



Proyecto del Tercer Juego de Esclusas

Traducción

Nombre del estudio en inglés: Suez Canal pricing forecast 2005-2025

Nombre del estudio en español: Pronóstico de tarifas del Canal de Suez 2005-2025

Fecha del informe final: 9 de noviembre de 2005

Fecha de la traducción: 17 de mayo de 2006

Nombre del consultor: R.K. Johns & Associates Inc.

RESUMEN EJECUTIVO

El Canal de Suez es un canal de 100 millas de longitud ubicado a nivel del mar, que conecta el Mar Rojo con el Mar Mediterráneo. Fue abierto al tráfico marítimo comercial en 1869 y ha sido cerrado seis veces a lo largo de su historia. La interrupción de 1967 fue la más extensa: ocho años.

El canal fue nacionalizado por el gobierno egipcio en 1956 y es administrado y operado por la Autoridad del Suez. Lógicamente, la ventaja geográfica del canal es la vasta reducción de tiempo de viaje de todo buque que viaja entre el este y el oeste, en comparación con la ruta circular alrededor del Cabo de Buena Esperanza en África. Según los cálculos de la Autoridad de Canal de Suez, el Canal ahorra un 86% de la distancia entre el Mar Mediterráneo Oriental y Arabia Saudita, y un 23% de la distancia entre Holanda y Japón.

Con la obvia excepción de los buques petroleros, el Canal de Suez no ha sido históricamente una ruta de comercio importante para los Estados Unidos. Actualmente, aproximadamente seis de cada diez tránsitos de portacontenedores por el Canal de Suez participan en el comercio entre Asia e India y Europa. Cierta cantidad de estos servicios que se originan en el subcontinente indio continúan hacia puertos estadounidenses después de descargar en Europa.

Aunque se ha hablado mucho en los medios acerca de la “opción de Suez” para el comercio directo entre Asia y los Estados Unidos, existe un solo servicio de *Grand Alliance* que ofrece una travesía hasta la costa este de los Estados Unidos pasando por el Canal de Suez. Menos del 1% de la carga de este servicio se origina en el norte de Asia.

El advenimiento de los servicios a corto plazo hacia los Estados Unidos por el Canal de Suez puede explicarse por el gran crecimiento de la construcción de buques; según BRS-Alphaliner, en los



próximos cuatro años las líneas navieras ordenarán la construcción de dos veces más de buques Pospanamax (564) que la cantidad de buques Panamax (242), los que deberán ponerse en servicio rápidamente y de manera rentable.

Hay muchos condicionantes con respecto a los nuevos servicios del Canal Suez principalmente en cuanto al tiempo. Las líneas navieras necesitan retirar gradualmente a los buques de los comercios actuales, pero solamente cuando los buques aún mayores de 7 mil a 8 mil TEUs estén disponibles. En segundo lugar, el uso de buques Pospanamax en los puertos de la costa este de los Estados Unidos requieren un nivel de preparación que la mayoría de estos puertos no ha experimentado. Las líneas navieras planean llegar a sólo dos o tres puertos y necesitarán aguas profundas, muelles más largos y patios de contenedores con mayor espacio para atender a los buques más grandes.

Lo que es más importante aún para mantener una rotación semanal, es que el servicio de la ruta por el Canal de Suez desde el Asia hasta los Estados Unidos requiere por lo menos uno o dos buques más que un servicio similar a través del Canal de Panamá. Una encuesta confidencial del año 2005 realizada por R.K. Johns & Associates para el Canal de Panamá indicó que las líneas navieras de portacontenedores planean lanzar un nuevo servicio por el Canal de Suez hacia los Estados Unidos en 2006 y tres más en 2007, utilizando buques de un rango de 5,500 a 6,500 toneladas de TEUs.

Es improbable que la Autoridad del Canal de Suez otorgue consideraciones especiales a estos nuevos servicios. Desde 1987, este organismo ha mantenido una estrategia flexible de precios destinada a incluir rebajas para varios tipos de buques y rutas comerciales que el Canal de Suez considera que compite con alguna ruta alterna. Las rebajas han sido otorgadas históricamente a travesías específicas en las que los buques llegan a un único puerto de carga y descarga. La excepción han sido los buques de gas natural licuado para los cuales el Canal de Suez ha intentado fijar precios competitivamente a los tránsitos para captar el comercio de exportación en buques de gas natural licuado de Qatar. La Autoridad del Canal de Suez no ha otorgado rebajas a los portacontenedores de ninguna vía comercial.

Durante la mayor parte del último ejercicio fiscal finalizado en el año 2005, los ingresos totales del Canal de Suez fueron de US\$3,29 mil millones, provenientes de 17,334 tránsitos de buques. En la segunda mitad del año 2005, los tránsitos del Canal aumentan un siete por ciento, mientras que los ingresos crecen casi el doble, a un ritmo acelerado del trece por ciento, una clara indicación de que los buques continúan aumentando de tamaño. Los portacontenedores representan tan sólo algo menos del 40% del tráfico del Canal de Suez y un porcentaje ligeramente mayor de su tonelaje neto de carga y de sus ingresos.

