

Ingresa a nuestra web

Envianos un mensaje

Seguinos en nuestras redes



El Newsletter de Revista Megatrade

COMERCIO INTERNACIONAL

Estudiá en ICBC  Fundación



**CARGO
SOLUTIONS**

GRUPO ITL:
OPERADOR LOGÍSTICO INTEGRAL



Aeropuertos Argentina | CARGAS



Consorcio de Gestión
del Puerto de Dock Sud

LIEBHERR



**WE ARE
WORLD
BUILDERS**

JAN DE NUL



DP WORLD
PORTS & TERMINALS
BUENOS AIRES

GRUPO
MURCHISON



TecPlata

ARGENTINA AN ICTSI GROUP COMPANY



SSA Marine
A Carrix Enterprise



**SERVICIO DE
PRACTICAJE
NÁUTICA DEL SUR S.A.**



Lakaut



PRACTICAJE
RIO DE LA
PLATA C.T.L.



CaDeFiP

CÁMARA DE DEPÓSITOS FISCALES PRIVADOS



B2B Maritime SA

Audiencia medioambiental de la Hidrovía. Qué buena la participación ciudadana!!

Una variopinta y extensa cantidad de personalidades reconocidas y no tanto, todas muy respetables, vinculadas a la defensa del medio ambiente, de los ríos Paraná y de la Plata, de los pueblos originarios, de los pescadores artesanales, de la soberanía nacional, entre otros, hicieron su aparición en la maratónica audiencia virtual programada por la Agencia Nacional de Puertos y Navegación para cumplir con la formalidad de dar espacio “a la gente”, para validar a nivel medio ambiental, la próxima licitación de la hidrovía. De este modo, blanquear desde el gobierno, que no ha habido impacto ambiental en el mantenimiento de las vías navegables durante todos estos años de concesión privada y estatal. Allí aparece como base los estudios que presentó en su momento Latinoconsult a partir del pedido de las cámaras empresarias. Aunque no se trate propiamente de un estudio medioambiental.

La audiencia tuvo una muy amable y paciente coordinación de la gente de ANPyN – varios ex AGP- que se inició con la presentación de los estudios vinculados al nulo impacto ambiental en todos estos años por parte de la concesión sobre la vía navegable. La exposición estuvo a cargo del ingeniero especializado en puertos José Landa, quien viene actuando en varias audiencias en representación técnica oficial – ya lo hizo para defender el peaje de Santa Fe a Confluencia en la pelea con los países vecinos previo a la creación de la Agencia-.

Claro que son otros tiempos. El tema medioambiental no pesaba tanto en los '90, ni en la posterior audiencia pública de Barranqueras – caótica pero lejos a nivel distancia para que no haya tanto conflicto en épocas donde las redes no existían- cuando se extendió la concesión de la hidrovía unos años después.

Alguno puede preguntarse dónde estaban tantos “representantes del pueblo” en todos esos tiempos. En general al pueblo lo que pasa con los ríos no lo moviliza, dicen los que saben. Menos lo que pasa por debajo. Así que la audiencia fue una buena oportunidad para hacer ruido. Ahora, la ANPyN prepara el informe con las respuestas a las propuestas - en realidad la mayoría impugnaciones- y los apoyos que se dieron durante la audiencia y dar el paso a la preparación de la licitación, cumpliendo con “la participación ciudadana en materia de impacto ambiental”. ¿Esto alcanza respecto a lo que se haga a futuro en la vía?. Más allá de la formalidad. ¿No hará falta hacer un estudio previo a la licitación o es suficiente que lo encare

el propio concesionario ya después de ganada?.

¿Cómo plantear la audiencia medioambiental si no está a la vista el proyecto de lo que se quiere hacer con la vía?. ¿Se hicieron los controles ambientales todos los meses durante la concesión?. ¿Hay lugar para que el Estado Nacional encargue a un equipo especializado que analice el impacto que puedan tener a futuro las obras de mantenimiento en distintos segmentos de la vía – no a tirarle el fardo a diversas universidades sin capacidad concreta o un ente de control provincial para meter gente ociosa- o eso sería dar espacio para que la licitación no se haga nunca?. ¿Puede terminar judicializándose la licitación con la intervención de abogados experimentados en causas medio ambientales – ver lo que esta pasando con el litio- y frenarla o es una cuestión manejable desde el Gobierno?. Preguntas al voleo, de quienes no saben. La mayoría de los casi 250 expositores durante unos minutos en las 12 horas de audiencia, participaron ya sea desde una computadora o un celular para impugnar el evento.

Difícil hacer un resumen. Hay extremos: Algún especialista medio ambiental, por ejemplo, pidió la prohibición del ingreso de los grandes buques al Paraná, otros pidieron volver al ente de control ideado durante la gestión anterior donde intervengan las provincias, - Buenos Aires se opone desde ya a la concesión y quiere que el Estado siga manteniendo la vía con contratos de obra- y no faltaron fuertes opiniones sobre geoestrategia respecto a terminar con el cipayaje de la extracción de los recursos naturales para darle de comer a los cerdos chinos, incluida la acusación de “genocidio ambiental” y volviendo al argumento de sacarle el nombre extranjerizante de “hidrovía”. Pero hay grises también, no todos creen que es disruptivo vivir en un barrio cerrado pidiendo que el pueblo viva en una tapera plantando tomates para no dañar el medioambiente.

