

# **FOCUS GROUP DE PUNTA ARENAS**

## **CATEGORIZACIÓN**

### **Introducción**

Se presenta a continuación los principales aspectos que emergieron durante el focus group de Punta Arenas, y en el cual participaron exportadores, transportistas, representantes de empresas portuarias y autoridades regionales.

#### **I. Barreras**

- 1) Distancia geográfica, aislamiento y condiciones climáticas.
- 2) Falencias del transporte terrestre.
- 3) Tiempos y condiciones de espera para salir en puerto.
- 4) Limitación en la atención y tramitación de servicios públicos.
- 5) Deficiencia en infraestructura portuaria y muelles alternativos a los de Punta Arenas.
- 6) Carencia de una visión estratégica por parte del Estado.

#### **II. Soluciones**

- 1) Creación y fortalecimiento de infraestructura extra-portuaria.
- 2) Fortalecer conexiones y transporte terrestre.
- 3) Mejorar la atención de servicios públicos.
- 4) Mayores inversión públicas para: Invertir en un transbordador para mejorar conectividad marítima, sitio roll on- roll of en Punta Arenas para aumentar la frecuencia de naves.

## **I. BARRERAS**

### **1) Distancia geográfica, aislamiento y condiciones climáticas.**

La región de Magallanes presenta un cuello de botella estructural que se relaciona a su lejana extrema ubicación dentro del país, adicionándole las malas condiciones climáticas que predominan durante todo el año (viento, nieve y lluvia).

Para todos los participantes del focus group, ésta es una condición compartida y de desventaja que asumen por defecto. Esto afecta a la totalidad del rubro de transporte pues genera trastornos en diversos ámbitos; cumplimiento de los tiempos y servicios, competitividad de las empresas de la región y un aumento significativo de los costos de transporte de carga.

Las principales implicancias que están afectando el buen funcionamiento de la cadena, producto de los motivos recién mencionados, se traducen a juicio de los participantes en:

- Retraso en las salidas y tiempos de cumplimientos

El cierre del puerto, servicios de transbordadores y cruces fronterizos (terrestres) producidos por el mal clima, paraliza la salida de las cargas y/o conexiones internas de la cadena, con las diversas zonas del país y el extranjero.

“(…) Nuestro flete no cuenta desde Punta Arenas, están separados, entonces ¿qué? Llegamos atrasados, quedamos 5-7 días parados hasta que llegue la próxima nave, y lo otro que hay ahí una baja de equipos digamos, en el tema que solo se ofrecen equipos de 40, no tenemos acceso a equipos de 20, que hoy en día como está tan difícil el mercado a veces es más fácil vender 7.000, 10.000 kilos de una mercadería y no 18.000 o 20.000 que no se pueden lograr, entonces todo eso igual a nosotros nos afecta (...).”

**Katherine Flores (Asistente de exportaciones en Patagonia)**

- Largas distancias y lejanía, aumenta los costos

Según lo expuesto por los participantes que prestan servicios en la cadena (empresas de transporte y exportadoras), y cuyo diagnóstico también es compartido por las autoridades estatales de la región que estaban presentes (SEREMITT y SAG), las distancias que las cargas deben recorrer para la llegada a puerto (carga en Provenir y salida del puerto en Punta Arenas), son excesivas.

Esto se traduce directamente en los costos asociados al negocio y a la baja rentabilidad del transporte:

– Aumento de costos de entrada y salida de mercaderías y productos

“ (...) Mira, nosotros siempre preferimos embarcar por Punta Arenas digamos, nuestra experiencia por camiones hemos tenido experiencia de que los fardos han llegado a Italia y han llegado mojados y no sabemos dónde, si en Valparaíso o que al camión le entró agua o que se yo, siempre vamos a tener la preferencia de embarcar por Punta Arenas, así lo hemos hecho, así que la opción de eso de subsidio y sobre todo eso de subsidio de la cara de que venga del sur que un camión cuesta cuánto 3.000.000 traer 25 toneladas a Punta Arenas, y de vuelta nos sale como 2.000 dólares, \$1.000.000 no hay concordancia con el costo de entrada de la mercadería a la salida digamos. Nosotros tenemos harta materia prima en la zona norte, desde Puerto Montt para allá, para traer, pero los costos lo hacen imposible, a China cuesta 1.500 un contenedor. (...)”

