

COMISIÓN DE TRANSPORTE, COMUNICACIONES Y OBRAS PÚBLICAS

(Sesión del día 16 de julio de 2008)

(Asiste una delegación de la empresa MONTECON S.A.)

SEÑOR PRESIDENTE (Fernández).- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 10 y 10)

—La Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas tiene el agrado de recibir al señor Robin Cooper, al técnico Matthias Reinarz y a los ingenieros Gonzalo Tapia y Guillermo del Cerro, Directores de la empresa Montecon S.A, al licenciado Alejandro Gorostidi, Director Ejecutivo y al doctor Gonzalo Lorenzo, asesor legal.

Los hemos invitado a esta reunión a sugerencia de integrantes de esta Comisión, a fin de que nos proporcionen información directa sobre el tema al que estamos abocados.

SEÑOR GOROSTIDI.- Antes que nada, queremos agradecer a los señores Representantes que integran la Comisión por invitarnos a exponer nuestra posición con respecto a temas de actualidad del desarrollo portuario, como el que tiene que ver con la implementación de una nueva terminal de contenedores en el Puerto de Montevideo.

Nuestra presentación va a ser desarrollada en tres capítulos. El primero, refiere a la presentación de la empresa, es decir, quiénes somos y qué hacemos dentro del Puerto de Montevideo. El segundo capítulo tiene que ver con la necesidad de una nueva terminal de contenedores en el Puerto y , el tercero, con lo que a nuestro entender sería un modelo de desarrollo sustentable a nivel de desarrollo portuario nacional.

En cuanto a la historia de la empresa Montecon S.A., debemos decir que sus orígenes se remontan a mediados de los años ochenta, y se confunden un poco con la historia del contenedor en Uruguay. Por esas épocas empezaron a llegar a nuestro país los primeros contenedores. En ese momento, mucha de la gente que trabaja en nuestro equipo y de los accionistas -muchos de los cuales hoy todavía están en la compañía,- comenzaban esta operación de un nuevo tipo de mercadería, de una nueva forma operativa en el Puerto.

Voy a referirme al marco regulatorio bajo el cual operamos dentro del Puerto desde ese entonces. Debemos decir que operamos con un marco precario y de corto plazo. Digo esto porque operamos bajo permisos de corto plazo, revocables, que nos permiten acceder a áreas para almacenar contenedores. Cabe aclarar que no tenemos la posibilidad de atraques o muelles asignados que permitan que la empresa pueda administrar y organizar el flujo de llegada de los buques. En este sentido, trabajamos junto con la Administración Nacional de Puertos, que es la que asigna los atraques. Entonces, trabajamos de acuerdo con los atraques que se asigna para un buque. A veces en la empresa decimos que somos una especie de gitanos dentro del Puerto, porque con nuestras grúas móviles vamos de un Muelle a otro, según el lugar de la operativa, montando y desmontando operaciones.

También nos parece importante remarcar que se trata de una empresa de capitales uruguayos, nacionales, que recientemente incorporó socios

estratégicos regionales. En cuanto a la composición accionaria de Montecon S.A., podemos señalar que el 70% es de empresas uruguayas: Schandy tiene una participación de un 64% y J.R. Williams, de un 6%. El socio estratégico regional que mencionábamos es el grupo Ultramar de Chile, que participa en la empresa con un 30%. |17:38:17| Voy a mencionar algunos datos biográficos de Montecon S.A., de su trayectoria en el sector marítimo, específicamente, en la operación de contenedores a nivel regional. No es menor recalcar que siendo un operador que opera bajo este marco y en un país como el nuestro que no es de los más grandes de la región y que no maneja los mayores volúmenes de carga, Montecon S.A. fue el primer operador en Sudamérica en implementar transmisiones electrónicas de datos con las líneas marítimas. Esto habla de una forma de trabajo y de la importancia de los recursos humanos para la empresa. Actualmente, la actividad contenedorizada ha migrado y el perfil del trabajador portuario es distinto del que a veces existe en el colectivo como, por ejemplo, el del estibador tradicional. Cada vez es mucho más importante la capacitación del personal, el uso de sistemas informáticos, de procesos operativos. En el Departamento de tecnologías de la información de Montecon desarrollamos internamente sistemas propietarios, propios de operación de terminales de contenedores, que nos permiten on line, en tiempo real, ubicar un contenedor en cualquier punto de la Terminal. Además, apenas zarpa un buque podemos hacer la transmisión de todo el plano de su carga en forma electrónica. Entonces, no solo se trata de músculo y esfuerzo, sino que también hay mucha cabeza y mucho "know how" operativo.

Desde 2001 hasta la fecha, Montecon ha destinado más de US\$ 54:000.000 a inversiones en equipamiento, en tecnología y en pago por uso de infraestructura portuaria. Si hablamos del pago de cánones por distintos conceptos a la Administración Nacional de Puertos, debemos decir que en este período le hemos pagado entre US\$ 22:000.000 y US\$ 23:000.000. Sin ir más lejos, el año pasado, en 2007, pagamos a la Administración Nacional de Puertos US\$ 3:500.000 por concepto de canon.

A lo largo del tiempo hemos mantenido una participación con ciertas variaciones, que en los últimos cinco años de operación ha rondado el 40%.

Montecon atiende al 80% de las líneas marítimas que operan en el Puerto de Montevideo. No me refiero al 80% de las cargas, sino al 80% de los clientes que operan en nuestro puerto.

En cuanto al perfil o al "mix" de carga que manejamos, el 75% está directamente relacionado con el comercio exterior uruguayo; se trata de carga de exportación e importación. Es decir que hemos sido una pieza clave en lo que hace a otorgar competitividad al comercio exterior uruguayo por el lado de mejorar la eficiencia en la operativa portuaria, lo que se ha trasladado directamente en mejores costos para los exportadores e importadores del Uruguay.

Este perfil de vinculación con el comercio exterior también tiene sentido cuando vemos que los grupos accionistas de la empresa -como Schandy, que tiene más de sesenta años en plaza- están muy consustanciados e involucrados en el desarrollo de la actividad económica del país en lo que hace a transporte y logística en general. Es decir que existen muchos focos para potenciar y facilitar el incremento del comercio nacional.

En Montecon damos empleo directo a trescientas personas a través de diversas modalidades de contratación. Todos los puestos de trabajo están directamente relacionados con la operativa portuaria.

Por otra parte, en nuestra empresa decimos que hemos garantizado la operatividad del Puerto de Montevideo. A continuación voy a mostrarles algunas imágenes.

En el gráfico que ustedes observan vemos una línea que representa el aumento del volumen de contenedores en los últimos años, desde 1999 hasta 2007. En los iconos están representadas con fotografías las grúas móviles, cada una de las cuales cuesta alrededor de US\$ 4:500.000. Se trata de grúas pórtico de patio sobre ruedas o transteiner RTG. También vemos grúas de patio o reachstackers; no figuran todas en la imagen, porque el equipamiento de patio es más numeroso. En 1999 operábamos con dos grúas móviles: una Liebeherr L400 y una Gottwald. En el año 2000 comparamos otra grúa Liebeherr L400, y pasamos a tener tres.

En la siguiente imagen podemos apreciar un fuerte incremento del volumen. Sin embargo, en todo este período en el Puerto de Montevideo no se realizaron incrementos en la capacidad en lo que hace a la infraestructura o superestructura, que permitan aumentar la capacidad de transferencia de muelle y manejar mayor volumen de contenedores.

En 2004, incorporamos una grúa Liebeherr LHM 500 Post-Panamax, que puede atender a los buques más modernos. En 2006, trajimos una grúa adicional Liebeherr Post-Panamax. Actualmente, la grúa más moderna en cuanto a fabricación y la más nueva en el Puerto de Montevideo es esta grúa Liebeherr, que fue comisionada por nosotros en 2005 y que llegó a nuestro país en 2006.

Por otra parte, las grúas de patio o reachstackers cuestan aproximadamente US\$ 500.000 cada una. Al día de hoy estamos trabajando con dieciséis de estas grúas, tres de ellas destinadas a contenedores vacíos y trece a contenedores llenos. En marzo de este año -hace unos meses- hicimos nuestra última inversión en equipamiento de patio. Precisamente, destinamos US\$ 1:000.000 a la incorporación de dos grúas de patio más.

De esta forma hemos podido manejar los incrementos de volumen que se han dado en el tiempo. El Puerto no hubiese tenido la capacidad de manejar este incremento si no hubiera sido por estas inversiones y por los compromisos que ha asumido Montecon con la operativa, con nuestro negocio, con nuestros clientes y con el desarrollo portuario.

De esta forma cierro el primer capítulo, que tenía que ver con la presentación de la empresa, de quiénes somos y qué hemos hecho.

Ahora vamos a pasar a referirnos a nuestras opiniones sobre la necesidad de una nueva terminal, que era el tema motivo de la convocatoria de esta Comisión.

En la imagen que estamos viendo, la línea amarilla representa la previsión desde el año 1996 hasta la fecha, que se hizo sobre el Plan Maestro del Puerto, con los correspondientes ajustes del año 1999. En ese momento había varias hipótesis. En este documento está reflejada la hipótesis más

optimista o de alta. Luego, en azul figura el crecimiento real de movimiento de contenedores. Como verán, en 2005 y 2006 las curvas se separan y la realidad pasa a superar ampliamente el comportamiento de la demanda de contenedores. [18:40:58] Cuando se realizaron las proyecciones del Plan Maestro se utilizó, básicamente, una tasa de crecimiento de un 12,5%. Aquí podemos ver un quiebre de tendencia. Cuando uno pronostica movimientos a futuro tiene mayor seguridad en los años más cercanos en el tiempo y, luego, debido a un criterio conservador, plancha la curva. Por esa razón, se pasó a aplicar una tasa de crecimiento menor, del entorno del 10%. Si hoy tuviéramos que hacer un pronóstico, probablemente a todos nos pasaría lo mismo: los primeros años tendríamos mayor grado de certeza con respecto a la tasa de crecimiento y, después, la bajaríamos.

¿Por qué la realidad superó tan ampliamente a lo que había sido proyectado en su momento? Hay un elemento principal, básico, que es el crecimiento del comercio mundial. Aquí tenemos un gráfico que representa el crecimiento del Producto Interno Mundial desde los años cincuenta y su proyección a 2010. Podemos ver que la curva se despega claramente. Esto tiene que ver con el aumento del comercio mundial, que es muchísimo más grande que el crecimiento del producto.

Otro elemento a tener en cuenta es que el transporte internacional sirve a este comercio mundial, que ha crecido a estas tasas. Todos conocemos el tema de la globalización y de los negocios de intercompañías, que fabrican partes en diferentes lugares del mundo y, luego, ensamblan en un tercer país. Todo eso ha hecho que se potencie y sea mucho mayor el producto que el comercio.

Otro fenómeno muy importante ha sido el de la contenedorización de la mercadería. Digo eso porque muchas mercaderías que eran manejadas como cargas sueltas, han pasando a ser transportadas en contenedores. Inclusive, este fenómeno nos sorprende cada día, porque mercaderías que por su naturaleza deberían transportarse a granel, hoy están pasando a ser transportadas en contenedores. Por ejemplo, vemos que la soja, la celulosa o el cobre salen en contenedores; hace cuatro años no teníamos tan claro que estas mercaderías iban a ser transportadas por contenedores. Esto tiene que ver con temas del mercado mundial de buques, con la oferta de bodegas y con una cantidad de cuestiones. Lo claro es que esta tasa de contenedorización sigue aumentando y las previsiones mundiales son que por lo menos hasta el 2028 siga incrementándose y jugando un rol importante.

El cuadro que vemos en este momento representa, precisamente, el período comprendido desde 1992 hasta 2006 y la diferencia porcentual que ha habido entre el promedio de crecimiento del PBI -del entorno del 3%- y el promedio de crecimiento del transporte de contenedores en un ese largo lapso.

No debemos olvidar que el contenedor es un envase y que, además, existe un desbalance entre importaciones y exportaciones. Así que además del transporte de contenedores con mercadería hay transporte y movimiento de contenedores vacíos, para proporcionar el envase. Entonces, eso potencia aún más esos volúmenes.

En la siguiente imagen vemos, teniendo en cuenta el fenómeno de crecimiento de la demanda, los escenarios de capacidad del Puerto de

Montevideo. Aquí trabajamos con escenarios de productividad de la CEPAL. El volumen de contenedores que se mueven en cada puerto se divide por los metros lineales de muelle, lo que determina la tasa de movimiento de contenedores por metro lineal de muelle. En general, se divide por atraque, por el tamaño promedio de un muelle o de un atraque y, después, se sabe exactamente cuál es la tasa de movimiento de contenedor por metro lineal. Si bien el trabajo de CEPAL utiliza la medida del TEU -es conocido que un TEU es un contenedor de cuarenta por doce metros de largo y TEU es uno de veinte pies, que es de seis metros-, en materia de transferencia de muelle lo más relevante es el contenedor o la caja, porque es lo mismo mover uno grande o uno más chico. En general, el TEU se usa en terminales en cuanto a requerimiento de espacio, de piso cuando uno piensa en el almacenamiento. Pero aquí lo que hicimos fue convertir esas tasas, pasándolas de metro por TEU a metro por contenedor. Aplicando esa metodología en los estudios de CEPAL publicados -son de acceso público-, tenemos un escenario promedio de la productividad de los puertos de trasbordo en América Latina. Si aplicamos esa productividad por metro lineal de muelle a lo que sería el muelle de escala ampliado, tendríamos un largo de dos atraques con 638 metros de muelle y la capacidad que tendría sería de 319.000 contenedores por año. Ese sería el resultado si tuviese la productividad promedio de los puertos de trasbordo de América Latina. Obviamente, hay puertos que tienen productividades mayores al promedio. Si tomamos el escenario de un puerto regional de los más productivos en la costa este como es el de Itajaí, y aplicamos esa productividad por metro lineal de muelle a estos 638 metros de muelle -que sería la capacidad ampliada de la terminal concesionada que hoy existe en el Puerto de Montevideo-, tendría una capacidad de 405.000 contenedores por año.

