



COMPARACIÓN DE COSTOS PORTUARIOS DE ARGENTINA Y OTROS PAÍSES DE LA REGIÓN

Informe elaborado por la Cámara de Importadores de la República Argentina (CIRA)



Resumen

La logística en comercio exterior cumple un rol fundamental en la competitividad de la producción nacional, en el fomento de las exportaciones y en la formación de precios de bienes y servicios importados, entre tantos otros alcances.

En una Argentina que se postula hacia el camino de la competencia se torna indispensable comparar la actualidad de ciertos costos dentro del comercio exterior para evaluar cuál es la situación del país respecto de la región, con el fin de encontrar soluciones que mejoren las condiciones de toda la cadena de valor de la importación y exportación.

Los costos portuarios para carga contenerizada en nuestro país son los más caros de la región, en términos generales, tomando cualquier tipo de contenedor e incluyendo, además, conceptos y extra costos asociados a movimientos y operaciones difíciles de constatar por los importadores y exportadores. Y estos costos crecen exponencialmente cuando se trata de un contenedor de 40 pies "high cube" que desde hace casi dos décadas es el equipo de transporte más utilizado en todo el mundo. Operarlo en la Argentina es entre 50% y 500% más caro que en la región.

Resulta entonces necesario encarar un proyecto serio y de largo plazo que dé tratamiento a la situación de las tarifas portuarias en nuestro país, comenzando por el inicio: los pliegos de licitación vencidos y prorrogados sin actualizaciones que demandan las nuevas tecnologías, escalas y mercados, como así también hacer foco en las auditorías necesarias e informaciones públicas al alcance de la comunidad del comercio exterior para entender la real productividad y capacidad de los puertos, armonizar el sistema portuario con las necesidades de exportación e importación y lograr un ecosistema que contemple al importador y exportador como el usuario final que soporta todo el peso de los costos en la cadena de valor.

A este resumen se agregan, además, otras situaciones que afectan los costos portuarios como inconvenientes informáticos que podrían mejorar la cantidad de turnos disponibles dentro del forzoso o publicaciones de estudios sobre tarifas portuarias que no contemplan la mejora en los costos y competitividad de los usuarios finales (importadores/exportadores) ni le dan participación a estos últimos para trasladar sus necesidades y propuestas de mejora.

Todos estos temas serán tratados en el presente trabajo con lenguaje simple y sencillo para la comprensión de todos los interesados en su lectura.

Introducción / Antecedentes

Este informe busca comparar los costos operativos de importación en las principales terminales de contenedores de Argentina respecto de otros países de la región. Desde que el contenedor es descargado hasta que es entregado al importador, limitándose a las Terminales Portuarias que operan en el Puerto de Buenos Aires y Dock Sud. Se enfoca en estos puertos, ya que el tráfico de contenedores representa más del 80% del volumen operado a nivel nacional para este tipo de carga.

Las tarifas portuarias fueron establecidas en los pliegos de concesión de las Terminales Portuarias de 1993 y en lo referente a contenedores se hizo una distinción entre 20 y 40 pies estándar (*20 and 40 fee standard container*) y se mantuvieron sin mayores variaciones durante treinta años.

Con posterioridad, a principios del 2000, el desarrollo del comercio internacional y la logística hizo que se difundiera masivamente el uso del contenedor de 40 pies *High Cube* (HC), que es un contenedor con mayor altura y que hoy representa un importante porcentaje de los equipos utilizados por las líneas marítimas.

En Argentina, el contenedor *High Cube* o alto cubicaje es considerado por la Administración General de Puertos un "contenedor fuera de norma". Mediante una resolución de naturaleza administrativa de la AGP se lo excluyó de las tarifas previstas en los pliegos originales y se establecieron en su momento valores diferentes y mucho más onerosos a los previstos originalmente en el pliego. Luego se extendió a Dock Sud.

La operación de contenedores dentro del período o días libres (denominado "forzoso") y sin ninguna intervención aduanera resultaba, con la aplicación de esos diferenciales, sustancialmente más cara respecto de las terminales de ciertos países de la región seleccionados (en algunos casos hasta el triple).

A fines de 2023 se efectuó una prórroga de la concesión original y se estableció un nuevo tarifario, por lo cual la diferencia entre contenedores de 40 pies estándar y el *High Cube* aparentemente menguó, aunque en realidad lo que se modificó fue la estructura conceptual de las tarifas, lo cual explicaremos más adelante.

"La operación de un contenedor de 40 HC en Argentina es entre 50% y 500% más costosa respecto de las terminales de países de la región".