Entre tantos “protectores del planeta y de la soberanía nacional”, hubo unas pocas voces de las cámaras empresarias de usuarios de la vía. Se sabe que algunas entidades no están del todo de acuerdo con varios puntos del formato de la licitación, pero antes que las cosas sigan como están, apoyan la decisión de encarar una concesión a riesgo privado -pagada por la

carga- para mejorar la hidrovía que tan atrasada quedó respecto a los buques y la carga que mueve y le dan el visto bueno en esta fase a la ANPyN, sucesora de la AGP y de la extinta subsecretaría de Puertos, Vías Navegables y Marina Mercante.

Opiniones

Entre los inscriptos del lado oficial, sólo participó Gustavo Ferragut de la Dirección Nacional de Control de Fronteras e Hidrovías, dependiente del Ministerio de Seguridad de Patricia Bullrich. Además de apoyar la iniciativa oficial, destacó la implementación del Plan Paraná, que lanzó la ministra y que quiere terminar con el narcotráfico en la hidrovía. *Conocerá sobre los temas del río?*

Uno de los tantos que impugnaron la audiencia, señaló como propuesta para terminar con el deterioro de las barrancas rosarinas, que no ingresen más los grandes barcos al río Paraná por que generan oleaje. Aunque no esta probado que esta sea la razón – más bien habría que pensar en las construcciones en tierra-, insistió en que sería mejor llevar la carga a los puertos de ultramar a través de barcas, una solución más económica y así superadora a nivel social y ecológico. Además, Rosario podría ser una zona para producir barcas, utilizando mano de obra local. Esto generaría otra ventaja, según dijo: la operación de barcas implica la utilización de muchos más tripulantes que un barco enorme. *Y el que sabe, sabe.*

Del otro lado de la grieta, Daniel D'Onia, secretario ejecutivo de la Comisión Permanente de Transporte de la Cuenca del Plata (CPTCP) – que reúne a los operadores navieros y traders de la región- recordó que el Paraná medio no necesita dragado permanente. Asimismo, el tramo Confluencia-Santa Fe no implica un problema ambiental y en el Paraná inferior, en los 30 años de concesión no ha mostrado daño en ese sentido.. Agregó que la sequía muy fuerte que ha vivido la región durante varios años, no esta ligada a que naveguen buques oceánicos a la zona de Rosafé. En cambio, ese acceso ha permitido expandir la producción del NOA, NEA y de los países vecinos que forman parte del Acuerdo de la Hidrovía. *“El beneficio en materia de producción es mucho más grande que los supuestos costos que haya que pagar. La operación de los buques más grandes significa más eficiencia, y desarrollar más una región que produce alimentos para el mundo”,* dijo.

Desde la Cámara de Puertos Privados Comerciales, su presidente, Luis Zubizarreta, recordó que avanzar con la

concesión privada es una forma de darle competitividad a cientos de miles de productores. *“Argentina esta alejada de los mercados, para reactivar la economía es fundamental la competitividad, y esto se logra, entre otras cosas utilizando un río que llega al corazón productivo. Siempre con obras bien realizadas y controladas que pueden acercarnos más al mundo, incrementando el comercio exterior y dándole bienestar a la gente. Los cursos naturales generan un medio de transporte con menor impacto que otras alternativas desde el interior del país hacia el mundo. No hay que olvidar que el medio fluvial es el más ecológico. El impacto de la navegación es 43% más bajo que el del ferrocarril y 800% más bajo que el del camión. Se trata de cursos naturales donde lo único que hay que hacer es dragar en ciertos puntos. Bien monitoreado, el impacto ambiental es despreciable, genera menos accidentes viales, menos congestiones en los pueblos y lleva a menos inversión en infraestructura vial que no podemos generar”,* explicó.

Gustavo Muller, especialista en infraestructura en puertos y vías navegables, replicó aquello que mucho se dijo respecto a que *“los buques se deben adaptar a las vías navegables”*. Señaló que, por ejemplo, si Shanghai hubiera tomado ese concepto hoy no sería el principal puerto de contenedores del mundo, con la mitad del mismo construido sobre una isla artificial, lo que habla del grado de intervención humana. Tampoco Rotterdam sería el principal puerto de Europa, dragando 5 millones de m3 en 20 km. Hamburgo y otros tantos puertos fluviales, algo similar. Mientras que Argentina draga 30 millones en 1200 kms. *“Hablamos de países que tienen entre 12 y 17% de índice de pobreza, mientras que Argentina tiene más del doble. El objetivo es hacer competitivo al comercio exterior para salir del estancamiento, las vías comerciales navegables no siempre coinciden con vías naturales para intervenir. Cómo hicieron todos esos puertos para tener infraestructuras que respetan el medio ambiente?”,* dijo. Agregó que esta es una audiencia ambiental, no tiene que ver la soberanía o la geoestrategia, ni con la falta de flota de bandera o falta de informes de recaudación, temas muy relevantes. *(NdR; Precisamente, durante la gestión anterior se recuerdan los informes mensuales de AGP respecto a la concesión estatal que desde hace tiempo no se hacen públicos).* Muller cerró: *“Las mejoras en la vía darán más competitividad al comercio exterior y permitirán salir del estancamiento”*.

Ahora se viene el informe de la ANPyN, previo paso a la presentación de los pliegos. *Llegará a fin de año?*

CaCEC con nueva sede inicia otra etapa Desde Córdoba al mundo con nueva dinámica

La Cámara de Comercio Exterior de Córdoba (CaCEC) inauguró su nueva sede en el Parque Empresarial Aeropuerto (PEA) en la capital mediterránea. La entidad con más de 60 años de trabajo y que reúne a exportadores e importadores de bienes y servicios y sus proveedores, convocó a una presentación a funcionarios nacionales, provinciales y municipales, autoridades de la entidad, empresas socias, representantes de cámaras colegas y actores clave del sector productivo.