De todas formas, pensando en apuestas importantes -como las que ha hecho toda la comunidad portuaria, tanto en el sector público como en el privado, para aumentar la eficiencia y la competitividad del Puerto de Montevideo- podría ser realista pensar que se alcanzaría la productividad promedio de los puertos de trasbordo del sudeste asiático. Si aplicamos esas productividades promedio de los puertos de trasbordo del sudeste asiático -relevadas por la CEPAL-, a esos dos atraques con ese largo de muelle, tendríamos una productividad y una capacidad máxima de contenedores de transferencia de muelle de 461.000 contenedores por año. Para nosotros esta es una estimación realista que tomamos como punto de partida para nuestro análisis de capacidad del Puerto de Montevideo en cuanto al manejo de contenedores.

SEÑOR BOTANA.- Eso está medido en unidades de contenedores movidos no en TEU...

SEÑOR GOROSTIDI.- Refiere a unidades de contenedores movidos anualmente y no a TEU.

SEÑOR BOTANA.- ¿Podría llegar a ser el doble?

SEÑOR GOROSTIDI.- La ratio TEU/CNTR es 1,60. Fue 1,66 en 2006 y bajó a 1,62 en 2007; 1,60 es una cifra racional de ratio.

SEÑOR BOTANA.- ¿Serían en el orden de 700.000?

SEÑOR GOROSTIDI.- Correcto.

En el siguiente cuadro comparamos la curva de proyecciones de crecimiento de demanda -veíamos la realidad- con la oferta. Aquí tenemos la información correspondiente al año pasado y a este, hasta tanto no se haga la ampliación del nuevo muelle en el que se está trabajando. La capacidad en terminal especializada de contenedores es de 220.000 contenedores. Esa es la cifra que han operado nuestros colegas de Terminal Cuenca del Plata, que han tenido una situación de límite de capacidad que ha hecho que, inclusive, hayan tenido que hacer movimientos y operaciones en muelles públicos por haber superado la capacidad de su terminal. Una vez hecha esa ampliación va a haber un salto en la capacidad de infraestructura de la terminal, que le va permitir llegar a esos 450.000 o 460.000 contenedores anuales a los que hacíamos referencia.

¿Que capacidad operativa adicional le damos al Puerto de Montevideo con nuestra operación? La línea punteada es el adicional, el incremento que le damos, que es de un máximo de 150.000 contenedores más. Por eso, por sobre esa línea de oferta de capacidad ponemos la nuestra, que representa 150.000 contenedores más. De todos modos, ese escenario de 150.000 contenedores adicionales de oferta de capacidad es un escenario optimista y eventualmente puede llegar a disminuir porque lo que hoy está sucediendo es que hay otros tráficos. El Puerto de Montevideo opera en otros tráficos comerciales también y cada vez hay más escalas de cruceros, escalas de buques chiperos. Entonces, la disponibilidad de atraque es menor. Precisamente, a veces hemos tenido problemas para conseguir atraques para operar buques de clientes nuestros, con lo cual lo que podría llegar a ser si sigue aumentando las escalas de esos buques chiperos que cada vez son cada menos días y la temporada de cruceros cada vez es más exitosa y demás, podría ser que no llegáramos a alcanzar esos 150.000 contenedores anuales. Es decir que tendríamos un techo de aproximadamente de 600.000 contenedores, que sería la capacidad.

También tenemos representada en el gráfico la comparación con la demanda. Como vemos, el cruce se da en algún punto cerca de 2013, momento en el que el Puerto pasaría a estar a capacidad plena. Con la ampliación de la capacidad con el nuevo muelle, por un lapso determinado la capacidad será un poco mayor que la de la demanda pero rápidamente la demanda se "comerá" esa capacidad incrementada, llegando al punto que señalo, en el que la capacidad es plena.

MONTECON no tiene capacidad de incrementar su capacidad. Por lo tanto, una vez que lleguemos a esta situación, quien opera en estas instalaciones, es decir, nuestros colegas, tendrían una participación en el mercado cercana al 75%, lo que sería un monopolio de hecho en el manejo de contenedores del Puerto de Montevideo. Si eventualmente tuviera una capacidad mayor, el porcentaje de dominancia monopólica sería superior al 75% y llegaría al 80% o al 90%. Esto hace al tema de la regulación de la competencia en el negocio de contenedores en el Puerto de Montevideo.

¿Qué beneficio tendría para Uruguay una nueva terminal?

En primer lugar, estamos convencidos del valor estratégico del Puerto de Montevideo para el país. Lo decimos como portuarios y por estar vinculados al Puerto de Montevideo pero, además, no debemos olvidar que el Uruguay fue

puerto primero y, gracias al él, después existió el país. Nosotros trabajamos en ese puerto y creemos que efectivamente es una pieza clave como facilitador del crecimiento del comercio exterior uruguayo y de la economía nacional.

La competitividad a nivel nacional que puede otorgar una nueva terminal, tiene que ver con varios puntos, entre ellos, el de poder garantizar al exportador y al importador la libertad de elección y tener más de una terminal de contenedores para sacar su mercadería. No podemos olvidarnos de que en cierta manera el comercio exterior uruguayo, el grueso del comercio contenedorizado, son cargas que llamamos "cautivas" del Puerto de Montevideo. La carga contenedorizada uruguaya de exportación no sale por Buenos Aires ni por Río Grande; esa carga es cautiva del Puerto de Montevideo.

En cuanto al comercio exterior uruguayo -al igual que sucede a los exportadores el problema que tenemos es que nos faltan economías de escala para poder acceder a ecuaciones de costo competitivas a nivel internacional-, los volúmenes adicionales que traerían las nuevas terminales y el hecho de poder captar más volúmenes de trasbordos en el Puerto de Montevideo, nos permitiría "colgarnos" de economías de escala. Asimismo, las eficiencias operativas generadas por este volumen adicional permitirían tener menores costos fijos unitarios en la operación portuaria, lo que de otra forma probablemente no podríamos alcanzar.

En cuanto a la competitividad a nivel regional, el hecho de concretar una nueva terminal de contenedores convertiría a Montevideo en una alternativa real para trasbordo versus otros puertos regionales que operan y con los que estamos en competencia, como los de Buenos Aires y de Río Grande. Esto posicionaría a Uruguay como nodo logístico en la región.

También es importante tener en cuenta que para captar volúmenes de trasbordo, siempre es necesario tener cierta capacidad ociosa en la infraestructura que atraiga al planificador de un servicio de línea, haciendo que cuando planifique su operativa para los próximos años tenga en cuenta esas terminales en nuestro puerto.

¿Cuál es la postura de MONTECON con respecto a la necesidad de una nueva terminal?

Estamos convencidos de que vivimos una situación crítica en cuanto a la limitada capacidad del Puerto de Montevideo para atender al movimiento de contenedores. Hoy es real -no es una proyección, un pronóstico- que se están perdiendo negocios. Estamos perdiendo escalas de buques que no pueden operar en el Puerto de Montevideo porque no tienen atraque o porque no hay espacio para que hagan la descarga de contenedores en tránsito, estén una semana y, después, los puedan cargar en otro buque. Esa realidad de pérdida de negocios para la empresa, para el país y para el Puerto como sistema se está materializando hoy, en estas últimas semanas y meses. Es una situación con la que nos encontramos día a día en nuestro trabajo.

Asimismo nos preocupa cómo hacemos para anticiparnos a un escenario de competencia regional en el cual el Puerto de Río Grande tiene firmes planes. Además de la ampliación de la terminal de contenedores TECON, está en proyecto la implementación de una nueva terminal de

contenedores en Río Grande. También a nivel central del Gobierno Federal de Brasil se está brindando un apoyo muy fuerte al incremento de la capacidad portuaria y hay un plan muy fuerte de dragado para aumentar las profundidades de calado. En el plan nacional portuario -que cuenta con fondos federales- el Puerto de Río Grande está en primer lugar para aumentar su calado.

En Argentina, cada vez existe más preocupación -se ha podido seguir por la prensa escrita y demás de la vecina orilla- por la captación de volúmenes de carga argentina por parte de Uruguay y por saber qué respuestas competitivas se darán para evitar que eso suceda.

Por lo tanto, en esto no jugamos solos; el resto también juega. Esa es nuestra preocupación.

La actual situación de pérdida de negocios no es algo que nos haya sorprendido; es algo que ya habíamos anticipado. Esta situación no nos tomó desprevenidos; ya preveíamos que podía suceder. En el año 2005 empezamos a profundizar en el análisis de alternativas para aumentar la capacidad portuaria, trabajando -como siempre lo hemos hecho- junto a la comunidad portuaria, las autoridades y la Administración Nacional de Puertos. En el año 2006, presentamos una iniciativa privada para el desarrollo de una terminal de contenedores, precisamente, anticipándonos a estos problemas de falta de capacidad que podrían ocurrir. ¡Caminando hacia ese proyecto de nueva terminal de contenedores que veíamos cada vez más imprescindible y perentorio en el Puerto de Montevideo, en el 2007, realizamos un cambio de la configuración accionaria de la empresa, y fue allí que incorporamos como socio estratégico al Grupo Ultramar, de Chile, que opera más de quince puertos en la costa del Pacífico y que, en lo que hace a contenedores, opera en la Terminal Pacífico Sur, en Valparaíso, que es la terminal que mueve más contenedores en Chile; también contamos con la asesoría de Hamburg Porto Consulting del puerto de Hamburgo. Y esta incorporación fue, precisamente, para asegurarnos el acceso al "know how" de clase mundial y a las mejores prácticas mundiales en operación de terminales especializadas en contenedores a fin de potenciar el propio "know how" local y el "expertise" que teníamos, como empresa de capitales nacionales, por operar en el Puerto de Montevideo.

Finalmente, el último capítulo sobre el que queremos compartir nuestra visión y nuestras opiniones con la Comisión tiene que ver con qué modelo de desarrollo portuario vemos para el puerto de Montevideo y para el sistema Nacional de Puertos. Nos parece importante recalcar aquí la planificación de largo plazo. No puede ocurrir que la demanda pase por encima de la capacidad y después salgamos corriendo a hacer aumentos de capacidad, sino que tenemos que procurar que la infraestructura vaya siempre un poquito adelante de la demanda. Nos parece crítico, para garantizar un modelo de desarrollo portuario nacional sustentable, que efectivamente exista un buen nivel de colaboración entre el ámbito público y el privado. Y por el valor estratégico del Puerto de Montevideo y su importancia, que juega como pieza clave, como facilitador del comercio exterior del país, es muy importante para nosotros tener en cuenta las características del operador estratégico que va a operar una terminal en el Puerto de Montevideo, porque esto determina los perfiles de compromiso con el modelo de desarrollo portuario nacional por períodos largos

de tiempo; estamos hablando de concesiones a treinta años. Entonces, es muy importante prestar atención al perfil del operador, a quién va a ser el socio, dentro de esa colaboración pública y privada, que va a tener el Uruguay para desarrollar esa terminal.

Tampoco hay que dejar de lado cuáles son los roles de distintos actores del negocio marítimo portuario. Un rol importante a tener en cuenta es el de las propias navieras, el de los armadores. Como ustedes bien saben, siguiendo también tendencias internacionales en otros sectores industriales y demás, en lo que tiene que ver con compañías navieras y armadores, en los últimos años ha existido una fuerte concentración de empresas y fusionamientos; cada vez son empresas más grandes que manejan participaciones de mercado más importantes. Si pensamos en cuál es el negocio central de una compañía naviera, obviamente, es optimizar y hacer que se preste ese servicio de transporte internacional por vía marítima de la forma más eficiente posible. Y cuando se pasa a desarrollar una terminal, que puede ser una terminal propia, así como hay fusión y concentración, hay una integración vertical, se produce una integración para operar en una terminal. Pero su foco no va a estar en el desarrollo del puerto, de esa terminal, en el apoyo de un plan de desarrollo portuario nacional, que es el negocio del país, sino en el centro de su negocio de transporte internacional de mercaderías. Es lógico que así lo sea. Si estábamos hablando de tener siempre capacidad adicional para captar volúmenes de trasbordo, una naviera, si se integra, es para ser más eficiente y lograr mejores estructuras de costos en su propia operación. Por lo tanto, no le va a interesar demasiado hacer inversiones por encima de lo que sirve para atender su volumen operativo, es decir, de lo que rentabilice su operación principal.