/// Historia de las concesiones portuarias del Puerto de Buenos Aires

En 1993 se otorgó la concesión de las Terminales Portuarias mediante la licitación pública internacional 6/93. En ese momento, cinco consorcios de empresas resultaron adjudicatarias de las Dársenas A, B, C, D y E del Puerto Nuevo de Buenos Aires.

Luego del proceso concursal y posterior quiebra de la empresa Intefema, a cargo de la terminal designada como N° 6 (que operaba en la dársena E hacia la F) quedaron cuatro empresas: Terminales Portuarias Argentinas (TPA S.A.), Terminal 4 S.A. (a cargo de la dársena C), BACTSSA (a cargo de la dársena D) y Terminales Portuarias S.A. (a cargo de las dársenas A y B).

Diversas fusiones y adquisiciones hicieron que durante buena parte de la duración de la concesión operaran solo tres empresas: Terminal 4 S.A. -que fue adquirida por el gigante portuario AP MOLLER-, Terminales Río de la Plata S.A -que adquirió TPA- y, por último, BACTSSA -del conglomerado chino Hutchinson Ports-.

Al vencimiento del contrato de concesión (2021), la Administración General de Puertos decidió no renovarle la concesión a BATCSSA, por lo que en la actualidad existen solamente dos operadores de terminal en Puerto Nuevo.

Con relación al Puerto de Dock Sud, este se ha constituido como su nombre lo indica sobre los muelles sur (en la Provincia de Buenos Aires) del Puerto de Buenos Aires. Con la sanción de la Ley de Puertos N° 24.093 se decidió la cesión a las provincias de los puertos e instalaciones portuarias, por lo que la Provincia de Buenos Aires en su carácter de concesionaria de las áreas del Dock Sud concesionó un muelle en el que se constituyó otra terminal de contenedores.

La cesión de las instalaciones portuarias en la que la AGP traspasó mediante el acta acuerdo del 27 de octubre de 1998 (Refrendado por el Decreto N° 2084/98) incluyó un compromiso de mantener los valores que se establecieron en las concesiones del Puerto de Buenos Aires. Por ello, en mayor medida, los valores aplicables a las Terminales del Puerto de Buenos Aires se aplicaron a la Terminal de Exolgan en Dock Sud hasta el año pasado, cuando la AGP cambió la estructura tarifaria.

"Con la sanción de la Ley de Puertos N° 24.093 se decidió la cesión a las provincias de los puertos e instalaciones portuarias".

/// Breve historia de las tarifas portuarias

En el pliego de concesión de las terminales portuarias y posteriormente en Puerto Nuevo se habían establecido los valores de las tarifas portuarias y estas se habían trasladado como espejo hacia la terminal de contenedores de Dock Sud (Exolgan).

Las concesiones en general estaban reemplazando un sistema que había quedado obsoleto y en el que la Administración General de Puertos poseía el monopolio de la explotación comercial de los puertos. Luego de muchos años, las ineficacias propias del sistema habían provocado que las líneas marítimas y las necesidades operativas tercerizaran de hecho (y con posterioridad de derecho con resoluciones de la extinta Capitanía General de Puertos) las operaciones de estiba y almacenaje a compañías de estiba y depósitos extraportuarios. Esta situación fue de alguna manera resuelta mediante la concesión de las terminales portuarias.

En principio, la operación establecía en el contrato de concesión de 1993 que las terminales cobraban sus servicios a los buques y éstos percibían de los recibidores los costos normales de manipuleo y almacenaje que se encontraban dentro del período de días libres denominado “forzoso”. Los cargos de importación más relevantes para este período forzoso son el T1 (gastos de manipulación) y T7 (entrega de camión a buque).

Este período de días libres o forzoso tuvo durante la mayor parte de la concesión una duración de cinco días corridos, a contarse desde el día mismo de la finalización de la descarga del buque y, por motivos que explicaremos más adelante, muy difícil de cumplimentar. Debido a la Pandemia de COVID-19 y a través de la implementación de varias resoluciones administrativas posteriores se ampliaron los plazos de forzoso a siete días **hábiles** a partir de la finalización de la descarga.

Prácticamente desde el inicio de la concesión esta tarifa estuvo sujeta a una controversia, conflicto que tuvo que ver con determinar quién estaba obligado a asumir los gastos de manipuleo. Según una lectura estricta del pliego, quien debía hacerse cargo era el buque, que a su vez lo podría recuperar de sus clientes. Algunos indicaban que el cargo de *Terminal Handling Charge* cobrado por las líneas era el correspondiente a este concepto; mientras que otros decían que ese cargo correspondía pagarse al retiro por los recibidores/importadores, y que *Terminal Handling Charge* representaba un doble cobro.