Del acto inaugural participó el propio gobernador de la provincia de Córdoba, Martín Llaryora.

Proyección al mundo

Durante su discurso de bienvenida, el presidente de CaCEC, Marcelo Bechara - *abajo en la foto a la izq.-* se refirió al significado de la inauguración: “*el diseño de esta sede es mucho más que una cuestión estética, es una expresión arquitectónica de nuestra identidad institucional*”. Las instalaciones potenciarán el ecosistema de competitividad para la internacionalización de las cadenas de valor cordobesas, añadió. “*Hoy, con el objetivo de una Córdoba global, podemos manifestar que queremos tantos productos y servicios cordobeses como sean posibles, para tantos mercados internacionales como sean necesarios*”, agregó.

Por su parte, Llaryora - *en la foto abajo a la der.-* manifestó: “*esta nueva sede -como también el Puerto Seco- no es fruto de la casualidad. Estos proyectos son objetivos que se fueron cumpliendo con el tiempo. Eso no es menor, porque han respetado una trayectoria, han tenido un plan, han tenido una meta*”, refiriéndose a la trayectoria de CaCEC.

Directivos de la entidad señalaron que las instalaciones de la nueva sede operarán como un centro neurálgico para el comercio exterior, siendo escenario de capacitaciones,



El gobernador de la provincia de Córdoba, Martín Llaryora, junto al presidente de CaCEC, Marcelo Bechara, funcionarios y directivos de la Cámara, hacen el corte de cinta inaugurando la nueva sede de la entidad.

reuniones estratégicas y eventos institucionales que fortalecerán la vinculación del entramado empresarial con los desafíos globales.

El nuevo espacio cuenta con auditorios integrables, salas de reunión, puestos operativos y áreas de networking -diseñadas para fomentar la innovación y el trabajo colaborativo-.

Durante el encuentro, los socios de CaCEC recorrieron las nuevas instalaciones y dialogaron con las autoridades de la institución. En este sentido, coincidieron en que el nuevo espacio representa un salto de calidad para la internacionalización, el networking y la competitividad.

Un Modelo Institucional con Proyección Nacional

Bechara, asumió la presidencia de la Cámara hace unos meses; viene del sector de servicios tecnológicos a diferencia de los históricos presidentes más vinculados a lo productivo en bienes, lo que marca la adaptación de la entidad a los nuevos tiempos. Tanto Bechara como el director ejecutivo de la Cámara Sergio Drucaroff, resaltaron durante el encuentro que desde hace sesenta años, CaCEC impulsa iniciativas de alto valor colectivo como el Puerto Seco, el Depósito Fiscal, el Grupo TecX,

el ISCE y el Radar Global. “*El objetivo que atraviesa cada uno de estos activos es la consolidación de un ecosistema de competitividad para el comercio exterior dinámico y acorde a las demandas de este siglo. El trabajo institucional potencia*



la iniciativa privada para generar bienes colectivos que fortalezcan a toda la comunidad exportadora”, dijeron. Como institución, CaCEC también cumple un rol destacado en la Federación de Cámaras de Comercio Exterior de la República Argentina (FECACERA), desde donde potencia las propuestas del interior productivo en el diseño de políticas nacionales, agregaron.

“Con esta inauguración, CaCEC reafirma su papel como puente entre Córdoba y el mundo, con una mirada puesta en los próximos desafíos globales”, afirmó Bechara.

En diálogo con Megatrade, el directivo señaló que la Cámara quiere ser protagonista activa en el desarrollo cordobés, destacando que el comercio internacional es uno de los motores de desarrollo económico de un país. Advirtió que Córdoba es distintiva en ese sentido.

Ir por la competitividad a través de consensos

Entre los conceptos del discurso de Bechara destacamos: *“Hoy inauguramos mucho más que una oficina: inauguramos una nueva etapa en la vida de nuestra Cámara, una etapa que simboliza consolidación, expansión y futuro. Somos una comunidad diversa de personas y empresas que creemos que el comercio internacional es uno de los motores principales del desarrollo económico y del progreso de nuestra provincia y de nuestro país”.*

Recordó que CACEC es una institución que trabaja todos los días para abrir caminos, conectar oportunidades y transformar desafíos en crecimiento. *“Cada espacio de esta nueva sede fue pensado para albergar encuentros y generar ideas que se transformen en iniciativas que fortalezcan nuestro propósito: promover y liderar la inserción de las empresas de Córdoba en el mundo”,* reseñó.

Añadió que desde hace 60 años la CaCEC – cumplió 61 años en octubre- se consolidó como puente, escuela y comunidad.

