

EL MERCURIO

ECONOMÍA Y NEGOCIOS

SANTIAGO DE CHILE, LUNES 3 DE SEPTIEMBRE DE 2018

PERO LA NAVIERA ALEMANA ASEGURA QUE LA PUGNA ARANCELARIA QUE PROTAGONIZAN EE.UU. Y CHINA AFECTA AL 2% DEL FLUJO DE CONTENEDORES MUNDIAL:

Hapag-Lloyd prevé "cierto riesgo" por guerra comercial y evalúa convertir buques a GNL

La compañía, cuyo mayor accionista es la chilena Vapores —ligada al grupo Luksic—, deberá ajustarse a nuevas regulaciones en materia de combustibles a partir de 2020. El costo de transformar un barco petrolero a gas natural fluctúa entre US\$ 20 millones y US\$ 25 millones.

MARCO GUTIÉRREZ V.

Analizar junto a los inversionistas el desempeño de la industria naviera y los resultados financieros de la firma alemana Hapag-Lloyd, cuyo mayor accionista con 25,8% es la Compañía Sudamericana de Vapores, ligada al grupo Luksic. Esas fueron las razones de la visita que realizó a Chile la semana Nicolás Burr, chief financial officer (CFO) o gerente de finanzas de la compañía germana.

El ejecutivo se reunió también con "El Mercurio" para conversar sobre el comportamiento económico de la naviera —la quinta más grande del mundo—, la posible transformación de algunos de sus barcos que usan petróleo a naves a base de gas natural licuado (GNL), para cumplir con nuevas exigencias en esta industria; y también para profundizar sobre las repercusiones de la guerra comercial entre Estados Unidos y China.

Sobre este último punto, Burr sostiene que "hay cierto riesgo hoy por el tema de las políticas comerciales de Estados Unidos y las posibles guerras comerciales, pero ese efecto en la actualidad está relativamente acotado, pues solamente afecta al 2% del flujo de contenedores a nivel mundial". Añade que es un "peligro acotado, que podría expandirse en la medida que escale el problema".

La disputa arancelaria entre Estados Unidos y China ha llevado inestabilidad en varias jornadas a las bolsas y a las acciones de las navieras. Burr señala que en el caso de Hapag-Lloyd, el comportamiento bursátil ha sido estable en 2018. "No se anticipa un deterioro de la acción por este problema, pero eso puede cambiar y ese es el principal riesgo que tenemos por el lado de la demanda. Hay que monitorearlo de cerca", sostiene.

El CFO de Hapag-Lloyd comenta que el transporte de productos con relación a la costa oeste o América Latina "está creciendo a dos dígitos". Previendo



La naviera alemana Hapag-Lloyd tiene una capacidad de carga de alrededor de 16 millones de toneladas (un teu equivale a un contenedor de 20 pies). La edad promedio de sus barcos es de siete años, menor a la media de 8,2 años de los buques que poseen los 10 primeros actores de este sector, indica Nicolás Burr.



Nicolás Burr, chief financial officer (CFO) de Hapag-Lloyd.

La consolidación de la industria naviera avanza. Hoy dos tercios de la capacidad se concentra en los cinco o seis primeros actores".

En puertos, Chile tiene cierta holgura y puede crecer el comercio. En Perú hay un problema de capacidad y estamos bastante preocupados".

ese comportamiento, la firma invirtió cerca de US\$ 80 millones hace un par de años en barcos "especiales" para la región, principalmente para rutas vinculadas a Brasil, Argentina, Perú, Ecuador y Chile. Esos navíos son de 10 mil teus —un teu equivale a un contenedor de 20 pies— y cuentan con una gran cantidad de enchufes para los contenedores refrigerados.

Con relación a nuestro país, indica que los aumentos tam-

bién son de dos cifras tanto en carga de importación como de exportación. Respecto de esta última, destaca que han avanzado de forma relevante los embarques de cobre, forestales, frutícolas y de alimentos.