A tal fin, la Administración General de Puertos dictó la Resolución N° 45/98, en la que se estableció que el cobro del T1 entrega importación y T7 entrega exportación correspondía a los concesionarios de la Terminal. Por otro lado, las líneas navieras siguieron cobrando el THC indicando que se trataba de parte del flete. Hasta el momento, la autoridad marítima nacional en cabeza de la Subsecretaría de Puertos no se ha expedido sobre la naturaleza o pertinencia de este cargo, dejando a todas las partes en una incertidumbre que aún persiste. Dicho en términos más simples, los importadores y exportadores hoy siguen pagando dos veces por un servicio de THC que solo se presta una vez.

En 2014, la Administración General de Puertos estableció un valor especial para contenedores fuera de medida en la que habría incluido los contenedores de 40 pies *High Cube*. Este contenedor que actualmente representa más de la mitad de los movimientos se diferencia del contenedor de 40 pies estándar por su mayor altura, teniendo una altura de 9,6 pies en comparación a los 8,5 pies del estándar. En 2018, la misma administración hizo una excepción parcial (que no aplicaba a importadores) del sobre costo de contenedores *High Cube*.

Asimismo, en el año 2020 se produjo el primer aumento de las tarifas desde la concesión (en post pandemia). El argumento de los operadores fue la reducción de los volúmenes operados respecto del período 2008-2013.

Por último, y como consecuencia de un estudio técnico realizado por la Universidad de Buenos Aires (UBA) en ocasión de la prórroga de las concesiones portuarias, la administración portuaria resolvió a través de la Resolución N° 43/2023 una reformulación y simplificación de las tarifas, en la que se mantuvo una diferencia de valores entre los containers *High Cube* y *standard*.

En este tarifario se estableció un modelo distinto: se eliminaron las categorías T1 y T7 y se procedió a un nuevo sistema de facturación en el que se englobaron muchos servicios que eran facturados como ítems individuales y se dividió en líneas generales como tarifa B de servicios a carga de importación y C de carga de exportación.

La tarifa B de importación está definida como el cargo al contenedor lleno desembarcado. Se incluyen en esta tarifa la estiba y desestiba del contenedor en plazoleta, su coordinación para entrega, cargo de seguridad (PBIP), facturación, registro de ingreso/egreso del medio de transporte terrestre a la terminal, manipuleo del contenedor para su entrega, inspección del estado del contenedor, emisión del documento de intercambio (EIR o equivalente), movimientos extras propios de la operación (removidos en plazoleta), recepción del contenedor vacío en la Terminal o en depósito designado por ella y aseguramiento del estado de limpieza del contenedor para su futura entrega o evacuación.

La Tarifa C de exportación está definida como el cargo al contenedor lleno para su embarque. Se incluye en esta tarifa la entrega del contenedor vacío para su llenado desde la Terminal o de un depósito designado por ella, la coordinación de la recepción del contenedor lleno, facturación, registro del ingreso/egreso del medio de transporte terrestre a/de la terminal, inspección del estado del contenedor y emisión del documento de intercambio (EIR o equivalente), manipuleo de la carga para su estiba en plazoleta, cargo de seguridad (PBIP) y movimientos extra de estiba necesarios para su carga (removidos en plazoleta).

Estos cargos son sustancialmente más onerosos que el T1 y T7 previstos en el pliego de condiciones generales y, si bien son más fáciles de analizar, no representan una ventaja comparativa notoria o sustancial con respecto al anterior sistema.

Efectuada esta introducción a modo de explicación previa, es necesario realizar a continuación un breve análisis de ciertas ineficiencias que afectan gravemente los costos y que no tienen que ver con la cuestión del tarifario nominal, pero que con claridad afectan el valor definitivo a ser abonado.



/// Aspectos sistémicos que afectan el costo portuario

Sin perjuicio de los valores nominales de las tarifas es menester también establecer algunas cuestiones que afectan gravemente el costo final de la factura de un operador de comercio exterior y que no tienen que ver con las tarifas.

Problemas de naturaleza informática del proceso de desaduanamiento de las mercaderías:

A los efectos de liberar una mercadería a plaza (y por lo tanto retirarla física y jurídicamente de las terminales) existe la necesidad de contar con un proceso de despacho, pago de tributos y eventual verificación de las mercaderías.

El actual Sistema Informático Malvina (SIM) genera una imposibilidad sistémica de iniciar los trámites de importación hasta tanto se presente el Manifiesto Marítimo de Importación del medio de transporte (MANI). Este trámite solo se perfecciona en el mismo momento en que el buque atraca en el puerto.

Con ello se quiere demostrar que los plazos para retirar la mercadería y no ingresar en penalidades por exceder el plazo del forzoso comienzan en un punto en el que el importador no ha podido iniciar prácticamente los trámites de despacho de importación de las mercaderías. Este trámite está regulado en la Res. Gral. 630 de la ex Administración General de Aduanas.