Resaltó el trabajo de las autoridades que estuvieron en estos últimos tiempos como los presidentes Marcelo Olmedo y más recientemente Miguel Zonnaras. *“Esta nueva sede refleja una cámara moderna, dinámica, abierta y colaborativa. Una cámara que entiende que la competitividad del siglo XXI no se construye sola, sino con conocimiento, innovación, alianzas y colaboración. Desde aquí, queremos seguir impulsando la internacionalización de nuestras empresas, fortaleciendo las capacidades exportadoras, formando talento con una fuerte vinculación con el ecosistema público,*

Agregó que CACEC se posiciona para colaborar, liderar y promover la inserción de las empresas en el mundo, con una amplia plataforma de servicios, incluyendo el Fiscal, puerto seco, la formación de talentos y la incorporación de tecnología en las cadenas productivas, formando parte de un ecosistema con diversas entidades y liderando la agencia de promoción ProCórdoba. Precisamente, hace poco el gobierno cordobés la convirtió en ente autárquico. Bachera, dijo que la Cámara quiere participar en la definición del nuevo formato de ProCórdoba. “Somos una cámara inspiradora para el resto de las entidades y queremos posicionarnos como un referente regional favoreciendo la inserción de las empresas en el mundo, global, tecnológica, innovadora, y apuntando a la construcción de consensos”, añadió

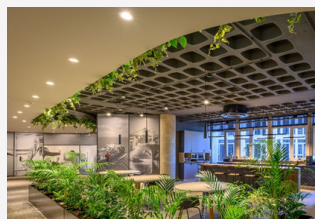


privado y académico. Contamos con una plataforma de servicios al socio diversa y complementaria. También integramos un ecosistema virtuoso junto a FeCaCeRa, UViTeC, ProCórdoba, ADEC, el foro región centro, y el G7 Córdoba (UIC, Camarco, Bolsa de Comercio, Cámara de Comercio, Fedecom y la Bolsa de Cereales), donde nos hemos comprometido con siete lineamientos: estabilidad macroeconómica y fiscal, reforma tributaria, modernización laboral, trabajo del futuro, infraestructura y transformación digital, nuevas inversiones e integración al mundo, y producción sostenible”, explicó.

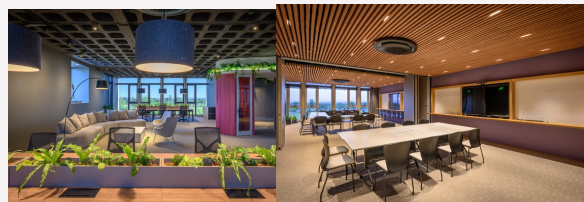
Destacó también uno de los proyectos de alta relevancia que se concretó por estos tiempos, como el puerto seco, de alto impacto para la logística internacional - aprovechando los contenedores que vienen de impo para utilizarlos para la exportación por ejemplo-.

En cuanto a la coyuntura, señaló lo desafiante del contexto que impulsa *“a ser más que descriptores de realidades o limitarnos solo a un rol testimonial, queremos y podemos ser protagonistas de transformaciones que impacten directamente en el progreso, la creación de valor y el fortalecimiento del sector productivo. Vaya nuestra invitación a profundizar el trabajo conjunto*

y el diálogo institucional. Para que sigamos dejando huella en una Córdoba distintiva. La CaCEC, junto a sus socios y su ecosistema, elige cada día ser parte activa de esas transformaciones. Tenemos vocación de un protagonismo activo. Hoy abrimos un nuevo capítulo. Una etapa institucional que hace vivo el sueño de quienes nos antecedieron, que se fortalece con un presente potente y diseña un futuro expansivo. Soñamos con una CaCEC que construya futuro desde el talento, la cooperación y el compromiso con Córdoba y el país. Miramos estratégicamente los próximos sesenta años para consolidar una Córdoba líder del comercio internacional. Y para eso, cuentan con todo nuestro compromiso. Que CaCEC sea la plataforma de conocimiento y herramientas que inspire la integración con el mundo. Bienvenidos al puente de Córdoba con el mundo”, cerró.



Algunas imágenes de la nueva sede CaCEC



Puerto Seco

El crecimiento del puerto seco de CaCEC es paulatino, pero uno de los segmentos que ya vienen con fuerte desarrollo y prevén utilizar en forma expansiva esa herramienta es el de la producción de alfalfa que se exporta a Medio Oriente, cada vez más protagonista.

Conversatorio Regional “De la crisis hídrica a la gestión sostenible”

Hidrología,
energía, fauna
ictica y usos del
agua

Repensar la
relación con
el río

Generar
consensos y
acciones
concretas

Convocar organismos
nacionales, provinciales,
académicos, decisores

Primera Jornada:

ENSAYO ABIERTO: Señal, no ruido: la tendencia que decide

“Pensando las estrategias de inversión y gestión con tendencias hidrológicas de largo plazo”



Ing. Luis Marcelo Cardinali
Expositor



Dra. Melina Devercelli
Moderadora

**20 de
noviembre**

Hora: 17:00hs

ENCUENTRO VIRTUAL Y GRATUITO



Inscripción: <https://forms.gle/xAVLX3nWS8jufWNQ8>

Toyota y Terminal Zárate: cuando la producción y la logística van de la mano

Toyota Argentina es una automotriz centrada en la exportación y su logística esta estrechamente vinculada con Terminal Zárate, el puerto especializado de vehículos, líder en este tipo de operaciones en Latinoamérica.

Días pasados vivimos la “experiencia Toyota” desde la producción hasta la exportación siguiendo a la Hilux -la pick up mediana líder de Latinoamérica- en una especie de road movie, con todo el proceso: desde la planta de Zárate hasta la terminal portuaria del grupo Murchison, incluyendo el embarque de las unidades al Heritage Leader, uno de los buques Ro-Ro -especializado en transporte de vehículos de todo tipo, desde autos hasta equipos pesados para la construcción o para el agro- de la naviera NYK.

Allí estuvimos acompañados por Ezequiel Vallejos, director de Asuntos Corporativos y Sebastián Castelli, gerente de Logística de Partes y Vehículos, PC & Log ambos de Toyota Argentina.