Por otro lado, también tenemos que tener en cuenta el perfil y los roles que cumplen otros operadores portuarios y de terminales que pueden operar en la región y, particularmente, en puertos que pueden ser competitivos con el de Montevideo, como el de Buenos Aires o el de Río Grande, que en el caso de operar en más de una terminal, el Puerto de Montevideo, obviamente, no será la pieza central del compromiso estratégico de su plan de negocios, pero puede ser instrumental para una estrategia regional en la que se piense en manejar algunos tipos de volúmenes por uno de los puertos que operan terminales y otros volúmenes, por otro; pero el centro no va a ser el desarrollo de su operación en el Puerto de Montevideo. Inclusive, pueden tener cierta oposición de intereses en cuanto a que el interés principal es terminar de rentabilizar una inversión realizada en otra terminal y eventualmente desfasar en tiempo y posponer inversiones en el Puerto de Montevideo, o situaciones de ese tipo que se pueden llegar a dar en la realidad.

Otro tema muy importante y que está relacionado con lo que veníamos diciendo del rol de facilitación del comercio exterior y con el porqué de hacer una nueva terminal de contenedores, es que si esto se hace es para agregar competitividad. Y cuando hablamos de agregar competitividad al sistema, pensando en los clientes del puerto, nos referimos básicamente a tarifas, a los precios que se cobran por los servicios, a la eficiencia operativa y a la disponibilidad de atraques y áreas de respaldo. Tenemos que tener en cuenta que una nueva terminal agregue competitividad al sistema en su conjunto por el lado de dotarlo de mayor eficiencia y de mantenimiento de tarifas competitivas

a nivel regional. Para ello, tenemos que combinar esto anterior de la competitividad con la viabilidad económica de un proyecto de nueva terminal. Obviamente, de lo que hablamos aquí es de que tiene que haber un nivel adecuado de inversión porque esto va a estar relacionado con las tarifas y con los volúmenes de carga, de forma tal que en la tarifa se reflejen los costos operativos, la amortización de la inversión y las utilidades que debe tener el negocio para que sea rentable. Por eso es muy importante que el nivel de la inversión que se realiza sea adecuado. Un proyecto de este tipo debe estar dotado en cuanto a posibilidades de crecimiento y de acompañar un crecimiento de demanda tipo gatillo antes de ser superado por la misma.

Cuando hablamos de sustentabilidad, es desde el punto de vista económico y comercial. También creemos que es importante en cualquier desarrollo de obras de infraestructura de este tipo que sea sustentable desde el punto de vista medioambiental, y esto hace a la sustentabilidad general del proyecto en sí mismo, a que se pueda implementar. Todos sabemos que cualquier proyecto genera un impacto ambiental; el tema es intentar minimizar los impactos que se puedan generar. Y si uno elige un proyecto que no es bueno desde este punto de vista, después, también tendrá un sobre costo que habrá que recuperar y que le quita competitividad.

En cuanto a la viabilidad técnica de una nueva terminal de contenedores en lo que refiere a posibilidades de crecimiento de la infraestructura en el Puerto de Montevideo, debo decir que hay muchas cosas que ya están pensadas y planificadas desde hace mucho tiempo; no vamos a inventar la rueda. | De la misma manera, los muelles donde hoy operamos con estas grúas móviles se hicieron hace más de cien años, cuando a nadie se le pasaba por la cabeza que habría contenedores ni grúas móviles. Ya en los años cuarenta y cincuenta existían planos disponibles a nivel del Ministerio de Obras Públicas del momento y demás con opciones para aumentar áreas en el Puerto de Montevideo, cómo aumentar atraques y muelles, por lo cual, desde el punto de vista técnico, existe un número variado de localizaciones posibles y proyectos viables si tenemos en cuenta los accesos de esa terminal, tanto marítimos como terrestres, que es un elemento clave para la factibilidad y la viabilidad técnica de una iniciativa de este tipo, y lo que tiene que ver con el dragado. Así como hay muchas posibles localizaciones, hay algunos lugares que, a priori, uno podría pensar que no serían los más adecuados, pero gracias a Dios tenemos una hermosa bahía de Montevideo, muy amplia, que aún nos ofrece posibilidades; pese a haber quedado el Puerto circunscripto por la ciudad, en esta interfase que tenemos de ciudad a puerto, es posible crecer hacia otras áreas. Desde el punto de vista de la ingeniería todos los problemas pueden ser solucionables teóricamente, pero algunas soluciones van a ser más complejas, van a llevar más tiempo y a demandar un nivel de inversión más alto que otras.

Con esto cubrimos los tres capítulos principales que queríamos compartir con ustedes.

SEÑOR BOTANA.- En primer término, agradezco a los representantes de la empresa MONTECON S.A. por su comparecencia y por la completa información que nos han dado. Realmente ha sido muy ilustrativa toda la exposición realizada, con datos verdaderamente valiosos, pero también con

algunas afirmaciones que me gustaría corroborar, de algún modo, o conocer la opinión de ustedes a partir de sus afirmaciones.

Yo soy de los que comparto esa idea de que, en una simplificación extrema, podríamos definir al Uruguay desde el punto de vista material, como un puerto con patio o algo así, aunque prefiero definirlo como una comunidad espiritual.

Pasando al tema de la exposición, el señor Gorostidi afirmó, si no me equivoco, que TCP también opera en el muelle público. Es decir, acá Terminal de Contenedores Cuenca del Plata opera en su propio muelle, pero quisiera saber si, a su vez, en algunas circunstancias, opera en el muelle público. La pregunta es esa y si además hay otros operadores que operen en el muelle público.

Me quedó claro el tema de las cifras acerca de cómo se da la participación de los distintos operadores en el Puerto. Incluso, en la exposición que se hizo acá de la empresa TCP, vimos una exposición dinámica de esa cuestión. Usted habló del 40% de participación de la empresa MONTECON S.A., y en esa exposición que vimos de la empresa Katoen Natie acá, lo que apreciamos fue una evolución en la cual iba aumentando la participación de Katoen Natie y situaba, en este último período, en el orden del 38%, la participación de la empresa MONTECON S.A.. Surgía de cifras que rondaban en el orden del 60% y venía creciendo la participación de TCP y disminuyendo la de MONTECON S.A., pero no se mencionaba, por lo menos con importancia, la participación de otros operadores. Ese tema me interesa porque nosotros tenemos la obligación de preservar la competencia, y si hay dos empresas es importante que compitan entre ellas, pero si existen más operadores, nos gustaría conocer ese aspecto. Y, en particular, si Terminal Cuenca del Plata, en algún momento, agotó la capacidad de su propio muelle y operó en el muelle público.

Por otro lado, el señor Gorostidi habló de que la empresa Montecon tuvo dificultades para conseguir atraques y de que existe necesidad permanente de sostener algunos niveles de capacidad ociosa porque eso es lo que atrae negocios y, de alguna manera, hace que alguien emprenda los viajes hacia este puerto. Entonces, me gustaría saber si todo lo que se estuvo exponiendo fue que en algunos casos se ha llegado al límite de capacidad del Puerto de Montevideo, si de alguna manera, alguna vez el Uruguay se perdió algún negocio por falta de capacidad de su puerto.

Después, las otras cuestiones no vienen a estos aspectos de capacidad; también me gustaría hacer otras preguntas, pero ¿le puedo pedir que me responda estas primero?

SEÑOR GOROSTIDI.- Voy a contestar las preguntas en el mismo orden en que fueron formuladas.

Con respecto a si TCP agotó su capacidad y a si operó en muelles públicos, hay que aclarar si la pregunta iba orientada a TCP formalmente o a Nelsuri, porque son figuras distintas. Nelsuri es accionista de TCP, pero no es TCP en sí mismo; es un operador que presta y vende servicios a TCP. El año pasado hubo dieciséis mil movimientos del volumen de cartera de negocios que manejan y de sus clientes que al no poder ser atendidos en la Terminal Cuenca

del Plata, lo hicieron a través de Nelsuri como operador operando en muelles públicos.

SEÑOR BOTANA.- Nelsuri es socio del Estado uruguayo en la empresa Terminal Cuenca del Plata. ¿Usted dice que hubo operaciones en el muelle público por parte del socio del Estado actuando por sí mismo; cuando se agotó la capacidad en su muelle, el socio del Estado optó por sí mismo de manera individual, en el muelle público? ¿Es así?

SEÑOR GOROSTIDI.- Correcto.

Con respecto a la participación de mercado en los últimos años, la tendencia de la participación de MONTECON S.A. es decreciente. El año pasado, lo que nos sucedió a año cerrado 2007 fue que vendimos en servicios a las líneas marítimas el equivalente a 122.000 movimientos. Pero a su vez, como no tenemos mayor capacidad de crecimiento, también hemos prestado servicios a otros contenedores que movieron nuestras grúas. Entonces, una cosa es qué vendimos directamente a clientes finales de línea marítima, y otra cuál fue el volumen de contenedores que movieron nuestras grúas en el Puerto de Montevideo durante el año pasado. Porque además de esos 122.000 movimientos con nuestras grúas, hicimos 48.000 adicionales, con lo que llegamos a 170.000 movimientos hechos por nuestras grúas y nuestro equipo de gente en el Puerto de Montevideo. De manera que se prestaron servicios de grúas a TCP para potenciar o suplir la falta de equipamiento portuario de nuestros colegas y competidores en el Puerto: ese volumen de movimientos fue hecho con grúas propias de MONTECON S.A

De todas maneras, como veíamos, la capacidad de mantener ese porcentaje está muy limitada a la participación de mercado, y con las condiciones actuales la tendencia sería decreciente, tanto en términos relativos como absolutos.

Con respecto a la existencia de otros operadores, en cuanto al tipo de competencia que se da en el sistema portuario, nos encontramos con...

SEÑOR BOTANA.- Disculpe.

Yo hice la pregunta porque con la Secretaría, a la hora de llamar a los operadores, no pudimos identificar claramente cuáles eran los habilitados para el movimiento de contenedores y cuáles los que prestaban otro tipo de servicios. Entramos a la página de la ANP, revisamos, y tenemos un listado. Ahora bien: la identificación de la información pública que surge no la tenemos. Nos basamos en la información que nos había dado la otra empresa; ¿es así, señor Presidente?

SEÑOR PRESIDENTE.- Exacto.

SEÑOR BOTANA.- Disculpe la interrupción, pero esa fue la razón de la pregunta.

SEÑOR TAPIA.- La precisión es que al momento de que se redactó la Ley de Puertos en 1992 se pidieron ciertas condiciones para los distintos operadores portuarios, y en particular los de contenedores requerían de cierto equipamiento. Hoy ese no es un equipamiento suficiente como para operar contenedores; en particular, ningún operador de contenedores necesita de grúas; no es un requerimiento de la Ley de Puertos. Entonces, hay muchas

empresas que están habilitadas para movilizar contenedores, pero las que realmente tienen más equipamiento para ello, y son las que operan en el Puerto de Montevideo, son MONTECON S.A, TCP y Nelsuri, porque son las que disponen de equipamiento propio para movilizar contenedores de muelle a barco y de barco a muelle. Las demás empresas están habilitadas y hacen algunos movimientos puntuales, pero no operación de estiba.

SEÑOR GOROSTIDI.- Volviendo al tema de la eficiencia y la productividad en los servicios, las líneas marítimas buscan alta productividad en lo que tiene que ver con los movimientos por hora, precisamente, para atender el buque en el menor lapso posible y minimizar el tiempo de escala en el puerto. Para poder otorgar esas productividades demandadas por el mercado, por el cliente, es necesario hacer inversiones importantes. En ese sentido, nosotros presentábamos los rangos de compromiso de inversión hechos por MONTECON S.A; eso explica un poco la situación.

En este negocio se necesitan fuertes inversiones, así como el acceso a economías de escala de volumen. Efectivamente, para poder amortizar esas inversiones en equipamiento -que son de costo elevado como constó en la presentación y como es sabido-, se necesita de cierto volumen. Eso explica un poco la realidad de los operadores.

También se nos hizo una pregunta con respecto a la pérdida de negocios: por qué no habíamos tenido atraques. En realidad, en una terminal de contenedores está el lado "agua" -como le llamamos-, el tema de los atraques, y luego el espacio de almacenaje, el lado "tierra" de la terminal, con la capacidad de almacenaje de contenedores. En realidad, en el Puerto de Montevideo hoy tenemos limitaciones en ambos sentidos, tanto en cuanto a disponibilidad de atraques como de espacio. Eso hace que perdamos algunos negocios por falta de atraque, porque el buque cancela la escala Montevideo, en la medida en que no puede esperar uno, dos o tres días hasta que se le haga un espacio para atracar. De hacerlo, perdería una ventana para atracar en el Puerto de Santos, por lo que decide seguir de largo y saltar Montevideo. Y de repente en ese momento ya habíamos recibido cien contenedores de exportadores uruguayos que ya tenían previsto un embarque, un cronograma con un cliente, pero se ven privados de cargar su exportación, siendo afectados por esa situación. Del mismo modo se pierden otros negocios porque, por más que se haya podido hacer la escala, si el cliente tiene la necesidad de hacer descarga de contenedores en tránsito, necesita de una capacidad de almacenaje por un período de tres, cuatro o cinco días hasta que otro buque del servicio pueda hacer ese trasbordo. Aquí surge la incapacidad de tener espacio de almacenaje para ese contenedor y con todo el dolor del alma se le debe decir al cliente: "Disculpe, no puedo atenderlo; no puedo descargar sus contenedores"; eso nos ha estado pasando.