El Decreto N° 70/23 ha establecido modificaciones para solucionar la cuestión, pero esto no será posible hasta tanto se realice una reingeniería de los procesos informáticos en el SIM.

Asimismo, en los casos de importación, muchas mercaderías cuentan con la intervención de transportistas contractuales, *freight forwarders* y agentes de carga quienes presentan sus manifiestos de importación luego del transportista marítimo. Esto retrasa aún más el inicio de los trámites de importación, haciendo aún más difícil el cumplimiento de los plazos del forzoso en la terminal.

Tampoco es menor el índice de inspección física que se realiza en los contenedores. Argentina excede en mucho los índices de los países desarrollados (lo normal es un 5%). La inspección física implica coordinación de turnos de verificación, operaciones logísticas de movimiento de contenedores, apertura, etc. Esto implica también un obstáculo grave para cumplir con los plazos del forzoso.

Desde un punto de vista de la exportación, esta ineficiencia se ve en el precumplido (revisión aduanera al cumplimiento) que en líneas generales establece la lógica de un funcionario=un container, lo que de alguna manera ralentiza los procesos logísticos.

Otra cuestión de hecho es la dificultad de coordinación de turnos en el puerto para retirar las mercaderías. Esto lleva muchas veces a que los plazos del forzoso se venzan.

Sin perjuicio de lo expuesto, debemos ahora analizar también el estudio de la Universidad de Buenos Aires de 2023 en el que se ha cambiado la metodología de cálculo de las tarifas portuarias.

"Los plazos para retirar la mercadería y no ingresar en penalidades por exceder el plazo del forzoso comienzan en un punto en el que el importador no ha podido iniciar prácticamente los trámites de despacho de importación de las mercaderías".



/// Estudio de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires El 23 de marzo de 2023 y como consecuencia de un convenio previo celebrado con el Ministerio de Economía denominado Programa de Asesoramiento, Verificación y Control de la Administración (PAVCA), elaboró un informe denominado “Estudio para la Adecuación de los Tarifarios Vigentes del Puerto de Buenos Aires”.

En dicho trabajo se buscó la simplificación de la factura mediante la consolidación de ítems, se analizó la rentabilidad de las terminales portuarias sobre la base de los últimos balances públicos y se hizo la justificación de la actualización de las tarifas en dólares, basada en la depreciación de la moneda de Estados Unidos.

El principal problema de dicho estudio es que no se ha analizado el costo a los usuarios y que dicho estudio no contempló la **cuestión principal que es el ingreso de AGP S.A.**, sino la rentabilidad de los concesionarios. En el estudio hablan de “**simplificar la estructura tarifaria manteniendo el ingreso de los operadores vigentes**”. Debemos aclarar que el ingreso de AGP está basado en el pago de un canon de concesión mensurado en movimientos de carga mínima garantizados (tasas a las cargas), que fueron ofrecidos al momento de la licitación de las terminales.

Esta cantidad mínima de movimientos de carga excede en mucho el movimiento real, por lo que se crea en las terminales una presión grande para encontrar ingresos extra al standard de la industria portuaria y así pagar el canon. En definitiva, estos ingresos extra repercuten en el costo operativo de los importadores y exportadores.

Hecha esta introducción, debemos ahora entrar en el estudio de los costos portuarios en forma comparativa.

/// Comparación de los costos portuarios operativos para un contenedor de 40 pies HC

A los efectos de este estudio se analizaron los costos operativos en los tres formatos de contenedores más extendidos: 20 pies estándar (20'), 40 pies estándar (40') y 40 pies *High Cube* o "fuera de norma" (40HC).

Como aclaración preliminar debemos indicar que, desde un punto de vista técnico, la denominación "fuera de norma" es errónea desde un punto de vista legal, ya que el contenedor marítimo es un tipo de "envase" (técnicamente equipo de transporte marítimo) que se ha construido bajo una norma técnica determinada para que pueda ser tratado como container y no como un bulto.

La normativa madre es el Convenio de Seguridad de Containers (CSC) de la Organización Marítima Internacional y ratificada por la Ley 21967. Por ello, debemos concluir que no existe un contenedor fuera de norma y el cobro adicional a estos contenedores es claramente injustificado. Esta consideración especial no estaba prevista en los contratos de concesión de las terminales del Puerto de Buenos Aires que datan de 1993.

En los últimos 30 años, este ítem no fue modificado en los tarifarios de las terminales de Puerto Nuevo, que están regulados por la Administración General de Puertos (AGP). En el caso de Exolgan, cuyo tarifario no está regulado por un contrato de concesión, se replica este adicional bajo el mismo concepto.