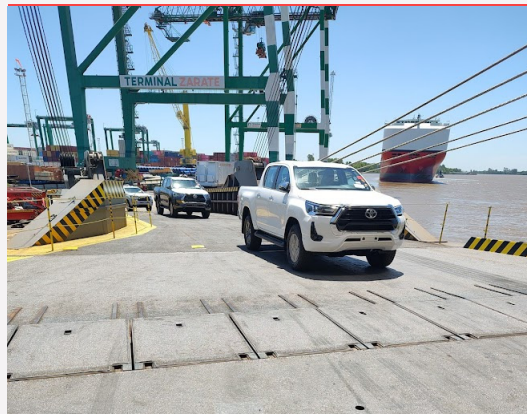
Vamos a los números: La Hilux, es la pick up que más se exporta desde la Argentina y precisamente Toyota Argentina, exporta nada menos que 5% del total de la industria nacional!!!!

De su planta de Zárate parten alrededor de 800 vehículos por día a los 43 dealers y más de 90 puntos de entrega en todo el país y 80% de lo que produce va a 22 destinos de América Latina y Caribe. Tiene 8000 empleados a los que se suman 30.000 en toda la cadena de valor. Trabaja con 65 autopartistas locales y más de 1.000 proveedores. En total, mueve 240.000 vehículos anuales (60 mil de importación).

El principal destino de expo es Brasil, con alrededor del 40% de los envíos totales al exterior. En Zárate produce los modelos: HILUX, SW4 Y HIACE – en este caso la versión de pasajeros que arma en una planta frente a la principal, e importa la versión de carga y el de pasajeros premium-.

Del total de lo que exporta desde Zárate, 44% va a Brasil, 28% a Colombia, Chile y Perú, 19% para América Central, 2% al Caribe y 7% al resto de Sudamérica. – Incluso hay negociaciones para volver a exportar a Venezuela, un país con demanda potencial importante, dijeron los directivos-.

El 50% de las exportaciones de Toyota desde Argentina



se realiza vía terrestre y la otra mitad, por vía marítima. En la exportación terrestre opera 40 camiones diarios a través de compañías especializadas. Por ejemplo, en el caso de Brasil todo se hace vía carretera – al tener Aduana en la planta, los cruces fronterizos son muy ágiles, nos agrega Vallejos-.

Para la exportación marítima requiere de 44 camiones diarios para el envío directo al puerto. Otros 60 se aplican a la distribución doméstica, lo que hace un movimiento total de más de 160 camiones diarios (entre doméstico, expo terrestre, envío a puerto y cruce a playa externa – frente a la planta- donde se hace la consolidación)

Para Toyota la complementación con Brasil es tan fuerte que se producen en ambos países 8 de cada 10 vehículos de los que comercializa en la región. Hace 10 años, eran 5 de cada 10.

Agrega Vallejos - en la foto abajo- que la estrategia exportadora de Toyota se basa en especialización productiva, complementariedad con Brasil, valor agregado local, exportaciones y mirada a largo plazo. Un dato de esta estrategia se ve en una comparativa de los últimos 10 años en la relación, producción/exportaciones que muestra un nivel superior y notablemente estable frente al resto de la industria.

En la recorrida vemos como la planta de Zárate cuenta con stock de provisiones de chapas, puertas y otros insumos básicos y partes para varios días.

Además de Argentina, Toyota



Mercados

fabrica la Hilux en otros dos países: Tailandia – un hub de producción para varias automotrices especialmente por las ventajas del costo laboral- y Sudáfrica. Mientras desde Brasil, Toyota importa los modelos Corolla, Corolla Cross y Yaris.

Desde que la Hilux sale de la producción hasta que se carga al camión el promedio de tiempo es de 3,5 horas – incluyendo todo el trámite en Aduana-. El “stock” de camionetas es de 0,5 días.

De la planta de Zárate sale una Hilux cada 90 segundos. Se destinan a tres playas, una en puerto, una en la propia planta y otra de consolidado.

La logística implica el trabajo de 80 personas dedicadas.

La producción de la planta de Zárate está a full. Tiene capacidad para producir 170.000 vehículos.

En la recorrida, vamos viendo el trabajo sucesivo de la producción de la Hilux que incluye mucha robotización, automatización y el apoyo del personal. La planta opera 6 días en tres turnos, - salvo los sábados que opera uno sólo- los primeros dos turnos producen unas 270 unidades cada uno y el tercero algo menos.

En pocas horas desde la base del chasis hasta el control final, las unidades van a un área de espera para ser embarcadas a los “mosquitos” ya sea para la exportación terrestre, al puerto o al área de consolidación para el mercado doméstico.

Precisamente respecto al stock, uno de los temas que menciona Castelli es que, a partir de la pandemia, los tiempos logísticos cambiaron mucho. Para una empresa que viene con una cultura de just in time, el manejo de la logística es clave. Además de las unidades ya armadas, se importan partes sueltas y en kits, que requieren capacidad para contar con contenedores a tiempo y especialmente las autopartes o kits completos que se importan. Esto ya implica operaciones diarias con los puertos del área de Buenos Aires. Hoy en día se debe acumular más stock que lo programado hace unos años.

Después de bajar los tiempos gracias a sus procesos estrictos de seguimiento, el nuevo contexto global de disrupciones, buques demorados en Brasil – sus puertos van sufriendo problemas alternativamente entre obras y congestión- o los conflictos geopolíticos, hacen que las demoras impliquen contar con más días de stock. A esto se suma la caída en el número de servicios de las navieras, lo que lleva a los responsables de la logística a ser muy creativos y estar muy enfocados en el seguimiento de los embarques en todo el mundo.