Creo que también se formuló una pregunta con respecto a la capacidad ociosa. Cuando a un cliente le sucede esto, luego hay un planificador de servicios a nivel central de la línea marítima y demás quien, en sus planes de cómo va a organizar sus servicios para los próximos dos o tres años, obviamente toma nota de estas cosas y las tiene en cuenta en su planificación. Por eso también es muy importante que la infraestructura vaya un poco más adelante que la demanda, porque después de que se pierden estos volúmenes y estos negocios, es muy difícil volverlos a captar.

Yo a veces digo en forma figurativa -porque no es así- que el capitán del buque tiene que pasar y ver que hay espacio en la terminal. Y aquí hay que tener en cuenta la capacidad ociosa, porque la línea debe saber que tiene la posibilidad de ampliar y de hacer ese trasbordo, de utilizar como "hub" para nuevos servicios, replanificándolos y reorganizándolos a través del trasbordo en el Puerto de Montevideo. Obviamente, si no ve que existe ese espacio de capacidad ociosa, no lo va a tomar en cuenta.

SEÑOR BOTANA.- Tengo dos preguntas más.

Aquí se afirmó que hubo una iniciativa privada en el año 2006. Concretamente, quiero saber si esto fue en el marco de los artículos 19 y 20 de la Ley N° 17.555 -ley de iniciativa privada- y qué sucedió con esa iniciativa.

Luego usted habló del proyecto puerto que sería adecuado a los requerimientos del movimiento: a los de ustedes como operadores. Supongo que cuando presentaron la iniciativa privada, lo hicieron en el marco de esa ley.

SEÑOR GOROSTIDI.- Correcto. Estamos hablando de la base esencial que prevé el marco en el que nos amparamos legalmente, de la identificación de una necesidad por parte del Estado y de qué forma satisfacerla. En forma sucinta, la esencia de nuestro planteo fue el siguiente. Como operadores con años dentro del puerto, detectamos esa necesidad de ampliar la capacidad para manejar contenedores y de tener una nueva terminal. La forma de satisfacerla era ampliando la infraestructura, generando nuevos atraques y nuevas áreas de respaldo. Nos parece que eso es lo medular, la necesidad identificada y la forma de satisfacerla. Dentro de ese marco, presentamos nuestra iniciativa, pero al momento no ha tenido andamio.

SEÑOR BOTANA.- ¿Eso quiere decir que la iniciativa ha sido rechazada?

SEÑOR GOROSTIDI.- Por lo menos no ha sido aprobada; formalmente no ha tenido andamio.

SEÑOR TAPIA.- No tenemos una resolución formal por parte del Poder Ejecutivo, aunque informalmente, hablando con las autoridades de la ANP y viendo cómo se ha ido avanzando, advertimos que no ha progresado la iniciativa privada. La ANP ha hecho público su interés de avanzar con otro sistema y no con el de iniciativa privada presentado por nosotros.

SEÑOR BOTANA.- El comentario viene por lo siguiente. Creo que no estaría bien cumplido el procedimiento en ese caso; pienso que debe haber respuesta en determinados plazos. Yo fui autor material de esa ley, el redactor de ese proyecto, así que más o menos lo conozco, y no recuerdo exactamente en este momento, pero creo que tiene que haber una respuesta por parte del Estado en un plazo de 90 días.

Lo que me movió a formular la pregunta es un tema que ustedes estuvieron tocando que me pareció muy importante para el futuro del puerto. Cuando se elabora un proyecto de puerto o de zona industrial, cuando se hace una inversión en infraestructura para la operación de negocios en general, indudablemente se tiene que cumplir con ese requisito que ustedes estaban manifestando, que es ser el de adecuarse a las demandas del negocio en sí mismo. Y hay que pasar por varios exámenes; uno de ellos es ser viables desde el punto de vista técnico. Usted marcaba el tema de los dragados, el de

la longitud del área de desembarque, y supongo que estará el del lugar para las grúas. No debe ser lo mismo hacer un dragado de un canal que en otro lado desde el punto de vista ambiental. Pienso que ese es un aspecto fundamental; no nos podemos quedar con un proyecto que no pase el examen ambiental.

Por otra parte, la estructura para la que se llame a licitación debe asegurar la competitividad. Yo no estoy de acuerdo con usted en que el nivel de inversión determine la tarifa. Creo que la tarifa es determinada por el mercado, es decir, por la competencia y por los costos de operación. Considero que lo que el nivel de inversión sí determina es la viabilidad o no de la empresa que pueda explotar el negocio, y de alguna manera lo que eso asegura es la permanencia del operador o no. En ese sentido, estoy muy de acuerdo con la afirmación de que el tipo de proyecto que se vaya a ejecutar -el que se licite- debe adecuarse a las necesidades de las empresas para competir.

Voy a hacer la última pregunta así dejo lugar a los compañeros de la Comisión. Quiero marcar otra discrepancia con la afirmación de la empresa en cuanto al segundo punto que estamos observando en la imagen que se está proyectando: el de la colaboración público-privada. Sinceramente, por lo que hemos comentado acá, por incumplimientos reiterados, por incapacidades de condicionar acciones por parte del Estado, etcétera, tengo la sensación de que no ha sido una buena experiencia para el Estado uruguayo ser socio minoritario de una empresa privada. Por supuesto que esto no tiene nada que ver con ustedes; lo digo como una afirmación en el marco de este debate sobre qué tipo de llamado hará el país. Sencillamente creo que lo que necesitamos es un Estado asegurando condiciones, asegurando operativa, asegurando permanencia, asegurando que salgan las exportaciones, que entren las importaciones y que exista dinámica de comercio. Es preciso tener un puerto que sea un buen prestador de servicios; no necesitamos complicar al Estado con más controles, inclusive, hasta poniéndole una tranca en la rueda al propio operador privado para moverse, porque el Estado se mueve con tiempos que no son los del derecho privado. Hay exigencias que el Estado debe cumplir para participar de cualquier negocio que, indudablemente, enlentecen operativas; así que no estoy de acuerdo con la afirmación que se ha hecho en ese sentido.

Sí me pareció una advertencia importante la que se hizo acerca de los riesgos que puede tener el eventual concesionario de esa nueva terminal de contenedores. En la comparecencia de la empresa TCP -esto lo vamos a decir porque la versión taquigráfica es pública-, cuando yo le pregunté a su Director: "¿Entonces el mayor problema que ustedes le ven a esto es el riesgo de quiebre de la empresa TCP?", él me respondió de modo afirmativo. En aquel momento nos dijo, según pude interpretar, que si ganaba la licitación su principal cliente, que era la empresa Maersk -la firma que mueve la mayor cantidad de contenedores en el mundo, una cifra impresionante, tres veces mayor a la de su segundo competidor, según los datos que nos aportaron-, había riesgo para la propia empresa Terminal Cuenca del Plata. En ese sentido, yo creo que este es un punto atendible. Es más: con los datos de participación que nos han aportado aquí, donde dicen que ustedes atienden algo así como el 75% de las empresas, están confirmando ese dato. Si la firma de ustedes atiende más empresas, indudablemente no son las más grandes, sino las más chicas.

Comparto lo del riesgo de que alguien monopolice el uso del puerto porque, seguramente, si ganara esta empresa, que es un gran operador, corremos el riesgo de que quiebre la empresa Terminal Cuenca del Plata, en la cual el Estado es socio y que tiene una infraestructura propia, que quedaría sin operar o con problemas para ello. Pero si ganara un operador más chico, tenemos el riesgo de perder a ese operador grande, porque seguramente no querrá venir a un puerto operado por otra empresa naviera. Ese me parece un llamado de atención inteligente. Lo otro es obvio: no es conveniente que operadores de puertos vecinos sean los que determinen los destinos de nuestro puerto. Me parece buena la afirmación, pero es obvia: el país no puede quedar dependiente de quienes están compitiendo con nosotros.

Era eso, señor Presidente, muchas gracias.

SEÑOR GOROSTIDI.- Para aclarar los puntos planteados, quiero decir que también discrepamos con respecto al nivel de inversión; en realidad, es una discrepancia aparente, porque coincidimos con que al final la tarifa la determina el mercado. Lo que decimos es que a un determinado nivel de inversión, si para rentabilizar el proyecto es necesario una tarifa muy alta, esta no la pagarían los clientes. Entonces, lo que ocurriría es que uno no tendría rentabilidad y cesarían sus actividades. Pero aunque el mercado aceptara la tarifa, no será muy atractiva para captar muchas cargas, porque si lo que queremos es dotar de mayor competitividad, tenemos que tratar de que las tarifas resultantes de ese nivel de inversión sean competitivas para que sean atractivas para las líneas marítimas y pasen a hacer más trasbordos por el puerto de Montevideo. En el fondo, estamos de acuerdo en ese sentido.

Quiero hacer una pequeña precisión con respecto a la colaboración público-privada. Nosotros no planteamos, que necesariamente deba existir una asociación con quien realiza el emprendimiento. Es más: aun siendo una empresa ciento por ciento privada, en el ámbito portuario necesitamos la colaboración público-privada porque, en primer lugar, el puerto es público, pero también porque la concesión es de obra pública -cuando termina la concesión, eso vuelve al Estado-, y lo que está involucrado es el bien público y la forma en que se opere. El Estado, la autoridad portuaria, cumple un rol regulador, por lo cual tiene que haber buen diálogo y nivel de colaboración para que los intereses de la empresa privada y los del Estado estén alineados para el bien general en un modelo de desarrollo portuario nacional. No necesariamente debería irse a una sociedad, pero sí que exista colaboración, aunque la empresa sea ciento por ciento privada. Nos parece que en este marco es necesario asegurarnos el mejor nivel de colaboración.

Un punto importante que se ha mencionado tiene que ver con el riesgo de quiebre y las líneas marítimas. Eso tiene un doble aspecto, porque más allá de mirarlo a través del interés del operador de la terminal, si sacamos el "zoom" y lo vemos como modelo de desarrollo portuario nacional y qué rol cumple el puerto en la economía nacional, comprobaremos que acá está en juego la competitividad del comercio exterior uruguayo.

¿Por qué razón el exportador uruguayo, el comercio exterior uruguayo, accede a niveles de flete marítimo internacional de mercado? Actualmente los exportadores uruguayos acceden a niveles de flete marítimo internacional -que son niveles de flete de mercado- al mismo nivel al que puede acceder un

exportador de Argentina o de Brasil. Eso no es por el poder de negociación o el volumen que pueda manejar el exportador uruguayo -el exportador promedio de Uruguay carga un contenedor por semana, mientras que un exportador promedio argentino o brasileño mueve cuarenta contenedores por semana-, sino porque en el puerto de Montevideo escalan entre veinte y veintidós líneas marítimas, y el mercado uruguayo es pequeño. Entonces, para captar carga y ponerlas en sus bodegas, necesariamente tienen que otorgar fletes de mercado. El hecho de que tengan costos operativos bajos en el puerto es porque hemos colaborado con la eficiencia de nuestras operaciones; en MONTECON S.A. tenemos mejor productividad que las que pueden tener las terminales especializadas de Buenos Aires, a pesar de que somos un operador precario y que trabajamos con grúas móviles. Volviendo a la competitividad para el exportador y el comercio exterior uruguayo, ¿qué pasaría si las terminales quedaran en manos de líneas marítimas? Si eso ocurriera, además de la oposición de intereses que podría existir si se quisiera determinar cuál es el negocio principal de una empresa naviera, probablemente menos líneas marítimas recalarián en el puerto de Montevideo porque no tendrían garantías. A cualquier empresa, de cualquier sector, le gusta tener la opción de ver a sus proveedores como neutros y de tener más de un proveedor para no quedar atado con uno solo. Reitero que me refiero a cualquier sector industrial y no solo al marítimo portuario. Por razones lógicas de mercado, no creo que la opción preferida de una empresa pase por que su proveedor sea su competidor. Entonces, en la actual situación de desarrollo del modelo portuario nacional -tenemos una terminal especializada y hablamos de una nueva terminal especializada-, si los operadores fuesen líneas, para garantizar la competencia, la competitividad y el acceso a estas condiciones deberíamos mantener las dos terminales iniciales que, necesariamente, deberían tener operadores neutros que garanticen a las líneas la neutralidad y un marco de competencia de libertad de elección.

El puerto de Montevideo se seguirá desarrollando en cualquier otro modelo de desarrollo y regulación de competencia. Si hablamos de una tercera terminal que una línea quiere operar -terminal adicional a las dos terminales especializadas, operadas por operadores neutros-, no habría problemas, porque de las veintidós líneas, una tendría su terminal y las otras veintiuno podrían operar en las otras dos que tienen para elegir dos proveedores. Esto nos parece un tema importante.

Con respecto al riesgo de quiebra en el caso de que existiera una nueva terminal y que a los colegas se les fuera el cliente principal, creo que sufriría más el comercio exterior uruguayo que nuestros colegas. Si nuestros clientes, que atendemos nosotros, se decidieran a operar con nuestros colegas de Terminal Cuenca del Plata, lo que puede ocurrir es que tenga más chance de ir a la quiebra MONTECON S.A. que TCP.