**Eduardo Contreras (Standard Wood)**

– Baja rentabilidad y necesidad de mejorar eficiencia y negociación.

“(...) No, tu puedes llegar, no sé, hay una licitación de algo, somos 5, 6 equipos, tú haces una oferta que es razonable, no pegándose en la cabeza y pueden llegar 2, 4 personas que dicen sabes que yo hago esto por 2.000.000 de pesos y tú no sabes ni como lo hacen pero lo hacen. [Interrumpe participante anterior señalando “Porque ellos no tienen que pagar la cuota”](...)Claro, entonces tú lo haces y con eso tú dices chuta, quedas tan cruzados de brazos que al final cuando hablas de precio con el cliente, te dice 3.000.000, pero 3.000.000 ¿no es una locura en base a la estructura de costos que tienen ustedes para traer la carga? pero el mercado ha bajado tanto sus precios y se maneja de cualquier manera que tampoco hay nadie, o que se rija que al final no se po, yo he perdido licitaciones que (...)”

**Franco Carpeneti (Gerente comercial Mercosur Cargo)**

## **2) Falencias del transporte terrestre.**

El transporte terrestre, considerado por los participantes como una alternativa de salida de la carga, presenta mayores y diversas falencias e inconvenientes que se suma a la baja frecuencia de las naves que atracan en los puertos de Punta Arenas. Esto lo grafica claramente Franco Carpanetti, gerente comercial de Mercosur, en la siguiente cita.

“(…) Bueno, que como primer punto tú tienes lugar geográfico, dada las distancias, estamos en el lugar más austral que podamos llegar y sin una carretera directa en un Chile-Chile. Nosotros para llegar acá tenemos dos opciones: hacer un Chile- Argentina-Chile, o Chile- Chile a través del transbordador de Puerto Montt. La frecuencia de los barcos en el tema de transporte terrestre, nosotros dimos una frecuencia semanal, lo cual es un cuello de botella porque estamos supeditados a ese embarque y si ese embarque está muy lleno o no sale o cualquier tipo de evento que tenga, obviamente que deja los equipos abajo y te genera un trastorno tanto a nosotros como empresa de transporte y tanto al cliente final y para la persona que quiere ese producto y lo va a comprar y lo va a revender o, pero que ya tiene compromisos con, es complicado, con una sola frecuencia es, es por un tema de conectividad, no estamos conectados en un 100% (...)”

**Franco Carpanetti (Gerente Comercial Mercosur Cargo)**

Las críticas al transporte terrestre pueden concentrarse en 3 principales focos:

- Oferta y calidad de los servicios de camiones

Es compartida la opinión de que la zona presenta problemas de oferta pues existe baja y limitada oferta de transporte (cantidad, calidad, tamaño-capacidad, tipos y especialización de camiones). Explícitamente, se menciona en dos ocasiones la existencia de proteccionismo y barreras internas del gremio para la inserción de nuevas empresas y competidores.

“(…) Claro porque a veces como te digo, es más fácil llevar con un cliente 7.000 o 10.000 kilos de un producto, pero llegar a 18.000 o 20.000 es mucho más difícil entonces a veces los contratos no se cierran, no se logra porque tal vez el cliente no necesita más, hoy en día como está el mercado tampoco, entonces no se logra concretar eso porque no tenemos acceso a contenedores de 20, no existen o no hay.”

**Katherine Flores (Asistente de exportaciones en Patagonia)**

“(…) Hay camiones, lo que sucede es que no hay empresas, las empresas de transporte serias son pocas, entonces hay distintos nichos del mercado que no están cubiertos, como bien dice Eduardo tu hoy en día claro, si tu llamas camioneros te llegan 40 camioneros, pero de los 40 tienes de todo y además los equipos a lo mejor no se ajustan a tus necesidades ni a lo que te obliga la ley para el transporte de carga carretera, por decir un ejemplo, si tu pides un camionero con rampla plana para llevar contenedores a Porvenir al frigorífico tiene que tener un camión 6x4 con una rampla de 3 ejes, ¿para qué? Para que pueda llevar la carga máxima de un contenedor de 40 que son por lo menos 22.000 kilos brutos más la carga del contenedor, pero resulta que tú de esos camiones acá consigues a lo mejor 10, en esa combinación porque no hay, ahora, por ejemplo, acá Carpanetti ellos no hacen transporte de carga frigorizada (…)”.