Sin perjuicio de ello, el tarifario de Exolgan no se ha adaptado a las modificaciones en los conceptos tarifarios que se han establecido a fines de 2023. En cambio, en las terminales de otros países de la región (ni en ningún otro puerto líder a nivel mundial), este contenedor no aparece como "fuera de norma".

A los fines de establecer una comparación entre los distintos puertos se ha hecho una consulta de los tarifarios oficiales de terminales de la región, cotejados con operadores privados del sector. Los tarifarios consultados fueron brindados por seis de las principales terminales de contenedores de la región, de las cuales cuatro tienen algún tipo de vinculación empresarial con las terminales locales:

BRASIL 1) BTP Santos.



Brasil Terminal Portuario es un joint entre Terminal Investment Ltd. (TIL)¹ y APM Terminals². TIL es accionista en Exolgan (Docks Sud) y APM Terminals es el holding controlante de APM Terminals Buenos Aires.

URUGUAY 2) Terminal Cuenca del Plata (TCP), Montevideo.



Su accionista internacional es Katoen Natie, sin presencia en el mercado de contenedores de Argentina.

PERÚ



3) APM Terminals Callao.

La sociedad que opera la terminal de contenedores es también un joint entre Terminal Investment Ltd. (TIL) y APM Terminals, tal como en el caso de BTP Santos.

4) DP World Callao.

Dubai Ports World es holding controlante de TRP en Buenos Aires.

CHILE



5) Terminal Pacífico Sur (TPS), Valparaíso.

TPS es una empresa del grupo de origen chileno Neltume Ports que, a su vez, integra el holding chileno Ultramar. Neltume Ports está presente en Argentina como operadora de Terminal Puerto Rosario (TPR) y en Uruguay como operadora de la terminal Montecon, competidora de TCP.

PUERTO TESTIGO EUROPEO



Valencia

(Tarifas máximas de Valenciaport)

/// Consideraciones de mercado: el poder de las navieras y la política de integración

Parte del problema portuario y la afectación o traslado de costos del buque a los cargadores obedece a que el mercado en el que se desenvuelven las compañías de transporte marítimo de contenedores a nivel global se encuentra altamente concentrado.

Más del 80% del transporte global de contenedores lo realizan tres alianzas operativas: The Alliance, 2M y Ocean Alliance (en 2025 entrará una nueva alianza de líneas marítimas Gemini Cooperation y desaparecerá 2M) integradas por nueve compañías marítimas.

Una de esas alianzas, conocida con el nombre "2M", está compuesta por las dos navieras más importantes del mundo: MSC y Maersk. Ambas operan el 34% del total de los contenedores a nivel global. En Buenos Aires, representa más del 60% de los buques ya que incluye a Hamburg Sud, Maersk y MSC, quienes tienen la mayor cantidad de escalas en el Puerto de Buenos Aires y Dock Sud.

Junto con esta consolidación de los servicios de transporte marítimo, que se acentuó en los últimos años por procesos de fusiones y adquisiciones -y sobre todo por la formación de alianzas operativas- las compañías marítimas fueron completando la "integración de servicios logísticos" absorbiendo o creando compañías de otros eslabones de la cadena del transporte y la logística internacionales.

El primer proceso de esta integración de servicios fue la compra de terminales portuarias o la creación de unidades de negocios específicas para operar los buques en terminales propias.

En el caso de Maersk incluso llegó a comprar una compañía de remolques Svitzer, aunque recientemente se han anunciado planes para venderla en una Oferta Pública de Acciones.(1)

Como segunda etapa del proceso de integración de servicios, en los últimos años se amplió la presencia en otros eslabones de la cadena logística del comercio internacional: transporte intermodal (terrestre, ferroviario y aéreo), depósitos, despacho aduanero y *freight forwarding* en general.

A modo de ejemplo, la principal terminal de contenedores de la Argentina, Exolgan, nació como parte del grupo International Trade Logistics (ITL), especializado en operaciones portuarias (Exolgan), almacenamiento, transporte y distribución (Exologística) y depósito fiscal (DFI). ITL fue absorbido por PSA Global, con sede en Singapur. Luego, la división portuaria de MSC (TIL) compró el 50% del paquete de ITL.

La naviera MSC tiene un alcance integral en toda la cadena de suministro en el país a través de las empresas del grupo ITL. Además, desembarcó con su propia empresa de logística terrestre (MedLog).

La elección de las terminales regionales para la comparativa de costos portuarios apuntó a reflejar esta integración de servicios en el mercado.