Cambio de combustible

Las empresas de transporte marítimo deben enfrentar nuevas regulaciones que entrarán en vigencia en 2020 y que bus-

can reducir la cantidad máxima de azufre que se permite en el petróleo que utilizan los barcos de 3,2% a 0,5%. "Habrá un cambio importante y hay incertidumbre respecto del precio que tendrá ese combustible. El producto hoy no existe y creemos que puede haber una brecha importante, un aumento que será traspasado al cliente final", afirma el ejecutivo.

Nicolás Burr comenta que una alternativa es convertir buques a

GNL. "Estamos haciendo los test para ver cómo funcionan los barcos de contenedores, lo que sería innovador", revela.

Pero advierte que transformar un barco petrolero a gas natural licuado "es caro", aunque admite que es una inversión que se recupera a través del tiempo. Estima que el valor de esta conversión fluctúa entre los \$20 millones y US\$ 25 millones por embarcación.

De todos modos, indica que Hapag-Lloyd cuenta con 17 na-

ves que fueron diseñadas para ser convertidas a GNL. Agrega que se trata de buques grandes, de 15 mil a 20 mil teus, que representan el 20% de la capacidad de movimiento de carga de la compañía.

"El GNL es el combustible más amigable con el medio ambiente que podemos tener", asegura. Pero dice que necesitan tener acuerdos en puertos para abastecerse del combustible.

Visión optimista

Hapag-Lloyd registró pérdidas por US\$ 122,3 millones en el primer semestre de 2018, que se comparan con mermas por US\$ 44,6 millones en igual lapso del año pasado. Según la firma, esto respondió a la fuerte competencia del rubro y a mayores costos operacionales. Sus ingresos totalizaron US\$ 6.568 millones en ese lapso, un alza de 34% anual.

En este aspecto, Burr destaca el resultado operacional de US\$ 107 millones que tuvo la compañía a junio pasado, "lo que es bueno en el contexto global de la industria". Explica que en ese ítem, la mayoría de las navieras exhiben cifras negativas. Pese a ello, admitió que "no estamos contentos" y "estamos trabajando para mejorar la rentabilidad". Indica que al cierre de 2018, el resultado operacional de la firma estará entre 200 millones y 450 millones de euros (no indicó cifras en dólares).

Hapag-Lloyd espera a partir de 2019 sinérgias anuales por US\$ 435 millones debido a la fusión con United Arab Shipping Company (UASC), que completó a fines de 2017. Burr estima que al cierre de este año alcanzarán el 90% de las sinérgias.

Respecto de nuevas compras o fusiones por parte de la naviera, sostiene que "estamos contentos con nuestro tamaño, creemos que podemos ser eficientes así". Comenta que en el futuro puede producirse en el rubro una "segunda ola de fusiones y adquisiciones", que involucre a actores de menor tamaño.

PROYECTAN VENTAS POR MÁS DE US\$ 1.000 MILLONES EN EL AÑO:

Exportaciones de carnes blancas suben un 17% y suman US\$ 418 millones

El mercado asiático se transformó en el principal destino para los embarques de cerdo. La región concentró el 70% de los envíos del período enero-junio.

LUCAS MUSQUZ

En la industria cárnica, el principal potencial exportador de Chile está en sus variedades blancas, que concentran cerca del 92% de los embarques de carne que realiza el país. Sin ir más lejos,

aumento en la demanda mundial, especialmente de países con economías emergentes. Además, influye la posición que ha logrado Chile como un proveedor confiable y con productos de alta calidad. También se destaca el estatus sanitario del país, que nos per-



Las carnes blancas representan hasta el 92% de los embarques de carne que realiza el país.



Ministro de Economía de Italia, Giovanni Trilla, afirmó que tomará medidas concretas.

Italia afirma que respetará compromisos con UE tras decisión de Fitch

El ministro de Economía de Italia, Giovanni Trilla, aseguró que el país