Las Hilux listas para el control final, en espera y cargadas en los camiones



Puerto

Casi toda la carga de las Hilux vía marítima se hace en Terminal Zárate TZ, puerto multipropósito que funciona hace casi 30 años, especializado en vehículos, contenedores y carga de proyecto, es parte del Grupo Murchison con 127 años de trayectoria desde Zárate hasta la Patagonia.

Allí, en sus 218 hectáreas, una vista general, muestra claramente porque TZ es líder regional en manejo de automóviles.

La gerente general de Murchison Vehículos Argentina, Gabriela Ardisson - quien es a su vez vicepresidenta de la Cámara de Puertos Privados Comerciales- (*abajo en la foto*) dio detalles de la capacidad de TZ. Cuenta con 70.000 posiciones CEU -17000 en área fiscal-. En todos estos años movió más de 11 millones de vehículos. En una inmensa vista se ven todo tipo de autos que se importan y exportan. A diferencia de otros años hay un flujo constante, gracias a la política de apertura del comercio exterior – la impo de autos chinos está a full-. La terminal tiene conexión con más de 300 puertos en el mundo. No son pocos los puertos especializados en vehículos en la región. De hecho a lo largo de los años, el trabajo de TZ le valió reconocimientos como proveedores del año de GM, Ford, FCA, entre otros.

Como nodo logístico intermodal para la importación y exportación de vehículos, cuenta con resguardo de ANA, surveyors de clientes y armadores, empresas



Mercados

transportistas. Asimismo, TZ cuenta con distintas aplicaciones tecnológicas para el seguimiento de cada unidad y para trabajos específicos indicados por cada cliente, como LT&T (Vehicle Logistics Tracking & Tracing), RFID, y sistemas PAC Vehículos y Vehicle Check App.

La Terminal tiene dos sitios de los tres exclusivos para buques Ro Ro, - en nuestra visita incluso había tres atracados- utiliza 700 personas dedicadas a la operación de las 1100 que tiene en la Terminal, - el Grupo cuenta con un personal de 2500 trabajadores-. Ya lleva 200 buques atracados, y 100 mil camiones operados vinculados a vehículos.

La operación de Toyota en TZ implica la recepción de unas 300 unidades diarias desde la planta, la carga de 5800 unidades mensuales en unos 8 buques. En los últimos 10 años se embarcaron en TZ 615.000 unidades entre Hilux y SW4.

Las Hilux que vemos subir al Heritage Leader, vienen de la planta de Toyota con destino a Perú. El buque hace la difícil ruta del cruce de Magallanes. Como lo reconoce el capitán del buque, más para un barco de este tipo, muy afectado por los vientos.

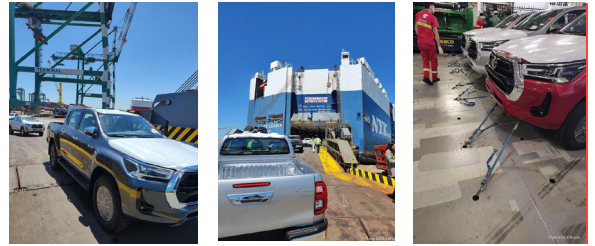
El Heritage Leader tiene 200 mts. de eslora, más de 32 mts de manga y más de 50 mts. de altura, 12 cubiertas con capacidad para 6400 vehículos. Es parte de uno de los dos servicios de NYK a la región que toca TZ y se va derecho hacia el sur y cruzando por el estrecho de Magallanes va a la Costa Oeste, tocando San Antonio y llegando a Callao, donde como dijimos, bajarán las Hilux.

David Craig, director regional de NYK para Sudamérica, dio detalles de lo que representa la naviera a nivel global en este tipo de transporte. Con un fuerte foco en el objetivo de reducción de emisiones - ya incorporó 5 de un programa al 2028 de 20 unidades a LNG-.

NYK cuenta con una flota global de 700 barcos, 114 Ro-Ro, operando en 60 puertos de 30 países.

El servicio que toca Terminal Zárate es parte de uno de los circuitos que mensualmente hace la más que centenaria línea japonesa. Se trata del MSX/USCX que incluye la Costa Este de EE.UU./Santo Domingo/Suape/Santos/San Antonio/Iquique y Callao con buques con capacidad entre 5000 y 6000 vehículos.

El segundo es el servicio Norte Sur NS, desde EE.UU./México/Brasil y Argentina que toca Freeport, Veracruz, Panamá, Cartagena, Santos, Suape, Vitoria y



Arriba, una vista de TZ. Abajo las Hilux subiendo por la rampa al buque y ya trincadas para el viaje.

Paranaguá antes de llegar a Zárate.

En el mismo buque donde se iban cargando las Hilux, se preveía la descarga de equipos de construcción y tractores y grandes partes para cosechadoras, todas ubicadas en el deck inferior dado su peso, lo que le da más estabilidad. Los buques de NYK de este tipo, con varios pisos para cargar vehículos, tienen techos removibles de acuerdo a la altura de los vehículos. De allí que el primer piso se mostraba lo más alto posible para permitir el manejo de máquinas sobredimensionadas. Justamente allí llegó el tractor más grande a ser operado en la Argentina, adquirido por un productor de Córdoba.

Uno de los puntos sustanciales en la operación de manejo de los vehículos a bordo, es tenerlos bien sujetos, para evitar que sufran movimientos fuertes durante la navegación. Si bien se los estaba muy cerca unos de otros, las cintas y el trincado tienen una gran resistencia, que es de más del doble del peso de cada unidad.

La seguridad es prioridad.