Los portacontenedores pagan la tarifa más alta por categoría de tonelaje neto, aproximadamente 10% más que los petroleros. La Autoridad del Suez impone tarifas a las naves en base a la capacidad volumétrica de carga, que está íntimamente relacionada con el tonelaje bruto registrado del barco. Para captar ingresos de los contenedores que se transportan sobre cubierta, el Canal de Suez mantiene un sobrecargo de peajes en base al número de hileras de cajas. Por ejemplo, un portacontenedores Panamax de tamaño medio con cinco hileras sobre cubiertas pagará un 10% adicional sobre su tarifa de tonelaje neto.

Las tarifas de peajes del Canal de Suez aumentaron un 3% en febrero de 2005, el primer aumento general considerable en tarifas en nueve años. El aumento abarcó a todos los tipos de naves. La Autoridad no se ha adherido todavía a ningún patrón en cuanto al tiempo ó a la magnitud de los aumentos anteriores. Las líneas navieras admiten que no mantienen un diálogo abierto con la



entidad sobre la política de peajes, y que el Canal sólo da unos pocos meses de aviso antes de realizar cambios en las tarifas.

Actualmente, un portacontenedores Panamax promedio (4,300 TEUs) paga aproximadamente US\$56 en concepto de peajes por TEU por tránsito a la capacidad máxima (sin incluir las tarifas adicionales). En comparación, un portacontenedores más pequeño (de 2,200 TEUs), que es el que típicamente se utiliza en las rotaciones más cortas por el Canal de Suez, como por ejemplo en el comercio entre Medio Oriente y la India con el Mediterráneo, paga menos de US\$174,000 por tránsito, lo que equivale a US\$80 por TEU de capacidad. Un buque de 8 mil TEUs, de la última generación de buques Pospanamax que se está lanzando actualmente para el comercio entre Asia y Europa, pagará una tarifa de aproximadamente US\$400,000 por tránsito, o el equivalente de US\$50 por TEU.

Sin embargo, dada la dinámica de las importaciones de mercaderías desde Asia hasta Europa y los Estados Unidos, la mayoría de los buques operan con una utilización de capacidad del 90%, lo cual efectivamente infla el cargo por TEU en un 10%.

Otro factor que crea volatilidad en los peajes del Canal de Suez es el hecho de que la Autoridad cobra en derechos especiales de giro del Fondo Monetario Internacional. Como el dólar estadounidense es la moneda ordinaria internacional para el transporte marítimo, cualquier fluctuación de la tasa entre el dólar y los derechos especiales de giro afectará el cálculo de la tarifa de peajes “efectiva” en dólares. Cuando el dólar pierde valor, como ha sucedido en años anteriores, las líneas navieras efectivamente pagan más por tránsito, aún cuando la tarifa de peajes en derechos especiales de giro permanezca igual.

Se proyecta que la Autoridad del Suez no aumentará las tarifas nominales de peajes antes del año 2015. El tráfico por el Canal de Suez es fuerte y se espera que aumente a un ritmo igual o superior al crecimiento estimado del comercio internacional, de 4% a 5% en la próxima década. El aumento de los precios del petróleo han sido una bendición para los tránsitos de petroleros y la introducción de un gran número de portacontenedores constituye un beneficio adicional para el Canal debido al comercio creciente entre Europa, el subcontinente indio y Asia. Suponiendo que el dólar se mantenga débil, el Canal de Suez estaría contribuyendo el doble a su país de Egipto: a mayores ingresos provenientes del crecimiento del tráfico, más divisa extranjera. En vista de que el Canal de Suez aporta entre el 5% y el 7% de su superávit para los fondos de los gastos del gobierno, no debería desestimarse la influencia del gobierno en la promoción de la necesidad de aumentos en los peajes. Con la perspectiva de una economía egipcia más fuerte y un crecimiento en los ingresos del Canal de Suez, es improbable y no parece que se justifique una modificación de la política de peajes ordenada por el gobierno.

Según la experiencia anterior, es probable que la Autoridad del Canal de Suez aumente los peajes para el año 2015, y ello también podría suceder nuevamente en el año 2025. Sin un acceso a su estrategia financiera o de planificación, es difícil pronosticar el tamaño del aumento de las tarifas. Nuevamente, según los precedentes históricos, es posible que haya un aumento del 5% en ambos años.

Teniendo como factores la oportunidad de cambios cíclicos en la tasa entre el dólar y los derechos especiales de giro y la expectativa de dos aumentos de peajes nominales en el 2015 y el 2025, el



peaje “efectivo” promedio por TEU aumentará menos del 2% anual durante el período de 25 años del pronóstico.