Los casos de APMT Callao, en Perú, y BTP Santo, en Brasil, corresponden a terminales integradas con compañías marítimas (Maersk y MSC) que se replican en Buenos Aires (APM Terminals/Maersk) y en Exolgan (TIL/MS), con un dato adicional: tanto en el caso de Callao como en el de BTP se trata, además, de joint de líneas marítimas que compiten entre sí pero que, además, integran la principal alianza marítima (2M).

Es decir, Maersk y MSC, a través de sus divisiones de negocios portuarios, operan en conjunto tanto los buques como las terminales portuarias.

Luego, para la tercera terminal argentina (TRP, del grupo DP World), se buscaron comparables con otras empresas del grupo en la región (DP World Callao y DP World Santos).

Por último, se tomó el caso de Montevideo, Uruguay (sin presencia regional ni integración con navieras) por tratarse del principal competidor del puerto Buenos Aires y el caso de Valparaíso, en Chile, por ser totalmente independiente del resto de los grupos empresarios de la región y por la característica de importadora neta y abierta de la economía chilena.

(1) El grupo naviero danés Maersk creó APM Terminals y el holding suizo MSC desarrolló la unidad de negocios Terminal Investment Ltd. (TIL). Si bien las matrices destacan que se trata de empresas independientes, la preferencia operativa de los buques se da en las terminales del propio grupo, donde además es lógico que cuenten con bonificaciones o mejores condiciones financieras.



/// Comparación en un contenedor de 40 HC

La operación de un contenedor de 40 HC en Argentina es sensiblemente más onerosa que en la mayoría de las terminales de la región. Como se explicó antes, esto obedece a que los tarifarios de Puerto Nuevo se basan en un contrato de concesión de más de 30 años que no modificó la concepción de “contenedor fuera de norma” para estos equipos que, en la actualidad, son los más utilizados en el comercio internacional.

Si bien Exolgan no cuenta con la misma regulación tarifaria que la Administración General de Puertos le suministra a APMT y TRP, su estructura de costos replica el mismo concepto en el caso del contenedor 40 HC.

Sin perjuicio de ello, varios estudios también se pierden en detalles sobre ítems, facturados, por lo que es esencial determinar un “núcleo de la tarifa” que existe en todos los puertos para efectuar una comparación adecuada. Existen otras variables, pero no nos permiten un contraste adecuado.

Por ello, se ha tomado un esquema de un puerto que establece los valores núcleo de las tarifas y con dicho núcleo se trabajará la comparativa. En dicha comparativa también se establece un período básico (días libres o forzoso) por lo que la comparación es sobre servicios homogéneos.

Debe destacarse que, sin perjuicio de lo expuesto, los Puertos en Argentina cobran a la carga más cargos que en otros países.

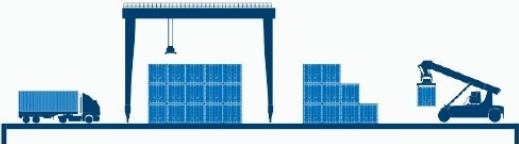
Este es el esquema de valor núcleo adoptado.

SERVICIO ESTÁNDAR

TARIFARIO IMPORTACIÓN

DESCARGA CONTENEDOR 20' STD		DESCARGA CONTENEDOR 40' STD	
	\$ POR CONTENEDOR		\$ POR CONTENEDOR
RECARGOS ADICIONALES SEGÚN EL TIPO DE CARGA			
	\$ POR CONTENEDOR		\$ POR CONTENEDOR
RECEPCIÓN DE CONTENEDOR ALTO CUBICAJE (HIGH-CUBE/HC)		RECEPCIÓN DE CONTENEDOR REFRIGERADO (REEFER)	
			\$ POR TEU
		SEGREGACIÓN - CARGA SOBREDIMENSIONADA (OOG)	
			SEGÚN TIPO*
		SEGREGACIÓN - CARGA PELIGROSA (IMO-DG)	