Vallejos y Castelli de Toyota Argentina. En el centro David Craig de NYK



Claves del terrestre

Toyota opera 40 camiones diarios para exportación terrestre más otros 40 a puertos, y otros 60 que van a consolidado a una playa externa. En suma, son más de 160 camiones diarios de movimientos.

Un elemento positivo para la logística es que recibe 35 camiones diarios en importación terrestre, que se vuelven a utilizar.

Reconoce Vallejos que el transporte terrestre es intrínsecamente más caro que el marítimo, pero uno de los puntos clave de la logística de Toyota es evitar tener el vehículo en espera. A diferencia del camión, utilizar el marítimo hace depender de un buque que llega cada 15 días y de un lote. La exportación vía terrestre – la mitad de los envíos de Toyota al exterior- se hace a Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay y Bolivia. En el caso de Brasil, es todo terrestre al sur ya que tiene un centro de distribución cerca de Porto Alegre- salvo los envíos al norte donde se utiliza el puerto de Suape-.

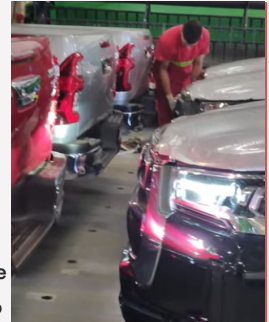
Por ejemplo, el transporte a Chile se hace con cuatro camiones diarios con un tránsito de un día y medio. Para los distribuidores chilenos la rotación es continua, y sin picos. *“Hay un standard de carga para la estiba de forma de que cada unidad llegue en perfecto estado”*, dice Castelli.

Casi 100% de los envíos domésticos de Toyota llegan en menos de 24 horas. Un caso distinto es el de Tierra del Fuego, tres días en camión y hay que hacer la salida a Chile y luego volver a nacionalizar.

Opciones y problemas de infraestructura

Para Toyota, la experiencia para mover contenedores por tren desde Buenos Aires y Dock Sud a Zárate no arrojó ventajas.

La empresa ya viene trabajando con bitrenes para contenedores a modo de pionero y por estos días se ve una mejor expectativa de su utilización a partir de un mayor impulso de este formato desde la Nación. De todas formas, queda mucho por hacer en infraestructura.



Castelli recuerda que el bitren es un sistema mucho más seguro que los camiones tradicionales, permite más capacidad, exige menos personal pero más calificado por la tecnología que utilizan los equipos, con una mejor relación peso potencia que daña mucho menos las rutas. El problema es el estado de algunas rutas.

Como se viene diciendo desde hace tiempo, la conexión de la ruta 9 con la salida hacia el parque industrial de Zárate y a TZ, tiene un punto urdido de arreglarse. El calamitoso estado de la salida del puente que conecta la “panamericana” a la ruta de acceso a la zona industrial y al puerto pone en riesgo camiones y carga. Poner en valor unos pocos metros de ruta cuando pasan por allí millones de dólares en carga de trabajo argentino no parece una quimera. Pero al parecer sí.

Avanza licitación de escollera en Puerto Nuevo

Hubo un sólo oferente y asimismo se aprobó el dictamen de pre adjudicación de la licitación de la construcción de la escollera de cierre del relleno exterior de Puerto Nuevo en Buenos Aires. Son unos U\$ 27 millones, que no es poca cosa. *Servirá para el armado del próximo modelo del Puerto?*

Brasil: octubre con histórica baja de la inflación

Mientras en la Argentina se festeja la baja de inflación en algo más de 2% por mes, - Alfonsín y Moyano decían que un poco de inflación nunca esta mal- en Brasil se celebran los números de octubre: 0,09%; la menor inflación para el décimo mes del año desde 1998. El alza anual en lo que va de 2025 es de 3,73%.

Vías Navegables

Vuelven a pedir un mejor funcionamiento del CIH

ADECON, la Agencia para el Desarrollo Sostenible de las hidro vías y Corredores de Exportación de Brasil, publicó en redes un duro comunicado contra el actual funcionamiento del Comité Intergubernamental de la Hidrovía (CIH). No es nueva la crítica de esta entidad. El comunicado difundido por la Agencia presidida por Adalberto Tokarski, ex titular de la ANTAQ, - quien en su momento también disparaba sobre el CIH desde ese organismo oficial de monitoreo del transporte hidroviario brasileño -, señala:

“La dinámica actual del Comité Intergubernamental de Vías Navegables (CIH) evidencia una grave deficiencia en la gestión pública: se emplean continuamente esfuerzos diplomáticos y recursos financieros sin avances concretos. Existen temas que llevan más de una década en la agenda y permanecen sin resolver, lo cual refleja directamente la baja frecuencia de las reuniones, que se celebran en promedio solo una vez al año, con intervalos que pueden superar ese período.

Esta irregularidad compromete la continuidad del trabajo y la memoria institucional, situación agravada por la constante rotación de representantes, causada por los ciclos electorales y los cambios internos en las cancillerías

y organismos técnicos – de Brasil como la ANTAQ (Agencia Nacional de Transporte Fluvial), la Marina de Brasil y el DNIT (Dirección Nacional de Infraestructuras y Transporte)-. En cada reunión, prácticamente se vuelven a tratar los mismos temas, lo que genera retrasos y trabajo adicional.

La ausencia de un calendario fijo —como el modelo semestral adoptado por el MERCOSUR— impide la previsibilidad y la capacidad de respuesta. La Comisión del Acuerdo (CA), por su parte, lleva más de un año sin reunirse, lo que constituye una clara falta de respeto hacia la gobernanza de la vía navegable.