**Eduardo Zarelli (Jefe de operaciones de Nova Austral)**

- Inseguridad y vulnerabilidad del transporte terrestre

A raíz de diversos comentarios de los participantes se gesta la idea de que el transporte terrestre es una vía alternativa o una vía más rápida para salir a determinadas zonas geográficas (Atlántico) desde Punta Arenas, sin embargo, conlleva una serie de riesgos que prefieren no correr: tratos informales con camioneros, baja confianza en controles fronterizos y empresas de camiones, bajos estándares de calidad y seguridad de las empresas de transporte, rutas y carreteras, riesgo de carga frigorizada (servicio y deficiencias en pasos fronterizos), entre otros.

“(…) En tercer lugar, el sector transporte terrestre, yo lo llamo es un tanto veleidoso respecto y quizás tiene que ser así, respecto a las condiciones puntuales que se presentan, por ejemplo hoy día el tránsito por Argentina, hay una oferta fuerte porque las condiciones de intercambio lo favorecen, salvo las empresas serias por la estructura de costo que saben perfectamente que tan rentable entre comillas resulta operar por allá, el que tiene un camión lo único que saca la cuenta es cuánto me tiene que quedar para pagar la cuota, abstracción total de que tiene un camión que tiene 1.000.000 de kilómetros, que frente a una pana no tiene como diablo hacerle frente, que la vulnerabilidad frente al cliente es tremenda (…)”

## **Gustavo Feraldo (Seremi de Transporte)**

### **- Ineficiencia y mayores costos de traslados**

Finalmente, otro de los aspectos determinantes o inhibidores de preferencia de uso del transporte terrestre radica en la opinión de que los costos de transporte se incrementan: aumento de precios de traslado por escasa oferta, distancia con Santiago u otros puertos de conexión en la zona central del país, gasto de combustibles, etc. Ese aspecto fue enfatizado particularmente por Eduardo Zarelli de Nova Austral.

“(…) Los costos de mover carga en un contenedor vs contra un camión, el volumen, claro que le permite a la compañía naviera tenernos mejores precios de oferta hacia los clientes que no puede hacer el transporte terrestre, son dos realidades completamente distintas, entonces el nicho de mercado que apunta el transporte terrestre es uno ¿cuál es la necesidad inmediata? No hay barco, a ya, perfecto, lo traigo por camión, cuesta \$3.500.000 pero te pongo dos choferes y en 48 horas lo tiene en Punta Arenas, son realidades distintas (...)”

## **Eduardo Zarelli (Jefe de operaciones de Nova Austral)**

### **3) Tiempos de demora y condiciones de espera para salir en puerto.**

Es una de las barreras compartidas por los participantes usuarios involucrados con el puerto y que se vincula estrechamente con el cuello de botella antes mencionado.

Es interesante que, a diferencia de otras regiones, la causa de los tiempos de espera no son particularmente los tiempos de entrada al puerto, sino las distancias, el clima y la limitada frecuencia y capacidad del transporte marítimo (oferta de containers). En menor medida, surge como causa de los retrasos la tramitación, documentación y fiscalización. Explícitamente se refieren al aforo.

“(…) Nuestro flete no cuenta desde Punta Arenas, están separados, entonces ¿qué? Llegamos atrasados quedamos 5, 7 días parados hasta que llegue la próxima nave y lo otro que hay ahí una baja de equipos digamos, en el tema que solo se ofrecen equipos de 40, no tenemos acceso a equipos de 20, que

hoy en día como está tan difícil el mercado a veces es más fácil vender 7.000, 10.000 kilos de una mercadería y no 18.000 o 20.000 que no se pueden lograr, entonces todo eso igual a nosotros nos afecta (...)"

**Katherine Flores (Asistente de exportaciones en Patagonia)**

Las implicancias de los retrasos inciden en (hasta) una o dos semanas de retraso de salida de la carga. Los exportadores y empresarios realizaron énfasis en que las condiciones de espera no son óptimas. El espacio es reducido y mal acondicionado para los containers: disponibilidad de enchufes para carga frigorizada, la falta de zonas extra portuarias de espera y que acondicionadas (techadas por el clima). Todo ello traduciéndose además en un aumento de los costos.