SERVICIO ESPECIAL DEPÓSITO TEMPORAL

	CONTENEDOR 20' STD y 40' STD																		
	S/ POR CONTENEDOR																		
INCLUYE	ALMACENAJE**																		
<ul style="list-style-type: none"> El despacho directo de carga de importación. Periodo libre de 07 días de almacenaje a partir del término de descarga. Revisión documentaria, emisión de Volante, transmisiones a Aduanas Verificación adicional de datos del contenedor y demás trámites relativos a la gestión de Depósito Temporal. 	<table border="1"> <tr> <td>CONTENEDOR ESTÁNDAR / HIGH CUBE</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>DÍAS 8 - 10</td> <td>S/ 100.00 + IGV</td> <td>POR TEU / DÍA</td> </tr> <tr> <td>CONTENEDOR ESTÁNDAR / HIGH CUBE</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>DÍAS 11 - 14</td> <td>S/ 100.00 + IGV</td> <td>POR TEU / DÍA</td> </tr> <tr> <td>CONTENEDOR SOBREDIMENSIONADO (OOG)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>DÍAS 8 - 21</td> <td>S/ 140.00 + IGV</td> <td>POR TEU / DÍA</td> </tr> </table>	CONTENEDOR ESTÁNDAR / HIGH CUBE			DÍAS 8 - 10	S/ 100.00 + IGV	POR TEU / DÍA	CONTENEDOR ESTÁNDAR / HIGH CUBE			DÍAS 11 - 14	S/ 100.00 + IGV	POR TEU / DÍA	CONTENEDOR SOBREDIMENSIONADO (OOG)			DÍAS 8 - 21	S/ 140.00 + IGV	POR TEU / DÍA
CONTENEDOR ESTÁNDAR / HIGH CUBE																			
DÍAS 8 - 10	S/ 100.00 + IGV	POR TEU / DÍA																	
CONTENEDOR ESTÁNDAR / HIGH CUBE																			
DÍAS 11 - 14	S/ 100.00 + IGV	POR TEU / DÍA																	
CONTENEDOR SOBREDIMENSIONADO (OOG)																			
DÍAS 8 - 21	S/ 140.00 + IGV	POR TEU / DÍA																	

SERVICIOS ADICIONALES

	\$ + IGV POR CONTENEDOR		\$ + IGV POR CONTENEDOR		\$ POR CONTENEDOR
MOVILIZACIÓN PARA INSPECCIÓN CICLO COMPLETO		INSPECCIÓN DEL CONTENEDOR CUADRILLA		INSPECCIÓN DEL CONTENEDOR MONTACARGAS	

SERVICIOS ADICIONALES

\$ + IGV POR DÍA
O PARTE DE UN
DÍA

ENERGÍA

\$ + IGV POR DÍA O
PARTE DE UN DÍA

MONITOREO

CARGA REEFER

CARGA REEFER

Fuente: elaboración propia en base gráfico tarifario DP World Callao.

/// Caso 1: Entrega dentro del forzoso sin verificación (En US\$ por contenedor)


El valor núcleo es superior en Argentina en comparación con todos los puertos de la región. Exolgan tiene una estructura de valores, pero desglosado en varios ítems que mantiene una correspondencia con los cargos del pliego original de concesión del año 1993.

Creemos que es fundamental establecer los parámetros básicos. Existen valores extra que se cobran o no en muchos puertos, pero es fundamental establecer los valores básicos. La Entrega (Importación y Exportación son dos caras de un mismo espejo).

En el pasado, se realizaban comparaciones de muchos ítems dada la complejidad extrema de la tarifa previa de las terminales del Puerto de Buenos Aires. En la actualidad solo son relevantes en la entrega y los costos de almacenaje (cuando se exceden los días libres).

En líneas generales estas tarifas nos permiten entender con claridad la diferencia de valores entre los distintos países, ya que, si bien la nueva tarifa de Buenos Aires incluye la mayoría de los ítems, en su mayor parte los otros ítems no tienen gran valoración económica.

La única excepción a esta mención es TCP que posee ítems de gran valor fuera de la entrega (274 por transacción/container de tasa logística; 134 dólares de PBIP). En los demás puertos estas tarifas no poseen una entidad suficiente como para ser mencionadas.

Cuadro1: Entrega dentro del forzoso sin verificación (en US\$ por contenedor) 

Entrega dentro del forzoso	AGP (TRP Y APM)	Exolgan	DP World Callao	TPS Valparaíso	BTP Santos	APMT Callao	Valencia	TCP Montevideo
40 HC	\$1014	\$929,50	\$224.23 + 480	\$149,25	\$248,15	\$428	\$55	\$438,50
40 ST	\$922	\$754	\$199 + 480		idem	\$405	idem	idem
20 ST	\$462	\$414	\$108,20 + 480		\$160	\$302	idem	idem

Nota: Los valores están expresados en dólares estadounidenses. En el caso de Brasil se tomó el precio en reales y se pasó a dólares con la cotización a mayo de 2024. La tarifa de Montevideo surge de la suma de tres ítems (entrega, tasa logística y PBIP) y no posee tres días libres (72,90 USD por día o 82,05 a partir del quinto día). Exolgan posee una tarifa que está desglosada en tres ítems (entrega, extrahandling y PBIP).

En el cuadro 1 se puede analizar la importancia del retiro dentro del plazo. Ineficiencias del sistema de comercio exterior que no siempre son atribuibles a las terminales hacen que sea muy difícil el cumplimiento de estos plazos.