Es urgente implementar una agenda periódica y promover cambios estructurales en el funcionamiento del CIH y la CA. El momento es crucial: el sector privado está invirtiendo fuertemente en barcasas, remolcadores e infraestructura portuaria. No podemos permitir que la lentitud institucional ponga en peligro este círculo virtuoso de desarrollo.

ADECON, la Agencia para el Desarrollo Sostenible de las Vías Navegables, se mantendrá firme en su propósito de cambiar esta dinámica”.

Mejoran los envíos de la cuota Hilton

Según informa ROSGAN conforme a los datos publicados por la Comisión Europea al 31 de octubre, Argentina logró certificar 14.225 toneladas bajo la cuota Hilton, cubriendo así el 48,4 % del cupo asignado (29.389 toneladas). En comparación con octubre de 2024, Argentina presenta una cobertura 11 puntos superior, frente al 37 % de cumplimiento registrado un año atrás.

A la fecha, dice ROSGAN, los orígenes que mayor cobertura presentan son Brasil, Con el 67,8 % (equivalente a 6.065 toneladas), y Australia, con una cobertura del 54,6 % (unas 1.850 toneladas).

En el total general, el nivel de cobertura correspondiente al ciclo 2025/2026 es del 45,3 %, frente al 30,7 % registrado un año atrás (ciclo 2024/2025)

Brasil sigue liderando en carnes vacunas

Los países competidores de Argentina crecen en exportaciones de carne vacuna.

Destaca ROSGAN, que según datos publicados por la Secretaría de Comercio Exterior (Secex), de Brasil, las exportaciones de carne vacuna fresca totalizaron 320.559 toneladas en octubre, lo que representa un aumento de casi el 2 % respecto del récord establecido en septiembre y un incremento del 18,6 % en comparación con el mismo mes de 2024. Con un precio promedio de USD 5.538,9 por tonelada, los ingresos generados en octubre alcanzaron

los USD 1.775 millones, un valor 40,9 % superior al mismo mes del año anterior. El volumen brasileño adquirido por China se mantuvo prácticamente igual que en septiembre, 58,4 % del total de carne fresca exportada en el mes. En segundo lugar, Chile y Filipinas, casi iguales y Estados Unidos —a pesar del arancel del 50 % que pesa sobre los productos brasileños— reanudó sus compras, incrementando en 38 % los embarques de carne entre septiembre y octubre, siendo el cuarto mayor comprador de carne vacuna de Brasil.

Lula aprovecha la COP30 para seguir posicionándose como uno de los líderes verdes globales. Trump ausente.

Para Brasil la COP30 en Belem pretende ser un salto al liderazgo mundial en el campo de la defensa del medio ambiente y la creación de soluciones sustentables y erigirse como claro exportador de energías de este tipo. No es poca cosa. Teniendo en cuenta también las restricciones que se vienen desde Europa y que supuestamente los bancos financiarán proyectos verdes.

Como suele decir un especialista en negociaciones internacionales, una típica movida de Lula para mostrarse como líder global, en lugar de colocar primero a Brasil como líder regional. Claro que la situación política en la región tampoco le permite mucho, dada la grieta ideológica.

Trump no mandó ni un solo delegado al encuentro. Pierde espacio?.

Un ejemplo de las movidas del gobierno de Brasil, tan alejado de la Argentina, por ejemplo, es que durante el encuentro se creó una Alianza para el transporte sustentable y resiliente en la Amazonia. Un acuerdo de Brasil junto con los gobiernos de Colombia, Perú, Bolivia, Ecuador, Suriname y Guayana. Con el soporte



del BM, el BID y el BNDES, apuntando a fortalecer el transporte fluvial con soluciones sustentables creativas, y el multimodalismo como clave para una mayor conectividad y reducción de costos para el desarrollo económico. *Será una buena carta de intención nomás?* Otro tema que había quedado pendiente para la COP30 estaba vinculado a la definición de lo que es una “embarcación sustentable” de acuerdo al criterio establecido por la ley BR do Mar. Lo que parece un dolor de cabeza para las navieras locales. En Belem, el gobierno lanzó una convocatoria a la opinión pública para que se defina el concepto y a partir de allí brindar ventajas de distinto tipo a quienes operen ese tipo de unidades. *Trabajadores y sociedad civil definirán.*

Oceanway celebró otro año fructífero

Oceanway, la agencia marítima especializada en carga a granel y de proyecto, celebró con su gente, clientes y proveedores su tradicional encuentro de fin de año. La cálida celebración, fue realizada en el salón Posta 36, a la vera del Paraná en Rosario, la ciudad sede de la Agencia marítima ya con más de 20 años de trayectoria. Sus directivos Daniel Filas, José Luis Brañas y Miguel Abbondandolo, - en la foto de der. a izq.- destacaron el factor clave del crecimiento de Oceanway: la gente. Destacó Filas, que es el personal que combina experiencia y juventud, la que hace la diferencia y responde a las exigencias de un comercio exterior argentino con vaivenes.

La agencia cuenta además con oficinas en San Lorenzo, San Nicolás, Buenos Aires, Montevideo y la más reciente en Bahía Blanca – donde se viene mucha carga de proyecto- y representaciones a nivel global. Entre otras cosas, durante el encuentro, los directivos reconocieron



los 10 años de trabajo de la gerente comercial y de chartering de la compañía, Muriel Maurizzio. Brañas destacó el crecimiento de la empresa y previó que se viene mucho trabajo para los próximos años. Allí aseguró, Oceanway está muy bien posicionada para los desafíos que se vienen.