En cuanto a los volúmenes necesarios para operar -hablamos de una capacidad de 450.000 contenedores con la terminal ampliada- y qué niveles son necesarios para operar en una terminal, quiero decir lo siguiente. De acuerdo con datos del año pasado, en Buenos Aires -con volúmenes de economía y demás diez veces mayor a los de Uruguay; en esta imagen se muestra el total que movió en el año- compiten cuatro terminales, y funcionan. En determinado momento había seis terminales, pero luego hubo un

acomodamiento del mercado con cierta concentración, y hoy operan en forma estable cuatro terminales con estos volúmenes de operación: TRP con 415.000 contenedores; Terminal 4, que es de Maersk, con 130.000 contenedores; BACTSSA con 195.000 contenedores y Exolgan con 348.000 contenedores. Las cuatro existen y operan.

Por lo tanto, no creo que hubiese un riesgo tan grande en ese sentido. Sí me parece más importante el tema de las líneas y cómo afecta a la competitividad y al comercio exterior uruguayo.

SEÑOR BOTANA.- Interesante. ¿Quiere decir que Maersk opera con los mismos volúmenes en Buenos Aires y acá? **GOROSTIDI.-** Aproximadamente. **TROBO.-** No me quiero poner pretérito, pero cada vez que hablamos del puerto tengo la satisfacción de integrar el Partido Nacional que fue el que, contra viento y marea, desarrolló la legislación que permitió que los puertos uruguayos crecieran en productividad o la actividad portuaria como esencial de los forma exponencial y que, sin duda alguna, hoy se identifique la ingresos nacionales.

Cada vez que tenemos ocasión de ver cómo ha sido y cómo es el crecimiento de los puertos, siento gran satisfacción, pero sobre todo siento dolor por quienes en su momento pusieron todos los obstáculos posibles para que esto no existiera. Me parece que es bueno cada tanto recordar la historia porque el país se hace de hechos de la historia, de pioneros y de desafíos. Por lo tanto, estar analizando en el año 2008 la perspectiva de desarrollo del puerto de Montevideo y de puertos uruguayos, para mí es de gran satisfacción.

Algunas de las preguntas que pensaba formular han sido respondidas. Quiero señalar que es importante tener la opinión de quienes están vinculados a la actividad de los puertos, en particular de la comunidad portuaria. No recuerdo si fue en la Comisión de Transporte y Obras Públicas o en la Comisión de Asuntos Internacionales, pero sé que hablamos con representantes del Centro de Navegación Transatlántica, quienes nos hicieron algunas advertencias sobre aspectos que tienen que ver con las actividades del puerto que se vinculan con Acuerdos Internacionales, que pueden llegar a afectar la movilización de cargas en el puerto de Montevideo. Concretamente, me refiero al Código Aduanero del MERCOSUR o el Acuerdo de Transporte del MERCOSUR, que son temas muy importantes, que tienen que ver con las posibilidades, las perspectivas de desarrollo, las inversiones y su rentabilidad, y la marcha de esta actividad tan importante para el país.

Reitero que tuvimos una opinión del Centro de Navegación Transatlántica sobre la eventualidad de nuevas terminales de contenedores. También tuvimos la opinión de representantes de la Terminal Cuenca del Plata y de Katoen Natie, que es uno de los socios de TCP. Debo decir -no puedo ocultarlo- que no hemos recabado la opinión del Directorio de la Administración Nacional de Puertos. No hemos logrado que el señor Ministro autorice al Directorio de la Administración Nacional de Puertos para venir a esta Comisión para explicar qué es lo que quiere hacer con ese puerto; me estoy refiriendo, nada más ni nada menos, que a la autoridad política responsable de la gestión pública en materia de puertos. Es la que concede, autoriza, controla y regula todo lo que tiene que ver con el funcionamiento del puerto de Montevideo.

Es bueno señalar este aspecto porque es un componente principal para tomar una decisión -si es que se toma una decisión política en este ámbito-

conocer la opinión de la Administración Nacional de Puertos. Si bien contamos con la visita del Ministerio de Transporte y Obras Públicas, de algunas de las preguntas que formulamos -a las que ustedes ahora hacen referencia-, no pudimos conocer la respuesta de parte de la entidad estatal. Cuando el señor Ministro estuvo en esta Comisión -hace quince días o un mes, no recuerdo bien- le preguntamos si en el puerto de Montevideo había lugares inutilizados, ya sea porque no estaban limpios, había chatarra u otros elementos que determinarían que no se utilizaran, y nos respondió que no sabía, que él no era la autoridad sino la Administración Nacional de Puertos.

Yo tengo que repetir esa pregunta. A la luz de la necesidad de que el puerto de Montevideo desarrolle su capacidad y posibilidades para el tránsito, entrada y salida, y trasbordo de mercaderías, teniendo en cuenta que hay problemas con los muelles, con el atraque y con el lugar en que se pueden depositar las mercaderías, quisiera saber a juicio de los visitantes, que son operadores en el puerto, si hay espacios en el puerto que están siendo mal utilizados y que están limitando la capacidad de mayor movilización.

También quisiera saber en qué medida los servicios que se están brindando a la carga que no está vinculada con la exportación e importación de Uruguay, dependen de la eficiencia del puerto de Montevideo o de medidas ajenas a la voluntad de nuestro país como mercado o de las autoridades nacionales, y si dependen de otras entidades ajenas o extranjeras. Me refiero a la carga originaria en Argentina que, además, tiene un destino específico dentro del puerto de Montevideo y que ocupa parte de sus capacidades.

Sin perjuicio de descontar que ustedes comparten la idea de que exista una nueva terminal especializada en el puerto de Montevideo, me importa mucho saber si eso supone que existan tres terminales de contenedores. Hay dos terminales especializadas y la lógica operación de contenedores en los muelles públicos determinaría la posibilidad de una terminal más. Quisiera saber si existiría la posibilidad de una segunda terminal más, pero sin la posibilidad de operar en los muelles públicos, tal como se hace actualmente. Formulo estas preguntas a partir de la actual realidad y de acuerdo con los datos que ustedes nos presentan, que dicen que el 60% del total lo opera Terminal Cuenca del Plata y el 40% lo operan ustedes -en algún momento MONTECON S.A. operó el 90% o el ciento por ciento, porque no existía TCP-, lo cual indica que hay una correlación de esfuerzos y de fuerza dentro del propio puerto de Montevideo.

Esto me lleva a otra pregunta, vinculada con la interrogante formulada por el señor Diputado Botana. Quisiera saber si a juicio de los visitantes, en la eventualidad de una convocatoria para que se presenten propuestas para una segunda terminal de contenedores, debería existir algún acondicionamiento de acuerdo con el origen y la actividad que realizan los proponentes. Es decir, si la formación del capital tiene que ver con individuos especializados en la movilización de carga o con empresas especializadas en transporte de carga, que son elementos que pueden desequilibrar el precepto que tiene la Ley de Puertos, que es impedir, por todos los medios, los monopolios. La esencia de la Ley de Puertos es la posibilidad de que haya competencia para que el mercado se encargue de hacer más eficiente la operación y, por lo tanto, poder crecer. Se trata de dar buen servicio a los uruguayos que exportan e importan, pero

también de crecer -en la proporción que se ha hecho- con servicios a terceros, que es riqueza para el país.

Quisiera saber si ustedes entienden que debe haber limitación con las condiciones de los oferentes.

Tal vez los visitantes ahora no tengan una opinión sobre lo que voy a preguntar, pero si en algún momento la tuvieran, sería bueno e interesante conocerla. Quisiera saber si a su juicio el marco jurídico de la Ley de Puertos es adecuado para que, sin necesidad de una actualización legal específica, la autoridad pública convoque al establecimiento de un nuevo y exclusivo operador de contenedores en el puerto de Montevideo.

No lo dije al principio, pero lo digo ahora, que es muy importante que en el ámbito parlamentario tengamos -tal como hemos procurado recoger, con mayor eficacia desde el sector privado que desde el sector público, aunque parezca mentira- una opinión, que nos sirve de mucho, para juntar antecedentes e informarnos al respecto. GOROSTIDI.- Repasando los puntos mencionados por el señor Diputado Trobo, aprovecho a destacar la mención inicial del Centro de Navegación Transatlántica para recordar que sería un actor importante en nuestro sector y en nuestra actividad, pues agrupa al 99% del colectivo de actores relevantes del quehacer portuario nacional. Obviamente, a nuestro entender, ellos también viven esta necesidad de aumento de la capacidad operativa del puerto de Montevideo, pues por la actividad propiamente dicha, están limitados en su accionar debido al actual contexto.

Uno de los puntos planteados tiene que ver con la situación de las áreas en el puerto de Montevideo y si se estaba haciendo buen uso de ellas. Nosotros lo llamamos ordenamiento territorial de áreas para usos especializados dentro del puerto.

Hay para mejorar bastante, se puede recuperar algo más de espacio, pero hablamos de una o dos hectáreas más. No es suficiente, como solución definitiva, para los problemas que estamos hablando. [11:06:09] Cuando estamos hablando de mover un gran volumen de tráfico comercial tan importante para el Puerto de Montevideo como son los contenedores, a una nueva terminal de contenedores, sacando el grueso de la operación de esas áreas de muelles públicos, naturalmente que se daría un incremento de la capacidad operativa del Puerto de Montevideo para atender los otros tráficos. No son solo los contenedores los que están apretados; también son los graneles, los chips, las cargas de arroz, de fertilizantes, la pesca, y todo el resto de las actividades que hoy se realizan en el Puerto de Montevideo. Si sacáramos el grueso de la actividad de contenedores de las áreas actuales, lógicamente que se descomprimiría la situación y se generaría el equivalente a un incremento de capacidad para los otros tráficos en el resto del Puerto.

Traje para compartir con ustedes algunas fotos de las áreas en general y de las que nos preocupan en la situación actual, dado los importantes incrementos de volumen que se están dando.

Aquí tenemos una foto de 2005. Esto es la Dársena 1, Muelles 3, 4, 5, 6 y 7, cabecera de muelle B, 8 y 9. Estas fotos muestran las áreas de almacenaje de

contenedores, tanto de los contenedores de importación como de los contenedores de exportación.

Aquí tengo fotos que tomamos en el día de ayer para que vean cuál es la situación actual, aunque, lamentablemente, no están muy claras. Hoy estas áreas están absolutamente saturadas y no queda un espacio más donde poner un contenedor.

Esto que muestro es lo que llamamos la terminal de vacíos, entre otras imágenes, vemos la Estación de AFE. Y pueden apreciar allí el grado de utilización de esa área que había en el 2005 y cómo actualmente nos hemos tenido que ir extendiendo hacia distintos lugares. En estas otras fotos vemos estibas de tres y cuatro contenedores de altura. Hoy vemos estibas de cinco contenedores de altura. Tuvimos que extendernos hacia el portón Florida, muelle Florida, que eran áreas que antes no estaban utilizadas. Lo que muestro en la siguiente foto es un área que antes estaba vacía. Con esto quiero significar que los espacios son finitos, limitados. Si el volumen de todas las cargas aumenta, no solo aumenta el volumen de contenedores, sino también el de los graneles.

El área que muestro aquí, que es el depósito 23, actualmente corresponde a estiba de contenedores. Aquí vemos el escáner, y se puede comparar esta foto con la de 2005. Todo esto también es utilizado para contenedores.

Puede ser que existan áreas mal utilizadas en las que se pueda ordenar mejor la carga, pero no creemos que esa sea la solución de fondo para la situación de falta de infraestructura que hoy tenemos.

SEÑOR TAPIA.- Un comentario más.

Hoy se explicaba que las limitaciones que se dan en un puerto están dadas por las áreas y por los muelles. Es clarísimo que al Puerto de Montevideo hoy le faltan ambas cosas. Le falta muelle -ya no uno, al menos dos- y le faltan áreas.

También hemos comentado que Montecon ha previsto estas cosas con anticipación, avanzando en ese sentido con la incorporación de grúas para mejorar los rendimientos de los muelles y realizando otras operaciones para poder hacer la mayor cantidad de carga de contenedores en las áreas disponibles. Montecon tiene otros proyectos, que no van a solucionar la falta de espacio en el Puerto, pero pueden contribuir a despejar algunas áreas y llevar los contenedores fuera del Puerto, a fin de disponer que los lugares hoy ocupados por contenedores vacíos se puedan utilizar para contenedores llenos. Actualmente estamos presentando este proyecto a distintas autoridades de los Ministerios de Economía y Finanzas y de Transporte y Obras Públicas. Montecon está en ese camino. Reitero: eso es claramente insuficiente en cuanto a generar áreas, porque las áreas de contenedores llenos deben existir dentro del Puerto y lo que uno puede llevar afuera son solo los contenedores vacíos. La sobrecarga y la falta de espacio nos lleva a hacer este planteo de llevarlos afuera del Puerto, pero tenemos claro que con esto solucionamos el problema parcialmente y por un corto período.

SEÑOR GOROSTIDI.- Aclaro que si estamos apostando a un modelo de Puerto como centro de distribución regional y demás, no podemos sacar todos

los contenedores vacíos del Puerto, porque algunos de ellos están relacionados con la operativa de trasbordos, con lo cual hay un porcentaje de contenedores vacíos que no se podría sacar del Puerto. Por lo tanto, el requerimiento y la demanda de áreas en el Puerto es importante y no quedaría resuelta solo con el ordenamiento del área. Por supuesto que el ordenamiento ayudaría y en la situación actual de congestión siempre es mejor ir avanzando en ese sentido.

