

- ¿Alude a TCP?

- Lo digo porque es público. El principal opositor a que se mejore el equipamiento portuario en las áreas públicas es Katoen Natie. Yo puedo entender su punto de vista, es entendible que desde su óptica se pretenda mantener una posición de privilegio que a la larga puede ser monopólica, pero esto no está necesariamente alineado con los intereses generales y del país. Estamos hablando de incorporar equipa-

miento portuario, no de cambiar alguna regla de juego. KN ganó legítimamente una licitación por una terminal especializada de contenedores, pero en ningún lugar está escrito que ganó el monopolio del mercado y que no se puedan operar grúas pórticos en los muelles públicos.

- ¿Han puesto algún plazo?

- Por expediente los plazos ya están vencidos y podíamos haber tomado alguna decisión desde el punto de vista jurídico, pero queremos ir por la vía del diálogo y tener paciencia porque nos parece la mejor forma de actuar, estar todos alineados. No somos del estilo de amenazar con juicios y demandas, preferimos continuar el diálogo, entender la posición de todos y mirar juntos hacia adelante.

su tiempo de espera disponible es menor porque tienen que cumplir con un esquema muy acotado de ventanas en distintos puertos a lo largo de su itinerario. El poder darle el servicio en el menor tiempo posible es un requerimiento indispensable.

- ¿Montecon se haría cargo de la inversión?

- Sí, a riesgo de Montecon y sin ninguna otra contrapartida de la ANP, solamente la autorización para que Montecon las pueda instalar.

- ¿Eso fue lo que concretamente plantearon hace dos años?

- Lo presentamos por expediente hace dos años y lo hemos hablado en reiteradas ocasiones tanto con las autoridades del puerto como con los ministros: de Transporte, de Economía y con Presidencia.

- ¿Y todavía no hay una res-

puesta?

- Por más que en principio están todos de acuerdo, todavía no tenemos la autorización formal para hacerla.

- Y cuando se autorice van a pasar otros dos años antes de que se sientan los efectos de la inversión...

- Además, me interesa aclarar que con esto, Montecon no se apropia de ningún muelle.

- ¿Cómo es eso?

- La idea es que esta grúa funcione en el muelle C que todavía no está pronto y lo estará dentro de este año. Pero también que las grúas operen sobre un riel que va a poner la ANP y que cuando no están operando se puedan correr hacia la cabecera del muelle, para que pueda trabajar cualquier operador. Los muelles siguen teniendo el carácter multioperado y multipropósito del resto de los muelles en las áreas públicas. No es ni una concesión, ni una adju-



dicación del muelle a nadie.

- ¿Qué es entonces?

- Es poder agregar, a las áreas públicas unas grúas que tienen el doble de productividad de las actuales. En definitiva es optimizar una inversión que va a hacer la ANP de unos 80 millones de dólares en el muelle C, dándole un uso adecuado para que ese muelle opere -hablando de contenedores- con una productividad adecuada. Si duplicamos la velo-

cidad de nuestras operaciones es como estar duplicando el largo del muelle. Es duplicar un recurso escaso y de altísimo valor como lo es un muelle. Además de satisfacer requerimientos de los principales clientes del puerto como son las navieras.

- ¿Quiere decir que estas grúas que traería Montecon serían útiles aún en la hipótesis que Argentina reviera su decisión y todo volviera al escenario ante-

rior?

- Es igual. En el peor escenario igual se precisan para que no sea aún peor y en el mejor escenario ni qué hablar que también se necesitan.

- ¿Hubo algún comentario de que era una sobreinversión?

- Alguien habló de sobreinversión, pero tenemos que tener la visión país. Me gustaría comentarle lo que están haciendo los restantes puertos de la región...

- Adelante...

- Hace pocos días me llegó un artículo con todos los proyectos de inversión en las terminales argentinas. Estamos hablando de cientos de millones de dólares en infraestructura y en equipamiento portuario. Si uno ve lo que se está invirtiendo en Buenos Aires, en la terminal que se va a inaugurar este año en La Plata y la inversión que está haciendo Río Grande, se da cuenta de que si el puerto de Montevideo no sigue invirtiendo, o no se permite a los privados seguir invirtiendo, va a ser una carrera en la que cada vez vamos a estar más lejos.

“Las navieras no quieren ser rehenes de una sola opción, quieren tener otra alternativa”

- Recientemente, usted manifestó que el puerto de Montevideo debería ofrecer al menos dos alternativas. ¿Concretamente a qué se refería con ese comentario? ¿Montecon y quién más?

- Montecon y TCP. Hoy quien tiene grúas pórtico, que puede brindar una productividad acorde a los requerimientos de los clientes y atender los barcos de mayor porte que puedan estar viniendo, es TCP.

- Brinda entonces un buen servicio...

- Sí, brinda un muy buen servicio, esto es real. Pero las navieras no quieren ser rehenes de una sola opción, quieren tener otra alternativa con alguien que compita en condiciones similares. Hoy, compitiendo en situación de inferioridad -no somos ni pretendemos serlo una terminal especializada porque no tenemos esa calidad, sino que somos un operador portuario privado que trabaja en las áreas públicas- tenemos un montón de desventajas...

- ¿Cómo cuáles?

- Como la disponibilidad de muelles porque los tenemos que compartir con los demás operadores portuarios; operamos grúas móviles que tienen la mitad de la productividad, operamos en áreas acotadas en espacio y en condiciones de tránsito complejo. En fin, tenemos muchas res-

tricciones y a pesar de eso brindamos un buen servicio, ya que tenemos prácticamente el 50% del mercado de contenedores.

- Y entienden que van a perder competencia...

- Esa competencia con esfuerzo la hemos mantenido, pero en la medida que los barcos son más grandes, más largos y tienen mayor eslora, no la vamos a poder mantener. Hemos hecho un gran esfuerzo por mantenernos competitivos. En los últimos 5 años hemos invertido más de 40 millones de dólares en equipamiento portuario. Las últimas grúas móviles que Montecon ha comprado, con una inversión de 5 millones de euros cada una, son las más grandes de su tipo disponibles en el mundo pero están acotadas a barcos de 19 filas, que son los barcos que están viniendo hoy a puerto. Pero los barcos que van a llegar en breve -lo harán antes de lo que uno está previendo- tienen 21 filas, es decir tiene una manga mayor.

- A los que ustedes no llegan...

- El alcance de la grúa no llega hasta la otra banda del barco, con lo que el puerto quedaría solamente atendido con una sola terminal, lo que sería un monopolio de hecho, con todas las consecuencias que implica. La competitividad del puerto de Montevideo estaría gravemente amenazada.