Cuadro2: Entrega fuera del forzoso sin verificación (en US\$ por contenedor)



Almacenaje fuera del forzoso	AGP (TRP Y APM)	Exolgan Dock Sud	DP World Callao	TPS Valparaíso	BTP Santos	APMT Callao	Valencia	TCP Montevideo
40 HC	\$56,20/día + cargo de \$1854	\$83,20 + cargo de \$2286	\$100	\$218,24*	\$151	\$40 + cargo de \$405	\$3,00	\$82,05
40 ST	\$50,60 + cargo de \$1685	\$64 + cargo de \$1834	idem	\$198,40	idem	idem	idem	idem
20 ST	\$50,60 + cargo de \$899	\$32 + cargo de \$880	idem	\$159,38	\$100	\$20 + cargo de \$302	\$1,50	idem

Nota: en Valparaíso existe una tarifa que varía según los días almacenados de acuerdo a tabla. En Argentina se cuenta desde el arribo del buque.

Cuadro3: Entrega dentro del forzoso con verificación exhaustiva (en US\$ por contenedor) Gastos verificación.



Ítem	AGP (TRP Y APM)	Exolgan Dock Sud	DP World Callao	TPS Valparaíso	BTP Santos	APMT Callao	Valencia	TCP Montevideo
Posicionamiento y verificación 40HC	\$337 + \$2472	\$850 + gasto de posic	\$69,90	\$264 + \$594	\$136	\$0	\$57	\$34,09
40 ST	\$337 + \$2472	\$850 + gasto de posic	idem	idem	idem	idem	idem	idem
20 ST	\$337 + \$1910	\$730 + gasto de posic	idem	idem	idem	idem	idem	idem

Nota: ver Glosario para definición de conceptos. En el caso de Brasil se tomó el precio en reales y se pasó a dólares con la cotización del mayo de 2024. En los casos en que se indican dos valores es porque se desglosa el movimiento del contenedor y su inspección. En Exolgan se indica la existencia del posicionamiento de acuerdo a tarifa vigente.

En este caso, debe observarse lo complicado que es un cálculo de costos. La verificación obedece a un hecho que depende de la autoridad aduanera o en caso de producirse un siniestro. Estos son hechos que no pueden ser manejados por el importador y dan lugar a un aumento desmedido del costo.

/// Algunas conclusiones:

En las operaciones de 40 ST, dentro del forzoso, el puerto de Buenos Aires resulta mucho más caro que cualquier puerto de la región. Los últimos aumentos otorgados lo sacan de norma. Adicionalmente, el puerto de Buenos Aires cobra tarifas que no son aplicadas en ningún otro lado, como el cobro **por carga desconsolidada** que no tiene contraprestación alguna, ya que solo se trata de una operación aduanera sin afectación aduanera, o el ZAP o estacionamiento, que a la fecha no cumple función alguna y es una tarifa vacía.

En el pasado cabía una diferenciación entre los containers estándares y los otros (20 y 40 ST), pero en la actualidad varios puertos han agregado el mismo cargo, por lo que la comparación es bastante lineal. La diferencia mayor se encuentra en los movimientos normales (dentro del forzoso) de 40HC, donde el puerto de Buenos Aires es el más caro de la región, superando incluso al de Chile o Santos. De hecho, la operación de un contenedor de 40 HC en Argentina es aproximadamente entre 50% y 500% más cara respecto de las terminales de países de la región seleccionados.

En definitiva, los aumentos de los últimos cuatro años han transformado al Puerto de Buenos Aires en el más caro de la región.

Es llamativo que al tratarse las tarifas portuarias de un servicio público (de acuerdo con la normativa argentina) no se haya llamado a audiencia pública para la discusión de los aumentos.

Glosario

Forzoso: período de libre almacenamiento dentro del cual la mercadería puede ingresar directamente al territorio nacional (despacho directo a plaza, o DAP) sin pasar por un depósito provisorio de importación. Consta de siete días desde la finalización de la descarga del contenedor.

HC (*High Cube*): los contenedores HC tienen un pie adicional de altura adicional (12 pulgadas o alrededor de 30 centímetros) respecto de los contenedores estándar (ST). Su largo y ancho es exactamente igual al estándar (12,19 x 2,43 metros). Su altura es de 2,896 metros y tiene un volumen de 76,5 metros cúbicos.

ST: son los contenedores estándar del comercio internacional que, en el caso del de 40 pies, tiene una altura de 2,591 metros (30,5 centímetros menos que el HC) y un volumen de 67,7 metros cúbicos.

PBIP (Protección de Buques e Instalaciones Portuarias): es un “cargo de seguridad” para dar cumplimiento con el Código PBIP, incorporado al marco normativo argentino en 2003 tras recomendación de la Organización Marítima Internacional (OMI) y como respuesta a los atentados terroristas de 2001 en los Estados Unidos.