#### **4) Limitación en la atención, fiscalización y tramitación en/de servicios públicos.**

Todos los participantes tienen una excelente evaluación del SAG, destacan su flexibilidad, rapidez y disposición. Por ello el proceso de fiscalización y revisión de carga se considera fluido. Aun así, se manifiestan ciertos reparos a aquellas cargas que por aforo físico debe revisarse rompiendo el sello y recertificar, con todas las complejidades que ello conlleva (clima, documentación requerida).

"A nosotros nos ha pasado eso, nosotros salimos del Porvenir con certificación, y nos ha pasado que a veces en San Antonio se han ido a aforo y es un problema porque obviamente rompen sello, revisan carta, por ser congelado tiene que ser un frigorífico limitado, y el SAG se toma todo su tiempo allá en San Antonio, en emitir nuevamente el certificado, sacar nuevamente los originales, para despachar nuevamente el contenedor, en tanto se nos puede pillar el stacking, la hora el día, entonces (...)"

**Katherine Flores (Asistente de exportaciones en Patagonia)**

Sin embargo, la mayor crítica en este proceso apunta a SERNAPESCA y Aduana, quienes muestran trabas y restricciones horarias en la atención al público de viernes a sábado, retrasando el movimiento de carga.

“(...)Pero sabes que lo que yo escucho frecuentemente de los exportadores es que los servicios públicos son un servicio y generalmente estos organismos como SERNAPESCA no es un servicio, es una traba para los exportadores entonces ahí habría que echar una miradita, revisar porqué, en vez de ayudar, de decir oye estas equivocado en esto, corrige esto, fiscaliza mucho y no sé es como más que trabajar en equipo va cada uno por su lado y los exportadores no se sienten apoyados, no es un servicio que yo pienso que debería ser, nosotros tratamos de ser (...)”

**Paola Telchi (Agente de SAAM)**

“(...) Es que nosotros tenemos mucha presencia acá, nosotros tenemos un servicio grande aquí en la región, SERNAPESCA es chico en ese aspecto (...)”

**Gustavo StangYong (Encargado regional pecuario del SAG)**

“(...) Pero justamente, lo que no está instalado dentro de la cultura de administración del estado es ese concepto de servicio público porque son funcionarios públicos, cuando alguien es funcionario responde a una funcionalidad y eso ya es para mí es nefasto (...)”

**Gustavo Feraldo (Seremi de Transporte)**

## **5) Deficiencia en infraestructura portuaria y muelles alternativos.**

Finalmente, surgió como barrera la deficiencia en la infraestructura portuaria referente a diversos aspectos que apuntan a la necesidad de mejorar el rendimiento del puerto, modernizar, ampliar y mejorar los puertos, muelles e incorporar zonas extra portuarias.

En concreto apuntan como barrera a:

- Escaso espacio acondicionado y disponible para contenedores (enchufes)

“(...) Sí, ya, entonces el acceso a puerto, el problema son los fines de semana que al final de cuenta los contenedores tenemos que dejarlos en patios de terceros enchufados hasta que esté habilitado para no tener que habilitar el puerto (...)”

**Eduardo Zarelli (Jefe de operaciones de Nova Austral)**



- Deficientes espacios apropiados (para inspección que proteja carga, aforo) (administrativos y de oficinas)

“(...) pero ¿qué sucede? Que en mucho de nuestros casos los contenedores ya están despachados o sea que significa, que están consolidados, que ha habido un surveyo que se ha contratado para verificar la carga que están cerrados, están sellados y despachados, llegan al puerto y hay que abrirlos y te dicen perfecto pero ¿cómo verifico?, te dice el de la aduana que es lógico, 'como verifico que las mil cajas que tú dices que envías están?, hay que descargarlo, ya perfecto si a lo mejor si es lana o es madera uno lo baja y lo vuelve a subir, pero si están las condiciones dadas porqué porque si es lana y está lloviendo se le va a mojar la lana y resulta que se hace a la intemperie (...)”

**Eduardo Zarelli (Jefe de operaciones de Nova Austral)**

- Limitación en uso y estado de grúas portuarias.

