

## El transporte y la increíble globalización

De acuerdo a las estadísticas más recientes de la Unión Europea<sup>1</sup>, el transporte de carga doméstico medido en toneladas kilómetro fue de 3.764 mil millones en la UE - conformada por 28 países - durante el año 2012, de 6.382 mil millones en Estados Unidos y de 17.358 mil millones en China, casi tres veces el anterior y cinco veces el europeo. Estos movimientos de bienes fueron hechos al interior de cada área económica. En Europa un 45% de este movimiento fue por la vía de caminos y un 37% por mar; en Estados Unidos, un 42% lo fue por trenes y un 32% por caminos; en China, un 60% se hizo por caminos y un 31% por mar. Canales fluviales y lacustres internos y oleoductos hicieron la diferencia. El año 2008 el transporte de carga total en Europa fue de 3.825 mil millones de toneladas kilómetro; en Estados Unidos, 6.125 mil millones y en China, 12.198 mil millones. El salto chino es impresionante y su sesgo productivo hacia bienes en vez de servicios, patente.

El transporte marítimo global, que tan bien entendieron los romanos en su *Mare Nostrum* y luego los ingleses a nivel oceánico por su dual rol estratégico comercial y militar, movió en el año 2011 8.800 millones de toneladas, asociado a una flota mercante en ese entonces de 1.340 millones de DWT (1.453 millones de DWT en el año 2012). En 1950 estas cifras fueron equivalentemente de 500 millones de toneladas de carga transportada que estuvieron asociadas a una flota mercante de 85 millones de DWT. Las exportaciones de bienes totales del mundo – o sus equivalentes importaciones - representaron a comienzos de la década de los 60's menos del 10% del PIB mundial y hoy equivalen a un 24% de un PIB mundial de 75.6 mil billones americanos en el año 2013<sup>2</sup>. Si bien en los últimos 60 años el PIB mundial creció a una tasa anual de 3.69% y el comercio exterior lo hizo al 5.61%, fue en los últimos diez años cuando este proceso se aceleró como algo nunca visto: el PIB mundial creció a un ritmo de 4.5% anual y las exportaciones al 7.7% anual<sup>3</sup>. Ritmos de crecimiento difíciles de repetir y totalmente desconocidos en la historia del hombre en los últimos dos milenios.

¿Y cómo entra Chile en este mundo? Por vía marítima, la zona central del país está a 18.800 km de Shanghai en China; a casi 14.000 km de Rotterdam, Holanda y a 7.800 km de Houston, Estados Unidos, ambos últimos a través del Canal de Panamá. Pero Houston está a 18.600 km de Shanghai, por el Canal de Panamá, y Rotterdam, por el Canal de Suez, a 19.400 km de la misma ciudad china. Chile dejó entonces de ser la *Finis Terrae* en términos relativos y absolutos. Las distancias de Chile a los mercados asiáticos, por ejemplo, no son muy distintas de aquellas existentes desde el centro de Estados Unidos o de Europa. Habiendo comercio de bienes equilibrado entre las partes y una competencia efectiva en los fletes marítimos, las tarifas de transporte deberían entonces converger para distancias equivalentes.

¿Qué órdenes de magnitud prevalecen en las tarifas actuales? En el transporte marítimo por *containers*, por ejemplo, entre Shanghai y los puertos en la zona este y oeste de Estados Unidos, los valores varían entre US\$ 140 y US\$ 60 por tonelada, respectivamente; entre Shanghai y Europa – puertos en Canal de la Mancha y Mar del Norte -, se cobran tarifas de US\$ 55 por tonelada. Las tarifas de graneles, como el

---

<sup>1</sup> EU Transport in Figures; Statistical Pocketbook 2014.

<sup>2</sup> Año 2012: Exportaciones Mundiales de Bienes por US\$ 17.930 billones sobre un PIB Mundial de US\$ 73.520 billones (24.39%); Exportaciones de Servicios alcanzaron a US\$ 4.350 billones (5.92%).