En cuanto si la dependencia tiene que ver solo con la eficiencia y la productividad, y qué otros factores juegan, aquí también vamos a lo que se decía de la colaboración pública y privada. En la escuela todos nosotros aprendimos aquello de las ventajas comparativas que tenía el Puerto de Montevideo por ser un puerto natural de aguas profundas, pero en el mundo de hoy se habla de las ventajas competitivas que se construyen. En ese sentido, hemos construido una ventaja competitiva a nivel nacional por una colaboración pública y privada, con el marco legal al que se llegó con las distintas autoridades. Aquí hay intersticios de distintas autoridades que intervienen en todo lo que tiene que ver con facilitar y hacer posible la operativa portuaria de comercio exterior.

(Ocupa la Presidencia el señor Representante Botana)

___Entonces, hay un marco legal, hay distintas autoridades nacionales y, luego, estamos los operadores privados. La ventaja competitiva y el desarrollo portuario nacional han sido una construcción colectiva.

En ese sentido, la eficiencia es muy importante porque el costo de un buque portacontenedores es de US\$ 50.000 diarios, con lo cual cada hora vale dinero. Nosotros hoy tenemos productividades por hora, que brindamos sin contar con una terminal especializada. Las productividades de Montevideo son más altas que las de muchas terminales especializadas de contenedores de puertos de la región, de muchos de ellos. Por supuesto que en forma teórica, si uno lograra duplicar la productividad entre dos puertos, eso equivaldría a acercar a la mitad la distancia entre esos dos puertos, con lo cual la eficiencia en la productividad nos está acercando al mundo. La eficiencia es clave, pero sin todo el marco normativo de amigabilidad y flexibilidad que ha tenido el sistema portuario uruguayo para operar el régimen de puerto libre, dando la posibilidad de atracar sin que esa mercadería ya tuviera un destino, no se hubiera logrado la competitividad. Me refiero a que el "planner" del buque pueda decidir en el momento que descarga la mercadería del Puerto de Santos en el Puerto de Montevideo para llevarla en otro buque. Esa flexibilidad que hemos logrado construir con el régimen de puerto libre, operando entre todas las autoridades públicas y los actores privados, nos ha dotado de esa competitividad. Por eso es clave mantener todas las piezas y potenciar aún más todo el proceso. [12:44:16]Se hacía referencia a la existencia de actividad de contenedores en muelles públicos, inclusive, con una nueva terminal de contenedores, y el señor Diputado preguntaba sobre la propia estructura normativa de la Ley de Puertos y sus decretos reglamentarios. Bueno, ahí tenemos un marco que, en cierta manera, hace a la necesidad de garantizar y otorgar competencia.

De todas formas, sobre los aspectos jurídicos vamos a complementar luego, porque la última pregunta hacía referencia al marco jurídico de la Ley de

Puertos y si eso era suficiente o no para la iniciativa. Hay un conjunto de preguntas que hacen a lo legal y por eso vinimos acompañados de nuestros asesores.

SEÑOR TROBO.- Me gustaría saber si ustedes creen conveniente poner limitaciones, en caso de que se convoque a otros operadores, sobre la calidad de los mismos.

SEÑOR GOROSTIDI.- Las características del operador estratégico y los roles de los distintos actores hacen a esa evaluación que, a nuestro entender, es importante realizar. Es importante analizar qué perfil de operador queremos y qué grado de compromiso puede tener, como actor estratégico, con el sistema portuario que queremos desarrollar. Precisamente, es necesario analizar si puede ser una naviera o no, si puede ser un operador de un puerto competitivo o no.

A nuestro entender, nuestro grado de compromiso con el desarrollo, en general, está dado por la vinculación natural que tenemos. El Puerto de Montevideo no es un puerto más para nosotros. Nosotros somos portuarios uruguayos, hace años que nuestra gente y los accionistas trabajan en el Puerto y queremos seguir haciéndolo. Eventualmente, para otro perfil de empresa, puede ser una alternativa de una operación más de inversión. Con lo cual, el tema del perfil es relevante.

SEÑOR DEL CERRO.- En cuanto a la pregunta del señor Diputado Trobo, que fue muy concreta, debo decir que nosotros estamos interesados en la nueva terminal de contenedores, y nos comprenden las generales de la ley. Nosotros no podemos salir a decir "Queremos tal o cual limitación" porque podría ser interpretado como que venimos a pedir un beneficio. No podemos hacerlo. Obviamente, sí somos seres pensantes de la operación portuaria y cada uno tiene su propio criterio o concepto de qué es lo que beneficiaría más al Puerto de Montevideo. Pero no podemos decir públicamente que sería tal o cual condición.

SEÑOR TROBO.- Nosotros no estamos elaborando un pliego de condiciones; simplemente, nos estamos informando sobre el tema. Obviamente que ustedes, como operadores, pueden tener una opinión sobre la conveniencia o no de que las líneas marítimas tengan una terminal. Es una opinión. Mi pregunta iba en la dirección de buscar asesoramiento.

(Diálogos)

___Mi pregunta tenía ese propósito; porque, además, se ha dicho que es inconveniente que una terminal sea propiedad de una línea marítima.

(Ocupa la Presidencia el señor Representante Fernández)

SEÑOR GOROSTIDI.- El asunto no es solo en cuánto afectaría a un operador el hecho de que una naviera operara la terminal, sino cómo afectaría eso la competitividad del comercio exterior uruguayo. Lo que está detrás de eso es una postura en cuanto a que no resulta lo más conveniente que una naviera opere una terminal, por lo menos, en el estado de desarrollo actual del sistema portuario nacional. En un escenario de futuro, dentro de muchos años, con un volumen muchísimo más importante, con la nueva terminal concretada, si se viera la posibilidad de que una línea tuviera una terminal, sería otra cosa. En

Buenos Aires lo veíamos; había cuatro terminales y una era de una línea naviera. Pero las otras líneas navieras tienen otras tres alternativas. En ese caso, quizás no sería tan grave el problema. En la situación del Puerto de Montevideo no lo vemos como lo más indicado para el modelo de desarrollo portuario que queremos.

SEÑOR TAPIA.- Conuerdo con lo que dice el señor Gorostidi, y agrego que ello es aparte de la limitación del armador. Por supuesto que todos quieren tener negocios legítimos y una terminal que tenga un lucro, pero el negocio que analiza la compañía armadora es el marítimo, es la navegación, y las terminales finalmente se transforman en un anexo al negocio, pero no el negocio en sí mismo. Creo que ahí hay un tema importante, y es un poco lo que decíamos acerca de la preocupación que genera que una línea marítima se quede con la segunda terminal, en el sentido de que el Puerto de Montevideo perdería atractivo para otras líneas marítimas. Eso es claro y lo sentimos así.

La segunda preocupación es que hay terminales muy importantes moviéndose en los puertos argentinos. Las empresas más importantes en terminales están en Argentina: Dubai Ports, PSA, Hutchinson, Hinterland, que son empresas muy fuertes a nivel mundial, con muchas terminales operando en el mundo. Para nosotros también es un riesgo que esas empresas, que hoy están en Buenos Aires, operen en Montevideo, ya que van a tener la doble capacidad de elegir entre Montevideo y Buenos Aires. Eso es así. Como expresaba el señor Del Cerro, nosotros no planteamos una determinada condición; simplemente lo marcamos como una preocupación. Entendemos que en algún momento fue una preocupación manifestada por la propia ANP, que inclusive hablaba de kilómetros y de áreas de influencia de las distintas terminales. Si hay una empresa muy grande que está a más de mil kilómetros de Montevideo, entendemos que no está compitiendo con Puerto. Pero si está a menos de mil kilómetros, puede estar compitiendo, y estar en un puerto y en el otro al mismo tiempo, en una situación que puede ser complicada. No queremos generar cucos, pero es lógico pensar que esas situaciones pueden ser complicadas para el Puerto de Montevideo.

Asimismo, profundizando en lo que preguntaba el señor Diputado Trobo acerca de las posibilidades del Puerto de Montevideo y cuánto depende de él que las cargas sigan viniendo con la misma asiduidad, creo que no tenemos ninguna garantía de que vamos a seguir recibiendo las cargas como hoy. Creo que tenemos que hacer los deberes para seguirlas recibiendo. Y continuamos estando en una posición geopolítica inmejorable en Sudamérica y en la costa atlántica. Eso lo seguimos teniendo. Seguimos siendo el Puerto que puede crecer y que se encuentra en las mejores condiciones para seguir creciendo

Hoy, obviamente, hay un Puerto de Río Grande que está creciendo; es interés del Estado brasileño generar posibilidades para que sus puertos crezcan, es intención del Gobierno brasileño que el Puerto de Río Grande crezca sesenta pies. Ese es un riesgo para el país y para los operadores privados que estamos en el Puerto de Montevideo. Pero lo que nosotros tenemos que hacer es no quedarnos, sino generar más infraestructura para competir contra eso. Creo que el Puerto de Buenos Aires hoy tiene una capacidad muy limitada de crecimiento. Si bien hay cargas que salen del sur de

Argentina, de la Patagonia, y vienen al Puerto de Montevideo, no tienen en Buenos Aires una alternativa tan válida como Montevideo. Nuestra percepción, y por eso estamos detrás de esta terminal, es que tanto el sector público como el privado tienen que generar infraestructura en el Puerto de Montevideo. Por lo tanto, si tanto el sector público como el privado están invirtiendo en infraestructura física y equipamiento, y el Puerto de Montevideo en dragado, se dan las condiciones necesarias para que esa carga siga viniendo a nuestro Puerto. En ese sentido, con respecto a los puertos argentinos y, en particular, al Puerto de Buenos Aires, nosotros tenemos una condición que históricamente ha sido mejor.

SEÑOR TROBO.- Hago la pregunta en función de una afirmación que escuchamos en su momento del Centro de Navegación, en cuanto a que el destino de las cargas de ciertas producciones argentinas a Montevideo era la consecuencia de unas normas que Argentina podría eventualmente modificar, y ello haría que esas cargas no vinieran o que fuese menos conveniente traerlas. ¿De qué cosa, que no tenga que ver con nosotros, está dependiendo el volumen de carga que tiene contenerizada el Puerto de Montevideo? Ese era el sentido de la pregunta. Usted me explica cómo podemos ser más eficientes para que sea conveniente venir a Montevideo. Quizás hay una medida, que no depende de nosotros, que hace fracasar una parte del crecimiento que todos queremos que tenga el Puerto de Montevideo. Para conocer en profundidad esos aspectos era que hacía esa pregunta.

SEÑOR COOPER.- Quiero señalar que ahora soy el Director de MONTECON S.A, pero en otra comparecencia anterior lo hice en calidad de Presidente del Centro de Navegación y, en esas circunstancias, mencioné básicamente dos aspectos que nos preocupaban mucho. Uno de ellos era la pérdida de la condición de puerto libre del Puerto de Montevideo, que podría ser una consecuencia del Código Aduanero del MERCOSUR, que el Gobierno uruguayo en este momento está negociando con sus pares del Acuerdo. En realidad, yo no tengo -y creo que tampoco tiene el Centro de Navegación- mucho más información que la que proporcioné a los señores Diputados hace cuatro o cinco meses, cuando comparecí aquí. Esto es realmente un peligro importante. El otro es el segundo Acuerdo Multilateral de Transporte, que limitaría posiblemente la cantidad de transbordos que vendrían al Puerto de Montevideo. O sea que existen algunas amenazas ajenas a las decisiones puramente uruguayas en esos dos acuerdos: en el Código Aduanero del MERCOSUR y en el Acuerdo Multilateral de Transporte.

Consideramos que el Poder Ejecutivo, a través de la ANP y el Ministerio de Transporte y Obras Públicas, y el propio Presidente Vázquez, tienen bastante clara esta situación, y están defendiendo la posición de mantener la mayor libre navegación y movimiento de carga posibles, y no limitarlos, que es lo que quieren nuestros vecinos para sacarnos la carga a nosotros.

SEÑOR LORENZO.- En la línea de la última pregunta del señor Diputado Trobo, entendemos que el marco jurídico actual es suficiente para lograr una adecuada resolución sobre una segunda terminal de contenedores; y es suficiente en varios sentidos. Primero, así lo avala la actuación de la empresa desde que presentó su iniciativa privada, en el año 2006, bajo el régimen vigente, y pretendiendo como única ventaja la que otorga la propia ley, que es una ventaja del 5% al 20% en el futuro llamado que tiene que hacer la

Administración. En este punto sí es importante mencionar que la Administración no tiene por qué realizar el llamado posterior sobre la base de un proyecto idéntico al que presenta la iniciativa privada; es decir, sobre la base de esa idea, puede luego formular un llamado -porque esto siempre termina en un proceso competitivo, por supuesto, como corresponde- en base a las propias necesidades que la Administración o el Estado estimen que son necesarias. Esa es una base.