(...) La semana pasada creo que teníamos una trabajando, de las 3 agencias, una (...) entonces que pasa y hay una nave trabajando y le dan prioridad al buque y todos los que quieren entrar a sacar carga en contenedores no pueden (...) Si esperar, no hay más, no hay recursos (...) Pero obviamente si la grúa es de Ultramar, Ultramar le da prioridad a sus contenedores, y es lógico (...)”

**Paola Telchi (Agente de SAAM)**

## **6) Carencia de una visión estratégica del Estado chileno**

Todos los participantes consideraban que las barreras e ineficiencias nombradas anteriormente se veían potenciadas por la falta de una visión estratégica del Estado chileno que les permitiera generar lineamientos con respecto al país, para ser igual de competitivos que el resto de las regiones, incluso con las condiciones climáticas desfavorables propias de la región.

## **II. SOLUCIONES PROPUESTAS**

### **1) Mejorar la conectividad marítima**

El objetivo de esta solución es el poder contar con una real y efectiva alternativa para disminuir la dependencia a la limitante infraestructura actual: tanto en disponibilidad como en capacidad.

“ (...) entonces todas esas condiciones que hacen que esta vulnerabilidad nos ha llevado a estar trabajando en un proyecto que se llama mejoramiento de conectividad Austral, en ese proyecto hoy día se está en un estado, lo que se llama el estudio de demanda, donde ya se ha hecho la ronda de conversaciones con muchas personas relacionadas con el rubro y que tienen por finalidad reforzar la conectividad vía marítima, hoy día (...) se ha anunciado la puesta en operación de un transbordador más grande a partir de diciembre y enero”(“...”)”

**Gustavo Feraldo (Seremi de Transporte).**

### **2) Crear y fortalecer la infraestructura extra-portuaria.**

Otro de los aspectos propuestos refieren a la creación de infraestructura que hoy no está disponible y que vendría a reforzar al puerto y descongestionando el flujo con el que cuenta:

- Aumentar la frecuencia de naves gracias a un nuevo sitio de atraque financiado con fondos públicos.

“(…) hoy en día tienes una sola nave, que es *roll on roll off*, que te hace el Chile-Chile, entonces claro todo está dado por la ley de oferta y demanda, pero yo creo que pasa más allá de eso (…) cambiando eso todos nos vamos a ver beneficiados y vamos efectivamente poder bajar los costos, pudiendo tener (…) un sitio de atraque para que también atraque un *roll on roll off* en Punta Arenas, entonces el puerto tiene una frecuencia en Natales y una frecuencia en Punta Arenas, y tener dos naves haciendo  
(…)”

**Eduardo Zarelli (Jefe de operaciones de Nova Austral)**

- Construir una zona extra portuaria.

“(…) Así la zona extraportuaria son manejadas por privados y dentro de esos privados hacen desconsolidaciones de toda la carga y hacen la logística completa, ellos, como privados, ellos vienen sacan los contenedores y hacen todo el movimiento, papeleo todo y desconsolidan, despachan para acá, para allá. (…)”

**Franco Carpeneti (Gerente comercial Mercosur Cargo)**

“Eso se hace en otras zonas igual, San Antonio, Valparaíso, de hecho SAAM es zona extraportuaria en otras zonas de Chile”

**Paola Telchi (Agente de SAAM).**

- Habilitar un rodoviario

“(…) Sí, haría falta un rodoviario, un lugar donde pudieran llegar todos los camiones y se concentren todos los camiones de carga, hoy en día tú tienes camiones por toda la ciudad y eso no es bueno, tienes accidentes, tienes tacos

entonces indudablemente que es una visión de estado, el estado tiene que decir ya, los camiones no pueden cruzar por toda la ciudad para llegar al muelle Prat, tendrían que moverse por otras rutas y llegar al muelle Mardones y ahí concentrar el movimiento de carga, Porvenir hay una serie de leyes que incentivan la instalación de las industrias de mano de obra, pero eso no sirve de nada si no tenemos casas para que viva la gente y si no podemos hacer una zona extraportuaria (...)"

**Eduardo Zarelli (Jefe de operaciones de Nova Austral)**

- Fortalecer conexiones y transporte terrestres.