<sup>3</sup> Estadísticas de Comercio Exterior, OMC, 2013; Estadísticas Banco Mundial; Período 2003 al 2013.

hierro desde Brasil a China, se dan cerca de US\$ 12 por tonelada, o la soya desde Mississippi a China, alrededor de US\$ 29 por tonelada. Un *container* de China a la zona central chilena ronda los US\$ 80 a US\$ 100 por tonelada<sup>4</sup>. Con estas cifras de costo de transporte, prácticamente **todo pasa a ser transable**, más aún cuando se considera el valor de los bienes involucrados. ¿Que históricamente estas tarifas están muy bajas? Eso está por verse pues si se continúa trabajando con tecnologías de transporte más eficientes asociadas a escalas de barcos y operaciones portuarias más fluidas, con expansiones del Canal de Suez y Panamá incluidos, no necesariamente es así. Aún más, con precios más equilibrados del combustible y una competencia por el transporte marítimo más fiscalizada y sancionada por entes *anti trust* chinos, europeos y americanos – e incluso últimamente el chileno –, algo que no ocurría en el pasado con las famosas conferencias marítimas, las tarifas actuales bien podrían ser más representativas de un más largo plazo. Lo notable está en también constatar que mover un *container* desde los puertos de la zona central a Santiago cuesta alrededor de US\$ 20 por tonelada para una distancia que no supera los 130 km, y que distribuir al interior de éste sale cerca de US\$ 10 la tonelada. La desproporción entre el costo doméstico del transporte y el marítimo, cuando se le deja competir, es abismante.

La competencia pasó entonces a ser el mundo y la mayor o menor eficiencia y competitividad es respecto de actores dispersos en 360 grados alrededor de éste. A nivel empresarial doméstico, las respuestas han variado: CAP en su producción de acero de Huachipato no captó este fenómeno a tiempo y enfrenta hoy un cierre cierto de su operación; CSAV creyó erróneamente que el sólo crecimiento del mercado global exterior y las tarifas coyunturalmente altas eran de largo plazo y validaban así su apuesta, pero fue el soporte del patrimonio del controlador, ante el ajuste a la baja de las tarifas, lo que finalmente la salvó; AGROSUPER sí entendió que podía traer los granos del exterior y exportar las carnes localmente producidas siendo competitivo, aprovechando nichos que los tratados de libre comercio habilitaban; las minas del norte chileno, a distancias relativas menores de la costa, podían incluso ser competitivas a pesar de sus más bajas leyes minerales – caso del hierro – pero compensadas con un fácil acceso a las redes de transporte marítimo; ARAUCO apostó por la celulosa y tardíamente CMPC la ha seguido, saliendo gradualmente de papeles y cartones donde no tenía mayores ventajas en este mundo globalizado que además ha estado terminando con protecciones artificiales; muchos en la industria manufacturera local, a falta de adaptación, no cesan aún de solicitar “sobretasas por *dumping*”, cuando lo que enfrentan y no quieren ver es de carácter estructural.

Lo que viene es fascinante, porque toca ahora elegir dónde y cómo producir, lo que por cierto no se da necesariamente en el país. Ahí entran las institucionalidades, los tratados de libre comercio, el futuro de los ejes de influencia chino y norteamericano y el rol de los mercados financieros, entre otros elementos: en resumen, las ventajas comparativas. Y no menos cierto, ahí entra también cómo lo está haciendo el propio país y si sus políticas van por la vía correcta, cuestión que lamentablemente no podemos aseverar hasta enmendar el curso de acción actual. Es que tampoco estas nuevas políticas captaron a tiempo que todo pasó a ser transable, incluso dónde y cuándo invertir; que el capital tiene pies, que la gente tiene pies, que las ideas tienen pies; que, en definitiva, todos votan con sus pies.

Manuel Cruzat Valdés

2 de julio de 2015

---

<sup>4</sup> Ver el sitio web de “Shanghai Shipping Exchange” para más información.