La pregunta que hizo el señor Diputado Trobo era si la Ley de Puertos resulta suficiente. Diría que la Ley de Puertos es suficiente, pero además cuenta con un complemento fundamental, que lo que hace es reafirmar el principio que ya regía para los puertos en materia general, y es la Ley de Defensa de la Competencia. Esta ley eleva a principio general para toda la actividad económica -inclusive a la que presta el Estado en aquellas áreas donde no tiene monopolio en razón de la ley- el principio de defensa de la competencia. Entonces, la plenitud de sistema jurídico actual para un llamado de este tipo se da por las tres normas que estoy mencionando: la Ley de Puertos, la Ley de Defensa de la Competencia -que tiene como base una ley de hace seis o siete años, pero que en este período se perfeccionó, detallándose una serie de aspectos- y la Ley de Iniciativa Privada. Si bien en cuanto a la iniciativa privada presentada por Montecon S.A no ha habido una resolución formal, ni a favor ni en contra, evidentemente lo que ha trascendido es que el camino de la Administración va a ser otro y no el de la iniciativa privada, el de aceptarla. Efectivamente, había un plazo de noventa días para aceptar o rechazar la iniciativa, pero la ley tampoco prevé ninguna sanción especial si se sobrepasa ese plazo. Eso quiere decir, a nuestro entender, que la Administración todavía hoy puede pronunciarse sobre la iniciativa privada de Montecon S.A, que otorgaría exclusivamente como ventaja la que fija la propia ley, entre 5% y 20%, quedando a criterio de la propia Administración.

La Ley de Puertos faculta a la Administración a contratar con privados, por supuesto, bajo cualquier régimen para la elección del cocontratante, garantizando el principio de competencia e igualdad entre oferentes; por supuesto, el típico es la licitación pública, pero hay otra serie de procedimientos -todos competitivos- que los señores Diputados conocen de sobra. Pero, además, la Ley de Puertos faculta a la Administración a fijar el procedimiento competitivo que entienda conveniente, obviamente, según el interés público que quiera proteger. ¿Qué quiere decir? Que la propia Administración, conjuntamente con el Poder Ejecutivo, puede fijar el procedimiento competitivo que entienda conveniente según los intereses que quiere proteger, no limitándose por los que ya están escritos; por supuesto, basándose siempre -insisto- en los principios de competencia e igualdad de oferentes. Esto facultaría -lo comento porque lo hemos hablado con la propia Administración; no es ningún secreto- a la Administración, no a dar ventajas, sino a establecer claramente qué tipo de operador quiere que tenga el Puerto; no solo estableciendo categorías, sino un procedimiento competitivo, con las debidas garantías para todas las partes, que le dé mayor libertad a la Administración para elegir a su competidor. O sea, en un extremo tendríamos este procedimiento competitivo que la Administración fijara -conforme a la Ley de Puertos, por supuesto- y en el extremo más rígido estaría la subasta, por poner un ejemplo que ya se ha dado en el Puerto. ¿Cuál es la ventaja de la subasta?

Naturalmente, es abierta y quien paga más es el que obtiene la posibilidad de contratar con el Estado. Pero allí, obviamente, se ven limitadas las posibilidades del Estado para elegir a su cocontratante. En el otro extremo se encuentra esta "libertad" -entre comillas-, reglada por la ley, que faculta a la Administración a fijar un procedimiento competitivo, inclusive, la negociación -con varios oferentes-, que es utilizada en otros países pero no aquí, y que requiere naturalmente un gran nivel de transparencia y de apertura y acceso a la información para que el procedimiento sea cristalino. Inclusive, podría emprender un sistema de negociación; de competencia, pero mediante la negociación. Eso está facultado hoy por la Ley de Puertos.

La Ley de Defensa de la Competencia impone, además, otros estándares y da también algunas pautas para esto. Por ejemplo, el Estado tiene el deber más que de fomentar, de garantizar la competencia. Y eso implica garantizar la competencia no solo a nivel interno, sino en relación a la región. Hoy, la competencia no se da exclusivamente en el Puerto de Montevideo, como ha quedado claro de la exposición del licenciado Goristidi. Hoy, la competencia es dentro del Puerto y con los puertos de la región. Entonces, el Estado también está facultado hoy, con el marco normativo actual, a fijar categorizaciones que garanticen la competencia a nivel regional, sin necesidad de favorecer a nadie, siempre en el marco que corresponde, que es el de la ley.

La iniciativa privada, obviamente, es un sistema que está vigente, simplemente quería marcar esa formalidad de que si bien no tenemos una respuesta, hoy todavía es posible a la Administración resolver a favor o en contra de la iniciativa privada establecida por Montecon S.A.

SEÑOR DOMÍNGUEZ.- Hay un conjunto de preguntas que quería hacer que ya fueron formuladas por los colegas Diputados, por lo tanto, voy a obviar algunas.

Antes que nada, quiero dar la bienvenida a la delegación que hoy nos visita.

Creo que estamos en un momento crucial -todos lo compartimos- y que realmente las respuestas podíamos haberlas dado antes. Debemos reconocer que la ley se ajusta al mundo que hoy tenemos. Eso es indudable. Pero también debemos decir que manifestamos dolor -como decía el señor Diputado Trobo- de que los Gobiernos anteriores no hayan podido implementar cuestiones que estaban en la visión del mediano y largo plazo. Nosotros estamos intentando hacer cosas en poquísimos años, y realmente, nos supera la velocidad con que tomó el movimiento internacional logístico el fenómeno de los puertos. Esto está unido al papel que debe cumplir el Estado, que es el de ser regulador, pero también debe tener iniciativas. Estaba la ley, fantástico; pero los Gobiernos que estuvieron no hicieron absolutamente nada. Lo mismo sucede con el problema energético, que es brutal...

(Diálogos)

SEÑOR TROBO.- Quiero hacer una precisión numérica.

Afirmar que no se hizo nada desde el momento de la aprobación de la ley hasta ahora, con la productividad el Puerto de Montevideo, la cantidad de gente empleada, los recursos que el país recibe, la cantidad de carga que se moviliza, me parece que, por lo menos, es una imprudencia. Lo que yo digo, lo

digo con responsabilidad. Fue muy difícil aprobar esta ley. Gracias a Dios, en el año 1992, hubo un Gobierno que estuvo dispuesto a correr todos los riesgos políticos para aprobar una ley de estas características.

SEÑOR DOMÍNGUEZ.- Yo creo que es sumamente conocido el posicionamiento del señor Diputado con respecto a este tema.

Simplemente, quiero reafirmar que el papel que jugaba el Estado era preponderante y que las posiciones que planteaban la liberalización de las cuestiones sin dar respuestas puntuales, evidentemente, no llegaron a ningún puerto. Es más: fracasó el fenómeno de las concesiones liberales en el funcionamiento de las economías y en lo que hace a esto, que debe tener una respuesta concreta, puntual.

El Sistema Nacional de Puertos, que impulsan el Ministerio y la Administración Nacional de Puertos, se ha metido hasta en el vericuetto mayor, por decir así. Se está haciendo un esfuerzo extraordinario para encontrar los caminos que rápidamente solucionen los problemas que tiene esta proyección planteada, que nosotros compartimos.

Es más, puedo agregar algo que ustedes tal vez manejan porque conocen el mundo de la logística, y es que después de 2014, en que el Canal de Panamá se ensanche, la velocidad va a ser extraordinaria -no la carga en general porque dependerá del ritmo de distribución de la mercadería-, los Post-Pánamax van a ser un hecho extraordinario, que van a impulsar a que todos los mares estén repletos de mercadería, con una rapidez que no existe hasta ahora. En el año 2014 está previsto que comienza a funcionar el Canal de Panamá con su nueva estructura.

Entonces, adhiero a la proyección que ustedes están planteando y a la que hace la Administración Nacional de Puertos. En cuanto al tema de la competencia, es indudable que lo estamos viviendo, inclusive con esta virulencia y magnitud, porque el tema empezó antes de que llegara al Parlamento.

Quiero defender la conducta del Ministerio de Transporte y Obras Públicas en el sentido de que cuando es requerido por las situaciones, con lentitud o lo que sea, viene. Tal vez, no ha venido tanto ahora. Ya hemos tenido la presencia de la ANP en estos temas, con todos los partidos políticos. Este es un hecho político ineludible. Se ha atendido a todos los sectores de los partidos políticos en lo que es la creación de la segunda terminal de contenedores. Nosotros tenemos que traer información, y la estamos adelantando. Seguramente, vamos a pedirles que vuelvan cuando tengamos el proyecto terminado. Es indudable que el camino que ha tomado esta iniciativa podría haber sido otro. El doctor Lorenzo, que incursionó en estos temas, me podrá corregir, pero me parece que existe la posibilidad de que esto se concrete sin necesidad de un proyecto de ley. Pero se elige este camino para evitar que no haya opacidad de ningún tipo, es decir, que exista cristalinidad y se refuercen los pasos que se piensan dar.

Por otra parte, creo que hay una cuestión de convivencia. Estoy intentando graduar la importancia, la prioridad de los temas que se abordaron aquí con la mayor brevedad posible.

En cuanto al tema de la participación de las empresas navieras, como bien lo plantearon -no lo voy a repetir-, aquí hay un problema de convivencia financiera y económica, donde las propias navieras saben que si van a meter en eso, entran en un terreno que no es el de ellas. Las pocas experiencias mundiales que existen -hay alguna- son muy exclusivas. Cuando hay lugares muy propicios, no tienen el "hinterland". De pronto, hacen una cabecera porque allí tienen que dejar mercadería; ahí se ven obligados a hacerlo. Pero en los lugares que tienen el "hinterland" necesario, eso no ocurre.

Entonces, me parece que eso no está dentro del juego. En cuanto a la competencia, creo que tampoco TCP ha negado el papel de la competencia, porque son competitivos en el mundo. Este es un juego real de negocios. Esa proyección, que hemos discutido, siempre la ven más acotada, y lo van a plantear así. En realidad, ellos quisieran tener ese espacio en función de su esfuerzo. ¡Muy bien! Pero, a nosotros, como país, como Estado, nos preocupa que exista un espacio donde también puedan elegir los oferentes y puedan decir: "Vamos a Montevideo, porque ahí es seguro que vamos a tener lugar". Ese tiempo va a ser muy limitado, porque en ese tiempo se va a cubrir, como bien lo dicen las estadísticas.

Otro tema importante a señalar es el de la regionalización. Me preocupa mucho todo lo que tiene que ver con los acuerdos aduaneros en la región. Eso lo tenemos que resolver porque la cuestión es regional. Como bien se dijo acá, el que venga del sur, va a venir al Puerto de Montevideo. Por lo tanto, cuanto más rápido actuemos y cuanto más posibilidades tengamos, van a venir más. El Puerto de Buenos Aires tiene una espada de Damocles encima y lo saben. Ellos no saben cómo mantener Rosario al mar. La hidrovía es el otro camino. Nosotros tenemos enormes posibilidades también desde el norte. ¿Por qué se tranca tanto la hidrovía? Porque hay intereses, que a veces no son del Estado, sino de particulares, y que inciden mucho, que nos han provocado situaciones como las que hoy estamos viviendo con los puentes. No se trata solamente de cuáles son las intenciones del Estado. No, hay una intención feroz en cuanto a que nosotros tenemos que regionalizar. [11:07:05]La producción es muy similar en esta zona del mundo. Por eso, se ha vuelto importantísimo que trasvasemos nuestras riquezas. Ni qué hablar de que la Hidrovía fortalecerá y enriquecerá el sistema nacional de puertos. Eso también está en la perspectiva. Bolivia está desesperada por salir por acá. Está saliendo con camiones al Puerto de Santos, llevando el hierro. Para ellos es sumamente atractivo salir por acá.

Para la concreción de la Hidrovía de Uruguay existen dificultades tácticas con Argentina, porque ellos no quieren la esclusa. Pero falta muy poca cosa para que la esclusa pueda funcionar, y podría estar saliendo el sur de Brasil con mercadería. Entonces, a veces también puede haber intereses que intenten frenar esto. La cuestión es que dispondríamos de dos cursos de agua importantísimos, aunque, obviamente, el principal es la Hidrovía Paraguay-Paraná.

No tenemos todo el tiempo del mundo. En la Comisión ya se dijo algo sobre las licitaciones y subastas, pero me gustaría que fueran un poco más precisos. Me interesa conocer la expectativa global de nuestros visitantes con respecto a esta instancia que se va a dar.

También me gustaría saber cómo ven el papel del Estado y concretamente en qué lugares del puerto están pensando, porque sé que hay proyectos en ese sentido. Además, me interesaría saber cuál es la inversión prevista y qué esfuerzos se piensan hacer. Obviamente, si en aras de la discreción no pueden dar detalles, lo admitimos.

Por otra parte, quisiera que me dijeran cómo ven el tema de las tarifas, que es una cuestión de mercado pero también de intencionalidad estratégica, porque primero tenemos que captar y luego, si tenemos velocidad y lugares físicos para que los buques atraquen, tal vez se puedan elevar las tarifas. A veces, al criticar las tarifas del Puerto de Montevideo, se dice: "Ustedes con esas tarifas se están llevando todo". Critican que las tarifas son muy bajas. Por lo menos esa es la impresión que he levantado por ahí.

Con respecto a las empresas navieras ya hice algunos comentarios.

Por otro lado, yo había unido la pérdida de puerto libre de Montevideo con el tema de la regionalización. Yo creo que, en la medida en que se atan otras puntas, no queda libre, porque si podemos garantizar la carga -que es una de las discusiones profundas que se dan actualmente y es clave- y nos manejamos en base al Código Aduanero, de hecho, podremos dar garantías. Se podría sacar el doble arancel; indudablemente, nosotros pretendemos que por acá siempre ingrese más mercadería. Los tratados de libre comercio prácticamente han salido con base Uruguay, con base Montevideo; me refiero al caso de Israel. Y esperemos que salgan otros así, porque está la idea de fortalecer esta cabecera, al menos desde el punto de vista de los gobiernos, no de los intereses privados, que por supuesto a veces son muy poderosos y también interfieren.