Como otra alternativa de solución y mejoramiento, se expresa (por aquellos participantes a los que más les afectan las decisiones relacionadas al transporte terrestre) el fortalecer las rutas, carreteras y políticas en pasos fronterizos.

"(...) Si es necesario hacer mejoras, hay unidades técnicas que son principalmente la dirección del MOP de arquitectura, pero cualquier situación administrativa de los pasos fronterizos la primera autoridad que tiene que estar ahí es la gobernación marítima y en su momento cierto ahí después focaliza el problema de si es de agro o Aduana, según las opciones de ellos (...)"

**Gustavo Feraldo (Seremi de Transporte)**

"(...) Exactamente, ahí hay un tema que no hemos visto, que no se ha tocado aquí que es la exportación de algas, los embarques de algas que no son menores y que eso sale mucho por camión y también por Roll on vía Natales y por vía Argentina. Los embarques de algas, turba, es un volumen importante. (...)"

**Gustavo StangYong (Encargado regional pecuario del SAG)**

Mejorar infraestructura portuaria: ampliación, crecimiento y modernización.

Finalmente, la modernización y actualización del puerto se hace urgente para satisfacer las demandas internas operativas y también estratégicas; posicionarse y competir con otros puertos (Argentina).

“(…) Claro y ahí volvemos a lo que decíamos antes, nosotros desde acá podríamos proyectarnos para ver carga de Río Grande, de Ushuaia, de Gallegos, de Comodoro porque estamos en un lugar privilegiado pero tenemos que tener las condiciones y esas condiciones son tener las grúas, las grúas para los movimientos de los contenedores abajo, las grúas pórtico, todas esas costas y puertos y carreteras porque don Gustavo, no podemos negar ni ocultar que tenemos la región más grande de Chile y resulta que ruta pavimentada al final de cuenta será cuánto ¿un 25% del total de todos los caminos y rutas que hay en la región? Entonces si queremos progresar, si queremos que hayan industrias, si queremos desarrollo tenemos que mejorar los caminos, ¿qué sucede hoy día? Qué pasa si hay un accidente en *Forward* hay que hacerlo todo vía marítimo y si lo queremos ver por el lado turístico, tenemos el mejor lugar del mundo para vender que es justamente el extremo sur del continente Americano, continente, donde está la Cruz de Forward (...)”

**Eduardo Zarelli (Jefe de operaciones de Nova Austral)**

Mayores inversiones públicas.

La creación de una visión estratégica para Magallanes desde el Estado chileno surge como tema central para solucionar las barreras e ineficiencias, debido que se necesitan planeamientos estratégicos y subsidios estatales.

“El Estado tiene que decir ya, los camiones no pueden cruzar por toda la ciudad para llegar al Muelle Prat, tendrían que moverse por otras rutas y llegar al Muelle Mardones y ahí concentrar el movimiento de carga, Porvenir: hay una serie de leyes que incentivan la instalación de las industrias de mano de obra, pero eso no sirve de nada si no tenemos casas para que viva la gente y si no podemos hacer una zona extraportuaria. Nosotros, con el gerente anterior de SAAM, estuvimos trabajando en un proyecto para, ojalá, poder hacer una zona

extraportuaria en Porvenir, pero lamentablemente no se dio, entonces  
sí sería bueno esa visión a futuro, pero tiene que ser una visión de  
Estado porque indudablemente a lo mejor los primeros años no va a  
ser rentable, pero una vez que esté la estructura, todo se va  
canalizando (...)"

**Eduardo Zarelli (Jefe de operaciones de Nova Austral)**

### **3) Crear y fortalecer la infraestructura extra-portuaria.**

Se propone la mejora de la atención en las inspecciones y tramitaciones, particularmente que SERNAPESCA y Aduana flexibilicen horarios de atención, aumentando su disponibilidad aquellos días en los que no está funcionando, fortalecerse y aumentar dotación personal.

"(...) Pero si queremos crecer, tenemos que contribuir a que se haga y no  
fiscalizar y poner traba y menos en los horarios de atención o como dice  
usted que hay que elevar una solicitud o me dicen muchos no sé si hay tantos  
funcionarios a cargo de eso, me encuentro con que hay uno atendiendo a tal  
hora, son comentarios recurrentes de los exportadores (...)"

**Paola Telchi (Agente de SAAM)**