En estos temas se plantean cuestiones relacionadas con la soberanía y es muy importante tenerlas en cuenta. En este sentido, juega mucho el papel de los operadores uruguayos; eso debemos decirlo. Entonces, de la misma manera en que damos determinadas garantías, debe existir la posibilidad real de que nuestros operadores, que hace cientos de años que están trabajando allí, tengan su chance.

Por supuesto que también debemos reconocer que hay nuevos elementos vinculados con la seguridad del puerto, que encarecen muchísimo los costos. A veces eso no se menciona, pero lo cierto es que después del 11 de setiembre los puertos se encarecieron brutalmente, y eso no va a cambiar, porque determinadas medidas se seguirán exigiendo, inclusive, en puertos como el de Paysandú, en el que pueden parecer exageradas porque todavía no tenemos la mercadería y ya hay PBIP.

Me parecería importante que, sucintamente, se repasaran estos temas que podrían dar a la Comisión elementos para seguir profundizando en estas cuestiones. Eso recién empieza. Cuando llegue el proyecto de ley tendremos que retomar todos estos temas. Por eso sería importante contar con estos aportes, a través del CD, entre otros.

SEÑOR GOROSTIDI.- A través de la Secretaría vamos a hacer llegar el material a todos los miembros de la Comisión.

Con respecto al primer punto en que se habló de competencia y complementariedad, se hizo referencia al panorama regional y al Puerto de Río

Grande. Según la Secretaría de Puertos del Brasil, el Puerto de Río Grande está dragado a 16,2 metros de profundidad; está en el Grupo I. La principal estrategia del plan de la Secretaría de Puertos del Gobierno Federal de Brasil apuesta a la generación de una nueva terminal con un dragado mayor que el que manejamos para el Puerto de Montevideo, y hay muchos fondos asignados a eso. Entonces, tenemos que movernos rápidamente; es un tema de competencia.

En cuanto al sistema de hidrovía y demás, cuando hablamos de estas cosas es importante tener claro también lo que hace a los espacios de competencia y complementariedad. Cuando se hace referencia a cargas de transbordo saliendo por el Puerto de Montevideo, a veces se alude a la competencia, a la oposición y hasta a la reeditada guerra de puertos Montevideo-Buenos Aires. En realidad, a través del sistema de que las provincias del interior de Argentina salgan por Montevideo también le estamos otorgando mayor competitividad al comercio exterior argentino. Eso puede afectar intereses de algún otro puerto. El movimiento original, la carga de exportación argentina siempre será hecha en un puerto argentino, quizás no en el de Buenos Aires. Pero no le robamos ese movimiento. Ellos hablan de que se roba carga, pero reitero que el movimiento portuario original va a seguir dándose en Argentina. Lo nuestro implica complementar, potenciar y dar competitividad al comercio exterior de nuestros vecinos. A veces, en el marco de un modelo de desarrollo portuario es importante tener claro estos aspectos: que es un tema de competitividad y de dotar de eficiencia a nuestros socios de camino en la región y del MERCOSUR.

Con respecto a las opciones planteadas en cuanto a qué procesos competitivos serían mejores para nosotros, creo que el doctor Lorenzo exponía los dos extremos. En un sistema de subasta, la mayor dificultad que apreciamos desde el punto de vista de un modelo de desarrollo portuario es la de qué capacidad puede tener el Estado para elegir el socio estratégico, el perfil de operador. No vemos mucho margen como para que, en uso de una sana definición de planificación y política portuaria nacional, el Gobierno y el Estado pueda determinar qué tipo de puerto y de operadores queremos tener para el futuro. Por otra parte, procedimientos competitivos para hacerlo puede haber más de uno.

En cuanto a cómo vemos la participación del Estado, lo concreto es que no puede ser prescindente en esto; el Estado es un actor principal y, como operadores privados, su participación nos parece clave para el funcionamiento. Como decíamos: no creemos que necesariamente deba ser socio de un emprendimiento en el que participaríamos, pero tampoco decimos que no consideraríamos esa posibilidad. Podría ser una opción la de generar un modelo semejante al actual, al estilo TCP, con un 20% de participación del Estado. [12:13:15] También podría ser que no fuese a través de la autoridad portuaria. Muchas veces se ha discutido sobre el doble rol de la Administración, como juez y parte, regulando la actividad portuaria y, a la vez, siendo socio. Eventualmente, el Estado podría participar como socio desde otro lugar, no solo a través de la ANP -a la que se podría preservar como organismo regulador- sino, por ejemplo, a través de la Corporación Nacional para el Desarrollo, etcétera.

SEÑOR TAPIA.- Voy a hacer un comentario. Me parece bueno que las reglas sean parejas. Si la ANP participa con un 20% en TCP, de alguna forma, en un período determinado, la ANP ya no estará en TCP, estará en la segunda Terminal o lo que sea, pero debería tener una condición similar, porque la nueva Terminal de Contenedores va a estar compitiendo con TCP. Dejémoslo claro: la nueva Terminal va a competir con el Puerto de Buenos Aires, con el Puerto de Río Grande y con TCP. Eso es evidente; no va a competir solo con TCP. Pero, para nosotros, debería haber condiciones similares en ese sentido. Si uno va a estar compitiendo con la ANP, que está dentro de TCP, tendría más sentido que las cosas fueran parejas y que no compitiera con quien al mismo tiempo lo está administrando, salvo que tuviera la misma participación en los dos lados. No está demasiado claro en qué va a quedar eso; sí sabemos que es un tema de preocupación entre quienes están pensando cómo será la participación. Reitero: a nuestro juicio, debe ser equitativa, porque no se puede ser juez y parte en una y participar en la otra en otras condiciones.

(Diálogos)

—El señor Diputado Domínguez hacía una precisión en cuanto a cuáles son las expectativas. En este punto me parece que nosotros, como empresa del sector, tenemos que ser muy francos. El licenciado Gorostidi mencionaba que los accionistas de Montecon S.A. son empresas nacionales que hace muchos años que están en esto y no participan solo a través de esta firma, sino también como agentes marítimos, en depósitos portuarios y otras actividades que se desarrollan dentro del Puerto de Montevideo; inclusive, también actúan fuera del Puerto, como actores logísticos. Somos empresas comprometidas con la logística y la operación portuaria en Uruguay, y trajimos como socio a quien entendemos que tiene una operación que constituye un ejemplo en Sudamérica, que es la Terminal de Valparaíso, que realmente tiene unos niveles de eficiencia portuaria que hoy no se ven en ninguna otra de Sudamérica.

Entonces, creo que potenciamos y que tenemos una conformación que es ideal para los desafíos que va a tener la nueva Terminal de Contenedores y el Puerto de Montevideo. Ahora, nosotros somos portuarios y uruguayos, y tenemos arraigo aquí. Entonces, cuando hace mucho tiempo empezamos a hablar de la necesidad de contar con una terminal de contenedores, lo hicimos convencidos de ello. Afortunadamente, esta Administración comprendió esa idea y la ha propulsado, pero cuando iniciamos el proceso a través de una iniciativa privada lo que buscábamos era una ventaja competitiva para la empresa que ya está movilizando los contenedores en el Puerto de Montevideo. Nosotros no consideramos que esto sea un beneficio extra; entendemos que es algo justo. Hace muchos años que Montecon S.A. está invirtiendo. Empezó con movimientos que no tenían gran porte pero actualmente moviliza una importante cantidad de contenedores, y, por lo tanto, siente que tiene los pantalones largos como para operar una terminal de contenedores. En ese sentido, también entendimos que teníamos derecho a contar con una ventaja competitiva frente a los demás posibles operadores que hoy no operan en el Puerto de Montevideo y, algunos, ni siquiera en la región. Por eso es que propusimos el sistema de iniciativa privada; como decía el doctor Lorenzo, el marco jurídico que permite otorgar esa ventaja, está

Entonces, nuestra expectativa inicial era que Montecon S.A., por ser la empresa que empezó a remarcar la necesidad de una nueva terminal de contenedores y porque siguió creciendo en inversión a lo largo de muchos años, tenía derecho a contar con una ventaja competitiva frente a los demás. También entendíamos que eso era beneficioso para el Puerto de Montevideo, porque si bien hay otros operadores internacionales que movilizan mucha carga en el mundo, los que damos la cara todos los días -y la vamos a seguir dando por muchos años más- somos los que desde hace mucho tiempo estamos operando en el Puerto de Montevideo.

Hay operadores que han estado en distintos puertos en la región -en el de Rosario en particular-, les fue mal y se fueron; estuvieron un año o un año y medio y se fueron. ¿Qué dejaron? Nada, porque uno va y viene del puerto y, si no tiene otra ligazón con el país, se va y no tiene ningún problema con eso. En cambio, nosotros estamos comprometidos con toda la actividad portuaria desde hace mucho tiempo y no solo estamos detrás de este proyecto: estamos detrás de todo lo que pueda tener que ver con el desarrollo portuario en el Uruguay. Algunos de los socios que estamos aquí participamos en depósitos portuarios -en Depósitos Montevideo-, en la actividad logística de la celulosa en Nueva Palmira, en la actividad de los granos y en muchas otras, vinculadas con el Puerto de Montevideo, con el de Nueva Palmira, con el de Fray Bentos; y ojalá que en breve podamos incluir también el de Paysandú.

Nuestra vocación es esa; nuestro destino y nuestro principal foco de atención es el Uruguay. Por lo tanto, entendemos que la expectativa de tener una ventaja en un proceso competitivo es absolutamente justa.

Al día de hoy no tenemos muy claro cuál va a ser la determinación final de la ANP o del Ministerio de Transporte y Obras Públicas, pero ante la pregunta de cuál es la expectativa respondemos: sí, la expectativa es tener una ventaja, de la forma en que lo ampara la ley vigente, nada más y nada menos que eso. Insisto: sí es una expectativa la de tener una ventaja.

En cuanto al otro tema que se planteaba, aunque sea un poco reiterativo, en lo relativo a los competidores habría que contemplar las limitaciones o los problemas que le puede traer al Puerto de Montevideo el hecho de tener a distintos competidores participando en condiciones de igualdad.

Esto es lo que quería remarcar con respecto a las expectativas, que fue un punto que el señor Diputado Domínguez planteó y no me voy a poner colorado por decir las cosas que dije; es así.

SEÑOR GOROSTIDI.- El señor Diputado Domínguez también se refería a nuestra opinión con respecto a lugares que se estuvieran pensando para el proyecto y a los costos de inversión, relacionando esto con un incremental de compromiso y con la idea de ir fortaleciéndonos frente a este escenario. Hoy no tenemos un problema en cuanto a costos de la inversión en el sentido de que haya proyectos que nos puedan quedar grandes. Nos preparamos e incorporamos socios estratégicos, y demás, precisamente, para que no nos pasara eso. La cuestión no es si la inversión es mucha o poca sino si el proyecto es rentable o no; no se trata del cuánto sino de la rentabilidad del proyecto. Eso es lo que más nos preocupa: que sea un proyecto rentable en ese sentido.

Asimismo, con respecto a las condiciones, al proyecto y a los costos de inversión, este tipo de procesos normalmente tienen una parte que es un canon fijo y otra que es un canon variable. Eso depende del proyecto; una cosa es si uno recibe una infraestructura y pasa a operarla desde el día cero, allí tiene sentido establecer un canon de entrada y, después, uno variable; es algo así como matrícula y cuota, porque uno pasa a gozar de esa infraestructura que ya está. Esa es una forma. [13:08:27] Puede haber muchas modalidades. Si se trata de un proyecto en el que uno pasa a operar un área a desarrollar, el equivalente al canon inicial es la inversión inicial que uno hace para desarrollar el proyecto desde el momento cero, invirtiendo en obras. En ese caso, pasa a tener más importancia el componente de canon variable. Ese es un elemento que hay que tener en cuenta.

En lo que respecta a los lugares pensados para el proyecto, hoy mencionaba algunos planes del Ministerio de Obras Públicas de fines de los años cuarenta. Por el diseño de la bahía, por las condiciones de profundidad, calados, techo de rocas, etcétera, la parte norte de la bahía es más llana y no permite grandes calados de navegación. Por ello, podría ser dable pensar en varias decenas de hectáreas ganadas al mar que ya están proyectadas, con muchas nuevas dársenas y atraques en esta región, que tiene un fondo adecuado de la bahía como para rellenar. En realidad, dentro de la bahía -que, como decía, es amplia- puede haber múltiples espacios en los que se podría pensar. Quizás hay otros lugares en los que, a priori, no sería tan lógico pensar, porque pueden ser más profundos y hay que rellenar, o por la posición del techo de rocas, por el volumen de lodo que habría que remover si hubiera que dragar y su disposición, teniendo en cuenta la viabilidad ambiental de que hablábamos.

Insisto: desde nuestro punto de vista, no hay un solo proyecto, sino que puede haber varios viables.

SEÑOR PRESIDENTE (Fernández).- Les agradecemos toda la información brindada y, como expresaron los compañeros de la Comisión, seguramente en etapas posteriores habrá que hacer nuevos contactos para buscar los mejores caminos para concretar la segunda Terminal de Contenedores, que, por lo visto, es imprescindible encarar, y muy pronto.

SEÑOR GOROSTIDI.- Les agradecemos que nos hayan recibido y quedamos a vuestras órdenes.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

(Es la hora 13)